

Incentivi per lo sviluppo industriale del Mezzogiorno

Leggendo l'articolo di Gardner Ackley e Lamberto Dini apparso nel fascicolo n. 49 di questa Rivista (1), ci siamo ricordati di un'analoga indagine da noi effettuata due o tre anni addietro, ed abbiamo notato con piacere la stretta somiglianza della metodologia seguita sia da noi che dagli autori sopra indicati.

Esistono, tuttavia, delle differenze fra il metodo da noi adottato e quello seguito dallo Ackley e dal Dini, in quanto, invece di formulare delle ipotesi, noi siamo partiti da dati reali di cui eravamo in possesso, ed abbiamo in parte adottato parametri diversi da quelli che figurano nell'articolo sopra citato. Di conseguenza, ed è quello che più conta, i risultati da noi ottenuti si discostano alquanto da quelli cui sono arrivati gli studiosi suddetti, adducendo a conclusioni ancora meno ottimistiche.

Ciò posto, e poichè, come osserva il citato articolo, indagini del genere, anche se eseguite, non sono state rese di pubblica ragione, riteniamo non privo d'interesse stralciare, dal rapporto a suo tempo da noi redatto, il capitolo relativo alla valutazione degli incentivi che il legislatore italiano ha posto in essere per promuovere l'industrializzazione delle regioni meridionali, anche se il tempo trascorso e le ulteriori disposizioni emanate nel frattempo possono in qualche misura farlo apparire non aggiornato. Le nuove o maggiori agevolazioni concesse non cambiano, infatti, la linea d'incentivazione seguita, nè mutano sostanzialmente i risultati che se ne possono attendere.

* * *

Posto di fronte alla alternativa di effettuare un nuovo investimento nel Nord o nel Sud d'Italia, un imprenditore deve evidentemente porsi il problema di ciò che più gli convenga, tenendo conto del fatto che, optando per il Sud, egli fruisce delle agevolazioni offerte dallo stato, mentre non ne fruisce se effettua l'investimento al Nord. Dette agevola-

(1) *Agevolazioni fiscali e creditizie per lo sviluppo industriale dell'Italia meridionale.*

zioni non vanno, naturalmente, considerate come un regalo che lo stato fa all'imprenditore che effettua l'investimento nel Sud, ma tendono essenzialmente a compensare le diseconomie che tale investimento comporta ed a vincere la riluttanza che eventualmente sussista nell'imprenditore ad intraprendere un'attività in un territorio poco noto e lontano dalla propria abituale dimora. Ma, in definitiva, il dato che innanzitutto interessa allo imprenditore di accertare concerne l'effettivo vantaggio che egli può trarre dalle agevolazioni esistenti.

Il compito è tutt'altro che agevole; esso è, anzi, a stretto rigore, impossibile ad assolversi, in quanto richiederebbe di mettere a raffronto aziende perfettamente uguali dal punto di vista tecnologico, vale a dire aziende ipotizzabili soltanto in astratto. È tuttavia possibile avvicinarsi in qualche modo all'obiettivo sopra indicato esaminando, come faremo, alcuni bilanci di aziende nuove o totalmente rinnovate del Nord e supponendo, unicamente ai fini del nostro calcolo, che i costi dei fattori produttivi e l'efficienza della loro utilizzazione siano eguali tanto al Sud che al Nord. Potremo, in tal modo, calcolare in qual modo le agevolazioni previste per gli investimenti industriali nel Sud inciderebbero sui dati di bilancio e sui conti profitti e perdite delle aziende considerate, vale a dire quale sarebbe il vantaggio che l'imprenditore si assicurerebbe effettuando l'investimento al Sud invece che al Nord e, di conseguenza, l'importo delle diseconomie che le suddette agevolazioni sono in grado di neutralizzare.

1. Industria alimentare.

L'azienda da noi presa in esame, di cui non facciamo il nome per ovvi motivi di riservatezza, è sorta pochi anni addietro in una località dell'Italia settentrionale. Il suo mercato si estende a tutta l'Italia, ma in modo particolare a quella meridionale, nonchè ad alcuni paesi del bacino del Mediterraneo. Dal punto di vista del mercato, quindi, potrebbe non essere errata l'ubicazione di una simile azienda nel Mezzogiorno. Le ragioni per cui l'impresa è sorta nel Nord sono, a quanto ci è riuscito sapere, estranee a calcoli economici e rispondono ad esigenze come la tradizione, la residenza degli azionisti, ecc.

Il bilancio ultimo di tale azienda è quello riportato alle tabelle 1 e 2 (2).

(2) Tutte le cifre sono state moltiplicate per il medesimo coefficiente onde renderle irriconoscibili, pur senza alterare i rapporti fra le varie poste.

TABELLA 1

SITUAZIONE PATRIMONIALE AZIENDA ALIMENTARE NORD
(migliaia di lire)

<i>Attività correnti</i>		<i>Passività correnti</i>	
Cassa e banche	2.100	Banche	6.000
Crediti Vs. clienti	18.000	Fornitori	4.500
Cambiali att.	12.450	Cambiali pass.	210
Magazzini	25.500	Debitori div.	12.000
	<u>58.050</u>		<u>22.710</u>
 <i>Attività fisse e differite</i>		 <i>Passività differite</i>	
Imm., imp. e mob.	110.000	Banche	40.000
Depositi cauz.	300	Fondo ammortamento	28.260
Partecip.	12.000	Cap. e ris.	69.370
	<u>122.300</u>	Utile eserc.	20.010
	<u>180.350</u>		<u>157.640</u>
			<u>180.350</u>

TABELLA 2

CONTO ECONOMICO AZIENDA ALIMENTARE NORD
(migliaia di lire)

<i>Fatturato</i>	420.000	
Meno provvigioni, ecc.	30.000	
	<u>390.000</u>	
 <i>Costi e spese</i>		
Retribuzioni	72.000	
Materiali	228.000	
Spese generali	51.000	
Interessi passivi	2.870	
Ammortamenti	9.420	
	<u>363.290</u>	
		26.710
Imposta R.M.		6.700
		<u>20.010</u>
		<u>Utile netto</u>

Esaminando, ora, le singole agevolazioni, vedremo come cambierebbe la situazione sopra descritta se la medesima azienda, con la medesima efficienza e pagando un uguale prezzo per i fattori produttivi, fosse ubicata in Sicilia.

Per l'acquisto dei macchinari e degli impianti, nonché per la costruzione dello stabilimento, la società pagò per rivalsa circa 3 milioni di I.G.E. Considerato che la riduzione a metà di tale imposta (3) non riguarda gli onorari professionali, nè i materiali di consumo impiegati nella costruzione e montaggio, siamo giunti a calcolare un risparmio possibile di Lit. 1.300.000.

Dato il particolare genere di lavorazione effettuato, la società importò la massima parte dei propri impianti e macchinari pagando 6.600.000 lire di dazi doganali. In Sicilia l'intera cifra sarebbe stata risparmiata. Esaminata la natura dei macchinari e materiali acquistati in Italia, ci è parso di poter escludere che l'esenzione dal dazio avrebbe potuto rendere più conveniente la loro importazione.

Più complicato è il calcolo del risparmio conseguente dalla riduzione delle tariffe ferroviarie (3). In primo luogo, le spese di trasporto fino alla frontiera sono da considerarsi eguali, dato che i macchinari importati provenivano dall'Europa Occidentale. Per tali macchinari, come per i restanti beni, il trasporto che ci interessa è esclusivamente quello ferroviario interno. Il costo di tali trasporti, in parte ricostruito in base ai contratti di appalto, si aggirò per la Società, intorno alle 1.300.000 lire. Dato che in Sicilia i materiali acquistabili in loco (mattoni, leganti, sabbia, pietrame, ecc.) sono quasi sempre trasportati a mezzo strada per evitare costosi trasbordi, abbiamo considerato che il 70% dei materiali sarebbero venuti da località distanti più di 1.000 Km. ed il 20% da località distanti più di 600 Km. Applicando le appropriate tariffe ferroviarie, ridotte nel primo caso al 50% e nel secondo al 60%, abbiamo calcolato un costo dei trasporti di circa Lit. 2.600.000, cioè superiore a quello dell'azienda situata nel Nord di circa 1.300.000 lire.

Per quanto riguarda l'esenzione dall'imposta di registro e di trascrizione (3), gli atti imponibili sono stati i seguenti:

- acquisto terreno per complessive Lit. 3.600.000;
- atto costitutivo Società con capitale di Lit. 50.000.000;

— gli atti di costituzione in garanzia di beni sociali sono stati esentati anche per l'azienda del Nord, che ha fruito di finanziamento ex Decreto 1419.

(3) D.L.C.P.S. n. 1598 del 14 dicembre 1947 e Legge n. 634 del 29 luglio 1957.

Il risparmio è stato pertanto di circa L. 514.500.

Per quanto riguarda, infine, i contributi concessi con la legge del 29 luglio 1957, n. 634, dobbiamo fare due ipotesi e cioè che lo stabilimento sorga in un comune con popolazione inferiore a 75.000 abitanti sprovvisto di industrie o in un comune di maggiore importanza. Nel primo caso la società fruirebbe di un contributo di circa 4.000.000 (non vi sono contributi sui macchinari esenti dai dazi doganali) che qualora venissero incassati con due anni di ritardo equivarrebbero ad un minor costo attuale di L. 3.550.000 circa, ma, per contro, lamenterebbe una serie di diseconomie accessorie che difficilmente potrebbero essere compensate dal suddetto contributo.

Riassumendo, il costo di impianto del nuovo stabilimento, in conseguenza dei provvedimenti in esame, sarebbe stato nel Sud pari a Lit. 102.886.000 senza contributo del 20% sulle opere murarie e a Lit. 99.386.000 con tale contributo. Il risparmio sarebbe quindi stato pari a Lit. 7.114.000 (6,5% del totale) nel primo caso, ed a Lit. 10.614.000 (9,7% del totale) nel secondo.

(migliaia di lire)

TABELLA 3

— Costo immobili, imp. e macch. al nord	110.000
— Agevolazioni in Sicilia.	
Minore I.G.E.	1.300
Esenzione dazi doganali	6.600
Esenzione imp. registro	514
Contributo 20% opere murarie	(3.500)
	<hr/>
	8.414-11.914
	<hr/>
	101.586-98.086
— Maggiori spese trasporto	1.300
	<hr/>
Costo immobili, imp. e macch. in Sicilia	102.886-99.386

Per quanto concerne il conto economico, la prima voce che può essere influenzata dalle disposizioni suddette è quella relativa agli interessi passivi. Circa il credito a medio termine, la società ottenne un finanziamento di 50 milioni a 10 anni al tasso dell'8,00%, mentre in Sicilia avrebbe potuto verosimilmente averlo al tasso del 5%. Ciò significa un risparmio medio di Lit. 975.000 all'anno. Per il credito di esercizio, la società, come la maggioranza delle aziende del settore, fa scarso ricorso alle banche. Considerando comunque (ciò che in realtà non è) che tutti

i 6 milioni di debiti verso banche fossero destinati al finanziamento di scorte, l'uso del credito previsto dalla L. Reg. 5 agosto 1957 (4) comporterebbe un minor interesse annuo del 4% circa, e cioè di Lit. 240.000. In totale, quindi, il risparmio massimo di interessi passivi può essere valutato in Lit. 1.215.000 all'anno.

In conseguenza, poi, del risparmio sul costo degli impianti, si può sostenere che la quota di ammortamento debba essere ridotta proporzionalmente. Accettando questa tesi, per quanto discutibile essa possa essere sul piano teorico (5), ed applicando le aliquote legali (2% per i fabbricati e 10% per gli impianti e macchinari) otteniamo una minor quota di ammortamento di Lit. 690.000.

Quindi, a questo punto, siamo in grado di determinare l'utile lordo che si avrebbe fruendo di tutte le agevolazioni sopracitate, utile che risulta pari a Lit. 28.615.000 e cioè superiore di Lit. 1.905.000 a quello effettivo.

Applicando ora su tale utile solo le imposte camerali, comunali, ecc. (pari all'8% circa), otteniamo un utile netto di Lit. 26.325.000, come dimostrato nel seguente conto economico.

TABELLA 4

CONTO ECONOMICO AZIENDA ALIMENTARE SICILIA

(fruendo di tutte le agevolazioni)

(migliaia di lire)

Fatturato	420.000
Meno: provvigioni	30.000
	<hr/>
	390.000
Spese e costi	
Retribuzioni	72.000
Materiali	228.000
Spese generali	51.000
Interessi passivi	1.655
Quote ammortamento	8.730
	<hr/>
	361.385
Utile lordo di tasse	28.615
Imposte camerali, comunali, ecc	2.290
	<hr/>
Utile netto	26.325

(4) Solo per la Sicilia.

(5) Vedi pag. 574.

Raffrontando i due conti economici, possiamo concludere che il risparmio al lordo della imposta rappresenta meno dello 0,50% del fatturato, mentre quello al netto rappresenta circa l'1,50% del fatturato stesso.

Il vantaggio di un'azienda creata in Sicilia appare invece assai più vistoso se si prende come parametro il tasso di rendimento del patrimonio aziendale. Mentre nel Nord esso è pari al 32%, nel sud salirebbe al 45% (6).

Questi due diversi indici del vantaggio rappresentato dalle agevolazioni per la Sicilia sono di grande interesse e desideriamo quindi esaminarne più a fondo il significato.

La prima osservazione è, ovviamente, che il vantaggio delle agevolazioni in parola appare assai maggiore se misurato dal tasso di rendimento del patrimonio sociale che non se misurato dal rapporto utile-fatturato.

È chiaro, ora, che i due rapporti, oltre ad essere costruiti diversamente, hanno significati diversi: mentre il tasso di rendimento serve, infatti, all'azionista per valutare la convenienza dei propri investimenti, il rapporto utile-fatturato serve principalmente all'amministratore per valutare la politica aziendale (prezzi, costi, ecc.) ed il rischio che l'azienda corre in un determinato momento. In altre parole, un utile del 3% sul fatturato ci dice che l'azienda tende ad una produzione di massa e può sopportare un aumento inferiore al 3% del costo dei fattori produttivi o una diminuzione inferiore al 3% del prezzo di vendita dei suoi prodotti. Il tasso di rendimento del 3% non è dimostrativo agli effetti di questo rischio e può essere annullato da una variazione anche minima del costo dei fattori o dei prezzi dei prodotti. Un tasso alto ci dice solo che il reddito è stato alto in confronto all'investimento effettuato; ma, se non si introduce il fattore rischio, non ci dice nulla di decisivo.

Se quanto precede è esatto, possiamo concludere che le agevolazioni, aumentando assai modestamente il rapporto utile-fatturato, dimostrano di

(6) Il tasso di rendimento è stato calcolato per mezzo della formula attuariale

$$\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} = \frac{1}{(1 + i)^n - 1}$$

dove « n » è il numero di anni ed « i » è l'incognita, cioè l'interesse che sconta la serie di utili ad un valore attuale eguale all'investimento iniziale. L'investimento considerato è stato, per il Nord lit. 96.000.000 ed è costituito dal costo degli impianti, ecc. (110.000.000) meno il mutuo (50.000.000) più le attività correnti (58.000.000) meno le passività a breve (22 milioni), e per il Sud è stato 87.000.000 vale a dire 96.000.000 meno 9.000.000 ossia la differenza media fra costo degli impianti nel Sud e nel Nord.

servire assai poco a compensare le diseconomie esterne che si prevede verranno incontrate in Sicilia dall'azienda, ma riescono agevolmente a lusingare l'investitore con un rendimento che sarà maggiore solo nel caso che esista un utile; il che non è garantito. In poche parole, poco si fa perchè l'azienda possa avere un utile, ma si fa molto per premiare chi ha avuto fede ed è riuscito a guadagnare!

Questa conclusione trova una conferma se si procede ad un esame più approfondito dei minori costi più sopra citati. La principale riduzione dei costi è, infatti, senza dubbio, quella operata attraverso l'esenzione decennale dall'imposta di R.M. Ma se in ipotesi l'azienda dovesse pagare i fattori produttivi tanto da non avere più alcun utile, non esisterebbe più neppure una esenzione dall'imposta. Ben diversa è invece la riduzione degli oneri finanziari, che esiste in ogni caso e può compensare la maggiore incidenza di altri elementi di costo.

Ciò appare, del resto, ancora più evidente se si esamina la situazione dal punto di vista dinamico, cioè se si cerca di determinare le conseguenze delle facilitazioni a diversi livelli di produzione e di vendite. Ovviamente, per effettuare questa indagine in modo rigoroso, sarebbe necessario conoscere a fondo la funzione dei costi dell'azienda in esame; tuttavia riteniamo che ai nostri fini sia soddisfacente ipotizzare una funzione lineare del tipo $y = a + bx$, dove « a » rappresenta la somma dei costi fissi, « b » il costo variabile unitario ed « x » il numero di unità prodotte. Supponendo quindi che nell'azienda in esame le spese generali, gli interessi passivi e gli ammortamenti rappresentino oneri fissi e che gli altri costi siano variabili, è facile costruire un diagramma cartesiano sul cui asse delle ordinate siano segnati i valori in lire dei costi e dei ricavi e su quello delle ascisse i volumi di vendita e di produzione espressi in percentuale della capacità produttiva. Essendo la curva dei ricavi $y_2 = cx$, è evidente che il punto di pareggio viene raggiunto quando $a + bx = cx$, essendo

$X = \frac{a}{c-b}$. Usando le cifre del caso in esame, il punto di pareggio nel Nord sarà raggiunto al 52,5% della capacità $\left(\frac{63.290}{5.200 - 4.000}\right)$ e in Sicilia al 51% della capacità $\left(\frac{61.385}{5.200 - 4.000}\right)$.

Come si vede il punto di pareggio viene quindi abbassato molto poco, in pratica, mentre per effetto della esenzione dalle imposte, l'angolo dei profitti viene ad allargarsi sensibilmente. *Ciò sta a confermare che i provvedimenti in esame non giovano tanto a ridurre il rischio, quanto ad aumentare l'utile quando questo viene realizzato.*

Interessante è anche notare come, in mancanza di un utile di esercizio, i provvedimenti riducano esclusivamente gli oneri fissi. Ciò se in un certo qual modo riduce l'inerzia dell'azienda, non ne facilita la gestione nei periodi difficili. È noto, infatti, che molte aziende si sono salvate in periodi di crisi vendendo parte o tutti i prodotti a poco più del costo marginale e, dato che questo tende a coincidere con il costo variabile, quando si rendesse necessaria una tale politica, l'azienda ubicata in Sicilia non si troverebbe per nulla avvantaggiata rispetto a quella situata nel Nord.

Comunque per tornare al caso in esame, è sufficiente un maggior costo (dovuto al prezzo o all'efficienza dei fattori) superiore all'1,9% del fatturato perchè l'azienda del Sud guadagni meno di quella del Nord malgrado le agevolazioni, e basta un maggior costo superiore al 2% del fatturato perchè l'azionista abbia un rendimento minore che nel Nord.

Ovviamente, non ci è possibile valutare con conoscenza di causa il grado di probabilità di un tale maggior costo nel Sud, ma ci pare che esso sia di entità tale da essere senz'altro possibile. In ogni caso, il rischio per l'imprenditore non appare ridotto di molto, e sicuramente non abbastanza da invogliarlo ad allontanarsi dai suoi abituali investimenti.

Quel che vogliamo comunque sottolineare è: *a*) innanzitutto, che i risultati ora menzionati sono basati sui dati contabili di un'azienda particolarmente efficiente e redditizia, come è dimostrato dall'alto margine di utile sul fatturato e dall'investimento particolarmente basso rispetto all'utile ed al fatturato. Ciò pone in particolare evidenza i benefici delle agevolazioni in esame; *b*) in secondo luogo, che abbiamo supposto che l'azienda fruisca di tutte le agevolazioni concesse nel modo più ampio possibile; *c*) infine, che i nostri calcoli sono stati limitati ai primi 10 anni di attività e, quindi, dato che successivamente i vantaggi sopra descritti cesseranno quasi completamente, i nostri risultati sono più favorevoli all'azienda ubicata in Sicilia di quanto lo sarebbero se considerassimo un periodo più lungo.

Se, quindi, l'esempio ora citato non potesse essere definito come tipico, esso dovrebbe essere considerato tale da mettere in evidenza, in modo eccessivo, le agevolazioni.

Per avere una conferma, sia pure approssimativa, di quanto sopra, abbiamo cercato di applicare i citati provvedimenti ai dati pubblicati relativi a sei grandi aziende alimentari (7) italiane. I dati originali sono:

(7) Eridania, Esercizio Molini, Molini A. Biondi, Motta, Venchi Unica, Zuccherificio Sermide (MEDIOPANCA, *Indici e dati relativi ad investimenti in titoli quotati nelle borse italiane 1948-1957*).

— Fatturato 1956	Lit.	79,0 miliardi
— Utile netto 1956	»	1,6 »
— Quota ammortamento 1956	»	2,0 »
— Imposta di compet. 1956	»	1,4 »
— Valore impianti	»	64,1 »
— Capitale e Ris. 1956	»	27,9 »
— Debiti Vs. banche 1956	»	29,9 »

Applicando i provvedimenti più sopra citati avremo invece i seguenti cambiamenti:

— Valori Impianti	Lit.	64,1 miliardi
meno 10% contributi		6,4
	—	57,7
— Quota amm. (2 : 64,1 = x : 57,7); x =		1,8
— Imposta a carico soc.		0,9
— Capitale e Ris.		27,9—
		6,4
	—	21,5
— Utile esercizio		1,6+
minor quota amm.		0,2
minori int. passivi		0,6
minori imp. e tasse		0,5
	—	2,9

Come si vede abbiamo basato i nostri calcoli sulle seguenti ipotesi di lavoro:

— Le aziende fruiscono del contributo del 10% sull'intero valore degli immobilizzi (mentre per l'azienda campione l'incidenza dei provvedimenti alternativi è stata calcolata pari al 6,5%).

— La minore I.G.E. venga compensata con il maggiore costo del trasporto.

— Il minore costo degli impianti non riduca il credito bancario, ma i mezzi propri della società.

Su queste basi il vantaggio prodotto dai provvedimenti statali e regionali sarebbe misurato da un maggiore utile pari all'1,6% del fatturato e da una maggiore redditività del capitale pari al 13%.

La conferma sembra, pertanto, essere quasi perfetta.

2. Industria Tessile.

Molto interessante ci pare anche prendere in esame la situazione di un'azienda tessile di media dimensione che recentemente ha costruito un nuovo stabilimento di filatura nel Nord ed ha cambiato tutti i macchinari.

Il settore tessile, come è noto, non è ancora uscito dalla grave crisi da cui fu colpito pochi anni addietro e presenta in molti casi una situazione che è ancora deficitaria (8). L'azienda di cui presentiamo il bilancio (Tabb. 6 e 7) mostra un leggerissimo margine attivo.

Senza ripetere tutti i ragionamenti fatti al paragrafo precedente, riportiamo di seguito i calcoli da noi eseguiti.

TABELLA 5

1. - Costo impianti al Nord	Lit. 430.000.000
<i>Agevolazioni nel Sud:</i>	
I.G.E. 1,50 su	350.000.000 = 5.250.000
Dazio 15% su	140.000.000 = 21.000.000
	26.250.000
	403.750.000
Trasporti	6.250.000
Costo impianti al Sud	410.000.000
<hr/>	
2. - Quota ammortam. Nord:	
2% immob.	2.000.000
10% macch.	33.000.000
	35.000.000
<i>Quota ammortam. Sud:</i>	
2% immob.	2.000.000
10% macch.	31.000.000
	33.000.000
<i>Risparmio Sud</i>	2.000.000
<hr/>	

(8) Si ricorda che questo studio si riferisce alla situazione del 1958.

3. - Interessi passivi Nord:

a breve termine	6.200.000
a medio termine	10.000.000
	16.200.000

Interessi passivi Sud:

a breve termine	3.500.000
a medio termine	6.700.000
	10.200.000

Risparmio Sud 6.000.000

Supponendo, come nel caso precedente, che tutti gli altri fattori restino immutati, l'utile lordo delle tasse goduto dall'azienda situata in Sicilia sarebbe superiore di 8 milioni di lire a quello dell'azienda situata nel Nord. Al netto dell'imposta di R.M. la differenza aumenta leggermente arrivando a Lit. 8.600.000.

In questo caso, il beneficio fiscale è stato assai modesto, essendo minimo l'utile tassabile al Nord; è invece stato piuttosto rilevante il beneficio derivante dal credito di favore alle scorte, che, come si sa, sono state particolarmente notevoli a causa della crisi.

Il rapporto dell'utile sul fatturato è, nell'azienda impiantata in Sicilia, maggiore dell'1,22%, passando dallo 0,74% all'1,96%. Il tasso di rendimento passa, invece, dal 10% nel Nord al 13% nel Sud.

Come si vede, in una azienda con caratteristiche assolutamente particolari, si manifesta un quadro quasi identico a quello dell'azienda alimentare precedentemente presa in considerazione. Anche qui una modesta differenza di prezzi o di efficienza può annullare i vantaggi concessi. È sufficiente, infatti, un maggior costo dell'1,4% per riequilibrare il rapporto utile sul fatturato, ed un maggiore costo dell'1,70% perchè anche in Sicilia il rendimento del capitale sia portato al 10%.

TABELLA 6

SITUAZIONE PATRIMONIALE AZIENDA TESSILE NORD

(migliaia di lire)

<i>Attività correnti:</i>		<i>Passività correnti:</i>	
Cassa e banche . . .	21.000	Banche a breve : . .	60.000
Crediti Vs. clienti . .	98.000	Fornitori	156.000
Magazz.	208.000	Vari	48.000
	<hr/>		<hr/>
	327.000		264.000
<i>Attività differite:</i>		<i>Passività differite:</i>	
Depositi cauzionali . .	1.000	Banche a medio . . .	200.000
Partecipaz.	5.200	Vari	34.000
	<hr/>		<hr/>
	6.200		234.000
<i>Attività fisse:</i>		<i>Patrimonio</i>	
Immobili	105.000		260.000
Imp. e macch.	325.000	<i>Utile di esercizio</i>	5.200
	<hr/>		<hr/>
	430.000		
	<hr/>		<hr/>
	763.200		763.200
	<hr/>		<hr/>

TABELLA 7

CONTO ECONOMICO AZIENDA TESSILE NORD

(migliaia di lire)

<i>Fatturato</i>	697.000
<i>Spese e costi:</i>	
Materie prime	430.000
Manodopera	112.000
Forza	9.000
Mat. consumo	8.000
Spese generali	15.000
Imposte fabbricazione	65.000
Interessi passivi e sconti	16.000
Ammortamenti	35.000
	<hr/>
	690.000
	<hr/>
	7.000
Imposta R.M. 26%	1.800
	<hr/>
<i>Utile netto</i>	5.200
	<hr/>

In base alle cifre pubblicate, abbiamo poi potuto raccogliere i seguenti dati relativi a 10 delle principali aziende tessili italiane (9):

— Fatturato 1955	Lit. 160,0 miliardi
— Utile netto 1955	» 3,6 »
— Valore impianti 1955	» 153,0 »
— Capitale netto 1955	» 150,0 »

Supponendo che gli impianti vengano acquistati da una società siciliana, installati in Sicilia e ammessi a godere del contributo del 10%, il loro costo verrebbe ad essere di 138 miliardi di lire. Supponendo, poi, che il risparmio di I.G.E. compensi il costo del trasporto, se l'azienda siciliana riuscirà a produrre in modo perfettamente identico a quello delle 10 aziende del Nord, i suoi costi saranno eguali meno le quote di ammortamento che si ridurranno da 15,3 a 13,8 miliardi. Se si suppone, ancora, che le aziende del Nord fruiscono di un finanziamento a medio termine di 70 miliardi all'8,5% e che il medesimo finanziamento venga ottenuto in Sicilia al 5%, si avrà un ulteriore minor costo di 1.365 milioni. Calcolando, poi, le imposte risparmiate, si giunge ad un utile netto di 6,8 miliardi.

In Sicilia, quindi, il rapporto utile-fatturato è maggiore del 2% e il tasso di rendimento passa dal 5% al 9%.

Le cifre sono diverse da quelle dell'azienda considerata più sopra, ma confermano sostanzialmente le conclusioni cui siamo giunti per essa.

È da notare che sebbene le 10 aziende prese in esame siano fra le maggiori e più efficienti d'Italia, anche fra di esse appaiono differenze notevoli di efficienza. L'utile sul fatturato, in particolare, passa dallo 0,06% a quasi il 5%, mentre il fatturato per dipendente varia da 1,4 milioni a 5,4 milioni.

Queste differenze possono dare anche una idea della facilità con cui può essere annullato il vantaggio offerto dai provvedimenti in esame.

3. Industria Meccanica.

In questo importante settore ci è parso particolarmente interessante il caso di una azienda produttrice di beni strumentali di cui riportiamo (Tabb. 9-10) il bilancio.

(9) Châtillon, Cotificio Valle Ticino, Cotificio Vittorio Olcese, F.I.S.A.C., Lanerossi, Manifattura Lane Borgosesia, Manifatture Cotoniere Meridionali, Tessiture Seriche Bernasconi, Tilane (MEDIOBANCA, opera citata).

Applicando anche in questo caso il tipo di ragionamento esposto per l'azienda alimentare, abbiamo eseguito i calcoli qui di seguito sintetizzati:

TABELLA 8

1. - Costo impianti al Nord	Lit.	150.000.000	
<i>Agevolazioni al Sud:</i>			
I.G.E. 1,50% su 97.000.000		1.460.000	
Dazio 15% su 30.000.000		4.500.000	
Imp. registro, ecc.		600.000	
		<u>6.560.000</u>	
		143.440.000	
Trasporti		<u>1.200.000</u>	
<i>Costo impianti al Sud</i>			<u>144.640.000</u>
2. - <i>Quota ammortamento:</i>			
Nord		13.800.000	
Sud		<u>13.200.000</u>	
<i>Risparmio Sud</i>			<u>600.000</u>
3. - <i>Interessi passivi al Nord:</i>			
a breve		6.300.000	
a medio		<u>6.100.000</u>	
		12.400.000	
<i>Interessi passivi al Sud:</i>			
a breve		5.840.000	
a medio		<u>4.640.000</u>	
		10.480.000	
<i>Risparmio Sud</i>			<u>1.920.000</u>

Supponendo sempre che tutto il resto sia eguale al Nord ed al Sud, l'utile al lordo delle imposte di R.M. sarebbe in Sicilia di 2.520.000 lire superiore al Nord (25.520.000 contro 23.000.000) e l'utile netto sarebbe di 5.000.000 superiore in Sicilia (22,3 contro 17,3 milioni).

Come si vede, in rapporto al fatturato il maggiore utile lordo è pari all'1,07% mentre il maggiore utile netto è pari al 2,1%.

È evidente il notevole peso dell'esenzione fiscale su un utile molto forte come quello dell'azienda in esame.

Il tasso di rendimento del capitale aumenta poi del 18%.

TABELLA 9

SITUAZIONE PATRIMONIALE AZIENDA MECCANICA NORD
(migliaia di lire)

<i>Attività correnti:</i>		
— Cassa e banche	13.300	
— Clienti	31.000	
— Magazzino	58.000	
	<u>102.300</u>	
<i>Attività fisse:</i>		
— Immobili, imp., ecc.	150.000	
	<u>252.300</u>	
<i>Passività correnti:</i>		
— Banche	80.000	
— Fornitori	29.000	
— Altri	2.000	
	<u>111.000</u>	
<i>Passività differite:</i>		
— Banche	75.000	
— Altri	12.300	
	<u>87.300</u>	
<i>Capitale e riserve:</i>		
— Capitale	27.500	
— Riserve	9.200	
	<u>36.700</u>	
Utile esercizio	17.300	
	<u>252.300</u>	

TABELLA 10

CONTO ECONOMICO AZIENDA MECCANICA NORD
(migliaia di lire)

Fatturato netto	235.000
<i>Spese e costi:</i>	
Materie prime	77.000
Manodopera	90.000
Spese generali	18.800
Interessi passivi	12.400
Quota ammortamento	13.800
	<u>212.000</u>
	23.000
Imposte	<u>5.700</u>
	<u>17.300</u>
Utile netto	<u>17.300</u>

Riportiamo qui di seguito i valori relativi a cinque grandi aziende del settore di cui si hanno i dati (10).

— Fatturato 1956	Lit. 331,0 miliardi
— Utile netto 1956	» 14,4 »
— Quota amm. 1956	» 29,9 »
— Imposta di compet. 1956	» 12,2 »
— Valore impianti	» 342,9 »
— Capitale e Riserve	» 183,7 »
— Debiti Vs. Banche	» 37,9 »

Applicando i noti provvedimenti e basandoci sulle ipotesi di lavoro già esposte avremo le seguenti modifiche:

— Valore Impianti	Lit. 342,9 miliardi
— meno 10% contr.	34,3
	<hr/>
	308,6
— Quota ammort. $(29,9 : 342,9 = x : 308,6) x =$	27
— Imposta di competenza	7,5
— Capitale e Riserva	183,7 —
	34,3
	<hr/>
	149,4
— Utile esercizio	14,4 +
minore quota ammort.	2,9
minori int. passivi	0,7
minori imposte	4,7
	<hr/>
	22,7

Il maggiore utile netto è, pertanto, pari al 2,5% del fatturato, mentre il maggiore utile lordo è pari all'1,08% del fatturato. Il tasso di rendimento del capitale passa, poi, dal 24% al 37% con un aumento di 13 punti. Anche in questo caso i risultati ottenuti per l'azienda campione coincidono quasi perfettamente con quelli ricavati dai dati di grandi aziende.

(10) Fiat, Franco Tosi, Nebiolo, Officine Moncenisio, Westinghouse (vedi *MEDIOBANCA, opera citata*).

4. Industria Metallurgica.

L'azienda da noi esaminata è tra le medie di questo settore industriale. La sua attività consiste nel trattamento dell'acciaio e del ferro. Il suo bilancio è riportato alle Tabelle 12 e 13.

Seguendo i criteri esposti in precedenza, abbiamo calcolato gli effetti dei provvedimenti per il Mezzogiorno e per la Sicilia nel modo riassunto qui di seguito:

TABELLA II

1. - Costo impianti nel Nord	Lit. 275.350.000	
<i>A agevolazioni Sicilia:</i>		
I.G.E. 1,50% su 220.000.000	3.300.000	
Dazio 15,00% su 130.000.000	19.700.000	
Imposta registro, ecc.	2.050.000	
	<hr/>	25.050.000
		<hr/>
		250.300.000
Maggiori trasporti	1.000.000	
		<hr/>
		Costo impianti Sicilia . 251.300.000
		<hr/>
2. - Quota ammortamento al Nord	18.400.000	
Quota ammortamento al Sud	16.600.000	
	<hr/>	
		Risparmio Sicilia 1.800.000
		<hr/>
3. - Interessi passivi al Nord	29.100.000	
Interessi passivi al Sud a breve	21.500.000	
Interessi passivi al Sud a medio	5.000.000	
	<hr/>	26.500.000
		<hr/>
		Risparmio Sicilia 2.600.000
		<hr/>

Come si vede, l'utile al lordo della imposta di R.M. aumenta in Sicilia di Lit. 4.400.000, pari allo 0,70% del fatturato. Tenendo invece conto delle imposte, il maggiore utile in Sicilia passa a Lit. 6.000.000, pari allo 0,95% del fatturato.

Il tasso di rendimento passa poi dall'8% al 16% con un aumento di 8 punti.

TABELLA 12

SITUAZIONE PATRIMONIALE AZIENDA METALLURGICA NORD
(migliaia di lire)

<i>Attività correnti:</i>	
Cassa e banche	2.950
Crediti Vs. clienti	67.000
Crediti vari	8.100
Magazzino	122.300
<i>Attività fisse:</i>	200.350
Impianti, immobili, ecc.	275.350
	<u>475.700</u>
<i>Passività correnti:</i>	
Banche	34.200
Fornitori	57.600
Effetti	75.000
<i>Passività differite:</i>	166.800
Banche	146.000
Varie	11.200
<i>Capitale e riserve:</i>	157.200
Capitale	100.000
Riserve	48.100
	<u>148.100</u>
<i>Utile esercizio</i>	3.600
	<u>475.700</u>

TABELLA 13

CONTO ECONOMICO AZIENDA METALLURGICA NORD
(migliaia di lire)

<i>Fatturato</i>	630.000
<i>Spese e costi:</i>	
Materiali	448.600
Manodopera	92.000
Spese generali	37.000
Quote ammortamento	18.400
Interessi passivi	29.100
	<u>625.100</u>
Imposta	1.300
	<u>626.400</u>
<i>Utile netto</i>	3.600

Riportiamo qui di seguito i dati relativi a 5 grandi aziende di cui abbiamo i dati (11).

— Fatturato 1956	Lit. 224,9 miliardi
— Utile netto 1956	» 7,6 »
— Quota ammort. 1956	» 13,7 »
— Imposte di compet. 1956	» 5,8 »
— Valore Impianti	» 292,0 »
— Capitale e Riserve	» 135,0 »
— Debiti Vs. Banche	» 40,5 »

Basandoci sulle ipotesi di lavoro più sopra esposte, possiamo valutare l'effetto dei provvedimenti nel modo seguente:

— Valore Impianti	Lit. 292,0 miliardi
meno 10% contribuito	29,2
	<u>262,8</u>
— Quota ammortamento (13,7:292 = x:262,8); x = .	12,2
— Imposte di competenza	1,8
— Capitale e riserve	135,0—
	29,2
	<u>105,8</u>
— Utile esercizio	7,6+
minore quota amm.	1,5
minori int. passivi	0,7
minori imposte	4,0
	<u>13,8</u>

Pertanto, il maggiore utile lordo è pari all'1% del fatturato, il maggiore utile netto è pari al 2,7% del fatturato, ed il tasso di rendimento del capitale passa dal 10% al 24%.

Conseguentemente, per equalizzare il rapporto U/F i costi in Sicilia dovrebbero essere del 2,9% maggiori che al Nord, mentre per equalizzare il tasso di rendimento sarebbe necessario un maggiore costo del 4,5%.

In questo caso, le cifre calcolate per le 5 grandi aziende differiscono da quelle ricavate dall'esame dell'azienda campione.

(11) Dalmine, Ilva, La Magona, Monteponi, Terni (vedi MEDIOBANCA, opera citata).

5. Conclusioni.

Nei precedenti paragrafi abbiamo cercato di esaminare l'effetto dei provvedimenti in esame su aziende facenti parte di quattro fra i principali settori industriali.

Come abbiamo già detto, il metodo è necessariamente empirico, ma la relativa costanza dei risultati (vedi Tab. 14) ci consente di ritenere che essi siano sufficientemente attendibili.

TABELLA 14

	Maggiore U.L./F (%)	Maggiore U.N./F (%)	Maggiore tasso di rendimento (%)	Maggiore costo per equalizzare U.N./F Nord-Sud (%)	Maggiore costo per equalizzare tasso di rendimento (%)
<i>Settore alimentare:</i>					
Azienda campione	0,50	1,50	13	1,90	2,40
n. 6 grandi aziende (1)	1,01	1,60	13	2,20	3,30
<i>Settore tessile:</i>					
Azienda campione	1,15	1,22 (2)	3 (2)	1,40	1,60 (2)
n. 10 grandi aziende (1)	1,80	2,00	4	2,20	2,35
<i>Settore meccanico:</i>					
Azienda campione	1,07	2,10	18	2,90	3,10
n. 5 grandi aziende (1)	1,08	2,50	13	2,70	3,60
<i>Settore metallurgico:</i>					
Azienda campione	0,70	0,95 (2)	8 (2)	0,86	1,10 (2)
n. 5 grandi aziende (1)	1,00	2,70	14	2,90	4,50
<i>Media aritmetica</i>	1,08	1,82	11,4	2,10	2,68

(1) Si noti che i migliori risultati ottenuti per queste aziende sono dovuti, almeno in parte, all'applicazione del contributo sugli immobilizzi, che spetta solo se lo stabilimento è creato in un centro piccolo e sprovvisto di industrie. Le agevolazioni calcolate per le aziende campione sono sempre inferiori al 10%.

(2) In questi casi l'utile era basso e quindi l'esenzione fiscale incide meno.

Vorremmo peraltro mettere in rilievo il fatto che la differenza che si riscontra fra i dati della seconda e quelli della quarta colonna deve essere attribuita all'esenzione dall'imposta di R.M., che permette di ottenere un utile netto eguale sia al Nord che al Sud, quando l'utile lordo percepito dall'azienda situata nel Sud è minore di quello percepito dall'azienda ubicata nel Nord. La differenza, invece, fra i dati della quinta e della quarta colonna è dovuta al fatto che essendo l'investimento minore

in conseguenza dei contributi, esenzioni doganali, ecc. l'utile necessario per equalizzare la redditività è notevolmente minore.

Riguardo poi al significato dei vari dati esposti più sopra, riteniamo di poter affermare che i più importanti fra essi sono quelli della prima, della quarta e della quinta colonna.

Infatti quelli della prima e della quarta colonna rappresentano, a nostro avviso, gli indici più significativi dell'efficacia dei provvedimenti in esame, intesi come rimedi alle diseconomie esterne esistenti nel meridione, con la differenza che i primi sono applicabili nei casi in cui non viene ottenuto alcun utile, mentre i secondi sono applicabili nei casi in cui esista un utile. Conseguentemente, l'operatore economico che esamina la convenienza ad investire nel Sud e ritiene, in base alle indagini fatte, che il maggiore costo di esercizio nel Sud non sia superiore dell'1,08% di quello del Nord (usiamo per semplicità le medie), può a nostro avviso considerare conveniente l'investimento esaminato. Se, invece, egli ritiene che il maggior costo sia compreso fra il 2,10% e l'1,08% può ancora decidere di effettuare l'investimento, ma solo se è disposto a correre un rischio maggiore che al Nord, attratto dalla possibilità di fruire dell'esenzione fiscale. Se, infine, egli ritiene che il maggior costo sia superiore al 2,10%, dovrebbe evitare di effettuare l'investimento, dato che questo, almeno dal punto di vista aziendale, non sarebbe attraente.

I dati che figurano nella quinta colonna sono un indice dell'efficacia dei provvedimenti in esame, intesi come incentivi all'investimento di capitali nel Sud. La differenza con i dati della quarta colonna può forse apparire lieve, ma non è di poco conto. Se, per continuare l'esempio precedente, l'operatore ritiene che il maggior costo nel Sud sia compreso fra il 2,68% ed il 2,10% l'investimento può ancora essere considerato attraente, dato che la redditività nel Sud tende ad essere maggiore che nel Nord; come si è visto poc'anzi, esso non è tuttavia sano dal punto di vista aziendale. Infatti, anche se il rendimento del capitale nel Sud è maggiore, l'utile netto è minore che nel Nord, e quindi la possibilità di espansione ed in genere la forza dell'azienda sono minori.

Un altro punto che desideriamo mettere in evidenza riguarda la durata dei benefici.

Come si è detto più sopra, alla fine dei primi dieci anni di attività gli effetti dei provvedimenti in esame scompaiono quasi totalmente.

Infatti i minori interessi passivi durano fin quando il mutuo è ammortizzato, e quindi mai più di dieci anni; l'effetto del minore investimento essendo sentito nel conto economico attraverso la minore quota di ammortamento, dura tanto quanto il periodo di ammortamento stesso

(se si tiene conto della sempre più rapida obsolescenza, dieci anni sono molti); l'esenzione dell'imposta di R.M. è, infine, per legge, limitata a 10 anni.

Tanto se situate nel Nord che nel Sud dopo i primi dieci anni le aziende tornano a trovarsi quindi nella identica situazione. Tutto ciò può essere giustificato supponendo che nel frattempo le diseconomie esterne siano state eliminate (cosa peraltro assai improbabile), ma deve essere tenuto in considerazione nel valutare l'importanza delle cifre della Tabella 14, e particolarmente il maggior tasso di rendimento. Questo, infatti, è stato calcolato, per ovvie ragioni tecniche, come differenza dei tassi attuariali ottenuti immaginando che il reddito durasse dieci anni; è quindi logico che se la vita dell'azienda sarà più lunga di tale periodo, il maggiore rendimento dell'azienda situata in Sicilia sarà minore di quello calcolato più sopra.

La limitazione nel tempo assume un'importanza ancora maggiore quando si considera che i primi anni di vita di una azienda sono quasi sempre, per l'azienda stessa, poco redditizi o addirittura passivi. La conseguenza di ciò è che se per alcuni anni non si ottiene un utile, ovviamente non si beneficia dei vantaggi dell'esenzione dalla R.M., per il periodo di immobilizzazione, e quindi il rendimento del capitale diminuisce notevolmente.

Infine vorremmo mettere in rilievo il fatto che, a nostro avviso, la quota di ammortamento non dovrebbe essere ridotta in conseguenza dei noti provvedimenti, o quanto meno la sua riduzione dovrebbe essere compensata da un equivalente accantonamento in modo da porre l'azienda del Sud in condizioni eguali a quella del Nord quando si porrà il problema della sostituzione dei macchinari ed impianti. A tale data infatti l'azienda del Sud non godrà più di alcun privilegio rispetto a quella del Nord.

Fino a questo punto abbiamo messo in luce i fattori per effetto dei quali i vantaggi reali dei provvedimenti in esame possono risultare inferiori a quelli da noi misurati nella precedente tabella. Vorremmo ora mettere in rilievo, invece, un fattore il cui effetto è completamente opposto e cioè l'esenzione dall'imposta di R.M. sugli utili che vengono reinvestiti nel Sud (art. 34 L. 29 luglio 1957, n. 634).

A proposito di tale esenzione si può dire che essa riduce l'investimento fisso, inteso come capitale che avrebbe potuto essere utilizzato dal proprietario dell'azienda diversamente e può quindi, in un certo senso, essere equiparato ad un contributo.

Di questo provvedimento non abbiamo tenuto conto nei calcoli effettuati precedentemente, dato che esso non riguarda tutti gli investimenti, ma solo una parte di essi.

L'esenzione è limitata al 50% degli utili investiti entro il limite del 50% del costo delle opere e degli impianti; pertanto, se, come nei casi precedentemente esaminati, il 50% del costo delle opere ed impianti viene finanziato mediante mutui bancari, l'esenzione si applica soltanto ad una percentuale di utili pari al 25% del costo complessivo.

Sulla base delle attuali aliquote di R.M., l'esenzione può essere considerata pari ad un contributo del 4,5%. Se, invece, non venissero ottenuti mutui, l'esenzione potrebbe applicarsi al 50% del costo totale ed equivarrebbe quindi ad un contributo del 9%. Ma, ovviamente, chi godesse di essa non fruirebbe poi della riduzione del tasso di interesse sui mutui.

Nelle aziende esaminate l'influenza del provvedimento ora citato non appare trascurabile ma neppure tale da modificare sostanzialmente i risultati come appare dalla seguente tabella:

Settori	Maggiore U.L./P.		Maggiore costo per equalizzare U. P.		Maggiore costo per equalizzare T. R.	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Alimentari	0,50	0,57	1,90	2,10	2,40	3,60
Tessile	1,15	1,38	1,40	1,70	1,60	1,74
Meccanico	1,07	1,26	2,90	3,10	3,10	4,20
Metallurgico	0,70	0,85	0,86	0,94	1,10	1,20

(1) Senza tener conto del provvedimento ex art. 34.

(2) Tenendo conto dell'art. 34 legge n. 634, 1957.

Si noti che in tutti i casi esaminati l'effetto della esenzione in parola è meno sensibile di quello dei mutui di favore; per cui, ipotizzando una esenzione pari al 50% del costo e nessun finanziamento, i risultati sono meno soddisfacenti di quelli riportati alla Tabella 14.

GIULIANO COPPOLA D'ANNA

Note Bibliografiche

ALBERT O. HIRSCHMAN, *The strategy of Economic Development*, Yale University Press, 1^a ediz. 1958, 2^a 1959, pagg. 218.

BENJAMIN HIGGINS, *Economic Development*, W. W. Norton & Company, Inc. New York, 1959, pagg. 803.

1. - Il Prof. Hirschman dell'Università di Yale ricoprì per quattro anni (1952-56) la carica di esperto economico e finanziario presso il governo della Colombia. I frutti, in campo scientifico, di questa sua attività furono in parte di natura politico-economica e politico-finanziaria (vedi il volume del 1955: *Investment Criteria and Economic Growth*, M. I. T., ed. M. F. Millikan), in parte di carattere teorico (articoli nella «*American Economic Review*» del maggio e giugno 1957 e in altri periodici).

Il volume sulla strategia dello sviluppo economico costituisce una rielaborazione sistematica di questi vari contributi. In *The Strategy.....*, il terreno di studi e di prova sul quale l'autore si è mosso inizialmente, e cioè l'esperienza dell'economia colombiana e dei suoi tentativi di evoluzione, viene volutamente lasciato nell'ombra; e lo Hirschman mira a darci una teoria generale delle forze che presiedono allo sviluppo dei paesi arretrati. Crediamo

tuttavia che, da un lato, tale distacco non sia scientificamente possibile; e che, da un altro lato, non giovi alla comprensione delle tesi, molto ardite, sostenute nel volume, almeno per quei lettori che si accostano per la prima volta a un testo dello Hirschman. Un breve cenno al legame fra l'esperienza colombiana dell'A. e le sue attuali teorie, ci sembra quindi in ogni caso opportuno.

Come è noto, in Colombia i piani di sviluppo e di industrializzazione (che oggi fanno capo ad un «*Consejo Nacional de Planificación*») sono stati quasi sempre tracciati sulla base di Rapporti di missioni tecniche e finanziarie straniere. Lo stesso Hirschman ha cooperato ai lavori del vasto progetto nord-americano per la valorizzazione agricola di alcune regioni colombiane, elaborato nel 1954 da David Lilienthal, il pianificatore della Tennessee Valley. Tale piano, come quello del 1945 progettato per conto della BIRS, trovò peraltro ostacoli quasi insormontabili in certe caratteristiche dell'economia colombiana: monocoltura, praticamente, per quanto riguarda i prodotti agricoli esportati (il caffè assorbe circa l'80-90% del valore complessivo delle esportazioni); agricoltura deficitaria per quanto concerne alimentari e materie prime; vastissime risorse

del sottosuolo (carbone e ferro oltre che petrolio e metalli preziosi) solo in piccola parte valorizzate per mancanza di capitali e deficienza di vie di comunicazione. Ma, malgrado tale situazione economica di arretratezza e di squilibrio, la cultura professionale, anche nel campo economico-tecnico, è abbastanza diffusa ed approfondita nei ceti superiori della popolazione (le università sono numerose in Colombia; benché il paese abbia circa 12 milioni di abitanti, cinque università sono importanti e dotate di un corpo insegnante straniero o formato inviando i professori all'estero); a ciò si aggiunga l'apporto dei tecnici e degli economisti stranieri.

Tale squilibrio fra gli altri squilibri, e cioè la relativa sovrabbondanza di cultura economico-tecnica, interessa particolarmente la impostazione data dallo Hirschman al suo scritto. Su tale patrimonio invisibile, accumulatosi con il tempo, poggia infatti la «strategia» — da intendersi nel senso comune del termine — propugnata nel volume. In breve, e per dare un'idea dell'aspetto più originale del libro, ricorderemo che l'A. ha pensato di sfruttare al massimo la quasi inutilizzata risorsa «capacità di investire» o «capacità direzionale» (che si potrebbe anche qualificare «capacità di prendere razionali decisioni economiche») che, in Colombia, costituirebbe, secondo l'A., una specie di ricchezza artificiale. Tale «capacità» include la facoltà di percepire le occasioni di investimento in una data situazione storica; il complesso di doti richieste per avviare e condurre nuove imprese; la abilità di superare e aggirare ostacoli di ordine istituzionale, ecc. e si rife-

risce, per quanto riguarda gli operatori, tanto agli enti pubblici quanto ai privati imprenditori. A tale «capacità» è riservato, dallo Hirschman, il compito strategico di mobilitare le risorse latenti, di armonizzarle e di sostenere gli squilibri dello sviluppo.

Il volume non si occupa soltanto di questa leva strategica (che può apparire anche un'esaltazione a freddo, e cioè un'esortazione a mettere volutamente in opera quell'arte di attuare le «combinazioni economiche» che, in Schumpeter, è spontanea creazione della storia); intorno a questa idea centrale, vi è tutta una sistemazione teorica che offre spunti interessanti.

Per sviluppare, nelle diverse implicazioni, la sua tesi principale, lo Hirschman prende non soltanto posizione contro le teorie ancora fondate sul concetto dell'equilibrio, inteso nel loro significato più ristretto; ma avversa anche le dottrine, che egli chiama classiche, dello sviluppo equilibrato. Con tale denominazione l'A. intende quelle teorie (e polemizza con Tinbergen, Scitovski ecc.) che studiano l'evoluzione dei paesi arretrati partendo dai loro «squilibri fondamentali» (sovrappiù di forza lavorativa; deficienza di capitali e di divise estere e così via); e additano, come strumenti che portano al miglior uso possibile di tali risorse, gli schemi generali di sviluppo in cui le priorità degli investimenti sono guidate e controllate da «prezzi contabili», ipoteticamente fissati per assicurare, in lungo periodo, l'equilibrio mobile della domanda e dell'offerta delle merci e dei fattori scarsi.

Hirschman prende decisa posizione contro queste teorie che sarebbero infelice da diversi punti di vista: da

quello metodologico in quanto si oppongono alla tendenza indeterministica (che è quella dell'A.) e concepiscono lo sviluppo economico come un passaggio da una data situazione economico-sociale a determinate mete prefissate (possibili soltanto nelle forme di programmazione diretta dal centro); e dal punto di vista sistematico, perchè la fissazione teorica di « prezzi contabili » per assicurare l'equilibrio dello sviluppo sarebbe del tutto artificiosa.

Contro queste tendenze, lo Hirschman difende la propria concezione che chiama dello « sviluppo sbilanciato ». La « strategia » proposta dall'A. raccomanda alcune direttive generali (che, in realtà, costituiscono tentativi di generalizzare la sua esperienza colombiana): il moto dovrebbe iniziare con la creazione e il sostegno di un settore moderno, o capitalistico, industriale o agricolo secondo il caso, poggiando comunque su: a) massima utilizzazione del fattore relativamente abbondante e prezioso: la « capacità direzionale » che dovrebbe orientare nelle priorità di investimento; b) massima elasticità di diffusione di tale settore in modo d'assicurare una espansione « progressiva » dell'economia.

Gran parte del volume dello Hirschman è dedicato a porre i presupposti, e a svolgere le implicazioni, di tale strategia (specialmente i capitoli V-X). Un esempio può aiutare a configurare il processo della strategia dello sviluppo: si prenda una delle questioni più pressanti che preoccupano i ceti dirigenti dei paesi arretrati (e, fra questi, quelli della Colombia): sviluppo con capitale indigeno o con capitale straniero? L'impostazione strategica

sceglie il capitale straniero perchè questo porta con sé la « capacità di investire » straniera ed esalta quella domestica, disponibile nel paese; inoltre esso sostiene solitamente lo sviluppo del settore chiave, capitalistico, internazionale dell'economia (si noti che, in questa scelta, il fattore base non è il capitale straniero; quest'ultimo è soltanto uno strumento, il migliore, per mobilitare la risorsa « capacità di investire »). Ora, si supponga che un flusso di investimenti, alimentato dal capitale straniero, venga investito nel paese arretrato e sia razionalmente diretto dai migliori dirigenti; e che questo flusso si propaghi dal settore capitalistico dell'economia ed altri settori; se ciò avverrà si sarà messo in moto un processo di « sviluppo sbilanciato » che tenderà a rompere i vincoli tradizionali dell'arretratezza. Tale processo, appunto perchè sbilanciato, darà luogo a tensioni nell'equilibrio monetario, e quindi nel livello e nella struttura dei prezzi, nei cambi con l'estero e così via. Dette tensioni saranno in parte superate, secondo lo Hirschman, da nuovi eventi economici (soprattutto da reazioni della funzione del consumo alle quali accenneremo più oltre) che, con probabilità, e quindi con una certa prevedibilità, verranno suscitati dal processo in atto; e contenute con la vasta gamma di strumenti di intervento che la moderna politica dello sviluppo offre ai governi. In ultima analisi, lo sviluppo economico sbilanciato avrà esercitato la sua funzione di rottura nell'ambiente economico dell'arretratezza, in cui viene messo in opera, e avrà consentito di superare le linee iniziali di resistenza.

Tali sono i lineamenti generali della nuova teoria che l'A. offre per affrontare i problemi dello sviluppo; teoria che consente allo Hirschman una personale interpretazione delle principali tesi sostenute dalla letteratura corrente in materia di: priorità; industrializzazione; inflazione; bilancia dei pagamenti; intervento dello Stato; deficienza delle imprese private e così via. Naturalmente, toccando questi argomenti, lo Hirschman sostiene quasi sempre opinioni opposte a quelle correnti, come è inevitabile per chi parta da una impostazione fuori del comune, in parte extraeconomica, riflesso comunque dell'esperienza di un paese, o di un gruppo di paesi, che non costituiscono casi normali.

Una valutazione critica del libro dello Hirschman, è forse più facile dell'esposizione delle sue tesi, spesso frammentarie e nebulose. L'interrogativo più ovvio, che certamente si potranno i lettori, è il seguente: come reagirà la costellazione degli altri fattori, nel moto di sviluppo sbilanciato, all'impulso impresso, quasi *ab extra*, dal fattore relativamente abbondante, l'arte di dirigere e di organizzare? E soprattutto come sarà sostenuta l'espansione quando dovrà fare i conti con le disponibilità di risparmio?

L'A. ammette che, a un certo momento, la maggiore o minore disponibilità di risparmio dovrà prendere il posto, come fattore limitativo dello sviluppo, della capacità di investire; tuttavia si ferma, in una prima approssimazione della sua teoria, al puro gioco di tale capacità ed ignora il peso della scarsità di capitale. Soltanto in una approssimazione successiva, fa sua una tesi di alcuni teorici dello sviluppo dei

paesi arretrati: ritiene cioè che lo sviluppo sbilanciato riesca, espandendo gli investimenti, a mobilitare il risparmio latente, tesoreggiato, che assume proporzioni vistose in certi paesi sottosviluppati; e a convertire spese improduttive in produttive; nonchè a suscitare energie e capacità sopite; ed in tal modo a sostenere « a posteriori » gli investimenti. Come si vede, lo Hirschman tenta una discutibile, e del tutto particolare, formulazione della funzione del consumo.

Tale carattere di particolarità invalida la strategia dello sviluppo nel suo complesso. È impossibile infatti generalizzare un caso di politica di sviluppo come quello colombiano e troppe rimangono comunque le lacune nell'ingranaggio strategico; e lo stesso schema indeterministico dello sviluppo sbilanciato apre sovente la via all'elemento arbitrario e alla politica fatta caso per caso. Non sappiamo, d'altra parte, quanto le idee teoriche dello Hirschman, e la sua opera di consulente, abbiano influenzato la politica economica colombiana negli anni 1952-1956; comunque, dopo la crisi degli sbocchi del caffè del 1954, il complesso di provvedimenti adottati per sostenere la coltura e per non arrestare lo sviluppo, veramente sbilanciato, del paese, non riuscirono ad impedire una imponente inflazione che il governo della Colombia pervenne a fronteggiare, e ad attenuare, soltanto nel 1958 (si veda: *Economic Survey of Latin America 1958*, United Nations, pagine 116 segg.). Da allora le idee dello Hirschman sembrano cadute in discredito negli ambienti della politica economica colombiana.

2. - Diversissima dal volume dello Hirschman, per gli obiettivi, lo svolgimento ed il pubblico dei lettori a cui si rivolge, si presenta l'altra opera qui segnalata: il trattato dello Higgins *Economic Development*.

Il libro dello Higgins si stacca per una sua precisa caratteristica dalla massa sempre crescente delle pubblicazioni sullo sviluppo economico: nel suo complesso, esso offre un'introduzione di carattere elementare alla relativa teoria economica e consente una prima presa di contatto con quelle correnti del pensiero politico-economico mondiale che si propongono immediati obiettivi pratici.

Il volume, che ha tratto origine da vari corsi professati dall'A. presso il Center for International Studies del M. I. T. (Massachusetts Technological Institute), si rivolge ancor oggi agli studenti universitari e a quel pubblico più vasto e generico di lettori che « desidera sapere » e non si accontenta tuttavia della letteratura manualistica. In tali limiti, il libro dello Higgins, molto chiaro, ben informato, appassionato e convincente, raggiunge il suo scopo; anzi, se non fosse talora appesantito da qualche inutile tecnicismo e viziato da una ben riscontrabile unilateralità di impostazione propria al « Centro » in cui è stato elaborato (specialmente per gli *approaches* storico-sociologici), potrebbe presentarsi come una delle migliori, se non la migliore, opera introduttiva in materia.

In ogni caso, lo Higgins esamina inizialmente le teorie generali sull'evoluzione economica dai classici a Marx: per i classici si fa guidare specialmente dallo Schumpeter della « Teoria dell'analisi economica » (la sua ricostru-

zione del sistema marxista si fonda sulle teorie sociologiche dello Schumpeter, il che può indubbiamente aiutarlo, ma anche su pubblicazioni specifiche della Robinson, e cioè su una « traduzione » keynesiana di Marx). Fra gli autori moderni, considera particolarmente Hansen e Harrod e i due capitoli a loro dedicati ci sembrano eccellenti: due piccole monografie in materia.

L'A. non appare soddisfatto delle teorie troppo generali, specialmente di quelle del passato (che si riferiscono cioè allo sviluppo economico per « retrodatazione » più o meno indebita dei fenomeni), e mostra la sua predilezione per le teorie « speciali » degli attuali fenomeni del sottosviluppo, sorte dalla realtà empirica dei paesi oggi arretrati e costruite pure in modo empirico, tenendo cioè conto dei diversi aspetti storici, istituzionali, tecnologici e sociologici, nonchè, si intende, di quelli economico-finanziari. Lo Higgins offre così un ampio quadro di tali teorie e del loro possibile contributo ad una moderna sistemazione scientifica: teorie storiche (parte terza: soprattutto sulle origini del capitalismo); teorie sociologiche, demografiche ecc. (parte quarta). Infine, dà una lunga rassegna ragionata (parte quinta) delle politiche di sviluppo seguite dai vari paesi (notevoli i capitoli sulle alternative finanziarie per lo sviluppo, 20-23, e quello, 27, sulla pianificazione).

Nel corso delle sue indagini, l'A. si occupa due volte diffusamente del caso dell'Italia. La prima volta in modo generico, portandolo come un esempio fra gli altri e ricalcando in genere le conclusioni del Prof. A. Gerschenk-

ron (v. su questa stessa Rivista, 1956, n. 33-34: *Osservazioni sul saggio di sviluppo industriale dell'Italia: 1881-1913*). La seconda volta, in modo specifico, a proposito della « lezione di esperienza » che può offrire la politica economica italiana rivolta al risolleamento del Mezzogiorno (e qui l'A., oltre a seguire Rosenstein-Rodan, utilizza il ricco materiale della *SVIMEZ*). Tre sono, comunque, per lo Higgins gli insegnamenti dell'Italia: a) la necessità di adottare preventivamente misure per combattere le forze che conducono a divergenti saggi di sviluppo nelle diverse circoscrizioni territoriali di un'economia; b) il fatto che un piano di sviluppo ben congegnato come quello decennale per il Mezzogiorno sia riuscito ad attirare finanziamenti esteri; c) ed il fatto che (in contrasto con i piani dell'India e di altri paesi) i « pianificatori » italiani abbiano trovato un'originale formula di sviluppo, poggiando su pubblici investimenti nei settori propulsivi e contando su questi ultimi per mettere in moto gli investimenti privati.

GIULIO PIETRANERA

*
**

— *Le province venete nell'ultimo cinquantennio*, Profilo economico e sociale, a cura dell'Istituto regionale per lo sviluppo economico e sociale del Veneto, Venezia, 1960, voll. I-II, pp. 347; 251.

I due volumi (il primo diviso in sette capitoli dedicati ai diversi aspetti dell'economia delle province venete; il

secondo di documentazione e statistiche) costituiscono il primo risultato di un serio sforzo che dovrebbe condurre alla elaborazione di un inquadramento organico di misure a breve scadenza e di un vero e proprio programma regionale a lungo termine. Come passo iniziale verso l'attuazione di tali più vasti progetti il Comitato scientifico (costituito dai Proff. Colombo, Gasparini, La Volpe, Rossi e Uggé) ha soddisfatto intanto all'esigenza di documentare, in modo ampio ed informativo, la situazione economica e sociale delle province venete e di sottolineare, via via che affioravano alla indagine, i problemi più urgenti.

Se si volessero enucleare nel modo più sintetico, seguendo l'interessante pubblicazione, alcuni lineamenti generali che caratterizzano l'attuale situazione socio-economica del Veneto, si potrebbero mettere in evidenza alcune delle seguenti risultanze:

a) Il Veneto sembra riprodurre, su scala minore, la situazione dell'intero paese in quanto alterna zone ad economia arretrata ad altre ad economia relativamente progredita. Come tale, il Veneto si trova in una posizione molto più vicina alla media nazionale che a quella dell'Italia settentrionale, tanto da « giustificare la definizione della Venezia Euganea quale regione economicamente più arretrata dell'Italia settentrionale »;

b) Il veneto è la sola regione italiana che abbia registrato un decremento della sua popolazione residente dal 1951 ad oggi; decremento dovuto esclusivamente al movimento migratorio netto soprattutto nelle zone dove

più alta è la percentuale di popolazione agricola;

c) La posizione di relativa inferiorità del Veneto in campo agricolo e in quanto a livelli produttivi, rispetto alle altre regioni dell'Italia settentrionale, è attenuata, in valutazione prospettiva, dal fatto che nell'ultimo decennio il ritmo di incremento dell'agricoltura nelle regioni venete è stato superiore a quello verificatosi nell'intero paese. Una difficoltà persistente riguarda il lento adattamento delle piccole e medie aziende agricole alle nuove tecniche ed ai mutamenti della domanda dei prodotti (l'indagine suggerisce in questi casi il ricorso, fra gli altri mezzi, a forme più strette di cooperazione di quelle vigenti);

d) Nel campo delle attività industriali, l'esame storico conferma la sfavorevole posizione di partenza del Veneto nel processo di industrializzazione e la minore produttività media attuale (rispetto alle altre regioni del Nord). Tuttavia il miglioramento dei livelli di produttività dal 1951 in poi, verificatosi in alcune classi di industrie, come le meccaniche, le tessili e le alimentari, fa prevedere che, qualora continui una dinamica favorevole del reddito nazionale, il Veneto potrà, se aiutato da opportuni interventi, specialmente nel campo del credito, accrescere e modificare la sua struttura industriale e conseguire un aumento del prodotto complessivo e per addetto.

G. P.

Libri ricevuti

- ASSOCIAZIONE FRA LE SOCIETÀ ITALIANE PER AZIONI: *L'economia dei sei paesi della C.E.E. nel 1959*, Roma, 1960, pagg. 176. Quaderni, XXVI.
- ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPRESE PRODUTTRICI E DISTRIBUTRICI DI ENERGIA ELETTRICA (ANIDEL): *Il monopolio privato sotto accusa ovvero della obiettività e della logica. Replica ad Ernesto Rossi*, Roma, 1960, pagg. 129.
- ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA NEL MEZZOGIORNO (SVIMEZ): *Aspetti sociali e culturali dello sviluppo economico della Sardegna*, A. Giuffrè, Roma, 1960, pagg. VI-85.
- BANCA DI CREDITO FINANZIARIO (MEDIQBANCA): *Indici e dati relativi ad investimenti in titoli quotati nelle borse italiane (1948-1960)*, Milano, 1960, pagg. VI-400.
- BUCHANAN JAMES M.: *Fiscal theory and political economy. Selected essays*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1960, pagg. 197.
- CENTRO DE ESTUDIOS MONETARIOS LATINOAMERICANOS (CEMLA): *Aspectos monetarios de las economías Latino-americanas 1959*, México, 1960, pagg. 328.
- COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA. COMMISSIONE: *Terza relazione generale sulla attività della Comunità (21 marzo 1959-15 maggio 1960)*, Serv. Pubbl. delle Comunità Europee, Bruxelles, 1960, pagg. 271.
- COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA. COMMISSIONE: *Relazione sulla situazione sociale nella Comunità nel 1959* (Bruxelles), 1960, voll. 2.
- Concorrenza e monopolio nell'economia italiana*. A cura di Francesco Vito, Siro Lombardini, Franco Feroldi, Giancarlo Mazzocchi, Luigi Frey, Oscar Garavello. Soc. Editr. « Vita e Pensiero », Milano, 1960, pagg. 129. Problemi economici d'oggi, I.
- DE NARDO VINCENZO: *Produttività e redditività*, Editr. Olimpia, Roma, 1960, pagg. 239.
- FLORE VITO DANTE: *I trasporti marittimi. Teoria economica. Intervento dello stato*, Bollettino Informazioni Marittime, Roma, 1960, pagg. XI-478.
- GORDON MARGARET S.: *Aging and income security*, Berkeley, 1960, pagg. 53. Institute of Industrial Relations, University of California.

- INTERNATIONAL MONETARY FUND: *Annual report of the Executive Directors for the fiscal year ended April 30, 1960*, Washington, 1960, pagg. XI-221.
- LA VOLPE GIULIO: *Sistema di contabilità nazionale. Struttura dei finanziamenti e dei pagamenti dell'Italia*, G. Feltrinelli, Milano, 1960, voll. 2. Istituto universitario Ca' Foscari, Venezia, Laboratorio di economia politica. Servizio di studi economici A. de Pietri-Tonelli, I.
- Lezioni sul commercio estero. L'economia italiana negli scambi fra grandi aree e nella cooperazione economica internazionale. Corso di specializzazione, 11 aprile - 16 maggio 1960*, Cedam, Padova, 1960, pagg. XVIII-469. Università degli Studi. Facoltà di Scienze Politiche - Camera di Commercio, Industria e Agricoltura, Padova.
- MANZOCCHI BRUZIO: *Lineamenti di politica economica in Italia (1945-1959)*, Ed. Riuniti, Roma, 1960, pagg. 212. Quaderni dell'Istituto Gramsci.
- MATTEI ENRICO: *L'evoluzione del mercato petrolifero*, Roma, 1960, pagg. 27. Ente Nazionale Idrocarburi.
- MIRABELLA GIUSEPPE: *L'unificazione monetaria della Comunità Economica Europea*, Palermo, 1960, pagg. 89. Seminario di economia politica e scienza delle finanze dell'Università degli Studi di Palermo.
- NAVARRETE (DE) IFIGENIA M.: *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, México D.F., 1960, pagg. 99. Instituto de investigaciones económicas, Escuela nacional de economía, Universidad nacional autónoma de México.
- RESOURCES FOR THE FUTURE, INC.: *Annual report for the year ending September 30, 1959*, Washington, 1959, pagg. 92.
- RONDINI OTTAVIO: *I presupposti per l'applicazione delle ricerche di mercato alla funzione d'impulso...*, Trieste, 1960, pagg. 171. Università degli Studi di Trieste. Facoltà di economia e commercio, Istituto di ragioneria e tecnica commerciale. Pubbl. n. 3.
- RONDINI OTTAVIO: *Ricerche di mercato, Problemi di impostazione e lineamenti applicativi*, Libr. univ. Levrotto & Bella, Torino, 1960, pagg. XI-298. Università degli Studi di Trieste.
- SARGENT J. R.: *La politica dei trasporti in Gran Bretagna*, Milano, 1960, c. 117.
- CIRIEC, Centro italiano di ricerche e d'informazione sull'economia delle imprese pubbliche e di pubblico interesse. Collana di studi e monografie, n. 12.
- STREISSLER E.: *Möglichkeiten und Grenzen einer produktivitäts-orientierten Lohnpolitik*, Wien, 1960, pagg. 64. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.