

# Metodologie di valutazione dei piani di miglioramento: l'azienda di riferimento come strumento operativo

Luciano Iacoponi\* - Remo Romiti\*\*

## 1. I piani aziendali nel credito agrario e nelle leggi di incentivazione

### 1.1. *Premessa: dalla legge del 1928 alle prime direttive comunitarie*

Sono trascorsi 60 anni dalla regolamentazione del credito agrario stabilita con la legge 1760 del 1928 ed è dal dopoguerra — cioè da circa 40 anni — che si parla della necessità di modificare quella regolamentazione. Riteniamo superfluo, in questa sede, richiamare i tratti fondamentali della normativa stabilita nel 1928 e le motivazioni che la determinarono.

Crediamo invece utile trattare brevemente delle principali modificazioni apportate riguardo alla concessione del credito agrario agevolato che, come noto, rappresenta quasi i due terzi del credito agrario complessivo (v. appendice n. 1, tabella n. 1). È evidente che le modifiche apportate alla regolamentazione delle agevolazioni finanziarie pubbliche all'agricoltura (prima di competenza statale ed oggi regionale) hanno avuto una notevole influenza sull'entità del credito agrario agevolato; l'esame di tali modifiche è quindi di grande interesse, anche al fine di individuare le linee fondamentali di una completa ed organica riforma del credito agrario.

Con la legge 949/52 si ebbe una prima sostanziale modifica della normativa sul credito agrario agevolato fissata dalla legge del 1928. Infatti, mentre con la legge 1760/28 l'agevolazione pubblica sui tas-

---

\* Professore Ordinario di Economia e Politica Agraria nell'Università di Pisa (ha curato la stesura dei §§ 2.2, 2.3 e 3).

\*\* Professore Straordinario di Economia e Politica Agraria nell'Università di Pisa (ha curato la stesura dei §§ 1 e 2.1).

si di interesse era limitata al credito agrario di miglioramento e con tasso di interesse a carico dell'agricoltore variabile, con la 949/52 l'interesse a carico dell'operatore privato diventa fisso grazie alla istituzione di un apposito fondo di rotazione e l'agevolazione viene estesa anche al credito agrario di esercizio. Con il passare degli anni si verificherà, anzi, che l'onere sostenuto dalle istituzioni pubbliche per aiuti al credito agrario di esercizio (dotazione e conduzione) sarà notevolmente superiore rispetto al credito agrario di miglioramento (negli ultimi anni circa il 90%, come risulta dall'appendice n. 1, tabella n. 2). Inoltre, con la 949/52 ed altre leggi speciali successive, il finanziamento pubblico dell'agricoltura non è più considerato soltanto un mezzo per facilitare l'accesso al credito da parte degli agricoltori ma, soprattutto, un importante strumento per la politica agraria.

Con i Piani Verdi n. 1 e n. 2 (leggi 454/61 e 910/66) il tasso agevolato fisso a carico dell'agricoltore diventa una regola generale.

Dopo il passaggio alle Regioni delle competenze in materia di agevolazioni finanziarie pubbliche all'agricoltura (legge 592/71), un'altra svolta importante si ebbe nel 1972 con l'emanazione da parte della Comunità Economica Europea delle Direttive 159-160-161 (recepiti in Italia tre anni dopo con legge 153/75) e nel 1975 con la Direttiva 268 (recepita con legge 352/76).

Con l'emanazione delle leggi regionali sulle agevolazioni finanziarie all'agricoltura avvenuta per recepire, nel quadro indicato dalle leggi nazionali 153/75 e 352/76, le Direttive sopra indicate, le procedure — già complesse per il meccanismo combinato delle garanzie e del vincolo nella destinazione — le procedure indicate dalla legge fondamentale del 1928 si sono ulteriormente e notevolmente complicate, determinando notevole disagio tra gli agricoltori. Infatti, sulla base di quanto indicato dalla Direttiva 159/72, la concessione di agevolazioni finanziarie pubbliche per l'ammodernamento ed il potenziamento delle strutture agricole fu subordinata alla presentazione da parte dell'impresa agricola (ed alla approvazione da parte degli Organi o Istituzioni pubbliche delegate dalle Regioni) di un "piano di sviluppo". Con il piano presentato il richiedente doveva dimostrare che, con le agevolazioni richieste, era possibile costruire un'azienda "vitale", in grado cioè di assicurare in termini permanenti un'adeguata remunerazione dei fattori produttivi impiegati; in particolare, doveva essere dimostrato che l'azienda sarebbe stata in grado di assicurare al lavoro manuale una remunerazione almeno cor-

rispondente al "reddito comparabile".

Pur essendo convinti che il principio di condizionare la concessione di agevolazioni finanziarie pubbliche alla costruzione di aziende valide sotto il profilo tecnico, economico e finanziario sia da approvare, riteniamo che, per passare da un finanziamento agevolato in base a "domande" tra loro non coordinate e non programmate (il cosiddetto finanziamento a pioggia) ad un finanziamento "per progetti" tra loro coordinati ed in base a programmi prestabiliti sarebbe stato opportuno:

- a) che il passaggio fosse stato graduale, al fine di favorire l'adattamento alla nuova regolamentazione degli operatori privati e (perché no?) delle istituzioni pubbliche;
- b) che fosse prevista la possibilità di concedere agevolazioni finanziarie di importo limitato "fuori piano", oltre che per il credito di conduzione e dotazione come è stato fatto, anche per il credito di miglioramento;
- c) una precedente riforma del credito agrario.

#### 1.2. Dal "Piano di sviluppo" (Direttiva CEE 159/72) al "Piano di miglioramento" (Regolamenti CEE 797/85 e 1760/87)

Crediamo opportuno vedere più in dettaglio quali sono stati i principali inconvenienti rilevati nella pratica applicazione della normativa per la concessione di agevolazioni finanziarie pubbliche all'agricoltura fissata dalle Regioni sulla base della legge nazionale 153/75 dato che, come già abbiamo rilevato, il credito agrario agevolato ha rappresentato negli ultimi anni circa i due terzi del credito agrario complessivo.

Le diverse leggi regionali che recepirono quanto disposto con le leggi 153/75 e 352/76 prevedevano, quasi sempre, la possibilità di concedere agevolazioni finanziarie pubbliche "fuori piano" soltanto per il credito agrario di esercizio (conduzione e acquisto dotazioni) e limitatamente a determinati massimali di spesa; questo ha obbligato gli agricoltori che intendevano beneficiare di incentivi pubblici per l'esecuzione di miglioramenti fondiari anche con spese limitatissime a presentare agli Organi o Enti preposti un "piano di sviluppo aziendale" che, per consentire la concessione delle agevolazioni finanziarie richieste, doveva dimostrare che l'azienda avrebbe raggiunto gli obiettivi fissati dalla legge. Dato che ben difficil-

mente piccoli investimenti fondiari potevano modificare la situazione riguardo agli obiettivi da raggiungere (ad esempio il reddito di lavoro comparabile), la predisposizione del piano di sviluppo ed il successivo iter (non sempre semplice) per la sua approvazione hanno rappresentato, in molti casi, un'ulteriore ed inutile complicazione nella concessione del credito agrario agevolato. Inutile perché con il "piano di sviluppo" — definizione troppo ambiziosa se ci riferiamo alla maggior parte dei casi che ci è capitato di controllare [43-44] si cercava di dimostrare, riguardo al raggiungimento della validità tecnica ed economica, ciò che non poteva essere, in quei casi, dimostrato. Anche il riferimento a programmi zionali o regionali di sviluppo agricolo ci è apparso il più delle volte molto vago.

Tra i piani di sviluppo da noi esaminati, in molti ci è sembrato che la stima della parte attiva e della parte passiva del bilancio, oppure del lavoro manuale necessario, sia stata effettuata in modo da dimostrare che gli obiettivi richiesti venivano raggiunti, anche se alcuni o molti dati tra quelli stimati si sapevano non veritieri. L'Ente o l'Istituzione pubblica delegata all'approvazione del piano di sviluppo, a sua volta, pur sapendo che la realtà era alquanto diversa da quella prevista dal piano, "fingeva" di riconoscere la situazione che veniva presentata come vera e ciò per non negare il finanziamento agevolato, ad esempio, ad un coltivatore diretto che voleva impiantare 2.000 mq di frutteto o chiedeva di fare riparazioni a qualche fabbricato rurale.

Riteniamo quindi che l'aver subordinato la concessione di agevolazioni finanziarie per investimenti fondiari (o per acquisto di dotazioni per importi di spesa superiori a determinati limiti) alla presentazione di un "piano di sviluppo", abbia portato più svantaggi che vantaggi. Infatti, mentre l'intenzione — in teoria ottima — di destinare le agevolazioni finanziarie alla costruzione di aziende vitali è rimasta quasi sempre sulla carta, ai vecchi vincoli ed alle difficoltà che già esistevano nella utilizzazione del credito agrario si sono aggiunti gli inconvenienti sopra brevemente accennati. Tali difficoltà hanno spinto le Regioni ad aumentare, anche con leggi speciali, la possibilità di concedere agevolazioni finanziarie al di fuori dei lacci e dei vincoli posti dal piano di sviluppo. La Regione Toscana stabilì anche, nelle procedure di attuazione della legge 63/81, che il reddito di lavoro comparabile doveva essere raggiunto (anziché per tutto il lavoro manuale necessario come dovrebbe avvenire in un'azienda "valida") soltanto per le Unità Lavorative Uomo (U.L.U.) "in base al-

le quali sono stati commisurati i finanziamenti"; in altre parole, dato che — sempre in Toscana — il finanziamento massimo ammesso per la prima unità lavorativa era di 90 milioni, se il finanziamento concesso (ad esempio per un piccolo miglioramento fondiario) fosse stato di 30 milioni, era sufficiente che il piano di sviluppo dimostrasse (noi non abbiamo ancora capito però come si potesse fare) che il reddito di lavoro comparabile veniva raggiunto per un terzo di U.L.U., anche se l'azienda nel suo insieme avesse richiesto l'impiego di due o più unità lavorative. È evidente che nell'esempio riportato il piano di sviluppo, voluto principalmente per dimostrare il raggiungimento dell'obiettivo della validità economica, non ha più senso e nessuna ragione di esistere.

A proposito della determinazione del reddito di lavoro, secondo noi è fuori della realtà considerare 2.300 ore per U.L.U.; a nostro parere, un lavoratore manuale impiegato a pieno tempo in azienda non riesce a svolgere nell'anno più di 1.600-1.800 ore di lavoro. Trascurando l'approssimazione dovuta al fatto che non viene tenuto di conto della distribuzione del lavoro durante l'anno e dei periodi di punta, il numero di ore da considerare dovrebbe essere diverso in zone ed ambienti diversi; ad esempio, nelle zone montane, dove l'inverno molto lungo comporta l'impossibilità di svolgere lavori all'aperto per molti giorni, le ore effettive di lavoro che un lavoratore manuale full-time può svolgere nel corso di un anno è molto più basso rispetto ad altre zone dove, ad esempio, non nevica mai. Considerare 2.300 ore per U.L.U. comporta, evidentemente, la determinazione di un reddito di lavoro più elevato rispetto a quello effettivamente realizzato per ogni lavoratore manuale impiegato in azienda a tempo pieno. Cogliamo quindi questa occasione per proporre di abbassare sensibilmente il numero di ore fino ad oggi previsto (2.300) per ogni U.L.U. (v. § 2.3).

Con le innovazioni apportate dal Regolamento 797/85 si è preso atto, realisticamente, che le agevolazioni finanziarie non potevano essere condizionate al raggiungimento del reddito di lavoro comparabile. Gli agricoltori che intendono beneficiare di incentivi pubblici per investimenti fondiari (e/o per l'acquisto di dotazioni oltre certi importi di spesa) devono presentare un "piano di miglioramento", con il quale devono dimostrare di raggiungere i seguenti principali obiettivi:

- a) uno sviluppo dell'impresa in armonia con le linee di programmazione stabilita ai diversi livelli;

- b) il conseguimento, per ogni U.L.U. impiegata in azienda, di un reddito di lavoro superiore a quello di partenza ma non al 120% del reddito di lavoro di riferimento;
- c) la riduzione dei costi di produzione e/o risparmi di energia;
- d) un eventuale miglioramento qualitativo della produzione e/o delle condizioni ambientali.

Gli incentivi pubblici, dopo il Regolamento 797/85, sono di regola riservati alle aziende con un reddito di lavoro di partenza inferiore a quello comparabile; possono beneficiare di agevolazioni finanziarie anche le aziende nelle quali il reddito di lavoro è già in partenza al livello di quello comparabile ma nelle quali sono indispensabili determinati interventi per evitare una diminuzione dello stesso reddito di lavoro: in questo caso il piano presentato dall'azienda viene detto "piano di mantenimento".

Allo scopo di evitare confusione tra "piano di sviluppo", "piano di miglioramento", "piano di mantenimento", ai fini di questa relazione parleremo genericamente di "piani aziendali".

Altre importanti novità introdotte dal Regolamento 797 consistono nell'aver escluso la concessione di incentivi pubblici per l'acquisto di terreni (per il nostro Paese questo ci sembra sbagliato in considerazione delle dimensioni aziendali molto spesso troppo ridotte) e — salvo casi particolari — per investimenti (fondiari o bestiame) che abbiano come conseguenza un aumento della quantità prodotta per produzioni che non trovano sbocchi normali sul mercato.

Con il Regolamento n. 1760 del 15 giugno 1987 le disposizioni del 797/85 e di altri Regolamenti comunitari sono state modificate o integrate; in particolare, sono previsti interventi per la "estensivizzazione" delle produzioni eccedentarie ed un regime di aiuti per "instaurare o mantenere pratiche di produzione agricola compatibili con le esigenze della protezione dell'ambiente e delle risorse naturali o del mantenimento dello spazio naturale o del paesaggio".

Non essendo comunque questa la sede per trattare dei Regolamenti CEE 797/85 e 1760/87, ci limitiamo a rilevare che la sostituzione del "piano di miglioramento" (o "di mantenimento") al "piano di sviluppo" non ha portato nessun vantaggio agli operatori privati circa le difficoltà burocratiche da superare ed i tempi intercorrenti tra presentazione delle domande e corresponsione degli incentivi.

Diverse osservazioni critiche potrebbero essere avanzate sullo "schema di piano" predisposto dalle Regioni o su quello indicato con

il Decreto Ministeriale del 12/9/1985 (G.U. n. 223 del 21/9/1985): di questo argomento tratteremo però i temi essenziali nei §§ 2.2 e 2.3.

La svolta ci sembra invece consistere nel fatto che la nuova politica agraria comunitaria tende ad indirizzare gli incentivi verso aziende con reddito di lavoro inferiore a quello comparabile (o in difficoltà per mantenerlo) oppure ad utilizzare gli stessi incentivi per diminuire (“estensivizzare”) produzioni eccedentarie, o per la protezione dell’ambiente, o, ancora, per la conservazione del suolo e del paesaggio. Si tratta, quindi, di un capovolgimento rispetto agli indirizzi affermati con la Direttiva 159/72, in base alla quale le agevolazioni finanziarie pubbliche dovevano essere rivolte solo alle aziende in condizione di raggiungere la validità tecnica, economica e finanziaria. Ci sembra quindi evidente che, rappresentando il credito agrario agevolato circa i due terzi del credito agrario complessivo, i nuovi Regolamenti penalizzeranno, con l’attuale normativa sul credito agrario, le aziende competitive, le quali dovranno provvedere ai nuovi investimenti — tanto più necessari quanto più le tecniche si evolvono rapidamente — con autofinanziamento o ricorrendo al credito ordinario. Tutto questo ci sembra renda ancora più urgente una riforma del credito agrario.

### 1.3. *Il credito agrario: quale riforma?*

La complessità dei problemi e degli interessi in gioco in una sostanziale riforma del credito agrario sono evidenti e dimostrati dal fatto che se ne parla a tutti i livelli di competenza da oltre 30 anni ma una soluzione non è stata ancora trovata dal Parlamento. In particolare, nella legislatura che si è chiusa nel 1987 con un anno di anticipo, furono presentati in Parlamento diverse proposte di riforma del credito agrario e la Commissione competente consultò sul tema anche la Banca d’Italia e l’A.B.I.. La Banca d’Italia, successivamente, formalizzò il proprio parere con una sua propria proposta di riforma.

Non riteniamo opportuno in questa sede richiamare nei particolari i citati progetti di riforma: altre relazioni presentate in questo Incontro di Studio se ne occupano con autorevolezza e competenza. Noi ci limitiamo ad affermare che le linee di riforma del credito agrario presentate dalla Banca d’Italia ci trovano in linea generale d’accordo, in particolare riguardo ai seguenti punti:

- a) distinzione del credito agrario in credito di gestione e credito di investimento;
- b) "specificità" del credito agrario, almeno per quello di investimento;
- c) separazione tra disciplina del credito agrario e regolamentazione per la concessione di incentivi all'agricoltura;
- d) garanzie da stabilirsi liberamente tra le parti, al limite rappresentate — qualora fossero ritenute soddisfacenti dall'Istituto di Credito erogante — semplicemente da garanzie personali e dalla validità tecnica, economica e finanziaria dell'impresa e del piano di miglioramento proposto.

Senza entrare nel merito — anche se tutto quanto previsto dalla riforma è strettamente collegato — della struttura e delle competenze territoriali degli intermediari creditizi, delle forme di provvista (o di altri problemi come quello del conflitto tra competenze statali e regionali che non rientrano tra i temi da trattare in questa relazione), diremo brevemente perché ci dichiariamo d'accordo con la proposta di riforma della Banca d'Italia, almeno riguardo ai punti sopra indicati.

a)-b) *Credito agrario*: distinzione in credito di gestione e credito di investimento e "specialità".

La distinzione del credito agrario in credito di gestione e credito di investimento ci sembra più adatta alla realtà attuale rispetto alla classificazione adottata dalla legge 1760 del 1928 e tale da permettere, eventualmente, di limitare la "specialità" al credito di investimento; naturalmente, qualora fosse deciso di limitare, come noi auspichiamo, la specialità al credito di investimento, verrebbe meno la distinzione proposta dalla Banca d'Italia ed il credito agrario sarebbe costituito soltanto dal credito di investimento, a medio o lungo termine.

Pur in assenza di rilevazioni statistiche sulla consistenza del credito ordinario per l'agricoltura, si ritiene [12] che il credito ordinario a breve termine utilizzato dal settore agricolo non sia globalmente inferiore al credito di conduzione. Se la riforma del credito agrario deve tener conto dei comportamenti che si riscontrano nel mondo reale [12], non c'è dubbio che le tendenze naturali indicano che la "specificità" può essere giustificata per il credito agrario di investimento a medio-lungo termine e molto meno per il credito di gestione.

Neanche il conto corrente agrario, istituito con legge 403/77 in

alternativa al rilascio di cambiali agrarie per prestiti di conduzione o anticipi ai soci conferenti, ha dato i risultati che molti si attendevano; ciò, soprattutto, per due cause:

- a) il pagamento dell'imposta sostitutiva (0,75%) che l'agricoltore è chiamato a pagare anticipatamente sull'intero importo dell'affidamento;
- b) perché, mentre con la cambiale agraria gli Istituti di Credito possono ricorrere al risconto per procurarsi fondi a condizioni meno onerose, l'importo dell'affidamento non è mobilizzabile.

Gli innegabili vantaggi che erano attesi dalla istituzione del conto corrente agrario (principalmente la possibilità per l'agricoltore di utilizzare solo una parte dell'importo affidato e di procedere a versamenti in conto pagando gli interessi soltanto sullo scoperto) non si sono quindi realizzati.

La limitazione della "specialità" del credito agrario a quello di investimento sarebbe, a nostro parere, pienamente giustificata separando la regolamentazione del credito agrario dalla disciplina degli incentivi pubblici per l'agricoltura; mentre il credito agrario di investimento dovrebbe, prevalentemente, essere indirizzato verso le imprese competitive, gli incentivi pubblici dovrebbero andare, in diverse forme, ad aziende in difficoltà ma la cui sopravvivenza sia ritenuta necessaria per la collettività.

c)-d) *Separazione tra credito agrario e incentivi all'agricoltura.*

La separazione tra la regolamentazione del credito agrario e quella degli incentivi pubblici all'agricoltura proposta dalla Banca d'Italia ci sembra non soltanto utile ma necessaria almeno per due motivi:

- a) una maggiore rispondenza agli ultimi indirizzi di politica agricola comunitaria;
- b) una notevole semplificazione delle procedure, evitando l'attuale sovrapposizione tra competenze dell'Istituto di Credito e competenze dell'Organo Istituzionale delegato alla corresponsione dei benefici (v. il § 2.1 sulle procedure).

Con la separazione del credito agrario dal regime degli incentivi pubblici all'agricoltura non esisterebbe più l'attuale credito agrario "agevolato"; rimarrebbe soltanto l'attuale credito agrario "non agevolato" (a nostro parere soltanto di "investimento") al quale farebbero ricorso le aziende in grado di dimostrare all'Istituto di Credito, con la presentazione di un piano di miglioramento, la validità

tecnica, economica e finanziaria. Come già abbiamo avuto occasione di dire, le garanzie dovrebbero essere liberamente pattuite tra le parti e, al limite e qualora giudicate sufficienti dall'Istituto erogante, essere rappresentate soltanto da garanzie personali basate sulla validità tecnica, economica e finanziaria dell'azienda richiedente e del "piano aziendale" a medio-lungo termine da questa presentato.

Il tasso di interesse a carico dell'agricoltore potrebbe essere quello che oggi viene definito "di riferimento", oggi di alcuni punti inferiore a quello corrente per il credito ordinario; il livello del tasso di riferimento dovrebbe essere fissato dallo Stato in funzione dell'aiuto più o meno consistente che si intende assicurare all'intero comparto agricolo.

Circa il fatto se tra i beneficiari del credito agrario dovrebbero o meno rientrare le aziende agro-industriali, il nostro parere è che il "comparto utilizzatore" dovrebbe essere limitato alle aziende agricole, singole o associate, intese nel senso tradizionale; per la trasformazione dei prodotti agricoli il credito agrario dovrebbe quindi essere accordato dagli Istituti di credito soltanto quando la trasformazione avviene a cura delle aziende agricole, singole od associate, che producono la materia prima da trasformare.

Ricordiamo infatti che, dopo la eventuale riforma da noi auspicata, il credito agrario, anche se non agevolato, dovrebbe essere ottenuto al "tasso di riferimento", di alcuni punti inferiore, grazie a particolari agevolazioni concesse agli Istituti di credito, al tasso corrente per il credito ordinario.

A nostro parere, di questi benefici evidentemente limitati, dovrebbero usufruire con assoluta precedenza le aziende agricole vere e proprie, la cui situazione finanziaria, anche per le notevoli trasformazioni in atto, non è spesso la migliore e necessita pertanto di un sostegno.

Qualora l'azienda che richiede il credito agrario ritenesse, in base alla disciplina degli incentivi all'agricoltura e al tipo di investimento per il quale il finanziamento è stato richiesto, di avere diritto ad ottenere determinate agevolazioni pubbliche, dovrebbe inoltrare lo stesso piano di miglioramento presentato all'Istituto di Credito anche all'Organo o Istituzione pubblica delegata alla concessione delle stesse agevolazioni. L'incentivo pubblico, da corrispondersi comunque direttamente all'agricoltore, potrebbe essere rappresentato, in alternativa, da una somma "una tantum" (attuale contributo in conto capitale) o da una annualità la cui durata nel tempo dovrebbe

essere stabilita in funzione del tipo di investimento (attuale contributo in conto interessi pagato all'Istituto di Credito).

Noi propendiamo comunque per la prima soluzione e cioè per il pagamento all'agricoltore, da parte dell'Organo delegato alla concessione dell'incentivo, di una somma "una tantum". Questa nostra opinione ci sembra confortata da una recente indagine dell'IRVAM [35] circa gli effetti delle diverse politiche di incentivazione in agricoltura; secondo le risultanze di questa indagine, le risorse che arrivano al settore agricolo a titolo definitivo, cioè i contributi in conto capitale, rappresentano lo strumento di incentivazione che, fra tutti e a parità di costo per l'operatore pubblico, permette di realizzare maggiori incrementi di produzione e/o maggiori riduzioni di costi di produzione.

Dall'attuale e complicata sovrapposizione nei rapporti agricoltore-Istituto di Credito-Istituzione pubblica, si passerebbe ad una procedura più semplice e, per conseguenza, più breve, dato che verrebbe eliminato qualsiasi rapporto tra Istituzione pubblica e Istituto di credito. Infatti, anche nel caso di contemporanea richiesta da parte dell'agricoltore di credito agrario all'Istituto di Credito e di incentivi pubblici all'Istituzione pubblica, le due pratiche seguirebbero un "iter" diverso e indipendente, in modo da non determinare reciproche complicazioni burocratiche e allungamento dei tempi nella concessione.

Riteniamo comunque che non dovrebbe essere molto frequente il caso in cui un'azienda richiede contemporaneamente il credito agrario e gli incentivi pubblici. Infatti, mentre per avere la fiducia dell'Istituto di Credito l'azienda deve dimostrare di essere competitiva e quindi la sua validità tecnica, economica e finanziaria, gli incentivi (o sussidi o integrazioni di reddito) dovrebbero essere riservati alle aziende non in grado di assicurare una completa remunerazione dei fattori produttivi ma la cui sopravvivenza sia ritenuta necessaria per la tutela degli interessi della collettività; possiamo in proposito ricordare il caso di aziende o di determinate pratiche o tecniche di produzione il cui mantenimento sia ritenuto indispensabile per la conservazione dell'ambiente e/o del suolo e/o del paesaggio.

Potrebbe essere rilevato che la proposta da noi avanzata, mentre permetterebbe alle aziende non competitive di accedere agli incentivi pubblici rappresentati da contributi in conto capitale (o aiuti vari o integrazioni di reddito), negherebbe alle stesse aziende la pos-

sibilità di accedere al credito agrario, dato che il "piano aziendale" che queste potrebbero presentare all'Istituto di Credito non potrebbe dimostrare a quest'ultimo la validità economico-finanziaria del progetto. Riteniamo che questo non sia sempre vero; anche l'azienda non competitiva può infatti essere in grado di assicurare all'Istituto di Credito garanzie reali proprie sufficienti e, nel caso in cui questo non fosse possibile, le garanzie reali offerte dall'azienda potrebbero essere integrate con garanzie pubbliche a mezzo dell'apposito Fondo Interbancario di Garanzia. Ricordiamo anche che il leasing può rappresentare, tanto per le aziende competitive quanto per quelle non competitive, un'utile fonte di finanziamento per gli investimenti in agricoltura.

I brevi cenni che abbiamo fatto su alcune linee di riforma del credito agrario non hanno naturalmente la pretesa di avere trattato l'argomento in maniera esauriente; intendono semplicemente rappresentare, oltre che una base di discussione per alcuni punti fondamentali e controversi della auspicata riforma, una indicazione per trattare con maggiore concretezza i paragrafi successivi.

## **2. La valutazione dei piani aziendali**

### *2.1. Le procedure di presentazione e di controllo*

Fatta eccezione per quei rari, se non rarissimi, casi nei quali l'agricoltore predispone un piano aziendale esclusivamente a fini "interni" di scelta tra possibili alternative tecniche (combinazioni produttive, investimenti ecc.), in tutti gli altri casi il piano aziendale si inserisce in una procedura di erogazione del credito agrario o di una qualche forma di incentivazione o di controllo da parte della pubblica amministrazione.

La qualità del "piano" è quindi condizionata dalla serietà di tutta una procedura di approvazione ed in particolare dalla accuratezza con la quale esso viene esaminato; è quest'ultima, in fondo, che determina anche la scelta del tecnico che redige il "piano aziendale".

Il piano subisce, come sappiamo, due distinte procedure di controllo e di valutazione: da parte dell'Istituto di credito e da parte degli uffici tecnici e/o tecnico-politici dell'amministrazione regionale ovvero degli Enti delegati (associazioni di comuni, comunità monta-

ne, ecc.).

L'Istituto di credito esamina il piano aziendale, od almeno lo ha esaminato fino ad oggi, come una normale "pratica" di finanziamento per la quale una è la cosa essenziale: l'accertamento delle garanzie offerte dal "cliente" sotto la duplice forma della redditività dell'investimento (ai fini della sopportabilità delle rate di ammortamento) e delle sostanze patrimoniali offerte a tutela del mutuo (in caso di mancato pagamento di dette rate). Poiché in definitiva la banca — o, meglio, il funzionario addetto — giudicano le garanzie patrimoniali l'aspetto principale della "pratica", di solito non viene fatto un accurato controllo di merito del piano, come è necessario per accertare la redditività degli investimenti.

Al fine dell'esistenza delle garanzie reali è richiesta la certificazione della proprietà ed in primo luogo quella catastale (non probatoria ma altamente presuntiva); questa esigenza orienta la scelta del tecnico verso professionisti di un certo tipo (geometri, periti agrari, più raramente agronomi), i quali non sempre uniscono ad una validissima "praticaccia" catastale una competenza tecnico-economica all'altezza dell'impegno richiesto dal piano aziendale.

La pubblica amministrazione deve esaminare il piano da due punti di vista, entrambi di fondamentale importanza:

- a) la validità tecnico-economica delle scelte dichiarate negli elaborati predisposti dall'estensore del piano;
- b) la rispondenza delle scelte agli obiettivi ed ai vincoli posti dalle direttive di politica agraria, direttive che possono assumere la forma di legge oppure di indicazioni programmatiche riferite a precisi ambiti territoriali (programmi regionali e piani zionali di sviluppo agricolo). Il primo tipo di controllo compete da sempre agli organi tecnici periferici un tempo del M.A.F. ed oggi delle Regioni (Ispettorati Agrari Provinciali). Il secondo tipo di controllo compare nella procedura a vari livelli, uno dei quali è rappresentato dallo stesso I.P.A., almeno nella fase di avviamento dell'istruttoria, mentre le fasi successive sono affidate ad organismi politici variamente articolati nel territorio (il Consiglio comunale, l'Assemblea dell'Associazione Intercomunale, il Consiglio provinciale, il Consiglio Regionale, ecc.), con l'ausilio, eventualmente, di Comitati consultivi, del quale fanno parte rappresentanze delle diverse organizzazioni e/o dei sindacati di categoria.

Molto variegata è la geografia del potere in materia di controllo dei piani aziendali in agricoltura; tuttavia la casistica può essere ri-

condotta a due situazioni limite:

- a) l'Ispettorato Agrario conserva la struttura ed il funzionamento che aveva quando era alle dipendenze del Ministero dell'Agricoltura, così che ad esso viene affidata l'istruttoria tecnica, mentre quella per la verifica del rispetto delle finalità della politica agraria viene svolta dai tecnici inseriti nelle amministrazioni locali o regionali;
- b) l'Ispettorato Agrario è stato soppresso: in questo caso ai tecnici "dispersi" nelle varie amministrazioni compete ad un tempo sia l'istruttoria tecnica che quella politica, con una evidente confusione dei ruoli e, spesso, con una subordinazione del controllo tecnico a quello politico. Ciò significa, in sostanza e come già abbiamo avuto modo di rilevare nei paragrafi precedenti, che il "piano aziendale" supera il vaglio amministrativo più in virtù di un abile conformismo agli obiettivi di politica agraria che per riscontrata validità tecnico-economica.

La documentazione catastale e gli atti giuridici richiesti dalla pratica "piano aziendale", la stesura dei progetti per la costruzione dei fabbricati ed impianti e dei relativi computi metrici ed, infine, la sensazione che l'approvazione ed il finanziamento del piano sia legata al fedele rispetto delle direttive politiche generali e locali, portano gli agricoltori ad affidarsi a tecnici che, di solito, sono abili nella stesura formale dei piani aziendali ma non altrettanto nella loro stesura sostanziale. Dove per stesura "sostanziale" si intende il raggiungimento in ogni aspetto del piano (tecnico, economico-finanziario e normativo) di un sufficiente grado di attendibilità e di coordinamento, mentre per stesura "formale" deve intendersi il contrario.

È necessario, quindi, che le procedure istruttorie siano tali da obbligare chi redige il piano aziendale ad una stesura "sostanziale" come noi l'abbiamo definita.

Siamo convinti che solo un buon agronomo sia in condizione, anche con il concorso di altri colleghi con diversa specializzazione, di redigere un piano aziendale soddisfacente in ogni suo aspetto; sarebbe quindi auspicabile l'emanazione di una legge che riservasse agli agronomi tutte le competenze professionali in materia.

Da parte di molti è ritenuto necessario di giungere al più presto, per il controllo e l'approvazione dei piani aziendali, a delle procedure più semplici e più snelle rispetto a quelle attuali, in maniera da accorciare i tempi intercorrenti tra la presentazione del piano e la corresponsione all'agricoltore del credito agrario e/o della agevo-

lazione pubblica richiesta.

A nostro avviso, una vera semplificazione delle procedure può essere ottenuta soltanto con un'appropriata riforma del credito agrario, riforma che, come già abbiamo detto nel precedente paragrafo, limiti la "specialità" dello stesso credito agrario a quello di "investimento" e giunga ad una completa separazione dello stesso credito agrario dalla disciplina degli incentivi.

Per dare un'idea della complessità delle attuali procedure per la concessione del credito agrario agevolato a mezzo della presentazione di un piano aziendale, cioè per investimenti fondiari ed acquisto di dotazioni oltre determinati massimali di spesa fissati dalla Regione, riportiamo una sintesi delle procedure attualmente seguite in Toscana. Per quanto riguarda le altre regioni, rimandiamo alle apposite legislazioni regionali, molto bene riassunte dalla Rivista «Terra e Vita» [42].

#### *Inizio fase istruttoria*

L'agricoltore deve redigere n. 4 copie del piano che vengono presentate:

- n. 2 copie al Comune;
- n. 1 copia all'Ente delegato dalla Regione (Associazione intercomunale o Comunità Montana);
- n. 1 copia all'Istituto di credito.

#### *Valutazioni del Comune e dell'Istituto di credito*

- Il Comune deve trasmettere il proprio parere (limitato agli aspetti urbanistici e/o vincoli idrogeologici, ambientali, ecc.) entro 30 giorni dal ricevimento del piano.
- L'Istituto di credito verifica gli aspetti finanziari del "piano" e informa delle risultanze l'Ente delegato.

#### *Valutazione del piano da parte dell'Ente delegato*

- Valutazione tecnico-economica e parere, entro 30 giorni, da parte dell'apparato tecnico (o tecnico-politico!) dell'Associazione Intercomunale o della Comunità Montana, con successivo inoltramento della "pratica" al "Comitato consultivo".
- Giudizio, non vincolante, del Comitato Consultivo entro 30 giorni.
- Decisione definitiva da parte dell'Assemblea dell'Ente delegato e,

nel caso di decisione favorevole, inoltra di apposito “nullaosta” all’Istituto di credito. Nel caso si tratti di richiesta di contributi in conto capitale, l’“iter” della pratica è esaurita a questo punto e l’Ente delegato comunica all’interessato la definitiva approvazione.

### *Istruttoria tecnico-legale dell’Istituto di credito*

L’Istituto di credito, ricevuto il “nullaosta” da parte dell’Ente delegato, procede — se ancora non vi ha provveduto come accade il più delle volte — alla istruttoria tecnico-legale, con relativo accertamento delle garanzie; nel caso di esito positivo, viene stipulato il contratto preliminare. Il contratto preliminare dovrebbe essere stipulato entro 60 giorni dal ricevimento del nullaosta dell’Ente delegato ma, spesso, i tempi reali sono più lunghi.

Quale semplificazione delle procedure e conseguente abbreviazione dei tempi comporterebbe la separazione del credito agrario dal regime degli incentivi e la limitazione della “specialità” al credito agrario di investimento?

Durante nostre indagini svolte in Toscana e già citate [43-44] abbiamo rilevato che, con le attuali procedure, i tempi intercorrenti tra la presentazione del piano aziendale da parte dell’agricoltore e la conclusione dell’“iter”, oscillano tra i sei ed i dodici mesi per il credito agrario agevolato e fra tre e cinque mesi per i contributi in conto capitale.

Ciò significa che la corresponsione degli incentivi pubblici, separati dal credito agrario, potrebbe avvenire anche meno di tre mesi dopo la presentazione del piano alla Istituzione pubblica delegata; gli apparati delle Istituzioni pubbliche verrebbero infatti “alleggeriti” dall’esame di tutte le pratiche relative al credito agrario, per le quali si verrebbe a stabilire un rapporto esclusivo e diretto tra agricoltore e Istituto di credito.

Per quanto riguarda il credito agrario senza più nessun incentivo, il tempo necessario per ottenerlo dovrebbe corrispondere a quello attualmente necessario per avere dagli Istituti di credito l’attuale “credito agrario agevolato e cioè circa due-tre mesi.

Nel caso in cui l’agricoltore presentasse contemporaneamente domanda all’Istituto di credito per il normale credito agrario di investimento e alla Istituzione pubblica per gli incentivi, non essendoci più sovrapposizioni e intralci reciproci, potrebbe ottenere — nel

caso di accoglimento delle sue richieste — l'uno e l'altro in due o tre mesi.

Riteniamo anche che, almeno per molte Regioni, una migliore distribuzione delle competenze nel quadro istituzionale potrebbe portare ulteriori vantaggi riguardo alla preparazione dei tecnici utilizzati nell'esame tecnico-economico dei piani aziendali, ad una maggiore uniformità dei pareri, ai tempi impiegati per concludere l'"iter" per l'approvazione dei "piani aziendali".

## 2.2. *Gli aspetti tecnico-economici dei piani aziendali*

Il piano aziendale (di sviluppo o di miglioramento) deve dimostrare la validità di scelte di lungo periodo in relazione ad una data situazione di partenza. La situazione di fine piano non si limita a comprendere un certo insieme di nuovi capitali durevoli, ma contiene anche modifiche più o meno rilevanti della combinazione produttiva e dell'impiego dei capitali circolanti (mezzi tecnici e servizi). In altri termini il piano aziendale non può non considerare un riesame più generale della tecnica produttiva, sia perché i nuovi capitali fissi sono essi stessi portatori di innovazioni, sia perché l'uso dei mezzi tecnici circolanti deve correlarsi alle nuove tecniche e/o ai nuovi prodotti previsti dal piano.

Sempre parlando da un punto di vista teorico, la tecnica si può esprimere sotto due forme. Se i fattori sono variabili (e disponibili in quantità non limitata per l'imprenditore) e la tecnica può essere espressa da un numero illimitato di combinazioni tra fattori, la funzione di produzione assume la ben nota forma a coefficienti flessibili (e rendimenti variabili). È altrettanto noto che in pratica tale funzione diviene maneggiabile quando si danno per costanti ( $n-2$ ) variabili.

Per descrivere la tecnica relativa ad un numero limitato di combinazioni tra fattori si deve passare alla rappresentazione della funzione di produzione a coefficienti fissi (ed a rendimenti costanti), che si esprime nella ben nota forma di matrice.

Le nuove tematiche poste dai regolamenti CEE 797/85 e 1760/87 — cioè la riconversione produttiva, la riduzione dei costi, il contenimento dei consumi energetici, la difesa dell'ambiente — hanno ampliato la gamma degli aspetti tecnici da considerare. Restando nello schema della matrice della tecnica, prima detto, teoricamente do-

vremmo introdurre ulteriori coefficienti finora trascurati nell'impostazione dei problemi di pianificazione aziendale. Tali coefficienti dovrebbero misurare le transazioni tra l'agricoltura, il resto dell'economia e l'ambiente. Dati come vincoli i "fattori-fondo", secondo la terminologia di Georgescu-Roegen, e distinti i fattori aziendali dalle risorse dell'ambiente naturale, la matrice della tecnica di un'azienda agraria si presenta come una "piccola" sub-matrice "immersa" in una matrice contenente le relazioni tra processi agricoli ed ambiente.

Si può adottare la simbologia seguente, derivata in gran parte da Georgescu-Roegen [16]:

- $T_i$  = terra fissa (fattore-fondo) dell'azienda  $i$ ;  
 $L_i$  = lavoro fisso (fattore-fondo) dell'azienda  $i$ ;  
 $K_i$  = capitale fisso (fattore-fondo) dell'azienda  $i$ ;  
 $C_i$  = capitale circolante (fattore-flusso) dell'azienda  $i$ ;  
 $P_{vi}$  = produzione agricola dell'azienda  $i$  destinata ai consumi alimentari;  
 $P_{ri}$  = produzione agricola dell'azienda  $i$  destinata al reimpiego nel ciclo produttivo agricolo;  
 $T_a, L_a, K_a, C_a$  = terra, lavoro e capitali (fattori-fondo) dell'ambiente esterno;  
 $Es_a$  e  $Ec_a$  = energia "in situ" ed energia controllata (fattore-flusso) dell'ambiente esterno;  
 $Es_i$  e  $Ec_i$  = energia "in situ" ed energia controllata (fattore-flusso) dell'azienda  $i$ ;  
 $P_{ka}, P_{ca}$  = produzione di capitali fissi e circolanti attuata nell'ambiente esterno;  
 $P_{ei}$  e  $P_{ea}$  = processi di produzione dell'energia attuati in azienda e nell'ambiente esterno;  
 $W_{a,i}$  e  $MR_{a,i}$  = scarti materiali e materia riciclata (fattore-flusso) rispettivamente nell'ambiente e nell'azienda  $i$ ;  
 $P_{wa, wi}$  = processo di riciclaggio dei materiali nell'ambiente esterno e nell'azienda  $i$ ;  
 $ED_a, MD_a, R_a$  = energia dissipata (non più accessibile), materia dissipata (non più accessibile), rifiuti (energia e materia disponibili ma non potenzialmente utili) immessi nell'ambiente esterno;  
 $A_{ki}, A_{ci}, A_{ei}$  = attività di acquisto di capitale fisso, di capitale circolante e di energia dell'azienda  $i$  dall'ambiente esterno.

Lo schema della matrice “azienda-ambiente” può essere rappresentato come indicato in Tab. 1 (i coefficienti tecnici relativi all’azienda sono indicati con la lettera “i”, mentre quelli riguardanti l’ambiente esterno con la lettera “a”).

La complessità delle relazioni tecniche esposte nella matrice “azienda-economia-ambiente” è tale che la loro esatta definizione appare, dato lo stato attuale delle nostre conoscenze, pressoché inaccessibile. Tuttavia è questa la base conoscitiva che oggi il regolamento 797 presuppone si debba possedere al momento della stesura dei piani di miglioramento. In prospettiva le competenze dell’agronomo o dell’agronomo-ambientalista (vedi nuovo corso di laurea proposto dalla Facoltà di Agraria di Pisa) dovranno essere tali da coprire il massimo possibile delle relazioni tecniche poste nella matrice. Riteniamo infatti che con l’andare del tempo quelle, che per il momento sono disposizioni di uno specifico regolamento CEE, diverranno disposizioni che vincoleranno l’esercizio dell’agricoltura in tutto il territorio nazionale con carattere di generalità.

Il modello formalizzato nella matrice “azienda agraria-ambiente” può stimolare momenti di riflessione che dovrebbero contribuire ad una più corretta formulazione tecnico-economica del piano aziendale. A tal fine la lettura della matrice è stata facilitata mediante la sua suddivisione in quattro comparti: una separa la submatrice dell’azienda da quella del sistema economico che la circonda; a loro volta, entrambe le submatrici vengono attraversate da due singole linee tratteggiate che separano gli aspetti produttivi tradizionalmente presi in considerazione nei modelli economici — sia della singola azienda agraria, che del più vasto sistema economico di cui essa fa parte — da quelli afferenti all’ecosistema, rispettivamente nel territorio agricolo e nell’ambiente più generale.

Innanzitutto occorre un esame più approfondito del vettore produzione agricola destinata al consumatore finale (vettore Pvi). Oltre ai tradizionali coefficienti tecnici relativi all’impiego di terra, lavoro, capitale fisso e circolante, per unità di prodotto — che meritano comunque un’analisi per verificare lo stato attuale della tecnica “agraria” —, in tale vettore dovranno essere presi sistematicamente in esame i coefficienti relativi ai consumi energetici, alla produzione dei materiali di scarto, suscettibili di riutilizzazione (sia nell’azienda che nel territorio circostante), ed infine alla dispersione nell’ambiente di rifiuti (cose utilizzabili ma non economicamente utili) ed alla dissipazione di energia e materiali non più utilizzabili

TABELLA 1. -

Processi produttivi dell'azienda "i"							Processi produttivi dell'ambiente esterno				Fattori-fondo ed altri vincoli
$P_{vi}$	$P_{ri}$	$P_{ei}$	$P_{wi}$	$A_{ki}$	$A_{ci}$	$A_{ei}$	$P_{ka}$	$P_{ca}$	$P_{ea}$	$P_{wa}$	
$i_{tv}$	$i_{tr}$	$i_{te}$	$-i_{tw}$								$T_i$
$i_{lv}$	$i_{lr}$	$i_{le}$	$i_{lw}$								$L_i$
$i_{kv}$	$i_{kr}$	$i_{ke}$	$i_{kw}$	$-i_{ka}$							$K_i$
$i_{cv}$	$-i_{cr}$	$i_{ce}$	$-i_{cw}$		$-i_{ca}$						$C_i$
$i_{ev}$	$i_{er}$	$-i_{ee}$	$-i_{ew}$			$-i_{ea}$					$Ec_i$
		$i_{se}$									$Es_i$
$-i_{wv}$	$-i_{wr}$	$-i_{we}$	$i_{ww}$								$W_i$
	$i_{mr}$		$-i_{mw}$								$MR_i$
$-a_{lv}$							$a_{k}$	$a_{c}$	$a_{e}$	$a_{w}$	$T_a$
							$a_{lk}$	$a_{lc}$	$a_{le}$	$a_{lw}$	$L_a$
				$a_{ka}$			$-a_{kk}$	$a_{kc}$	$a_{ke}$	$a_{kw}$	$K_a$
					$a_{ca}$		$a_{ck}$	$-a_{cc}$	$a_{ce}$	$a_{cw}$	$C_a$
						$a_{ea}$	$a_{ek}$	$a_{ec}$	$-a_{ee}$	$a_{ew}$	$Ec_a$
									$a_{se}$		$Es_a$
$-a_{wv}$	$-a_{wr}$						$-a_{wk}$	$-a_{wc}$	$-a_{we}$	$a_{ww}$	$W_a$
							$a_{mk}$	$a_{mc}$		$-a_{mw}$	$Mr_a$
$-a_{edv}$	$-a_{edr}$	$-a'_{ede}$	$-a'_{edw}$				$-a_{edk}$	$-a_{edc}$	$-a_{ede}$	$-a_{edw}$	$Ed_a$
$-a_{mdv}$	$-a_{mdr}$	$-a'_{mde}$	$-a'_{mdw}$				$-a_{mdk}$	$-a_{mdc}$	$-a_{mde}$	$-a_{mdw}$	$MD_a$
$-a_{rv}$	$-a_{rr}$	$-a'_{re}$	$-a_{rw}$				$-a_{rk}$	$-a_{rc}$	$-a_{re}$	$-a_{rw}$	$R_a$

con l'attuale tecnologia. Anche l'output produttivo dovrebbe essere esaminato sia dal punto di vista dell'energia implicita che, soprattutto, delle sue qualità alimentari, in relazione all'uso delle tecniche di coltivazione. Il bilancio energetico ed il calcolo dell'"energia netta" [7] sono elaborati tecnici che dovrebbero d'ora in avanti af-

fiancare il bilancio economico e il calcolo del reddito.

Il riferimento agli effetti delle tecniche produttive sulla qualità dei prodotti fa venire alla mente immediatamente l'impiego dei fertilizzanti (nitrati), degli antiparassitari, dei diserbanti, dei fitormoni, ecc.. Per alcuni di tali prodotti si pone il problema di un uso più contenuto; per altri quello della loro sostituzione con mezzi meno nocivi. In entrambi i casi l'estensore del piano dovrebbe valutare le conseguenze tecniche utilizzando gli schemi della funzione di produzione ad uno o due fattori variabili. Tali valutazioni, pur importanti se inserite in un contesto aziendale, sarebbero di estrema importanza in sede di contrattazione tra le parti sociali, onde definire l'entità dell'indennizzo che la collettività dovrebbe rifondere agli agricoltori per soddisfare fini di conservazione ambientale (in un'ottica di ottimizzazione del benessere sociale).

Per inciso torna opportuna un'osservazione forse banale ma pur sempre valida. Sotto un'angolatura decisionale molto parziale (una coltura ed un solo mezzo tecnico) il rispetto del principio marginalistico nella scelta della dose di massima convenienza (eguaglianza del saggio marginale di trasformazione fattore-prodotto e del rapporto tra il prezzo del fattore e quello del prodotto) nel vigente sistema dei prezzi dei prodotti agro-chimici induce ad un uso del fattore spinto fin quasi alla dose di massimo prodotto (in altri termini l'ottimo economico si avvicina fin quasi a confondersi con l'ottimo agronomico). I vincoli posti dal regolamento 797 vanno in direzione contraria all'espansione lineare dell'attuale tecnologia, senza però che allo stato siano già disponibili tecniche alternative perfettamente sostituibili. L'abbassamento dell'obiettivo che il piano deve raggiungere rappresenta un beneficio da tutti apprezzato, mentre non da tutti appare avvertito il costo rappresentato dai vincoli posti al piano di miglioramento. Con un'immagine atletica si potrebbe dire che il 797 ha abbassato l'altezza dell'asticella da saltare, obbligando però il saltatore a superarla con una mano legata dietro la schiena [31].

Il maggiore interesse della matrice "azienda-ambiente" sta forse nel fatto di avere esplicitato, almeno da un punto di vista formale, non soltanto i numerosi e profondi legami tra azienda agraria ed ambiente, che nessuno può mettere in dubbio data l'estrema dispersione territoriale della produzione agricola, ma anche i processi di riciclaggio dei materiali e dell'energia che l'azienda agraria può attivare al suo interno, seguendo una delle sue più tradizionali e peculiari funzioni nell'economia dell'ambiente naturale. Ci riferiamo ai

processi destinati alla produzione di mezzi tecnici da reimpiegare all'interno del ciclo produttivo, a quelli per l'autoproduzione di energia ed infine a quelli per il riutilizzo di materiale di scarto, cioè dei sottoprodotti. Più che veri e propri processi tecnologicamente definiti, questi ultimi sono un insieme di attenzioni che impediscono la dispersione di materiale organico di origine vegetale od animale che, se raccolto e conservato, può rendersi alternativamente disponibile nella produzione aziendale come materia prima, come fattore complementare per la produzione interna di capitale circolante, come materiale da usare per l'auto-produzione dell'energia ed infine per reintegrare la sostanza organica del terreno. Più che di un vero e proprio processo produttivo si tratta quindi di un atteggiamento mentale che caratterizza un certo tipo di professionalità dell'agricoltore.

Secondo la terminologia di Jan Douwe Van der Ploeg [22], tale atteggiamento si confà all'agricoltore di tipo "I", cioè di colui che cura la tecnica e, per meglio dominare il processo produttivo, privilegia la produzione interna dei fattori di produzione, nell'assunto che il reddito dipende più dall'attenzione dedicata alla massimizzazione della produzione che al mercato. Si contrappone ad esso l'agricoltore di tipo "E" che invece pone attenzione al mercato, fino a far penetrare i rapporti tra i prezzi in tutte le scelte tecniche e produttive, in base all'assunto che il reddito non dipenda tanto dal volume di produzione quanto piuttosto dal rigoroso rispetto del mercato (egli perciò tende a minimizzare i costi di produzione, espandendo la scala produttiva).

Qui a nostro avviso risiede un'altra contraddizione tecnica, o forse è meglio dire socio-strutturale, del 797. Per realizzare gli obiettivi del risparmio energetico e della conservazione dell'ambiente gli incentivi dovrebbero essere riservati all'agricoltore di tipo "I". Costui infatti, alieno dall'intensificare le relazioni con il mercato, per la teoria transazionale manifesta anche una grande propensione all'incorporamento dei fattori nell'azienda, di cui tende costantemente a rinforzare la struttura [19]. Quindi rivelerà anche una forte propensione alla presentazione di piani di miglioramento. Non è tuttavia il tipo cui si possa chiedere di ridurre le produzioni eccedentarie né i costi di produzione (forse migliore esito potrebbe avere presso di lui il richiamo al miglioramento della qualità). L'agricoltore di tipo "E", più sensibile alla riduzione dei costi ed, operando su scala produttiva maggiore, alla riduzione delle rese unitarie, con la sua aper-

tura a tutte le agenzie esterne tende anche a trasferire i fattori produttivi dall'azienda al mercato: il punto estremo cui può giungere la destrutturazione aziendale ed il corrispondente incorporamento della sfera decisionale dell'impresa nel mercato è rappresentato da quei contratti di coltivazione "chiavi in mano" che alcune grandi industrie chimiche nazionali stanno stipulando con gli agricoltori per il mais, la barbabietola da zucchero, la soia, il girasole, ecc. Questi contratti sono "bombe ecologiche" per numerose ragioni, le principali delle quali sono: 1) per garantire all'agricoltore il risultato produttivo pattuito il "pacchetto tecnologico" offerto all'agricoltore contiene la massima gamma e la massima intensità d'uso dei fertilizzanti, degli erbicidi, degli antiparassitari, dei prodotti energetici, ecc.; 2) i "pacchetti" tecnologici, standardizzati per grandi aree geografiche, vengono applicati nelle aziende senza alcuna mediazione rispetto alle specifiche esigenze microambientali (mediazione esercitata invece in massimo grado dal tipo "I"). Riteniamo contraddittorio che i piani di miglioramento vengano accettati per aziende destrutturate, od in via di destrutturazione, sebbene soltanto le imprese che gestiscono queste ultime siano in grado di assicurare un sostanziale abbattimento dei costi di produzione.

I rapporti tra azienda agraria ed ambiente forse possono apparire sproporzionati data l'infinitesima dimensione della prima nei riguardi del secondo: sarebbe certamente più corretto impostare e discutere i rapporti agricoltura-economia-ambiente. Tuttavia anche il livello aziendale è meritevole di considerazione, almeno per il fatto che a quel livello si misurano i riflessi ambientali delle politiche strutturali tradizionali e del 797/85. Il rapporto "azienda-tecnologia-ambiente" diviene saliente nelle attività di acquisto di capitale fisso, capitale circolante ed energia: la prima, tipica attività di lungo periodo, caratterizza con la sua stessa presenza il piano aziendale; le altre due, pur compresenti sia nel breve che nel lungo periodo, subiscono nel secondo orizzonte temporale (e quindi nel piano aziendale) le modifiche di flusso (in aumento od in diminuzione) più interessanti. Lo schema di matrice dice in sostanza che il limite all'immissione di nuovi capitali e di maggiore energia nell'azienda agraria non si trova soltanto nella legge dei rendimenti decrescenti e nell'eguaglianza tra prodotti e costi marginali (obiettivo privatistico), ma anche nel dispendio di risorse e nell'accumulo di rifiuti inquinanti che un eccessivo ricorso a tali fattori provoca nell'ambiente esterno.

Le innovazioni tecniche che possono essere contemplate nei piani aziendali non sono tutte qualitativamente equivalenti. Alcune di esse sono neutrali rispetto ai rapporti strutturali ed altre non neutrali: queste ultime sono tutte le innovazioni (chimiche, biologiche, ecc.) che richiedono un maggior uso di lavoro ed aumentano la produttività della terra (risparmiatrici di terra), ovvero di capitale ed aumentano la produttività del lavoro (risparmiatrici di lavoro). Anche rispetto all'ambiente si può parlare di innovazioni neutrali ("risparmiatrici di ambiente") e non neutrali ("depauperatrici di ambiente"). L'uso della terminologia appropriata contribuirebbe a fare chiarezza sulla valenza tecnico-economica del piano aziendale che si va a proporre.

### *2.3. Gli aspetti economico-finanziari dei piani aziendali*

La pianificazione aziendale si suole suddividere in parziale e globale. Va da sé che il piano aziendale appartenga al secondo tipo. Nella impossibilità di conoscere le funzioni di produzione a coefficienti flessibili, il piano aziendale non può essere concepito se non con riferimento alle funzioni a coefficienti fissi ed ai problemi di massimo vincolato. In altre parole con riferimento, implicito od esplicito, alla matrice di programmazione lineare.

Secondo le procedure attuali il piano aziendale viene concepito, a prescindere dalla metodologia utilizzata, come un confronto tra una situazione di partenza ed una di arrivo: più esattamente tra la situazione dell'anno che precede l'attuazione del piano (oppure, preferibilmente, la situazione media dei tre anni antecedenti) e la situazione media che si prevede potrà aversi dopo il completamento e l'avviamento delle opere previste dal piano. Si tratta quindi di una concezione di "statica comparata" derivata dalla tradizionale impostazione dei giudizi di convenienza economica per i miglioramenti fondiari.

Il problema saliente è quello di verificare se la natura del processo decisionale implicato nel piano aziendale giustifica tale impostazione.

Per statica comparata si può intendere non soltanto il confronto fra due situazioni entrambe supposte di breve periodo (ovviamente con dotazioni di fattori diverse nelle situazioni di partenza e di arrivo), ma anche il confronto fra situazioni immaginate in condizioni

statiche e di certezza.

Il processo di pianificazione aziendale si deve invece considerare un processo decisionale dinamico che si attua in condizioni di incertezza. La situazione iniziale non è stazionaria, cioè destinata a riprodurre se stessa qualora non intervenissero gli investimenti previsti dal piano. Anche la situazione iniziale può essere capace di evolversi sia nel senso positivo dello sviluppo (miglioramento della funzione obiettivo dell'imprenditore) che in quello contrario. A sua volta neppure la situazione finale si ripeterà infinite volte, sempre eguale a se stessa, ma il suo stato potrà tendere ad evolversi in stati peggiori o migliori; e ciò dipenderà dalle minori o maggiori potenzialità spontanee, ai fini dell'ulteriore sviluppo, implicite nella situazione di fine piano.

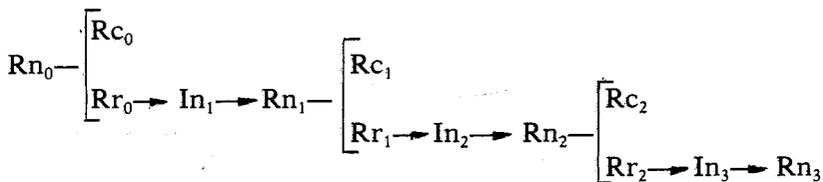
La valutazione della situazione di partenza e di quella di arrivo si caricano, in un'ottica dinamica, di significati ben più pregnanti di quelli desumibili da una visione tradizionalmente statica o stazionaria. Gli stessi piani aziendali cosiddetti "di mantenimento" non sarebbero concepibili se non operassero per invertire o contenere tendenze spontanee al peggioramento delle performances economiche, dovute alle caratteristiche dinamiche della situazione di partenza dell'azienda. Al tempo stesso una situazione finale sarà tanto più favorevolmente giudicata se si potrà prevedere non solo la sua perpetuazione, secondo una logica stazionaria, ma anche e soprattutto se si dimostrerà dotata di capacità autopropulsive tali da proseguire lungo il sentiero di sviluppo tracciato dal piano. Ciò è molto importante per il reg. 797/85, poiché in tale normativa le incentivazioni allo sviluppo cessano non appena l'azienda raggiunga un livello di minima vitalità, dopo di che l'impresa dovrà affidarsi soltanto alle proprie forze con l'ausilio finanziario del libero mercato. Più in generale è di estrema importanza mantenere vivo il processo di investimento poiché solo in tal modo l'azienda introduce innovazioni restando concorrenziale.

L'azienda agraria, o meglio il complesso impresa-famiglia, è un sistema dinamico che, come tale, può manifestare fenomeni di crescita, fenomeni di involuzione ma anche, caso particolare che ormai non è frequente come in passato, condizioni statiche o di stazionarietà. I fenomeni dinamici si concretizzano in modificazioni nel tempo delle variabili rilevanti della gestione aziendale, non dovute soltanto a condizioni casuali dell'ambiente esterno (clima e mercato), bensì anche a cause di ordine sistematico che derivano dalle de-

cisioni degli agricoltori.

L'analisi di un processo di mutamento si può presentare come un'analisi sequenziale (per "stadi"). In un certo senso anche nella statica si fa la stessa cosa, "ma nella statica i periodi sono sempre gli stessi, cosicché uno serve per tutti" [26]. Mentre nell'economia statica l'equilibrio di ciascun stadio può considerarsi dipendente esclusivamente dai parametri correnti, per cui l'equilibrio di ogni periodo si può definire autosufficiente ("self contained") [26], nella teoria dinamica l'equilibrio di ciascun stadio non dipende soltanto dai parametri correnti ma anche dai piani e dalle aspettative ("la semplice ripetizione di ciò che è stato fatto in precedenza non ha bisogno di piani" [26]. I legami che esistono tra un singolo periodo (un'annata agraria) ed il resto del processo non debbono essere quindi trascurati quando utilizziamo un'impostazione dinamica.

La fondamentale relazione che intercorre tra i risultati economici di annate successive è data, al di là delle fluttuazioni stagionali e delle congiunture di mercato, dal legame funzionale che si instaura tra gli investimenti netti, operati in un certo anno, ed il reddito netto realizzato nell'anno successivo. Si tenga conto del fatto che il reddito netto è, in assenza di ricorso al mercato finanziario, la principale fonte di finanziamento degli investimenti netti i quali, per l'uso di tale risorsa, si possono trovare — soprattutto nelle imprese di tipo contadino — in aspra e perenne competizione con i consumi cui l'imprenditore vuole destinare il proprio reddito. Detti  $R_n$ ,  $R_c$ ,  $R_r$  ed  $I_n$  rispettivamente il reddito netto, il reddito consumato, il reddito risparmiato e gli investimenti netti, nelle successive annate agrarie lo stato di queste variabili si può ritenere funzionalmente legato nel modo seguente:



Le problematiche connesse all'accumulazione del capitale, in antitesi al consumo del reddito da parte dell'imprenditore, sono nella realtà un poco più complesse. Riprendendo una terminologia già usata da Iacononi in un precedente lavoro [30], si può impostare una diversa relazione con le seguenti variabili:

$$Rc_j = [ (Rl_j - Cfm_j - Rb_j) - (Il_{j+1} - M_j) ] \quad [1]$$

in cui:

- $Rc_j$  = reddito consumato dall'imprenditore nell'anno  $j$ ;  
 $Rl_j$  = reddito lordo aziendale nell'anno  $j$ ;  
 $Cfm_j$  = costi fissi monetari aziendali nell'anno  $j$ ;  
 $Rb_j$  = rimborsi finanziari eseguiti nell'anno  $j$ ;  
 $Il_{j+1}$  = investimenti lordi effettuati nell'anno  $j + 1$ ;  
 $M_j$  = mutui e prestiti contratti nell'anno  $j$  per gli investimenti da effettuare nell'anno  $j + 1$ .

Detto  $Rnm_j (= Rl_j - Cfm_j)$  il reddito netto monetario — "cash flow" della gestione aziendale ordinaria — la sequenza temporale degli stati delle variabili, ora descritte, diviene quindi:

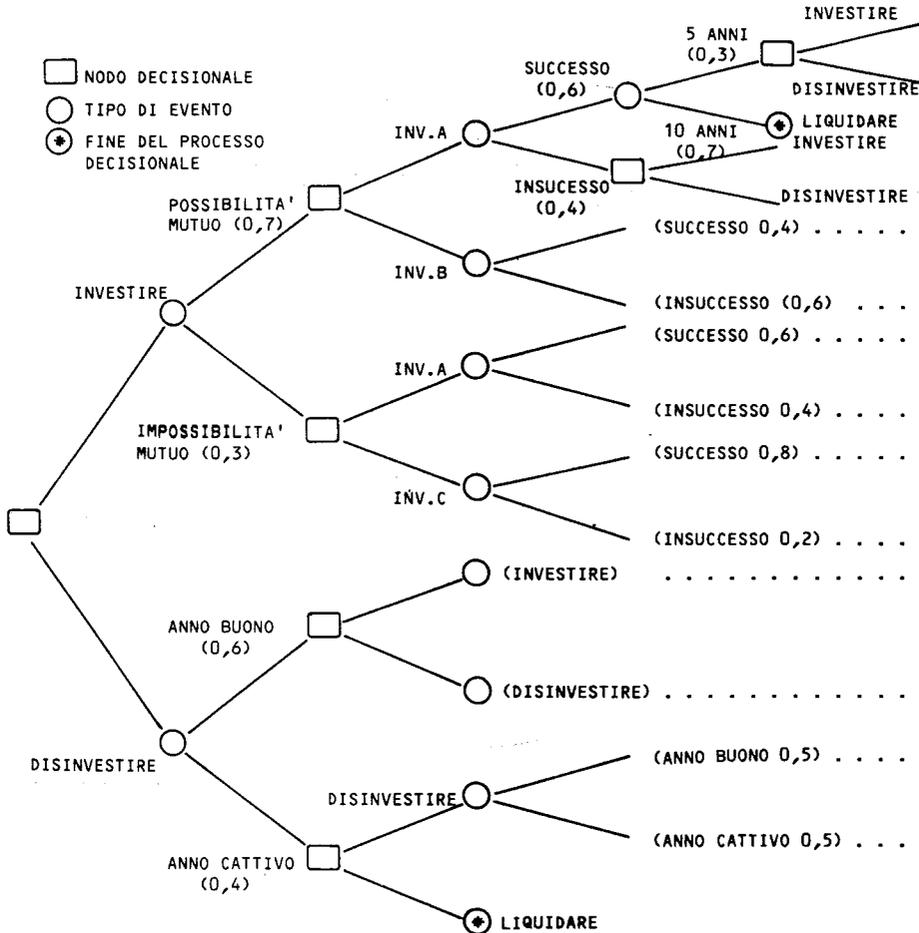
$$\begin{array}{l}
 Rnm_0 \left[ \begin{array}{l} [Rb_0 \quad - \quad M_0] \\ Rc_0 \\ Il_1 \end{array} \right. \rightarrow Rnm_1 \left[ \begin{array}{l} [Rb_1 \quad - \quad M_1] \\ Rc_1 \\ Il_2 \end{array} \right. \rightarrow Rnm_2 \left[ \begin{array}{l} [Rb_2 \quad - \quad M_2] \\ Rc_2 \\ Il_3 \end{array} \right. \rightarrow Rnm_3 \left[ \begin{array}{l} [Rb_3 \quad - \quad M_3] \\ Rc_3 \\ In_4 \end{array} \right. \rightarrow Rnm_4
 \end{array}$$

La funzione obiettivo del piano di sviluppo, detti  $K_0$  ed  $L_0$  rispettivamente il capitale ed il lavoro della situazione di partenza e  $Rnm$  il reddito netto monetario alla fine del periodo di realizzazione del piano, prevista all'anno  $t$ , può essere quindi formalizzata in questi termini:

$$Rnm_t = f (K_0, L_0, \sum_{j=1}^t Il_j, \sum_{j=0}^{t-1} Rc_j, \sum_{j=0}^{t-1} M_j, \sum_{j=0}^{t-1} Rb_j) \quad [2]$$

Uno degli strumenti più utili per impostare e poi risolvere i problemi di pianificazione dinamica è il cosiddetto "albero delle decisioni" ("decision tree"), nel quale sono disposti in sequenza temporale i nodi decisionali ("decision nodes"), contraddistinti da piccoli quadrati, e quindi i punti donde si dipartono i possibili avvenimenti ("event nodes"), rappresentati da circoletti. Lungo i rami dell'albero si trovano perciò disposti tutti i termini di un problema di scelta di tipo dinamico: "stages" (stadi, in cui si prendono le decisioni), stati

(caratteristiche del sistema in uno stage) e politiche decisionali (una qualsiasi regola da seguire nelle scelte). Da un nodo di accadimento si dipartono alcune linee che indicano il tipo di evento atteso e le sue probabilità, cui possono seguire altri "event nodes", che recano indicazioni relative ai risultati attesi, alle loro probabilità, ecc.. L'esempio seguente mostra un possibile albero delle decisioni per un'azienda agraria in procinto di presentare il piano aziendale di miglioramento [15, 39].



L'albero delle decisioni mette in evidenza che la situazione di inizio piano si può trovare collocata in un qualsiasi punto nodale di decisione "investimento/disinvestimento". L'ipotesi del disinvestimento può corrispondere ad un'elevata propensione al consumo o ad una tendenza alla destrutturazione da parte dell'imprenditore, ma anche essere il frutto di una politica che mira alla estensivizzazione delle produzioni. La situazione iniziale può essere preceduta da investimenti o disinvestimenti e quindi possedere una differente forza inerziale ai fini dello sviluppo. Anche dopo la situazione di fine piano le cose possono evolversi sia in senso positivo che negativo (vanificando in quest'ultimo caso alcuni degli obiettivi del Regolamento 797).

Un'altra condizione decisionale, che è inevitabilmente associata alla prospettiva dinamica e che l'albero delle decisioni deve contemplare, è quella relativa al grado di informazione dell'imprenditore: mentre in condizioni statiche, o stazionarie, è tutto sommato realistico presupporre condizioni di certezza, una impostazione dinamica, pur collocata in un orizzonte temporale breve, non può non tenere conto delle probabilità oggettive, ma più spesso soggettive, degli eventi previsti. In altri termini è connaturata alla prospettiva dinamica la condizione di rischio soggettivo. A tale condizione possono essere associati vari criteri decisionali (o varie politiche decisionali): di solito si assume come criterio di scelta la massimizzazione del valor medio atteso. Se agli eventi futuri l'imprenditore non è in grado di associare una stima delle loro probabilità di accadimento, le politiche decisionali possono allora assumere le più svariate configurazioni, secondo gli atteggiamenti più o meno prudentziali dell'imprenditore (decisioni in condizioni di incertezza).

Infine nell'albero delle decisioni possiamo esprimere i risultati sia in termini di flussi di reddito (associati agli eventi successo/in-successo, anno buono/cattivo, alle possibili durate, ecc.), che in termini di capitale netto finale (in caso di liquidazione dell'azienda). Ciò è perfettamente logico in una sequenza decisionale dinamica. L'output di un processo produttivo, considerato da un punto di vista dinamico, è infatti "costituzionalmente" congiunto: i suoi risultati non possono essere espressi solo dai flussi di reddito del periodo preso in esame, né dal solo stock di capitale esistente alla fine del periodo, ma dall'insieme "flussi di reddito + capitale finale".

L'obiettivo che l'imprenditore può volere rendere massimo nell'arco di tempo considerato deve essere espresso sempre in termini

di massimo vincolato: si può rendere massimo il valore attuale dei flussi di reddito del periodo, sotto il vincolo che lo stock di capitale finale sia almeno eguale a quello iniziale; ovvero si può rendere massimo lo stock di capitale finale, sotto il vincolo di mantenere i flussi di reddito del periodo almeno eguali ad una soglia minima prestabilita.

La pianificazione dinamica deve quindi non soltanto commisurare le ipotesi di investimento alle diverse situazioni di partenza ma scegliere il tipo e l'entità dell'investimento, il sentiero di sviluppo più confacente alla situazione di partenza, tenuto conto degli antefatti, ed all'investimento prescelto. A parità di costo iniziale, la redditività dell'investimento dipende dalle differenti dotazioni di capitale e di lavoro, nelle quali va ad inserirsi (cosa per tutti abbastanza ovvia), ma anche dai sentieri percorribili dopo l'investimento, essendo ogni possibile sentiero iniziale ricco di snodi successivi, ciascuno dei quali a sua volta disegna un sentiero diverso, secondo l'effetto combinato delle diverse possibili sequenze "evento/decisione/evento/decisione ..." (cosa, questa, per alcuni meno ovvia della precedente). Un contributo molto importante alla comprensione di come l'agricoltore possa giungere ad una decisione in un contesto di informazioni e di alternative, potenzialmente così ricco, è dato dal modello dinamico di Modigliani-Cohen in base al quale l'imprenditore si limita a considerare l'orizzonte temporale rilevante e le variabili ed i vincoli che in tale orizzonte sono da considerare rilevanti. Poiché le scelte future non possono essere previste con esattezza, dipendendo da eventi aleatori e dal successo/insuccesso delle scelte precedenti, e poiché l'acquisizione delle informazioni ha un costo, sono rilevanti le variabili, i vincoli che in un dato orizzonte temporale danno risultati significativamente diversi per la "prima mossa". Il criterio di ottimalità viene così a concentrarsi nella scelta della migliore prima mossa (best possible first move) [3]. Seguendo la classificazione proposta da Bartola [3], si può distinguere il processo decisionale dinamico in fasi di programmazione di lungo periodo (determinazione dell'assetto finale da raggiungere mediante il confronto tra progetti di investimento alternativi), di medio periodo (individuazione del migliore sentiero da percorrere per realizzare l'assetto finale) e di pianificazione (definizione dettagliata del percorso iniziale del sentiero prescelto, che è la parte di esso che sarà quasi certamente realizzata). Ne consegue che il piano aziendale di miglioramento si può considerare principalmente rivolto a quest'ul-

tima funzione (cioè a formulare in dettaglio la migliore prima mossa).

L'albero delle decisioni, con i suoi molteplici e divergenti punti di arrivo, ci suggerisce un'ulteriore rilevante considerazione. Nel paragrafo precedente abbiamo ricordato che un atteggiamento imprenditoriale sensibile ai "costi transazionali", di cui è portatore il tipo "I", è estremamente importante per concepire il mantenimento o la crescita della dotazione dei capitali aziendali e quindi la presentazione di un piano di miglioramento. Tale spiegazione della propensione alla pianificazione aziendale è l'unica oggi possibile in condizioni statiche (e di incertezza). Nelle condizioni dinamiche espresse dall'*albero delle decisioni* un altro e più decisivo "fattore di scelta", che può essere definito il "profitto di opportunità" ad investire in azienda, appare in una luce più soddisfacente e completa.

Riprendendo ancora la simbologia utilizzata nel lavoro prima citato [30], il patrimonio complessivamente accumulato al tempo "t" dall'imprenditore nella sua azienda è rappresentato dal capitale netto che, a partire da un dato capitale netto iniziale, si forma nel modo seguente:

$$Cn_t = [ (Cn_0 - \sum_{j=1}^t Qa_j + \sum_{j=1}^t Il_j) d - M_t ] \quad [3]$$

dove:

$M_t$  = debiti residui all'anno "t" per i mutui ancora accesi.

In uno qualsiasi dei nodi dell'albero, nei quali l'imprenditore deve assumere la decisione "investire/disinvestire", mettiamo a confronto due progetti alternativi: a) crescita dei consumi e/o del capitale netto secondo la formulazione della (1) e della (3), in base a dati progetti di investimento; b) crescita e/o mantenimento dei consumi, con decremento e/o liquidazione finale del capitale, in assenza di progetti di investimento. Dato per definito un certo orizzonte temporale di "t" anni e dati per noti tutti i possibili sentieri alternativi, che dal punto nodale si dipartono, si avrà convenienza all'investimento — e quindi alla presentazione di un piano aziendale — quando il valore attuale dei benefici netti della migliore ipotesi di sviluppo è maggiore di quello determinato in base all'ipotesi contraria di sottostare ad un processo di disinvestimento (e, di conseguenza, il "profitto di opportunità" dell'investimento risulta positivo):

$$\left[ \sum_{j=1}^t R c_a (1+i)^j - \sum_{j=1}^t I n_a (1+i)^j + C n_{at} \right] > \left[ \sum_{j=1}^t R c_b (1+i)^j + C n_{bt} \right] \quad [4]$$

A tutte le considerazioni prima fatte, per dimostrare il non scontato esito della decisione in condizioni dinamiche e di incertezza, un'altra se ne deve aggiungere di non minore importanza: le successive scelte di investimento/disinvestimento influenzano sensibilmente l'entità, la composizione e quindi la trasferibilità del capitale netto finale. La trasferibilità del capitale è in funzione del coefficiente di disponibilità "d". Un'elevata percentuale di immobilizzazioni patrimoniali, ereditate dal passato, favorisce la propensione all'investimento aziendale in una sorta di circolo virtuoso, che in presenza di un apprezzabile indebitamento può anche rivelarsi perverso; un elevato valore percentuale delle attività correnti, con un indebitamento ridotto al minimo, può al contrario predisporre alla propensione opposta, sebbene in teoria la condizione ideale per fare investimenti fissi sia proprio la disponibilità di un consistente "capitale circolante netto".

Tirando le somme di quanto abbiamo detto a proposito degli aspetti tecnico-economici ed economico-finanziari della pianificazione aziendale, il modello decisionale del piano di miglioramento materiale dovrebbe essere concepito come una matrice di programmazione lineare "multistage". Tale matrice dovrebbe essere formata da tante submatrici per quanti sono gli anni dell'orizzonte temporale considerato: ciascuna submatrice, a sua volta, dovrebbe contenere processi, vincoli e coefficienti sia dell'azienda agricola che dell'ambiente esterno, oltre alle necessarie attività di trasferimento (Tab. 2).

Gli aspetti salienti del modello dinamico espresso dalla matrice "multistage" si concentrano nelle attività di trasferimento, che si possono suddividere in due categorie: quelle che trasferendo fattori consentono la conservazione e/o l'accumulazione delle risorse produttive e quelle che, trasferendo da un anno all'altro i materiali di scarto, i rifiuti, la materia e l'energia non più recuperabili, ben definiscono i fenomeni di accumulo (inquinamento) e di dissipazione che tendono a modificare in senso negativo l'ambiente naturale. La conservazione/accumulazione dei fattori produttivi nel tempo non va riferita soltanto ai capitali, ma in senso più lato anche alla fertilità della terra ed alla professionalità degli operatori.

TAB. 2.

ATTIVITA							FATTORI-FONDO ED ALTRI VINCOLI
ANNO 1				ANNO 2			
Azienda			Ambiente		Azien.	Ambien.	
prod.	acq.	trasf.	prod.	trasf.	prod.	prod.	
$i_1$	$-i_1$	$i_1$					(anno 1) $T_i, L_i, K_i, C_i, ES_i$
$i_1$		$i_1$					$EC_i, MR_i$
$-i_1$		$i_1$					$W_i$
$-i_1$	$i_1$		$a_1$	$a_1$			$T_a, L_a, K_a, C_a, ES_a$
			$a_1$	$a_1$			$EC_a, MR_a$
$-a_1$			$-a_1$	$a_1$			$W_a$
$-a_1$			$-a_1$	$a_1$			$Ed_a, MD_a, R_a$
		$-i_2$			$i_2$		(anno 2) $T_i, L_i, K_i, C_i, ES_i$
		$-i_2$			$i_2$		$EC_i, MR_i$
		$-i_2$			$-i_2$		$W_i$
				$-a_2$		$a_2$	$T_a, L_a, K_a, C_a, ES_a$
				$-a_2$		$a_2$	$EC_a, MR_a$
				$-a_2$	$-a_2$	$-a_2$	$W_a$
				$-a_2$	$-a_2$	$-a_2$	$Ed_a, MD_a, R_a$

Ci rendiamo perfettamente conto che la traduzione pratica in un modello dinamico, che inquadri contestualmente problematiche micro (aziendali) e macro (ambiente e resto dell'economia) sia allo stato dell'arte del tutto futuribile. Tra le altre cose, sarebbe oltremodo difficile contemperare l'orizzonte temporale e gli obiettivi di

un piano aziendale con quelli dell'economia in generale ed, a maggior ragione, dell'ambiente. Se la visione aziendale è troppo angusta nell'ottica del piano di miglioramento, l'inserimento dell'azienda in un macromodello può apparire, e senza dubbio lo è, velleitario o provocatorio. In effetti un intento provocatorio non si può negare. Esso è principalmente indirizzato contro le paurose insufficienze dei servizi di assistenza tecnica e degli apparati tecnici regionali che dovrebbero, rispettivamente, stimolare e controllare l'applicazione del 797 e, più in generale, gestire la riconversione delle produzioni e delle tecniche agricole per rispondere alle pressanti esigenze di tutela dell'ambiente e della salute dei consumatori.

Per quanto riguarda l'argomento specifico della relazione e più in generale i temi trattati in questo incontro di studio del Ce.S.E.T., utilizzeremo questo ampio quadro introduttivo per formalizzare alcuni principi metodologici e le relative prassi operative, tra le quali a noi spetta discutere il ruolo — in certo qual senso "estimativo" — delle aziende di riferimento.

Prima di passare alla trattazione del tema non appare inutile delineare alcune ricadute metodologiche dei principi teorici, ben consapevoli che le questioni specifiche sono dibattute in altra relazione.

I punti che vorremmo rapidamente toccare sono: l'obiettivo dell'impresa nel lungo periodo; il rischio connesso con il mercato (dopo avere già affrontato il problema del rischio tecnico nell'*albero delle decisioni*); il ruolo molto importante dell'analisi finanziaria nelle decisioni di investimento; gli strumenti metodologici più adatti per recepire tutte le istanze precedentemente illustrate.

Nell'ambito della normativa sui piani aziendali di sviluppo e di miglioramento l'obiettivo è fissato esogeneamente all'impresa: nell'uno e nell'altro caso occorre incrementare il reddito di lavoro per unità lavorativa impiegata (fino ad un certo livello — il reddito di riferimento — per il piano di sviluppo; in modo significativo per il piano di miglioramento). Ebbene a noi sembra che il reddito di lavoro per U.L.U. si approssimi, più del reddito netto che si adotta nei giudizi di convenienza sugli investimenti nei casi non vincolati dalla legge, a quella *nozione di reddito consumato minimo vitale*, che si deve assumere nella dimensione dinamica direttamente come obiettivo (o come vincolo).

Per quanto riguarda l'impostazione della funzione obiettivo nel modello di programmazione lineare "multistage" è possibile preve-

dere meccanismi abbastanza elastici, tali da consentire la parificazione del reddito di lavoro per U.L.U. nell'anno finale, sotto il vincolo del mantenimento di prestabiliti livelli di consumo nel periodo di realizzazione del piano: in pratica si deve massimizzare il "cash flow" totale (entrate ordinarie meno uscite ordinarie, per ricavi e costi di gestione, ed uscite/entrate straordinarie per gli investimenti fissi ed i relativi finanziamenti esterni). Uno schema possibile è quello di Tab. 3, nel quale non compaiono i coefficienti finanziari, necessari per attualizzare i valori, né i possibili finanziamenti esterni (la presenza dei quali ridurrebbe il fabbisogno di autofinanziamento, cioè i prelievi dal fondo cassa aziendale).

Le variabili prezzi dei prodotti e dei fattori hanno un peso determinante sugli esiti dei piani aziendali. L'assunzione che i prezzi di inizio piano si mantengano costanti fino al completamento del piano stesso, ed anche oltre, è evidentemente un'ipotesi irrealistica in un'ottica dinamica (è solo accettabile in un'ottica statica o stazionaria). Qualora non fosse possibile disporre di proiezioni di fonte attendibile, l'unico modo per inserire la variabilità dei prezzi attesi nel giudizio di convenienza è l'accettazione delle probabilità soggettivamente stimate dall'imprenditore (sintetizzate in quelle previsioni di "successo"/"insuccesso" disseminate lungo i rami dell'*albero delle decisioni*). Ai fini delle previsioni dei prezzi l'azienda di riferimento non può offrire indicazioni importanti, fatta eccezione per l'implicita considerazione del rischio (soggettivo) documentata dalla tipologia e/o dalla dimensione degli investimenti in essa esistenti.

L'analisi della redditività dei capitali, in parte riconducibile alla disponibilità dei dati economico-finanziari di aziende di riferimento, è anch'essa estremamente importante ai fini delle valutazioni dei piani aziendali. La scelta del saggio da applicare ai capitali investiti, nei tradizionali giudizi di convenienza economica degli investimenti, ovvero la scelta del tasso di sconto per il calcolo del valore attuale dei benefici e dei costi costituiscono opzioni notoriamente decisive ai fini del risultato finale del giudizio.

Il saggio di fruttuosità degli investimenti nelle aziende di riferimento permetterebbe di delimitare il campo di variabilità dei saggi di rendimento attesi dagli agricoltori, ovvero da essi ritenuti soggettivamente soddisfacenti. In ogni caso tali informazioni renderebbero meno indispensabile la problematica ricerca dei tassi di investimento alternativi (tassi di opportunità). Evidentemente tali dati sono importanti per piani aziendali i cui elementi di bilancio,

TAB. 3. -

ATTIVITÀ a.1°				ATTIVITÀ a.2°				ATTIVITÀ a.3°			VINCOLI DI REDDITO
prod.	inv.	trasf.		prod.	inv.	trasf.		prod.	inv.	trasf.	E/O DI CAPITALE
a <sub>1</sub>	a <sub>1</sub>	a <sub>1</sub>	a <sub>1</sub>								= < fondo cassa a.1
a <sub>1</sub>	-a <sub>1</sub>										= < capitale a.1
a <sub>1</sub>			-a <sub>1</sub>								= < lavoro a.1
											= > consumi a.1
-a <sub>2</sub>			-a <sub>2</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>2</sub>				= < fondo cassa a.2
	-a <sub>2</sub>			a <sub>2</sub>	-a <sub>2</sub>						= < capitale a.2
				a <sub>2</sub>							= < lavoro a.2
							-a <sub>2</sub>				= > consumi a.2
				-a <sub>3</sub>			a <sub>3</sub>	a <sub>3</sub>	a <sub>3</sub>	a <sub>3</sub>	= < fondo cassa a.3
	-a <sub>3</sub>				-a <sub>3</sub>			-a <sub>3</sub>	-a <sub>3</sub>		= < capitale a.3
								a <sub>3</sub>			= < lavoro a.3
								-a <sub>3</sub>		-a <sub>3</sub>	= reddito di lavoro (= U.L. × redd. compl.)

tra cui i tassi di interesse da applicare ai capitali, non siano strettamente vincolati da norme di legge.

Gli indici che ci permettono di differenziare la redditività del capitale dell'azienda in generale da quella del capitale proprio (e quindi di riflesso anche la redditività del capitale di terzi) sono il R.O.I. (return on investment) ed il R.O.E. (return on equity): il primo si ottiene facendo il rapporto tra il reddito operativo (nel nostro caso reddito netto più interessi passivi sui mutui e meno gli utili straordinari e/o extraziendali) e l'insieme delle attività patrimoniali (capitale investito); il secondo è dato dal rapporto tra utile netto di esercizio (reddito netto più gli utili straordinari e/o extraziendali) ed il capitale netto (cioè attività patrimoniali meno debiti e mutui). Entrambi gli indici possono essere scissi in varie componenti elementari che qui non interessano. Gli indici ROI e ROE dovrebbero essere determinati sia per la situazione di inizio piano che per quella finale; na-

turalmente dovrebbero essere desumibili come parametri tipici dalle aziende di riferimento.

Con gli indici di bilancio (ROI, ROE, ecc) si entra nel vivo dell'analisi finanziaria la quale, dato il quadro generale delle problematiche della pianificazione aziendale prima tracciato, appare uno strumento di analisi consuntiva (situazione iniziale) e preventiva (situazione finale del piano) altrettanto importante, se non di più, dello stesso bilancio economico. In una prospettiva dinamica la funzione obiettivo dell'imprenditore si sposta dal reddito netto (o di lavoro) al reddito consumabile, proprio perchè nel lungo periodo gli investimenti sono costi monetari, mentre nel breve periodo — ma anche in quella falsa dimensione temporale di lungo periodo che è l'ipotesi stazionaria — gli ammortamenti sono costi calcolati.

Lo scopo prioritario dell'analisi finanziaria è la verifica che la gestione finanziaria dell'impresa sia in equilibrio, cioè conservi la capacità di fare fronte agli impegni assunti (dall'imprenditore verso i fornitori, le banche e la famiglia) evitando di pregiudicare l'equilibrio economico, inteso quest'ultimo come la capacità di mantenere nel tempo un'adeguata remunerazione di tutti i fattori della produzione. L'analisi finanziaria, detta anche analisi di bilancio, parte dalla riclassificazione dello stato patrimoniale e del conto economico e si sviluppa in analisi di tipo statico e dinamico. L'analisi statica si articola in analisi strutturale ed in analisi per indici (per noi la più nota); l'analisi dinamica a sua volta può assumere la forma di confronti intertemporali di indici statici, ovvero quella dell'analisi per flussi (di cassa e dei fondi). Si rinvia alla letteratura in materia per i necessari richiami [23]. In questa sede riteniamo giusto proporre di integrare il tradizionale bilancio economico consuntivo e preventivo, oltre che con gli elaborati tecnici di cui abbiamo parlato in precedenza, anche con i seguenti elaborati di analisi finanziaria: lo stato patrimoniale riclassificato seguito dall'analisi strutturale (margini di struttura, margini di tesoreria, capitale circolante lordo e netto) e dagli indici statici (indici di composizione, di solidità e, soprattutto, di copertura o di solvibilità); l'analisi dei flussi di cassa per periodi di gestione significativi, dato l'ordinamento produttivo dell'azienda, e dei relativi indici; l'analisi dei flussi dei fondi ed il calcolo degli indici derivati, tra i quali un posto di assoluta priorità deve essere assegnato agli indici "reddito consumato/reddito netto", "reddito consumato/cash flow (reddito netto + quote di amm.)", "investimenti/fonti", "investimenti/fonti interne", "autofi-

nanziamento lordo e netto” e “copertura finanziaria degli investimenti”.

Abbiamo in precedenza criticato l'uso del bilancio economico per la redazione dei piani aziendali, soltanto però nella misura in cui la sua impostazione possa far assumere come specifica l'assunzione dell'ipotesi di statica comparata. Qualora l'estensore del piano sia consapevole di trattare scelte che si collocano naturalmente in condizioni dinamiche e di incertezza, proprio in conseguenza di tale consapevolezza il bilancio economico resta l'unico strumento operativo di pianificazione sufficientemente flessibile per adeguarsi alle più diverse sfaccettature del problema di scelta. Altro argomento a favore del bilancio preventivo è il fatto che non si conoscono schemi alternativi per presentare una situazione consuntiva, sia per l'azienda per la quale si redige il piano che per le aziende di riferimento.

Per quanto riguarda l'analisi economica preventiva, il bilancio economico opportunamente meccanizzato (basta l'uso di un qualsiasi “foglio elettronico” su un qualsiasi personal computer) diviene un ottimo strumento di pianificazione globale perché consente di operare “sul posto”, “in tempo reale” e — ciò che è il pregio più importante — “sotto il controllo dell'imprenditore”: controllo che, partendo dalla comprensione dell'impostazione e dell'esecuzione dei calcoli, diviene fattore decisivo per il coinvolgimento diretto dell'agricoltore come fonte di informazione e come responsabile delle ipotesi di sviluppo, dell'assunzione dei vincoli e della più corretta definizione possibile della funzione obiettivo da massimizzare. Va da sé che il contributo del tecnico resta indispensabile per le nuove frontiere della tecnica, soprattutto in rapporto alla conservazione dell'ambiente; così come quello dell'esperto bancario di economia e finanza aziendale che deve prima consigliare, e poi valutare in sede critica, la stesura del piano aziendale.

La stesura ed il controllo dei piani aziendali sarebbero facilitati se fossero disponibili idonei modelli di riferimento per tipologia produttiva (aziende reali, medie aziendali, modelli teorici, ecc.). Per quanto abbiamo detto a proposito dei rapporti agricoltura-economia-ambiente e del loro possibile inserimento in modelli intertemporali dobbiamo concludere che vi è ancora un largo spazio per la ricerca economico-agraria in questo campo.