

Il ruolo dell'incentivazione finanziaria nella scelta della localizzazione industriale

di **Marcello Orefice**

Le occasioni che hanno dato origine a questa nostra ricerca, di cui siamo lieti di esporre a questo Convegno le linee generali ed i primi risultati che vanno emergendo, sono, in pratica, dovuti a due diversi interventi legislativi operati dallo Stato nelle regioni meridionali i cui effetti potranno, comunque, essere valutati appieno soltanto tra alcuni anni.

Si tratta, da un lato, del nuovo disegno di legge relativo all'intervento straordinario nel Mezzogiorno le cui linee generali sono da tempo a tutti note e, dall'altro lato, degli incentivi per lo sviluppo dell'industria nelle aree più colpite dal sisma previsti dalla Legge 219/81.

L'ormai prossima trasformazione della « Cassa per il Mezzogiorno » ha da tempo riaperto il dibattito in merito al ruolo che l'intervento straordinario ha svolto ed ai risultati concreti che ha potuto conseguire dal dopoguerra ad oggi. Non è certo questa la sede per riprendere un discorso di tal genere ma ci interessa soltanto porre in evidenza che, anche per quanto concerne le possibilità di industrializzazione, il bilancio della Cassa non può, tutto sommato, considerarsi negativo, nonostante gli immane ritardi, un certo spreco di risorse, i rilevanti intralci sia burocratici che politici nonché una evidente dispersione delle iniziative stesse (originata anche dalla stessa filosofia dell'« intervento a pioggia » che per lungo tempo ha guidato l'azione della Cassa).

Si intende, quindi, porre in evidenza che se oggi il Mezzogiorno ha raggiunto un certo stadio di industrializzazione, un ruolo indubbiamente determinante è stato rivestito dalla incentivazione finanziaria predisposta a favore delle regioni meridionali. Dalle indagini finora specificamente eseguite, è emerso, inoltre, che, accanto ad iniziative industriali autogenerate nello stesso Sud, una larga percentuale delle aziende insediate nell'area di intervento della Cassa risulta come filiazione diretta o indiretta di imprese industriali concepite appositamente o già operanti sia nell'Italia settentrionale che

in Paesi esteri. Può dirsi, in definitiva, che il grado di attrazione esercitato dagli incentivi finanziari è risultato non irrilevante anche in confronto alle « economie da agglomerazione » di cui la più antica e consolidata tradizione industriale delle regioni del Nord poteva disporre.

La nostra ricerca, però, non è stata orientata nei confronti delle « macrodecisioni » localizzative ed è stata, bensì, rivolta all'analisi dei processi decisionali relativi alle « microlocalizzazioni » intendendo esaminare le metodologie ed i problemi (anche in termini di convenienza economica) che limitano la scelta tra alternative di ubicazione « di tipo puntuale » anche alla luce di condizionamenti ed incentivazioni diverse che rendono lo stesso Mezzogiorno non più un territorio differenziato soltanto sotto il profilo geografico o delle reti relazionali.

Generalizzando opportunamente i risultati della ricerca fin qui condotta, può affermarsi che il problema della razionalizzazione di una scelta localizzativa dipende oggi prevalentemente dai seguenti elementi caratteristici di ciascuna specializzazione produttiva:

- tipo e dimensioni del *mercato* attuale e potenziale;
- entità del « *valore aggiunto* » del prodotto finito;
- accessibilità dei « *servizi reali* » disponibili;
- esigenze particolari di qualificazione della *manodopera*;
- presenza di *incentivazioni* finanziarie o creditizie.

Il mercato

Un'analisi sufficientemente accurata in merito alla forma, alle dimensioni ed alla configurazione geografica del mercato effettivo o potenziale continua ad essere fondamentale tanto per la decisione stessa di dar vita all'impresa industriale quanto per la scelta della sua localizzazione sul territorio. Allorché le dimensioni geografiche del mercato potenziale tendono a crescere conducendo ad una maggiore dispersione sul territorio, la scelta della localizzazione ottimale diviene più ampia e consente di analizzare anche gli altri fattori già elencati o anche componenti di non trascurabile importanza quali il costo delle aree nelle diverse ubicazioni alternative, lo stato dei collegamenti e le distanze virtuali dai centri di deposito o di

distribuzione dei prodotti finiti, i problemi eventualmente connessi al movimento giornaliero della manodopera, ecc.

I generi di prima necessità ed i prodotti alimentari non conservati presentano, invece, di norma aree di mercato sensibilmente ridotte e, pertanto, ubicazioni particolarmente vincolate; al decrescere del grado di necessità, le numerose possibilità oggi disponibili nel campo della conservazione dei prodotti consentono di ampliare la scelta tra le localizzazioni efficienti.

Il valore aggiunto

Si rileva costantemente che la scelta della localizzazione diviene più ampia al crescere del « valore aggiunto » del prodotto finito rispetto ai suoi componenti o ai fattori produttivi che lo costituiscono. Al contrario, nei casi in cui tale valore risulta modesto, si riduce sensibilmente l'area di mercato a motivo della più elevata incidenza dei costi di trasporto e di distribuzione finale del prodotto stesso.

Caratteristico, a questo proposito, è il caso degli elementi prefabbricati per l'edilizia che presentano, di solito, pesi unitari decisamente rilevanti e valori aggiunti assolutamente modesti: la scelta della localizzazione dell'impianto risulta, pertanto, condizionata dalle massime distanze virtuali economicamente compatibili che, di solito, non superano gli 80 ÷ 100 Km.

I servizi reali

È sempre più evidente che l'industria contemporanea (ed, in particolare, quella di piccole e medio-piccole dimensioni) ha l'esigenza di localizzarsi in aree entro le quali sia disponibile una larga serie di quelli che oggi vengono definiti « servizi reali » e che comprendono le attività di elaborazione dati e di informatica, le consulenze specializzate nei campi del marketing, pubblicità e merchandising, le consulenze professionali in genere, l'accessibilità a centri di ricerca tecnologica e di collaudo della produzione, ecc. Analogamente importante risulta la presenza di attrezzature commerciali di tipo complementare all'azienda nonché di servizi per il trasporto delle merci e dei prodotti finiti.

Il numero di tali servizi tende, ovviamente, ad addensarsi nell'interno delle aree urbane di maggiori dimensioni ma non è infrequente, ormai, incontrare agglomerazioni di attrezzature e servizi in via di formazione nella immediata prossimità di nuclei ed aree industriali.

La manodopera

Le rilevanti diversificazioni (anche sotto l'aspetto qualitativo) che l'azienda contemporanea presenta presuppongono, in taluni casi, la preventiva risoluzione di problemi di reperimento o di particolare specializzazione della manodopera.

Non mancano esempi di settori produttivi (quale, ad esempio, quello dei componenti per l'elettronica) in cui le maestranze femminili possono raggiungere un grado di specializzazione e di accuratezza di esecuzione notevolmente superiore a quello degli uomini. In altri settori produttivi, invece, (come, ad esempio, nel caso dell'industria del legno) risultano, in genere, favorite le aziende localizzate in aree in cui preesisteva un analogo artigianato specialistico.

Nel caso delle aziende di maggiori dimensioni e che impiegano una rilevante entità di manodopera non va affatto trascurata l'incidenza non certo irrilevante che spesso assumono i costi necessari per assicurare il trasporto quotidiano delle maestranze dalle località di residenza al luogo di lavoro e viceversa: è sovente un'ipotesi alternativa ancora del tutto logica la realizzazione di un quartiere residenziale destinato dall'impresa alla propria manodopera.

Gli incentivi

Si è volutamente lasciato per ultimo il discorso in merito alla influenza delle incentivazioni finanziarie e creditizie sulla localizzazione degli impianti produttivi: nell'ambito della nostra ricerca, svolta entro le regioni in cui opera la Cassa per il Mezzogiorno, il problema assume invece una rilevanza notevole, se non addirittura prioritaria.

Come è noto, il d.d.l. n. 2276 del gennaio 1981 prevede un contributo in conto capitale che per le aziende di media dimensione può raggiungere il 40% degli investimenti fissi (con esclu-

sione della spesa per l'acquisto del terreno); prevede, inoltre, un contributo finanziario decennale nella misura del 70% del tasso previsto nel contratto di mutuo accordato da un Istituto di credito a medio termine; detto contributo sale all'80% nel caso di iniziative industriali localizzate in Basilicata o in Calabria. In aggiunta a tale ultimo contributo, l'impresa può essere ammessa ad un ulteriore contributo in conto capitale pari al 30% dell'investimento fisso, ovvero al 40% sempre per le regioni Basilicata e Calabria.

Sovrapponendosi a tali incentivazioni, la Legge n. 219 del maggio 1981 (che regola le provvidenze speciali per le regioni colpite dal sisma) prevede, invece, per le nuove iniziative industriali che andranno a localizzarsi entro la cosiddetta « area del cratere » un contributo a fondo perduto pari al 75% dell'investimento totale, comprensivo anche del costo di acquisizione delle aree.

In termini di incentivi all'industrializzazione, si è verificato, quindi, che, ad una prima diversificazione geografica operata dalla Legge generale per il Mezzogiorno, è venuta a sovrapporsi un'altra con effetti che oggi è ancora prematuro prevedere ma che dovranno essere attentamente analizzati già nei prossimi mesi.

Stando alle prime informazioni (peraltro ancora ufficiose in quanto il termine di presentazione delle domande scadeva il 31 dicembre 1982), l'iniziativa mostra di avere avuto un rilevante successo: sarebbero oltre un centinaio le domande pervenute in tempo utile rappresentando, tra l'altro, accanto a settori produttivi tradizionali anche altri che appaiono decisamente innovativi soprattutto in considerazione delle particolari caratteristiche geografiche degli agglomerati previsti. I nuclei di industrializzazione istituiti a seguito di tale Legge sono infatti ubicati nelle aree più profondamente colpite dal sisma delle provincie di Avellino e Potenza: si tratta, quindi, di aree collinari o pedemontane spesso situate a notevoli distanze dai tracciati autostradali attuali; soltanto a seguito della realizzazione dei progetti previsti dai programmi di intervento delle due Regioni, tutti i nuclei risulteranno sufficientemente collegati alle reti autostradali e ferroviarie.

Appare, quindi, evidente, che una così intensa domanda di localizzazione sia stata originata essenzialmente da una incentivazione finanziaria che può definirsi eccezionale sotto il profilo quantitativo e che si presenta, peraltro, sostenuta (stando almeno alle normative introdotte dalla L. 219/81) da una procedura burocratica notevolmente più snella del consueto nonché da tempi di erogazione delle

rate del contributo strettamente legate agli stati di avanzamento dei lavori.

Si tratta, in definitiva, di un interessante esperimento di iniziativa statale intesa ad ottenere la rottura dell'isolamento di alcune delle aree maggiormente depresse nell'intero Mezzogiorno ed è opportuno che tale esperimento venga attentamente seguito ed analizzato (anche nei suoi risvolti sociali e di assetto del territorio) allo scopo di esaminare in che misura l'incentivazione finanziaria iniziale e l'apprestamento delle opere di urbanizzazione e delle infrastrutture necessarie può incidere sullo sviluppo di una industrializzazione moderna in un'area territoriale quasi priva tanto di preesistenze quanto di una vera e propria vocazione all'attività produttiva nel settore secondario.