

Luci ed ombre in materia di crediti per l'industrializzazione del Mezzogiorno

1. — I maggiori e più impegnativi problemi di principio sulle direttive di politica economica da seguire nell'intenso lavoro che si va gradualmente compiendo per lo sviluppo dell'industrializzazione nelle regioni dell'Italia meridionale e insulare, e la conseguente esposizione anche su queste colonne (v. nn. 17 e 18) di diversi punti di vista, (ulteriormente dibattuti fra l'altro in occasione del recente Convegno di Napoli della Cassa per il Mezzogiorno) hanno inevitabilmente lasciato un pò in ombra — almeno fra gli studiosi di questi settori economici — i problemi relativi alle modalità da seguire in concreto nell'erogazione dei crediti che ai suddetti fini vengono concessi.

Il trattarsi di problemi che, rispetto ai primi, possono senza dubbio definirsi di dettaglio, mi sembra abbia favorito, almeno sinora, la tendenza a lasciare che di essi si curino solo o quasi, nel loro interno, gli Istituti di credito che hanno curato e cureranno le operazioni di finanziamento industriale con i fondi derivanti prima dalle varie leggi speciali promulgate in materia, e, più recentemente, con i fondi messi a disposizione dalla Cassa per il Mezzogiorno.

Mi sembra non inutile viceversa che questi problemi vadano, con la maggiore sincerità e senza preconcetti, esaminati e ancor meglio dibattuti:

— perchè non è sufficiente, per i fini che si intende raggiungere, definire e, ove possibile, attuare delle precise direttive in materia di finanziamenti industriali senza preoccuparsi contemporaneamente anche delle modalità pratiche che vengono seguite nell'erogazione dei finanziamenti stessi; tali modalità, in effetti, nelle loro varie fasi ed aspetti (istruttoria, precisazione delle garanzie, stipulazione, materiale pagamento degli importi erogati, ecc.) condizionano in modo essenziale, come in seguito vedremo, il risultato positivo delle iniziative produttive a cui favore le agevolazioni creditizie sono disposte: e condizionano

quindi, nel loro complesso, la stessa riuscita del programma di industrializzazione del Mezzogiorno;

— perchè si tratta, in definitiva, di interventi dello Stato e di fondi pubblici per fini eminentemente collettivi, interessanti tutta la struttura dell'economia nazionale, ed attuati attraverso tre Istituti (ISVIMER, IRFIS e CIS) dotati ciascuno di propria autonomia giuridica, amministrativa e contabile, ai quali per di più la Cassa partecipa in condizioni non di maggioranza. Per cui non è detto affatto che i criteri degli esponenti della Cassa prevalgano su quelli — che possono essere sostanzialmente diversi — degli esponenti delle aziende di credito partecipanti nei singoli organi deliberanti e nei quadri direttivi dei tre Istituti;

— perchè il dibattito sui problemi in questione mi sembra estremamente utile proprio nell'attuale momento in cui i tre Istituti, rinnovati e riorganizzati in base alle recenti disposizioni legislative, stanno per iniziare un nuovo e più attivo ciclo di lavoro nella erogazione dei crediti; ed in cui pertanto appare indispensabile, a parte tutto, che anche in alcuni dettagli essenziali, e in sede pratica, gli Istituti in parola seguano vie simili se non addirittura eguali;

— perchè, infine, mi sembra che esperienze antiche e recenti abbiano posto in rilievo alcuni inconvenienti pratici nelle modalità di erogazione dei finanziamenti, a tutto sfavore della riuscita delle singole iniziative produttive e dei programmi fissati, soprattutto guardando al futuro. E questo sarebbe forse il momento migliore di far tesoro di queste esperienze, riparare eventuali errori, modificare alcuni punti di vista.

2. — Non si svela alcun mistero se si afferma che sin dall'inizio pratico della attività della Cassa per il Mezzogiorno in sede di finanziamenti industriali, e cioè sin dai primi contatti della Cassa con l'Istituto per lo Sviluppo economico dell'Ita-

lia meridionale (ISVEIMER), Banco di Sicilia e Banco di Sardegna, si è subito rilevata una certa disparità di criteri fra la prima e i secondi, creando contrasti che si sono potuti superare solo con molta buona volontà da ambo le parti.

È invero non poteva essere diversamente. Da un lato la Cassa, organismo nuovo, pieno di spirito di iniziativa in alcune persone responsabili, ma impacciato nella sua azione da una legislazione in questo settore ancora lacunosa, da organi deliberanti compositi e non ancora sufficientemente affiatati, giustamente preoccupato del proprio prestigio e del proprio rischio in sede di erogazione di pubblici fondi e pertanto desideroso di esaminare ogni particolare delle operazioni; privo d'altronde, per necessità di cose, di ogni esperienza ed attrezzatura nel campo dell'attività creditizia. Dall'altro lato Istituti di credito dotati di antica e già affermata tradizione e di ottimo ed esperto personale; ma diffidenti di fronte a criteri o direttive diverse da quelle sinora seguite; aperti per quanto possibile alle esigenze aziendali, ma legati d'altra parte alla rigida prassi bancaria in sede di erogazioni di crediti, e quindi con scarsa elasticità nell'adozione di nuovi principi d'azione.

A parte queste difficoltà, diciamo così, costituzionali, vi era di che discutere. A chi l'assunzione dei rischi? Agli Istituti o alla Cassa? Quali i criteri per esprimere un giudizio positivo o negativo sulle diverse iniziative industriali? Strettamente bancari o riportati su un più vasto ed elastico piano di incoraggiamento allo sviluppo industriale anche se a scapito della assoluta sicurezza dell'investimento? Accettazione della iniziativa come tale o solo se inquadrata in un predisposto programma di industrializzazione per determinati settori o zone territoriali? Credito per il solo impianto o anche per l'esercizio? Quali percentuali sul costo totale si potevano in linea di massima erogare? Quali le modalità pratiche di istruttoria, stipulazione, erogazione? E così via.

I problemi in parola, per di più di fronte ad una legislazione in continua evoluzione, e sotto la pressione continua dell'opinione pubblica, di parlamentari, di interessati, non si son potuti evidentemente risolvere in un batter d'occhio. Ed hanno richiesto molti mesi di trattative, accordi, studi da parte degli Enti in parola.

I finanziamenti comunque sono stati iniziati in concreto circa un anno fa, e cioè verso la fine del '52, continuando poi con un ritmo crescente

sino a giungere, nel terzo trimestre 1953, ad 83 operazioni per un totale di oltre 14 miliardi. Il riordinamento avvenuto negli ultimi mesi dei tre Istituti interessati, con apposite disposizioni legislative, e la recente nomina degli organi dirigenti dovrebbero preludere ad un ritmo di erogazioni sempre più ampio.

È evidentemente troppo presto per trarre conclusioni da questa prima fase di attività; tali conclusioni sarebbero invero affrettate, tanto più che i primi impianti finanziati si può dire abbiano appena terminata la fase di installazione. Ma non è forse inopportuno identificare alcuni dei criteri seguiti nella erogazione di questi primi crediti, e sottolineare alcuni inconvenienti o lacune cui si dovrebbe tentare, nei limiti del possibile, di porre riparo.

Per non essere accusato subito di superficialità di giudizio credo necessario premettere che le osservazioni che seguono sono dettate dalla convinzione che per raggiungere fini così straordinari come quelli che la Cassa per il Mezzogiorno si è proposta attraverso le provvidenze per lo sviluppo dell'industrializzazione nell'Italia meridionale, è necessario che siano straordinari non solo i mezzi materiali finanziari posti a disposizione, ma anche i criteri seguiti nella pratica erogazione dei crediti. Non ritengo che gli stessi criteri possano o debbano essere seguiti normalmente nella erogazione del credito ordinario in sedi diverse da quelle di cui qui si parla.

3. — Per chiarezza di esame cerchiamo di seguire le vicende dei finanziamenti in parola come sono finora avvenuti, nelle successive fasi cronologiche di istruttoria, deliberazione, stipulazione ed esecuzione, ed infine erogazione materiale dei fondi. Consideriamo altresì, per semplicità, il caso tipico dell'ISVEIMER, che è del resto il più importante dei tre Istituti come struttura ed entità degli importi erogati e da erogarsi in futuro, ed anche quello che ha maggiore esperienza tradizionale in materia, datante dalla sua costituzione avvenuta nel 1938. (L'IRFIS per la Sicilia è stato infatti costituito solo ai sensi della legge 22 giugno 1950 n. 445, mentre il crs per la Sardegna è sorto addirittura con legge 11 aprile 1953 n. 298).

La procedura delle richieste di finanziamento a valere sui fondi della Cassa per il Mezzogiorno è stata sinora la seguente:

— Presentazione di una domanda, da inviare all'ISVEIMER e per conoscenza alla Cassa

per il Mezzogiorno, con allegata un'ampissima relazione e documentazione sull'iniziativa di cui si richiede il finanziamento (1);

— Esame generale sulla ammissibilità della domanda da parte del Comitato *consulivo* costituito da rappresentanti della Cassa per il Mezzogiorno e dello stesso ISVEIMER;

— In caso di risultato positivo di tale esame, istruttoria tecnico-economica da parte degli appositi uffici dell'ISVEIMER;

— Ove l'istruttoria dia esito favorevole, deliberazione da parte del Consiglio di amministra-

zione dell'ISVEIMER per le modalità finanziarie (entità del finanziamento, durata, garanzie, modalità di erogazione, ecc.);

— Trasmissione della pratica da Napoli (sede dell'ISVEIMER) a Roma (sede della Cassa) e deliberazione definitiva da parte degli organi della Cassa;

— Ritorno della pratica all'ISVEIMER ed inizio dell'istruttoria legale, in particolare ai fini delle garanzie ipotecarie (studio degli estratti catastali, certificati ipotecari aggiornati, ecc.);

— Stipulazione del contratto di mutuo per atto pubblico;

Parte quarta: Piano finanziario particolareggiato:

- a) Preventivo dettagliato del costo dell'impianto per singole voci (terreni, fabbricati, macchinari, impianti ed attrezzature);
- b) Preventivo dettagliato del capitale circolante per l'esercizio dell'impianto;
- c) Piano del fabbisogno mensile dei capitali in relazione al tempo previsto per la realizzazione dell'impianto e per il suo avviamento;
- d) Eventuale fabbisogno di valuta estera.

4) *Documentazione:*

- a) Relativa alla Ditta:
 - Atti dimostrativi della natura giuridica della Ditta, entità del suo capitale, generalità e indirizzo dei componenti;
 - Notizie patrimoniali e finanziarie sulla Ditta e sull'attività eventualmente svolta;
 - Situazione aggiornata sulle attività e passività, con indicazione delle eventuali scadenze degli obblighi finanziari in essere;
 - Situazione di liquidità attuale e previsione degli utili netti e dividendi nei primi anni di esercizio;
 - L'attività eventualmente svolta va documentata con bilanci, conti economici, situazioni patrimoniali, ecc.

- b) Relativa all'impianto:
 - Progetto dell'impianto con relativi disegni in duplice copia e computi metrici ed estimativi;
 - Elenco dettagliato delle macchine lavoratrici, di quelle generatrici di forza motrice da installare, precisandone le caratteristiche, la Ditta costruttrice, il prezzo finale di costo e documentando il tutto con offerte, preventivi e disegni di assieme predisposti dalle case fornitrici;
 - Descrizione degli impianti ausiliari, delle attrezzature e della dotazione dei mezzi di trasporto;
 - Estratto di mappa dei suoli formanti l'area dell'intero complesso industriale;
 - Estratti catastali storici relativi agli anzidetti suoli e fabbricati aziendali;
 - Titoli di proprietà degli anzidetti suoli e fabbricati.

c) Relativa alle garanzie:

- Descrizioni dettagliate delle eventuali garanzie offerte in aggiunta all'ipoteca sugli impianti (natura della garanzia, generalità dei titolari e valori indicativi);
- Eventuale documentazione (estratti di mappa e titolo di proprietà) per gli immobili extraziendali offerti in ipoteca.

(1) Si deve obiettivamente riconoscere che lo schema di documentazione predisposto dall'ISVEIMER e qui di seguito riprodotto rappresenta veramente un modello di completezza e, se diligentemente compilato, un piano di studio per gli stessi promotori dell'iniziativa, e quindi in definitiva utilissimo ad essi anche in sede diversa da quella delle richieste di finanziamento, per approfondire le caratteristiche dell'impianto progettato ed assicurarsi, per quanto umanamente possibile, della giustezza delle proprie previsioni.

DOCUMENTAZIONE DA ESIBIRE PER I FINANZIAMENTI INDUSTRIALI SUI FONDI DELLA CASSA PER IL MEZZOGIORNO.

1) *Domanda* nella quale siano precisati l'importo del finanziamento richiesto, lo scopo, la durata e le garanzie offerte.

2) *Relazione generale* illustrante l'iniziativa e le ragioni che la consigliano e la giustificano.

3) *Relazione tecnico-economica* contenente:

Parte prima: Dati sintetici sull'impianto e cioè:

- costo totale dell'impianto o dell'ampliamento;
- fabbisogno finanziario per l'esercizio;
- potenzialità produttiva dell'impianto;
- produzione quantitativa minima e massima;
- procedimento tecnico della lavorazione ed organizzazione e caratteristiche della produzione;
- organico del personale;
- fabbisogno di materie prime e forza motrice, relative fonti di rifornimento e prezzi.

Parte seconda: Conto economico di esercizio contenente:

a) Analisi dei costi di produzione dei singoli prodotti, dettagliata nei vari componenti: materie prime, mano d'opera, servizi ausiliari (forza motrice, acqua, vapore, freddo, ecc.), ammortamenti, oneri finanziari, spese generali; indicando l'incidenza percentuale rispetto ai ricavi;

b) Analisi dei ricavi previsti con l'andamento dell'esercizio nei primi cinque anni.

Parte terza: Piano commerciale e modalità di vendita integrato da:

a) Esame del mercato di consumo relativo agli articoli che si intendono produrre e delle possibilità di collocamento attuale e futura dei prodotti sul mercato nazionale ed eventualmente sui mercati esteri;

b) Oneri commerciali per assicurare un piano di vendita continuo.

— Adempimento delle modalità postcontrattuali (registrazione dell'ipoteca, assicurazione degli impianti contro gli incendi, accertamento della situazione della azienda e degli eventuali garanti personali con riferimento all'inesistenza a loro carico di protesti cambiari, procedure fallimentari, di concordato o di amministrazione controllata o simili);

— Inizio delle erogazioni secondo il ritmo e le modalità fissate nelle competenti delibere degli organi della Cassa.

4. — Questa complessa procedura non si può dire del resto sostanzialmente diversa da quella di qualsiasi credito a medio termine cui sia congiunta una garanzia immobiliare o privilegio, se non per il fatto che la richiesta di finanziamento doveva sinora passare attraverso il vaglio di ben *tre* organi collegiali: Comitato consultivo misto Cassa-ISVEIMER, Consiglio di amministrazione ISVEIMER e infine Consiglio Cassa. Sta di fatto comunque che una simile procedura, adottata per contemperare le esigenze degli Istituti eroganti e insieme della Cassa per conto della quale le operazioni venivano effettuate, presentava due gravissimi inconvenienti: l'estrema sua lunghezza e la diversità dei criteri seguiti dai diversi organi deliberanti.

Sul primo dei due argomenti ci sarebbe molto da dire, ma il discorso andrebbe forse generalizzato e ci porterebbe troppo lontano. Basta qui osservare che una procedura del genere di quella sopra descritta non poteva e non ha potuto in concreto portare, *nei casi normali*, ad un pratico inizio dell'attuazione del programma di impianto, ove si sia dovuto far affidamento sui fondi derivanti da detti finanziamenti, prima di 10/12 mesi dalla data di presentazione della domanda. Termini più brevi quando gli interessati abbiano potuto esercitare pressioni sui singoli uffici per affrettare le diverse fasi procedurali, sottoponendosi nel migliore dei casi, ad una prolungata e dispendiosa spoletta di viaggi fra il luogo di residenza, Napoli e Roma. Termini più lunghi nel caso in cui, per ipotesi, i promotori dell'iniziativa abbiano lasciato andare le cose « per il loro verso », affidandosi cioè, nelle varie fasi dell'istruttoria e successive, esclusivamente o quasi alla corrispondenza più che agli interventi personali.

È agevole sottolineare gli inconvenienti causati da tali prolissità.

Vi è anzitutto un elemento che, pur di carattere psicologico e non tecnico, non va trascurato trattandosi di iniziative da svolgersi in un particolare ambiente come quello dell'Italia meridionale; e cioè la probabilità che i primi entusiasmi, di fronte a tante e disparate difficoltà, vadano via via sbollendo, e le iniziative così si perdano per l'abbandono dell'impresa.

Ma, a parte questo, si consideri come sia difficile l'ipotesi che, al momento dell'attuazione, ad un anno cioè di distanza, permanga, nel dinamismo dei fatti economici, la validità degli stessi termini e presupposti su cui si basava la primitiva richiesta di finanziamento. Quasi inevitabili sono variazioni nei prezzi dei terreni e delle costruzioni edilizie, nei costi dei macchinari italiani ed esteri, nelle materie prime, nella mano d'opera; spostamenti nel mercato degli stessi prodotti finiti che l'iniziativa industriale si propone di produrre, per nuove iniziative sorte nel frattempo, per importazioni dall'estero, per mutamenti di tendenze o di gusti, per influsso di nuove tecniche produttive. E così di seguito. Tutti elementi questi che, validi ovunque, si aggravano in situazioni ambientali così difficili ed in una vita economica così gracile e sensibile come quella meridionale.

Si consideri ancora che la presentazione di un programma serio e dettagliato come quello richiesto dalla documentazione ISVEIMER, non può non aver costretto i promotori delle iniziative ad una serie di contatti con costruttori, fornitori di macchine e di materie prime, o magari con futuri clienti per assicurarsi una certa sicurezza nello sbocco dei prodotti. Alle conseguenze della instabilità della congiuntura economica e dell'incertezza dell'esito nelle fasi di istruttoria vanno quindi aggiunte quelle delle aziende con le quali i promotori sono stati in contatto nella fase preparatoria.

Cosa dire poi se, per avventura, dando prova di spirito di iniziativa e confidando in un accoglimento relativamente sollecito delle proprie richieste, i promotori, sorpassata la prima fase procedurale, ed avendo ricevuto magari qualche affidamento di massima, hanno avuto il coraggio di iniziare i lavori di impianto per guadagnare tempo? È quasi impossibile che si verifichi pacificamente la saldatura fra l'inizio della erogazione dei fondi da parte della Cassa e la fine delle risorse personali dei promotori o la scadenza degli impegni di eventuali finanziamenti a breve

termine ottenuti da Istituti di credito ordinario. Col rischio che i lavori si arrestino o l'iniziativa muoia prima di nascere, e si verifichi qualche disagio o qualche protesta che avrebbe poi l'immediato effetto di arrestare per sempre automaticamente le pratiche presso l'ISVEIMER o la Cassa, senza alcuna speranza di ripresa.

Si aggiunga infine come sia difficile per i promotori mantenere durante le more procedurali intatto ed « a vuoto » per lungo tempo quel rapporto associativo che sta quasi sempre alla base di tali iniziative, e ancor più mantenere intatte e magari infruttuose quelle disponibilità liquide che dovrebbero integrare i finanziamenti in sede di impianto o sostituire il capitale circolante dell'impresa.

Va da sé che questi inconvenienti si presentano con carattere di maggiore gravità per iniziative completamente nuove, e si attenuano di fronte ad iniziative intese solo all'ampliamento di impianti già esistenti o ad imprese collegate o promosse da gruppi industriali, per esempio, settentrionali. Per queste ultime è chiaro che la lunga attesa si presenta meno compromettente. Ma non dobbiamo dimenticare che, a parte tutto, scopi fondamentali della Cassa sono anche quelli di suscitare una vitalità ed un'iniziativa industriale proprio negli stessi ambienti meridionali finora scarsamente attivi, e che inconvenienti del genere di quelli sopra menzionati possono invece fortemente ed ulteriormente deprimere.

Non si può dire che da parte degli uffici, sia dell'ISVEIMER che della Cassa, non ci si sia resi conto di questo stato di cose. E si è cercato nei limiti del possibile di porvi rimedio, particolarmente da parte del primo Istituto: affrettando alcune fasi, iniziando per esempio l'istruttoria legale anche prima della decisione finale in modo da guadagnare tempo per il momento in cui la decisione fosse giunta, e così via; ma non si è potuto realizzare molto in questo senso, per l'impossibilità di distaccarsi sensibilmente dai binari procedurali prefissati.

La buona volontà di molti uffici in tale direzione è stata poi ulteriormente frustrata dall'altro inconveniente sopra accennato, e cioè dalla diversità dei criteri seguiti dai vari organi deliberanti, dovuta alla « stratificazione » di ben tre deliberazioni di organi collegiali su di una medesima programmazione.

I tre organi partivano infatti da tre diversi punti di vista. Il Comitato consultivo misto do-

veva esaminare l'ammissibilità generale della richiesta in base ai programmi generali di industrializzazione delle regioni meridionali; e cioè in pratica se il settore produttivo di cui si trattava fosse o meno fra quelli finanziabili dalla Cassa (in realtà la mancanza, almeno fino a questo momento, di piani organici — del resto assai difficili a formulare — in materia di industrializzazione ha reso inevitabile in questa fase un esame poco più che formale, che poteva anche essere evitato).

Il Consiglio di amministrazione dell'ISVEIMER doveva esaminare la richiesta sulla scorta della istruttoria tecnico-economica, soprattutto dal punto di vista finanziario; e cioè fissare l'entità e la durata del finanziamento, accertare la congruità delle garanzie proposte, determinare le modalità e la gradualità delle erogazioni.

Gli organi deliberanti della Cassa dovevano infine decidere nuovamente sulla stessa materia; e cioè in pratica approvare o meno la decisione del Consiglio dell'ISVEIMER; ma in ambiente diverso, con diversa mentalità e differente spirito, dipendente, se non altro, dalla diversa preparazione dei componenti. E perciò non di rado gli uffici della Cassa, prima di presentare le deliberazioni dell'ISVEIMER ai propri organi, ritenevano necessari nuovi accertamenti, o proponevano alcune modifiche. O infine in sede di deliberazione da parte della Cassa alcuni consiglieri ritenevano opportune altre indagini o ispezioni.

Si deve, per amor di giustizia, riconoscere che non pochi degli inconvenienti lamentati sono derivati dal fatto che questo primo periodo di attività della Cassa, per quanto concerne i finanziamenti industriali, si può considerare veramente « di transizione »; valido cioè sino a quando, come è avvenuto, la nuova legislazione non abbia provveduto alla riorganizzazione dell'ISVEIMER e degli altri due Istituti, prevedendo la diretta partecipazione della Cassa al Fondo di dotazione ed alla amministrazione degli stessi.

La materia è tuttora, al momento in cui si scrivono queste note, in evoluzione; e quindi non è dato conoscere fino a qual punto la procedura potrà essere modificata. È da augurarsi che, in vista della diretta partecipazione della Cassa agli Istituti di credito di cui trattasi, non sia ulteriormente necessaria in avvenire la terza fra le deliberazioni suaccennate, e sia considerata come ultima e definitiva quella del Consiglio di

amministrazione dell'ISVEIMER. Le deliberazioni collegiali sarebbero però sempre due, in quanto il posto della deliberazione del Comitato consultivo Cassa-ISVEIMER dovrebbe essere presumibilmente preso dal nuovo « Comitato tecnico-consultivo, presieduto dal Direttore dell'ISVEIMER e composto da 3 a 5 membri nominati annualmente dal Consiglio di amministrazione fra persone particolarmente esperte in materia industriale. Il Comitato ha il compito di dare il parere sulle domande di finanziamento da sottoporre al Consiglio di amministrazione, compilando apposito rapporto ».

Sulla opportunità di questa divisione di esame e di funzioni ho forse qualche dubbio. Non sembra invero certo che si possano raggiungere sostanziali vantaggi rispetto alla procedura passata attraverso deliberazioni di un Comitato composto di tre o cinque degnissime persone che, per quanto « esperte in materia industriale » (dizione un po' semplicistica?) appare difficile siano veramente profonde conoscitrici — *in sede tecnica, si badi* — di tutti gli infiniti settori produttivi in cui l'ISVEIMER può essere chiamato ad intervenire. Per di più quando questi membri si limitano a compilare un rapporto da sottoporre al Consiglio di amministrazione, senza intervenire poi alle sedute dello stesso.

Anche se tali perplessità saranno in parte superate, come vedremo in seguito, resta il fatto che le deliberazioni collegiali saranno al minimo due. E ci vorrà molto impegno da parte di tutti per evitare che delle pratiche « si arenino » per lungo tempo, ad onta delle migliori buone intenzioni. È quanto i nuovi amministratori dell'ISVEIMER ci auguriamo riescano a realizzare, coordinando le riunioni del Comitato e del Consiglio e rendendole frequentissime.

5. — Abbiamo parlato finora di questioni puramente procedurali, non incidenti che indirettamente sulla sostanza dei finanziamenti, sul loro indirizzo e sul loro esito finale. Ma assai più complessi e di più difficile soluzione si presentano gli interrogativi che sorgono da un esame spassionato dei concreti criteri tecnici ed economici sinora seguiti in sede di istruttoria e di deliberazione delle richieste di finanziamento.

Ho già accennato come varie circostanze — non esclusa la difficoltà di procurarsi dati ed elementi statistici di sufficiente approssimazione, oltre alla

lunghezza del tempo occorrente agli studi del genere — abbiano impedito, sinora, salvo eccezioni, che in sede di indagine preventiva delle richieste (corrispondente alla deliberazione del Comitato consultivo misto Cassa-ISVEIMER) si inquadrasse ogni iniziativa in un programma di industrializzazione anche sommariamente delineato.

In sostanza fra le due alternative, quella *liberistica* e quella *pianificatrice*, che proprio su queste colonne il Di Nardi (2) identificava come possibili nel piano di sviluppo generale del Mezzogiorno, si è dovuta scegliere in sede di finanziamenti industriali necessariamente la prima; se qualche studio si è compiuto in sede di valutazione degli effetti economici dell'opera della Cassa, con particolare riferimento alla produzione agricola, ben poco si è potuto sinora fare in sede di valutazione della potenzialità industriale italiana e più specificamente meridionale nei diversi settori, con riferimento al mercato di assorbimento dei prodotti stessi; in modo da facilitare un più sicuro vaglio delle iniziative produttive che vengono via via sottoposte ai singoli organi. Un solo esempio, sia pure rilevante, si è avuto sinora con la accurata indagine compiuta nel settore del cemento (3) dalla stessa Cassa; indagine che ha permesso infatti di valutare nei loro aspetti e nelle loro conseguenze i presumibili consumi di tale prodotto nei prossimi anni, in rapporto allo stesso programma di lavori della Cassa, unitamente alla potenzialità degli impianti esistenti e di prossima attuazione; consentendo così agli organi responsabili di giudicare con elementi di fatto l'opportunità di concedere o meno ulteriori finanziamenti ad altre iniziative che potessero venir promosse in questo settore.

È chiaro che lo studio di un settore ben determinato di beni strumentali, formato per sua natura da unità produttive di notevole entità e agevolmente identificabili, con una potenzialità, una produzione effettiva e un consumo attuale di entità approssimativamente conosciuta, pre-

(2) GIUSEPPE DI NARDI, *Precectistica intuitiva e valutazione econometrica per lo sviluppo delle aree depresse*, in « Moneta e Credito », n. 18. V. pure: FERDINANDO VENTRIGLIA, *L'industrializzazione nel piano di sviluppo del Mezzogiorno d'Italia*, Centro Studi della Cassa per il Mezzogiorno, Quaderno n. 10, Roma, 1952.

(3) MARIO DE MEIS, *Il mercato del cemento e il programma di sviluppo del Mezzogiorno*, Centro Studi della Cassa per il Mezzogiorno, Quaderno n. 11, Roma, 1953.

senta possibilità di riuscita, e di limitazione dei margini di errore di previsione, molto maggiori che per altri settori industriali di produzioni decentrate in gran numero di aziende di diverse dimensioni, con cifre di produzioni e di consumi più difficilmente accertabili, tanto più se si tratti di beni di consumo diretto. Ciò non toglie che negli anni venturi ci si possa augurare che ulteriori studi vengano compiuti, sulla scorta di quello sopra ricordato.

Comunque, ripeto, sinora le iniziative presentate dai promotori per le richieste di finanziamento si sono dovute necessariamente esaminare — salvo casi particolari in cui si rilevassero affermazioni in evidente contrasto con la realtà a conoscenza di coloro che le istruttorie compivano — al di fuori di qualsiasi programma o limitazione preconstituita, e quindi in sé e per sé. E fin qui nulla di male, dato che altro non si poteva fare. Il guaio comincia quando si deve constatare che gli Istituti erogatori, compiendo un passo avanti in questa direzione dell'esame della richiesta « in sé e per sé », hanno l'occhio molto più attento alla consistenza delle garanzie patrimoniali piuttosto che alle caratteristiche intrinseche del progetto, alla bontà dell'operazione, all'esattezza delle previsioni produttive, dei procedimenti tecnici prescelti, dei costi e delle prospettive di assorbimento dei prodotti. Si preoccupano in una parola assai più — per non dire soltanto — della propria sicurezza che dell'avvenire dell'azienda nascente.

Questo dato di fatto, che notoriamente caratterizza in modo abbastanza netto — specie di fronte ad alcuni paesi esteri — la grande maggioranza dell'attività creditizia del nostro paese (non voglio discutere in questa sede per quanta parte ciò sia dovuto alla sproporzione fra richieste di crediti e disponibilità da parte degli Istituti; in quale parte a giustificate diffidenze degli stessi di fronte a troppo frequente superficialità e disinvoltura di molti operatori, industriali o commercianti; in quale parte al permanere in alcuni ambienti di regolamentazioni interne e di mentalità forse eccessivamente rigide; in quale parte infine a direttive generali degli organi superiori che regolano la nostra attività creditizia), viene ad acquistare un'assai maggiore gravità nei casi che esaminiamo. Quando cioè si tratti non solo di iniziative nuove e non di operazioni creditizie a complessi produttivi già esistenti, ma di iniziative

volte nel loro complesso a mutamenti strutturali di tutto l'ambiente economico di una buona parte del territorio nazionale in cui vive oltre il 35% dell'intera popolazione, destinata per di più, secondo i calcoli compiuti, a diventare quasi il 40% alla fine dei prossimi dieci anni.

6. — Le cause della prevalenza, nel giudizio sulle proposte di finanziamento, della mentalità e del criterio strettamente bancario sul più largo criterio industriale, vanno ricercate in diversi fattori, imputabili alcuni ai promotori delle iniziative ed altri alle modalità regolatrici dei finanziamenti. Si sono così constatate (4), almeno in un primo tempo, povertà di iniziative veramente qualificate, scarsità di preparazione tecnica, frazionamento delle iniziative stesse per radicato eccessivo spirito individualistico e carenza di spirito associativo, scarsa partecipazione del capitale privato, e infine tendenza ad insistere sugli schemi tradizionali delle attività meridionali. Il tutto naturalmente salve le debite eccezioni. È indubbio che tali elementi « deprimono o limitano l'attività delle Banche e le portano a cercare a loro volta sicurezza nel tranquillo ancoraggio delle garanzie » mentre « l'aiuto va spesso non alle iniziative migliori, ma a quelle patrimonialmente più provvedute ». Ma, salvo errore, queste spiacevoli constatazioni non devono essere motivo di sorpresa. Non occorre essere dei profondi meridionalisti per conoscere le cause vicine e remote di questo stato di cose a cui ci si propone di ovviare fra l'altro proprio attraverso l'incoraggiamento dato dalle operazioni creditizie di cui trattasi. Tutte le carenze sopra ricordate dovrebbero costituire, infine, più la causa per le quali sono necessari interventi creditizi da parte dello Stato sul genere di quelli in programma che non la causa di remora agli interventi stessi.

Comunque a questi elementi, che influenzano sinora fortemente il giudizio degli organi deliberanti sulle singole operazioni, vanno probabilmente aggiunti, nei casi in esame, almeno altri due: la mancanza di qualsiasi garanzia da parte dello Stato sulle operazioni degli Istituti in parola e l'attrezzatura forse inadeguata degli uffici istruttori.

(4) V. la relazione di T. FRASCHETTI su *Credito e Turismo*, nel Convegno di Napoli della Cassa per il Mezzogiorno del 13-14 ottobre 1952.

Sul primo punto vi è poco da dire. Le non liete esperienze compiute dallo Stato in sede di operazioni conseguenti ad altre disposizioni legislative concedenti la propria garanzia parziale, ha provocato negli organi responsabili, dal Ministero del Tesoro al Governatorato della Banca d'Italia, un atteggiamento di grande diffidenza in materia. Pur col massimo rispetto per i criteri di responsabilità e prudenza che hanno escluso la concessione di garanzie statali per i finanziamenti industriali in parola, si deve peraltro ricordare da un lato come, a conti fatti, le perdite che lo Stato in questi casi ha dovuto sopportare siano state dovute per lo più alla necessità di sostenere aziende notoriamente pericolanti e di cui era conosciuta a priori la difficile situazione, e non ad erogazioni per la realizzazione di iniziative nuove di cui per altre vie può essere accertata la vitalità e la sanità della impostazione. È in secondo luogo come altre esperienze in materia di garanzie, almeno parziali, dello Stato (Sezione di credito alle medie e piccole industrie presso la Banca Nazionale del Lavoro, Cassa per il credito alle imprese artigiane, ecc.) non abbiano viceversa, per quanto è dato conoscere, portato a perdite di rilievo; contribuendo invece sostanzialmente, anche se in misura non sempre sufficiente, alla vitalità produttiva nei settori economici considerati.

Allo stato attuale delle cose, comunque, è evidente che i membri degli organi deliberanti degli Istituti di credito e della Cassa, in mancanza di direttive diverse, non possono non essere pensosi delle conseguenze che un allontanamento eccessivo dai criteri bancari potrebbe portare per la sicurezza di recupero delle somme mutate, ripercuotendosi quindi sulla vitalità degli Istituti stessi. È non sembra quindi ci si possa attendere, nell'immediato avvenire, più di qualche maggiore benevolenza nel considerare l'aspetto patrimoniale delle singole iniziative.

Qualcosa di più, per una maggiore esattezza nella valutazione delle singole proposte, mi sembra invece possa realizzarsi con una più perfetta attrezzatura degli uffici di istruttoria tecnico-economica degli Istituti di credito considerati.

Tali uffici sono posti, dall'affluenza delle richieste, di fronte alla necessità di esami che non possono essere approfonditi e completi come si richiederebbe. Composti, almeno sinora, di pochi elementi interni, sia pur valorosi, e con scarse possibilità di avvalersi di competenze di tecnici

esterni, si trovano davanti a progettazioni spesso complesse, nei settori produttivi più disparati, per impianti da dislocare nelle più varie località; e quindi con la necessità, almeno teorica, di frequentissime ispezioni. Per le pressioni degli interessati che domandano maggiore rapidità di conclusioni e l'accumulo del lavoro, sono costretti a passare in poche ore dal settore meccanico a quello caseario, dalla ceramica al legno, dalle resine sintetiche alle concerie. Come è possibile pretendere — e per di più in breve tempo — una così universale ed approfondita conoscenza di tutti i complessi problemi di una industria moderna? Non ci si può stupire quindi se, posti di fronte alle proprie responsabilità, questi uffici preferiscono andare per la via più sicura e commisurare le conclusioni del proprio esame, e le conseguenti proposte di finanziamenti da trasmettere agli organi deliberanti, all'esistenza di concrete garanzie patrimoniali piuttosto che all'intrinseca convenienza e bontà dell'iniziativa.

Questo stato di cose può essere forse una giustificazione per la costituzione del Comitato economico consultivo di cui sopra si è parlato e che, formato evidentemente da persone non legate agli Istituti creditizi da un rapporto di impiego, dovrebbe essere in grado di formulare, almeno in teoria, un giudizio di maggiore indipendenza e forse meno timoroso sulle singole iniziative. Accertata la bontà del sistema, diciamo così, esterno agli Istituti, sarebbe però stato meglio, piuttosto che un altro Comitato (che presenta gli inconvenienti cui abbiamo sopra accennato) avere a disposizione un maggiore e più agguerrito numero di collaboratori esterni, veramente esperti nei singoli settori produttivi e in grado di dedicare ai singoli progetti il tempo e la cura necessari. Non dico che sia del tutto facile reperire le persone adatte allo scopo, che devono essere fra l'altro dotate di scrupolosa obiettività e quindi non legate ad interessi di gruppi e ambienti locali, pur conoscendo bene, invece, il settore e l'ambiente in cui sono chiamati a dare il loro giudizio (requisiti che sono spesso in contraddizione fra loro). Non è comunque da escludere che nell'avvenire gli Istituti si possano avviare più di frequente in questa direzione.

7. — Le conseguenze dei criteri seguiti nello esame delle richieste di finanziamenti industriali nel Mezzogiorno da parte degli Istituti sovventori

si ripercuotono (fermo restando il tasso di interesse complessivo e senza dubbio conveniente del 5,50% e la lunghezza del periodo di ammortamento concesso, per lo più decennale) su tre aspetti fondamentali delle concessioni accordate: entità del finanziamento, garanzie pretese, modalità e tempi di erogazione.

ENTITÀ DEL FINANZIAMENTO. — Per quanto è dato conoscere, per i finanziamenti sinora effettuati la somma concessa si è aggirata in pratica sul 57% del totale costo *dei soli impianti*.

È qui si innesta il problema del credito di esercizio, che rappresenta, salvo errore, lo scoglio e la lacuna più grave del sistema.

Premesso che sia nella legge istitutiva che nello Statuto dei nuovi Istituti di credito non risultano esistere limitazioni in proposito, il fatto che la Cassa per il Mezzogiorno abbia sinora escluso la concessione di finanziamenti per il capitale circolante è dovuto probabilmente a vari ordini di fattori.

Anzitutto, la già citata carenza di qualsiasi garanzia statale sul buon fine delle operazioni fa sì che gli Istituti si basino principalmente sulla garanzia immobiliare costituita dall'ipoteca iscritta a loro favore su tutto il terreno, il fabbricato e gli impianti della nuova iniziativa industriale. Falcidiata da un giudizio severo e abbastanza pessimistico sull'intrinseco valore patrimoniale dei beni in parola (è superfluo a tal fine sottolineare la comprensibile cautela dovuta alla distanza fra il valore dell'industria in attività e quello degli immobili e dei macchinari nel caso di depreco realizzo e cessazione dell'attività produttiva della azienda), tale garanzia appare del tutto insufficiente a coprire il rischio delle somme eventualmente destinate all'esercizio, e come tali investite in merci di cui non è possibile seguire, da lontano, le vicende e la destinazione. È un rischio maggiore senza dubbio esiste, soprattutto se si tien conto della lunghezza del periodo concesso per l'ammortamento.

A questo elemento si aggiunge la preoccupazione di evitare qualsiasi concorrenza con gli Istituti di credito ordinario a breve termine (la stessa legge istitutiva dell'II aprile 1953, n. 298 vieta espressamente all'ISVELMER, IRFIS e CIS l'esercizio del credito per durata inferiore ad un anno).

È infatti agli Istituti di credito ordinario che, secondo le intenzioni del legislatore e della stessa Cassa per il Mezzogiorno, dovrebbero essere riservate le operazioni relative alle necessità di esercizio delle nuove aziende.

Giustissima in linea di principio questa divisione dei compiti: però nella pratica le cose non vanno precisamente come ci si attende. Vediamo infatti, senza distaccarci dalla realtà, ciò che realmente avviene nella grande maggioranza dei casi.

Di fronte alla prospettiva di un finanziamento che non supera il 60% del costo dell'impianto, l'industriale cerca anzitutto di compiere, in sede di programmazione, le più impensabili acrobazie matematiche per far sì che, a conti fatti, questa percentuale si avvicini invece il più possibile al 100%. Certo di riuscire a cavarsela in qualche modo in un secondo tempo, quando cioè si tratterà di presentare la necessaria documentazione in sede giustificativa delle spese fatte, per la materiale erogazione delle somme, per il momento egli dilata quanto più gli riesce le cifre contenute nel suo programma (costo dei terreni, delle costruzioni, dei macchinari e di tutti gli altri accessori), in modo da ottenere una cifra complessiva più alta di quella reale, sulla quale ricevere una percentuale sufficiente a coprire la totalità o quasi delle spese effettive da sostenersi. Egli fa questo in parte anche per la preoccupazione di risparmiare le proprie risorse per le necessità dell'esercizio.

Questo gli uffici tecnici degli Istituti finanziari, e i componenti i vari Comitati e Consigli, lo sanno anche troppo bene. E sanno anche che vi sono casi in cui, per correttezza o per timore di reazioni, gli industriali non seguono questo metodo e danno cifre reali. Ciò non toglie però che, posti, per esempio, di fronte a preventivi che, per costruzioni industriali non troppo dissimili e situate in località relativamente vicine, portano in un primo progetto un costo di Lit. 10.000 per mq. coperto mentre un altro preventivo porta un costo di Lit. 50.000 (si tratta, a quanto mi è stato riferito, di casi realmente verificatisi), gli uffici tecnici e i Comitati suddetti non sanno più bene a chi dar retta e che pesci pigliare. È, nel dubbio, chirurgicamente e coraggiosamente tagliano con abbondanza nei preventivi, col rischio però di tagliare anche la parte sana insieme a quella malata, e cioè, per uscir fuori di metafora, di falciare anche preventivi obiettivamente reali. Si verificano cioè, in senso « discendente », quegli stessi pericoli di

squilibri e mancanza di aderenza alla realtà che si verificano in senso « ascendente » in sede fiscale fra Erario e contribuente.

Prescindendo comunque dai casi in cui anche il preventivo onesto viene « tagliato », ed ammettendo che in questa lotta fra Istituti finanziatori e promotori di iniziative industriali non vi siano nè vincitori nè vinti, l'industriale, a mutuo ottenuto, si accingerà alla sua fatica. Accorgendosi però, nella maggioranza dei casi, di aver esaurito, ad impianto completato, non solo i fondi mutuati, ma anche le proprie risorse tenute all'inizio gelosamente in serbo. Questo fenomeno si potrà verificare per infinite ragioni: perchè durante il lunghissimo periodo intercorso fra la presentazione della domanda e la realizzazione i costi sono aumentati; perchè nel frattempo sono sorti nuovi accorgimenti tecnici perfezionati ma di prezzo maggiore; perchè alcuni particolari dell'impianto sono sfuggiti in sede di progettazione ma si presentano come indispensabili in sede di attuazione pratica; perchè circostanze impreviste hanno reso inevitabili arresti nei lavori, o ritardi nelle consegne dei macchinari, con conseguenti aggravii dei costi complessivi; perchè i collaudi e la messa in opera dei macchinari hanno richiesto maggior tempo e spese del previsto; e così via. In tutti questi casi, e in molti altri, il costo complessivo dell'impianto avrà superato i preventivi iniziali; con il risultato che, anche nel caso in cui l'industriale abbia pensato all'inizio a qualche riserva per l'esercizio, essa sarà totalmente o quasi esaurita.

Si deve a tal proposito ricordare che siamo qui di fronte per lo più ad iniziative nuove, ed in un ambiente economico non certo facile. È che, almeno secondo la mia modesta esperienza, i promotori di nuove iniziative sono sempre in principio piuttosto ottimisti circa le necessità di capitali di esercizio occorrenti alle loro imprese. Tale ottimismo si esercita per errata valutazione non tanto sul ciclo di rotazione del capitale nella fase produttiva, quanto sullo stesso ciclo nella fase di vendita. Assai spesso, in verità, nelle previsioni non si tiene adeguato conto delle necessità di capitali di esercizio conseguenti al formarsi di giacenze per improvvisi ed imprevedibili ristagni nel ritmo delle vendite, per dilazioni superiori al previsto da concedersi ai compratori, per proroghe o interventi su impegni cambiari degli stessi clienti, ecc. È da notarsi infine che tanto più saranno necessarie queste facilitazioni e dilazioni trattandosi di

una nuova industria che deve affermarsi sul mercato con la propria produzione, di fronte alla concorrenza.

Cosa accadrà quando l'industriale si recherà all'Istituto di credito ordinario per chiedere il capitale di esercizio occorrente al lavoro della sua nuova azienda nelle sue varie forme; sconto di effetti diretti, scoperto di conto corrente, sconto di portafoglio commerciale?

Nel primo caso la sua domanda riceverà in risposta, come è naturale, un'altra cortese domanda: quali garanzie? È non appena la Banca apprenderà che l'intero impianto industriale è soggetto a pesante e totale vincolo ipotecario in conseguenza dei finanziamenti predisposti per il Mezzogiorno, e che la stessa firma personale dell'industriale e dei suoi soci è stata impegnata dagli stessi Istituti come garanzia suppletiva, in aggiunta all'ipoteca, le probabilità di un esito positivo della richiesta saranno in moltissimi casi fortemente diminuite se non annullate, a meno che non vi siano altri beni patrimoniali liberi da vincoli, cosa non molto probabile.

Nel secondo caso la Banca suggerirà subito all'industriale richiedente di aprire un conto corrente presso i propri sportelli, e di cominciare a lavorare dando movimento al conto, in modo che dopo qualche mese si possa esaminare la sua richiesta di concessione di uno scoperto. Creando così, dato che la richiesta si riferisce proprio ai fondi necessari per iniziare l'esercizio, un evidente circolo vizioso.

Non diversa sarà la situazione nel terzo caso, dato che, oltre a tutto, per poter scontare del portafoglio commerciale occorre... il portafoglio commerciale; e cioè aver cominciato a lavorare e a vendere.

Ne consegue che in pratica l'industriale, giunto a questo punto, si dibatte fra due alternative: o passare alcuni mesi in trattative con le Banche di credito ordinario nella vana speranza che qualcuna possa eccezionalmente venirgli incontro (e in tal caso il bussare a varie porte non gioverà certo al suo nome e al credito della nuova iniziativa) e magari in tentativi di nuove combinazioni sociali con terzi che, dietro cessione di quote o azioni, o altre forme di cointeressenza, apportino il liquido necessario; oppure partire « alla garibaldina », con i pochissimi mezzi ancora a disposizione, se ne sono rimasti, confidando nella sua buona stella.

Nel primo caso l'ulteriore battuta di arresto nella realizzazione del programma non è certo scevra di conseguenze sulla vitalità dell'iniziativa; fra l'altro gli impegni assunti si avvicinano mano mano alle prime scadenze, la permanenza di alcune spese generali su uno stabilimento ancora fermo incide sfavorevolmente sul suo futuro. Nel secondo caso i rischi sono ancora maggiori, e l'azienda può essere soffocata dalla mancanza di ossigeno al suo primo timido affacciarsi su un mercato ancora impacciato e diffidente.

Infine nell'ipotesi migliore, e cioè nel caso in cui l'industriale riesca a reperire qualche aiuto presso gli Istituti di credito ordinario, non dimentichiamo il costo di tali operazioni, che si avvicina talvolta, tutto compreso, al triplo, o poco meno, di quello delle operazioni compiute con i fondi della Cassa per il Mezzogiorno. Costo che, per aziende nuove, può risultare spesso quasi proibitivo, e certo non tale da facilitar loro i primi passi.

È possibile fare qualcosa per rimediare a questi inconvenienti?

Mi sembra che le vie da tentare potrebbero essere due.

Anzitutto non pretendere, in sede di stipulazione del contratto di mutuo concesso per le spese d'impianto, oltre alle garanzie ipotecarie anche le garanzie personali dei titolari e dei soci delle imprese. In modo da lasciare liberi gli eventuali patrimoni personali degli stessi per le operazioni correnti da concludersi con gli Istituti di credito ordinario per le disponibilità di esercizio.

In secondo luogo appare indispensabile studiare la concessione di almeno una parte dei capitali di esercizio occorrenti, eventualmente solo nella misura e per il periodo di tempo necessario al primo avvio delle iniziative. Nulla, penso, impedirebbe, in linea di principio, di accoppiare al mutuo per l'impianto, di durata decennale, un mutuo per l'esercizio, di durata, per esempio, *biennale*, assistito magari, in questo caso, dalle garanzie e firme personali dei titolari dell'impresa, da erogarsi materialmente solo quando sia veramente ed assolutamente accertata la completezza dell'impianto e la possibilità di iniziare subito il suo funzionamento.

Non ritengo che in questo caso si potrebbe parlare di illecita concorrenza, da parte della Cassa e dei tre Istituti delegati alle operazioni di cui trattasi, alle Banche di credito ordinario. Prescindendo dal fatto che le somme derivanti da tali

mutui di esercizio affluirebbero in definitiva alle Banche di credito ordinario, si tratta piuttosto di preparare a queste ultime, che svolgono la propria naturale funzione, dei *futuri* clienti *sani* invece che degli aspiranti clienti, attuali, ma in difficoltà: preparando inoltre al Mezzogiorno una intelaiatura di aziende vitali e non asfittiche.

È mi pare che fra le due alternative non vi sia molto da meditare per scegliere.

8. — GARANZIE. — Abbiamo già visto come quasi sempre da parte degli Istituti finanziatori siano stati richiesti ai promotori di nuove iniziative due ordini di garanzie; quelle immobiliari, e cioè l'ipoteca sugli impianti, e la garanzia personale degli interessati.

Sul primo argomento non vi è molto da eccepire, salvo che per la lunghezza, complessità e costo dell'istruttoria legale occorrente ad accertare in un primo tempo la libertà e disponibilità dei beni soggetti ad ipoteca e, dopo la stipulazione, l'avvenuta registrazione dell'ipoteca stessa e l'adempimento delle altre numerose formalità del caso. Pur essendo state concesse vaste agevolazioni fiscali, il costo delle varie documentazioni e stipulazioni risulta piuttosto notevole, specie se rapportato ad iniziative industriali di modesta entità unitaria, e se si tien conto delle spese accessorie (viaggi, ecc.). Comunque queste complessità e difficoltà rientrano piuttosto nel quadro generale dell'arretratezza dei nostri rilievi catastali e dello strettissimo e piuttosto antiquato formalismo vigente in materia ipotecaria. Il discorso su questo argomento ci porterebbe troppo lontani dal tema.

Piuttosto un rilievo va fatto circa l'entità della somma per la quale l'ipoteca viene in definitiva iscritta; e che, fra garanzie accessorie, eventuali riserve per multe, interessi di mora ed altro, rappresenta circa il 150% della intera somma mutuata. È cioè, in pratica, su ogni milione di finanziamento concesso, l'ipoteca viene iscritta, grosso modo, per un importo non lontano dal milione e mezzo.

Questo particolare sfugge in genere all'attenzione del mutuatario che, felice di giungere finalmente al termine del suo calvario, non dà un eccessivo peso a questi dettagli. Che però si scontano in seguito. È cioè proprio nel processo logico degli Istituti di credito ordinario in sede di esame delle richieste per crediti di esercizio. Anche accettando invero la valutazione del valore dell'impianto effettuata in sede di finanziamento da parte dei

noti Istituti sovventori, nel caso in cui tale finanziamento sia stato, per ipotesi, erogato per il 60 % del costo totale dell'impianto stesso (essendo stato il restante 40 %, almeno in teoria, sopportato dagli stessi promotori), si avrebbe che per un valore di 100 e per un'erogazione quindi di 60, l'ipoteca a favore dell'Istituto finanziatore è stata iscritta, per gli accessori sopra descritti, per 90. Lasciando quindi, sempre teoricamente, a disposizione della Banca che si appresta a concedere fondi per l'esercizio, solo una garanzia libera di 10. Del tutto insufficiente, come si comprende, a coprire l'ampia decurtazione che viene giustamente compiuta nella valutazione del valore dell'impianto, e cioè la differenza fra costo e valore effettivo bancario.

Vi è quindi da esaminare se, ad evitare o limitare quanto sopra esposto, si possa restringere l'iscrizione dell'ipoteca ad una cifra che si avvicini maggiormente all'effettiva somma mutuata, senza gravarla in eccesso di percentuali così abbondanti come le attuali, in modo da lasciare, almeno in teoria e in sede di valutazione, libero un maggior margine di valore per eventuali operazioni future occorrenti durante la vita della azienda.

Sulla opportunità di evitare, se possibile, la prestazione di garanzie personali oltre a quelle ipotecarie, si è già detto sopra. Si deve solo aggiungere che non sono tanto rari i casi in cui iniziative di notevole interesse per le quali era magari già intervenuta una favorevole decisione, si sono arrestate nella fase esecutiva proprio per la richiesta di tali garanzie personali che non possono non lasciare perplessi i promotori e che talvolta, come si è visto, minacciano di compromettere forse inevitabilmente la futura vitalità del nuovo impianto.

9. — MODALITÀ DI EROGAZIONE. — Tali modalità vengono, come è giusto, stabilite caso per caso, nelle diverse deliberazioni degli organi competenti. In genere viene posta, come condizione per procedere ad ogni singola erogazione, una relazione degli uffici tecnici dell'Istituto, che diano atto dello stato di avanzamento prefissato e conseguito nella costruzione dell'impianto.

Due punti vanno esaminati a questo proposito. Quello del coordinamento fra lavori ed erogazioni e quello della documentazione necessaria.

Bisogna ricordare infatti che le singole erogazioni da effettuarsi a valere sul finanziamento deliberato vengono considerate, almeno sinora, come *rimborso* di spese già effettuate e documentate. Non è sufficiente cioè che gli uffici tecnici dell'Istituto sovventore confermino attraverso le ispezioni l'effettivo raggiungimento di uno stato di avanzamento corrispondente a quello stabilito; ma, premesso che, per ipotesi, il finanziamento sia stato concesso per il 60 % del costo, per ogni erogazione il mutuatario dovrà presentare all'Istituto una documentazione completa delle spese effettuate sino a quel momento, sulle quali gli verrà corrisposto il 60 %.

Non è ben chiaro in verità il motivo di tale pesantissima procedura. E se essa veniva sinora adottata per consentire alla Cassa per il Mezzogiorno un diretto e accentrato controllo di tale documentazione presso i propri uffici centrali, è da sperare che in avvenire, con la diretta partecipazione della Cassa all'amministrazione degli Istituti, tali formalità siano eliminate e ci si limiti alla certificazione dello stato di avanzamento da parte degli uffici tecnici. La difficoltà infatti di procurarsi tale documentazione, e il suo costo, sono evidenti: soprattutto se si tien conto del fatto che tutta la documentazione deve essere in perfetta regola con l'imposta generale sull'entrata, che le spese per la mano d'opera devono essere certificate da estratti autentici di libri paga o da attestazioni degli Istituti di Previdenza; che, non potendo evidentemente la ditta privarsi dei documenti originali, occorre che tutte le copie siano autenticate da un notaio; e così via.

Le difficoltà e il tempo occorrente in proposito hanno reso finora poco agevole alle aziende il coordinamento fra l'andamento dei lavori e la disponibilità delle somme derivanti dalle erogazioni. Con il risultato che i lavori di costruzione o di impianto hanno corso più volte rischio di arrestarsi (e talvolta si sono arrestati) per mancata tempestività nelle erogazioni.

Un'ultima complicazione, che non dovrebbe esser difficile superare, è quella derivante dal fatto che per ogni erogazione ed ogni quietanza deve essere stipulato, almeno sinora, apposito atto pubblico, con conseguenti aggiunte di spese e viaggi per i mutuatari. È da ritenere che tale procedura possa, senza eccessivo pericolo, essere sostituita da una sola quietanza finale al momento della corresponsione dell'ultimo saldo, limitandosi

a semplici scritture private per le erogazioni parziali. Anzi un sistema di erogazione, diciamo così, *automatico*, che desse la possibilità ad una banca corrispondente locale e vicina all'impianto, di pagare una determinata somma, precedentemente stabilita, all'azienda, unicamente dietro presentazione del certificato relativo allo stato di avanzamento redatto dall'ufficio tecnico dell'Istituto sovventore, eliminerebbe ogni difficoltà in materia e non costituirebbe nulla di eccessivamente rivoluzionario.

10. — A questo punto mi viene da chiedere se sia possibile fare qualcosa di più di quanto ordinariamente si sia fatto, in sede di collaborazione tecnica fra Cassa o Istituti sovventori e aziende. Specialmente spingendo l'occhio avanti nel futuro di queste ultime.

L'azienda, invero, una volta ottenuto il finanziamento d'impianto, rimane totalmente in balia di sé stessa. A meno che manchi di puntualità nel pagamento delle rate di ammortamento del mutuo contratto (nel qual caso avrà a che fare, in pratica, solo con gli uffici legali), non vedrà più quasi certamente il viso di un funzionario dell'Istituto o della Cassa per il Mezzogiorno. I rapporti in merito sono stati del resto sempre, o quasi sempre — e tanto più saranno in futuro — freddamente ed esclusivamente bancari e contabili; o, peggio ancora, nel caso di vicende sfortunate, giudiziari. Nulla di più.

Non è troppo poco?

Tale disinteresse, specie « successivo » per le nuove aziende meridionali, fragili organismi in un ambiente delicatissimo ed in rapida trasformazione, merita di essere meditato. Chi scrive ha sentito esprimere, nel corso di una conversazione sugli argomenti oggetto di queste note e su alcune deficienze nel sistema dei finanziamenti, da persone abbastanza responsabili, sia pure in tono semiserio, il parere che anche se molte aziende finanziate in fase d'impianto dovessero andare fallite durante le prime difficoltà di esercizio o magari in un tempo successivo, nel complesso la cosa non avrebbe poi un grande rilievo; in quanto si sarebbe, prima o poi, trovato un terzo che avrebbe acquistato le aziende, sia pure in eventuale sede fallimentare e ad un prezzo irrisorio; ma le aziende, magari in mano ad altri, avrebbero una

volta o l'altra finito per funzionare; e quindi l'industrializzazione del Mezzogiorno si sarebbe fatta egualmente.

Non credo che tali ragionamenti abbiano un valore superiore a quello di piacevoli paradossi. E da essi, o da consimili atteggiamenti fatalistici, è urgente allontanarsi. Sia perchè non sarebbe moralmente equo che i primi promotori dei programmi industriali pagassero per questo loro spirito di iniziativa e fossero travolti dalle circostanze o dalle difficoltà a beneficio di altri; sia perchè è chiaro che vicende come quelle fallimentari non possono portare, nel migliore dei casi, che a rilevanti dispersioni di ricchezza.

Ma tornando al nostro argomento non sarebbe possibile creare presso gli Istituti sovventori (o ancor meglio a cura della Cassa, per l'opportunità di una maggiore indipendenza di giudizio) dei servizi gratuiti o semigratuiti di consulenza tecnico-economica che contribuissero ad estendere i rapporti su una base di cordialità e di fiducia reciproca, al di fuori di quel contrasto di punti di vista esistente — anche se non sempre apparente — in relazioni di debito e credito come quelli che stringono finora la Cassa alle nuove aziende?

Servizi del genere potrebbero ad un tempo aiutare i promotori di nuove iniziative industriali nella preparazione dei loro programmi; assisterli, entro certi limiti, nelle loro pratiche presso gli Istituti sovventori incaricati dell'esame delle loro richieste, sia in fase istruttoria che durante la fase di impianto, costituendo così un primo, sia pur volontario, vaglio delle nuove iniziative; e infine continuare la loro assistenza anche dopo la concessione del mutuo, nelle prime e sempre incerte fasi di avviamento, con una consulenza in sede fiscale, commerciale, e così via, che non sarebbe priva di utilità.

È chiaro che di tali servizi non avrebbero bisogno di usufruire iniziative di grande mole, collegate in modo diretto o indiretto a gruppi potenti o comunque organizzati. Ma nel novero delle piccole e medie iniziative si potrebbero raggiungere forse risultati non privi di valore. Quante persone, per mancanza o insufficienza di assistenza tecnica, di consigli ed aiuti, di fronte alle difficoltà ed alle fatiche occorrenti a raggiungere la meta di un finanziamento, non lasciano inaridire iniziative che potrebbero risultare interessanti? E quante

aziende, superata la fase di impianto, si trovano in difficoltà nel muovere i primi passi e rischiano di prendere vie sbagliate che potrebbero essere evitate da interventi e suggerimenti tempestivi?

* * *

Non ritengo di aver esaurito gli argomenti che potrebbero venir affrontati in così complessa materia di palpitante interesse. Ho inteso solo toccare alcuni punti che, in base a viva esperienza, mi sono sembrati di maggior importanza. Taluni di essi non sono forse specifici dei finanziamenti per l'industrializzazione del Mezzogiorno, ma sono applicabili in parte anche ad altri settori creditizi. Solo che, nel caso specifico delle iniziative meridionali, e nel quadro degli organici interventi della

Cassa che si prefiggono scopi così ampi e insieme impegnativi, e soprattutto proiettati nel futuro, alcune ombre, pur nella luce del generoso sforzo che si sta compiendo a beneficio delle nostre regioni più depresse, acquistano particolare rilievo. Ed è quindi nostro dovere cercare di identificarle e, ove possibile, di limitarle o eliminarle.

Tanto meno, evidentemente, ho la pretesa di poter dare suggerimenti a coloro che stanno per iniziare nuove fasi di lavoro nei riorganizzati Istituti di credito per i finanziamenti industriali del Mezzogiorno. Ho desiderato unicamente sottolineare alcuni aspetti pratici dei problemi inerenti a tali finanziamenti, lieto se tali considerazioni potranno dar luogo in più alta ed autorevole sede ad esami sereni e conclusioni feconde.

CLAUDIO ALHAIQUE