SENATO DELLA REPUBBLICA

XIII LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI CON SEDE IN ITALIA

1° Resoconto stenografico

SEDUTA DI GIOVEDÌ 15 MAGGIO 1997

Presidenza del Presidente CAPONI
indi del vice presidente PALUMBO

IC 0305

TIPOGRAFIA DEL SENATO (600)

INDICE

Audizione del dottor Ruggero Cominotti e del professor Sergio Mariotti

PRESIDENTE:
– CAPONI *(Rifond. Com.-Progr.)* . . . . *Pag.* 3, 11, 12 e *passim*
– PALUMBO *(PPI)* 21, 23

CAZZARO *(Sin. Dem.-l'Ulivo)* 13
MACONI *(Sin. Dem.-l'Ulivo)*. 11, 14
NAVA *(CCD)* 12
NIEDDU *(Sin. Dem.-l'Ulivo)* 13
PALUMBO *(PPI)* 12
TRAVAGLIA *(Forza Italia)* 11

COMINOTTI . . . . . *Pag.* 8, 19, 21
MARIOTTI 3, 14

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Ruggero Cominotti, in rappresentanza della R. & P. e il professor Sergio Mariotti del Politecnico di Milano.

I lavori hanno inizio alle ore 15,20.

Presidenza del presidente CAPONI

Audizione del dottor Ruggero Cominotti e del professor Sergio Mariotti

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'indagine conoscitiva sulle imprese multinazionali con sede in Italia.

Ringrazio il dottor Cominotti ed il professor Mariotti per aver aderito all'invito della nostra Commissione. È questa la prima audizione, nell'ambito di un ampio e articolato programma di indagine sulle imprese multinazionali con sede in Italia, che la nostra Commissione svolgerà per mettere a fuoco la materia, in vista di soluzioni legislative che adeguino il nostro sistema alle esigenze della mutata realtà industriale e imprenditoriale internazionale.

Do ora la parola ai nostri ospiti per svolgere un intervento introduttivo e ricognitivo sulle problematiche oggetto della nostra indagine.

MARIOTTI. Signor Presidente, onorevoli senatori, riferirò alcuni dati ed informazioni anche di carattere statistico, confidando nella vostra attenzione e nella vostra memoria. Il modo migliore per iniziare la mia esposizione è quello di fornire alcune informazioni molto generali sullo stato dell'arte e sulle tendenze evolutive degli investimenti diretti esteri in Italia e quindi sulla presenza di imprese multinazionali nel nostro paese.

L'analisi che intendo svolgere oggi riguarderà unicamente la presenza delle imprese multinazionali in attività di produzione industriale, questione di obiettivo interesse per la vostra Commissione. I riferimenti e i dati che vi fornirò, pertanto, sono relativi alla presenza nel nostro paese di imprese multinazionali, con partecipazioni di controllo, in *joint venture* o anche con partecipazioni di minoranza in attività di produzione; pertanto, non tratteremo – a meno che non lo riteniate opportuno – le attività di servizio e commerciali, che costituiscono ovviamente un altro aspetto importante per questo settore.

Prima di trattare la questione relativa alla presenza delle imprese multinazionali estere in Italia, è abbastanza utile fornire almeno un dato comparativo tra la presenza estera in Italia e la presenza italiana

all'estero. In linea di massima si può affermare che allo stato attuale la presenza all'estero delle nostre imprese in attività produttive, in particolare per quanto riguarda l'indicatore dell'occupazione, cioè degli occupati generati all'estero, è paragonabile, se non addirittura superiore, alla presenza di multinazionali estere in Italia. Per darvi un'idea della consistenza, vi riporto alcuni dati: le multinazionali estere in italia attivano 527.000 addetti all'interno delle loro attività partecipate o controllate, mentre le imprese multinazionali italiane all'estero attivano 595.000 addetti. Si tratta, quindi, di una quantità superiore, anche se in termini di fatturato la situazione si rovescia, perchè le imprese multinazionali estere in Italia registrano un fatturato di circa 212.000 miliardi di lire, mentre le imprese multinazionali italiane all'estero hanno un fatturato di circa 157.000 miliardi di lire. Vi è, pertanto, uno sbilanciamento a favore delle imprese multinazionali in Italia dovuto ad un fatto ovvio, cioè che parte significativa della presenza italiana all'estero è nei paesi in via di sviluppo, nei paesi dell'Est o in altre aree dove il fatturato per addetto è obiettivamente più basso del nostro non solo per ragioni di produttività, ma anche a causa dei cambi valutari.

Questo quadro è stato oggetto di una dinamica molto accelerata negli ultimi 10 anni; al riguardo si deve tener presente che in passato il rapporto era totalmente squilibrato a favore delle multinazionali estere in Italia: 10 anni fa la loro consistenza era circa doppia di quello delle partecipazioni italiane all'estero. Vi è stato, pertanto, un consistente inseguimento delle imprese multinazionali italiane.

Vi riferisco questi dati, come quadro di riferimento iniziale, solo per darvi un'idea comparativa. Oggi, infatti, non ci occuperemo della internazionalizzazione attiva delle imprese italiane all'estero, ma solo della presenza di multinazionali estere in Italia.

Inoltre si deve tenere presente – ed è l'ultimo riferimento che faccio – che in ogni caso, rispetto ai paesi più avanzati, la posizione italiana è relativamente diversa: i maggiori paesi industrializzati del mondo hanno una presenza all'estero più consistente rispetto a quella delle imprese multinazionali estere nel loro paese – tengo molto a sottolineare questo aspetto – non in ragione del maggior tasso di penetrazione delle multinazionali estere all'interno del paese, quanto invece in ragione della maggiore forza nei processi di internazionalizzazione attiva. Pertanto, l'incidenza della presenza di imprese multinazionali all'interno del nostro paese è del tutto paragonabile, se non in alcuni casi inferiore, a quella degli altri Stati europei; viceversa, registriamo una minore attività, seppure in forte ripresa, delle imprese italiane all'estero. Tutto ciò, comunque, potrà essere oggetto di domande o di richieste di chiarimento.

Per quanto riguarda, invece, gli aspetti più strettamente inerenti la partecipazione estera in Italia, vi riferisco alcuni dati generali: oggi in Italia vi sono circa 1.600 filiali di multinazionali estere di natura produttiva (cioè che hanno stabilimenti di produzione), siano esse filiali nel senso proprio del termine, cioè imprese controllate da multinazionali estere, siano esse imprese partecipate dall'estero con quote di minoranza. Le imprese con un controllo stretto delle multinazionali estere sono

circa 1.400, quindi una parte largamente preponderante del totale, mentre le partecipazioni di minoranza riguardano solamente il 15 per cento dell'insieme: pertanto, l'85 per cento delle partecipazioni industriali – sono i dati che vi illustrerò da ora in poi – riguarda partecipazioni di controllo.

Negli ultimi anni la tendenza di tali dati ad aumentare è stata molto lieve: in 10 annni si è passati da 1.200-1.250 filiali ad oltre 1.600 e, per quanto concerne dli occupati, da 460.000-470.000 dipendenti a 527.000-530.000 (sono dati riferiti al 1996). C'è stata, quindi, un'espansione delle attività delle imprese multinazionali nel nostro paese anche se complessivamente, tenuto conto di un arco di tempo di 10 anni, si tratta di un'espansione moderata, che ha interessato soprattutto nuove iniziative e partecipazioni industriali di provenienza estera. L'andamento, crescente dal 1986 fino all'inizio degli anni '90, con oltre 200 nuove iniziative l'anno, si è successivamente quasi dimezzato con circa un centinaio di nuove iniziative l'anno, al netto dei disinvestimenti effettuati.

Diverso è il giudizio che si può dare sul numero dei dipendenti coinvolti perchè, soprattutto negli ultimi anni e in particolare in relazione al fenomeno delle acquisizioni di partecipazioni dismesse dal settore pubblico, vi sono state alcune *joint ventures* in attività che presentavano numeri consistenti in relazione ai dipendenti. Ricordo a questo proposito la Nuovo Pignone, oppure la Siv nel settore del vetro, aziende inizialmente a partecipazione pubblica poi passate sotto il controllo di gruppi multinazionali. Pur esssendo stato coinvolto un numero consistente di occupati non sono state comunque raggiunte le punte realizzate alla fine degli anni '80. All'epoca le iniziative consentivano di impiegare 50.000 addetti ogni anno, mentre oggi tale cifra si è ridotta fino ad un minimo di 10.000 dipendenti l'anno.

L'altro fatto che va sicuramente segnalato tra i fattori produttivi generali è l'incidenza di quelli che in gergo vengono chiamati investimenti *greenfield*, vale a dire, sul tappeto verde. Con questo termine si intendono le iniziative industriali *ex novo*, cioè la realizzazione di nuove attività produttive e non le acquisizioni di attività o imprese già esistenti nel paese.

Quest'incidenza è mediamente bassa in tutti i paesi industrializzati perchè la gran parte delle attività delle multinazionali si svolge oggi prevalentemente attraverso acquisizioni e fusioni. Anche in Italia, dall'inizio degli anni '90 ad oggi, l'incidenza è diminuita, collocandosi attualmente, rispetto al 15 per cento circa della fine degli anni '80, intorno ad un 6-7 per cento del totale delle iniziative.

Con questo non si vuole dare di per sè un giudizio negativo sul fenomeno delle acquisizioni – anche perchè in molti casi l'acquisizione di imprese esistenti si traduce nella sopravvivenza o in nuove opportunità di sviluppo per le imprese stesse –, ma soltanto segnalare il fatto che tale caduta degli investimenti *ex novo* è indicativa della difficoltà delle imprese multinazionali di trovare spazio nel nostro paese per nuovi insediamenti produttivi.

Da un punto di vista generale è bene evidenziare da quali paesi provengono prevalentemente le multinazionali e quali sono state le tendenze più recenti. Intanto, va osservato che il 70 per cento circa delle multinazionali presenti nel nostro paese hanno la casa-madre in Europa. Mi riferisco principalmente alla Francia, il paese che ha maggiori investimenti in Italia, alla Germania e alla Gran Bretagna. Gli Stati Uniti rappresentano orientativamente un quarto del fenomeno complessivo e bisogna sottolineare che questa incidenza, negli ultimi anni in lieve ripresa, negli anni '60 rappresentava un terzo del totale. Oggi tale percentuale si è ridotta non in seguito ad un disinvestimento delle imprese americane in Italia – infatti la loro presenza è rimasta significativa e più o meno costante –, ma per la crescita degli investimenti da parte delle multinazionali europee.

Il Giappone invece ha una presenza molto marginale, intorno al 2,5-3 per cento, in quanto le multinazionali hanno orientato i loro investimenti soprattutto verso i paesi anglosassoni, la Francia e la Germania. Negli ultimi anni, dal 1993 al 1996, le realtà più dinamiche e con maggiori investimenti in Italia sono state quella nordamericana e quella europea, mentre i giapponesi non solo non hanno intrapreso nuove iniziative, ma anzi hanno avviato dei processi di razionalizzazione che li hanno portati a disinvestire dall'Italia.

Al fine di garantire una panoramica più completa rispetto ai settori prevalenti di investimento delle multinazionali americane nel nostro paese, si sottolinea che in proporzione la presenza è particolarmente importante nel settore dell'alta tecnologia e nei settori basati sulla scienza. Orientativamente, considerando l'insieme di imprese che operano nei settori della farmaceutica, telecomunicazioni, informatica, elettronica, chimica fine e in quelli ad alta tecnologia possiamo dire che circa la metà, in termini di dipendenti e di fatturato, è rappresentata da imprese controllate o partecipate da multinazionali. Una presenza significativa in questi settori si accompagna ad una presenza rilevante anche nei grandi settori oligopolistici, quelli che a livello mondiale sono caratterizzati da forti economie di scala (mi riferisco ai comparti della gomma, del cemento e ad altre attività di produzione in larga scala), e abbastanza consistente in settori quali l'elettromeccanica strumentale o altri specialistici.

I settori tradizionali sono naturalmente oggetto di minore interesse e ciò vale in tutto il mondo in quanto in questi campi il veicolo fondamentale dell'internazionalizzazione è spesso la commercializzazione, e cioè la presenza attraverso forme commerciali piuttosto che attraverso investimenti diretti. Va comunque segnalato che negli ultimi anni è cresciuto l'interesse delle multinazionali.

Per esempio, nel comparto tessile-abbigliamento un numero crescente di imprese multinazionali sono interessate ad una presenza nel nostro paese anche in relazione a strategie commerciali di utilizzo del marchio italiano, il *made in Italy*, come base fondamentale per attività di penetrazione commerciale in Europa o in altre aree dell'Occidente.

Per fornirvi una panoramica conoscitiva, voglio comunicarvi alcuni dati relativi alle aree geografiche ove si concentra maggiormente l'inve-

stimento delle multinazionali. Non c'è da stupirsi se il comportamento delle multinazionali accentua le tendenze degli investitori nazionali: infatti la presenza è massiccia nelle aree del Nord Italia, mentre è modesta nel Centro-Sud e soprattutto nel Mezzogiorno d'Italia. In Lombardia ed in Piemonte sono localizzati la metà degli stabilimenti delle multinazionali presenti in Italia: se si aggiungono le regioni del Nord-Est (Triveneto, ma anche Emilia Romagna) si arriva ad una presenza del 75 per cento; il rimanente quarto è diviso tra Centro e Sud Italia: in particolare il Sud raggiunge percentuali intorno al 15 per cento sul totale della allocazione degli stabilimenti. In relazione dunque alla consistenza economica del Mezzogiorno la presenza delle multinazionali è molto contenuta, anche se posso dire, a conforto, che negli ultimi anni c'è stato un incremento, seppure modesto, della presenza delle multinazionali al Sud soprattutto però in connessione alle dismissioni delle partecipazioni statali. Infatti l'acquisizione da parte delle multinazionali di attività dismesse dalle partecipazioni statali, localizzate storicamente nel Sud, ha determinato l'aumento della loro presenza e incidenza. Le altre aree in cui è avvenuta una espansione nel tempo sono state quelle del Nord-Est: l'incidenza è passata dal 17 per cento del 1986 al 22 per cento del 1996. Si tratta di regioni che hanno avuto una dinamica di sviluppo più accentuata ed il fenomeno si riflette in un aumento della presenza delle multinazionali anche rispetto al triangolo industriale storico, e cioè le aree del Nord-Ovest, che invece hanno subìto una lieve contrazione: dal 55 per cento al 52 per cento.

Un'ultima considerazione è relativa alle tendenze degli investimenti a più alto valore aggiunto da parte delle multinazionali estere nel paese, e cioè investimenti in attività di ricerca e sviluppo o comunque pregiate. Il quadro è difficile da ricostruire nel senso che non esiste allo stato attuale una ricerca approfondita su questi aspetti, ma si può dire che la situazione è variegata. In alcuni campi di attività la presenza delle multinazionali ha certamente contribuito ad arricchire tecnologicamente il paese; esse infatti hanno scelto l'Italia come base e capofila in alcuni settori per produzioni ad alta tecnologia. In altri campi è avvenuto l'opposto, e cioè la presenza multinazionale in qualche modo, sulla base di una razionalizzazione operata da queste imprese in una dimensione transnazionale, spesso europea, ha comportato un arretramento. Il bilancio è molto difficile da trarre, ma il comportamento delle multinazionali estere non è certamente molto dissimile dal comportamento delle multinazionali italiane. Infatti le grandi imprese industriali italiane agiscono fondamentalmente nello stesso modo: fanno baricentro sull'Italia relativamente ai settori dove ci sono possibilità di crescita, dove c'è anche un'offerta di strutture e servizi alle imprese, ma anche competenze scientifiche e tecnologiche avanzate, e allocano invece in altre aree industriali del mondo attività che in Italia trovano uno scarso supporto. È dunque difficile fare un bilancio complessivo del fenomeno: mi auguro che al termine di questa indagine riusciate a trarre un giudizio più meditato di quanto non possa essere dato all'esordio, ma ribadisco che è un terreno sul quale è molto difficile esprimere valutazioni di natura sommaria o sintetica.

COMINOTTI. Voglio affrontare due temi: innanzi tutto la multinazionalizzazione nel campo delle imprese produtttrici di servizi reali e finanziari per le imprese, ma anche in generale dei servizi destinati alla persona; in secondo luogo, il finanziamento delle attività di promozione per l'attuazione dinvestimenti esteri che, come sapete, è avvenuto per anni.

Per quanto riguarda gli investimenti nei settori dei servizi, mi riferisco a quelli che hanno una più diffusa multinazionalizzazione nel mondo, vale a dire la certificazione di bilancio, l'*auditing*,la consulenza direzionale, la pubblicità, i servizi informatici e il *sofware*, i servizi di telecomunicazione, i servizi di ingegneria; relativamente ai servizi finanziari, il *banking* e i servizi assicurativi; per quanto riguarda i servizi destinati alle persone, quelli turistici e la grande distribuzione commerciale. In tutti questi campi la presenza di multinazionali estere in Italia è comunque notevole, e in alcuni casi consistente. Nel settore della certificazione dei bilanci e del *management consulting* è determinante: senza partecipazioni estere sarebbe ben poco l'apporto delle imprese a base italiana. In altri settori la presenza di imprese estere, soprattutto nel campo dei servizi di ingegneria sia di costruzione che industriale, è abbastanza importante, ma va anche rilevata una presenza consistente di imprese a base italiana che hanno avuto una certa diffusione a livello mondiale. Complessivamente nel settore dei servizi reali e finanziari alle imprese è scarsa la presenza italiana, ed è dunque forte la partecipazione di imprese estere per le quali l'Italia è un mercato importante. Tra l'altro, nella maggior parte dei casi, in questi campi le imprese di servizi a base estera si sono insediate nel nostro paese proprio perchè le principali multinazionali estere nel settore manifatturiero non trovavano questi servizi; c'è quindi stato un vero e proprio trascinamento. *Ex post*, si può dire ciò sia avvenuto in base ad una precisa strategia; e avvenuto così, ma non poteva essere diversamente. È accaduta la medesima cosa nel campo della pubblicità, in quello dell'*auditing* o in quello del *management consulting*.

Queste posizioni non si sono determinate soltanto per l'arretratezza delle nostre imprese di servizio o per la scarsa esternalizzazione delle imprese industriali (alcune delle quali, come Montedison e Fiat, hanno provveduto, anche se in ritardo rispetto agli altri paesi ma più che altro per i limiti legislativi. Ad esempio, la legislazione sulla certificazione di bilancio è nata molto in ritardo per la resistenza del tradizionale controllo dei collegi sindacali. Quindi, posizioni antagoniste e di resistenza hanno posto dei limiti, senza i quali probabilmente negli anni '60 e '70 sarebbero sorte imprese a base italiana di certificazione di bilancio; purtroppo ciò non è avvenuto proprio per i ritardi della nostra legislazione in materia. Quindi, le uniche imprese che in Italia hanno svolto un servizio di certificazione di bilancio sono state quelle a partecipazione estera, che hanno dovuto farlo nei riguardi della casa-madre; non essendoci però nessuna impresa in grado di svolgere questo servizio qui in Italia, si sono portate le filiali che hanno un *auditing* interno.

Questa situazione è molto diversa da quella che il professor Mariotti vi ha sintetizzato nel campo dell'industria manifatturiera; per

quanto riguarda i servizi si è avuta una forte multinazionalizzazione e una forte internazionalizzazione, ma quasi esclusivamente in entrata. Credo che sia utile aggiungere, per quanto riguarda i servizi, questa considerazione di carattere generale; si potrebbe andare avanti, perchè in molti altri campi si sono registrati vincoli corporativi e di legge. Nel settore della grande distribuzione, ad esempio, i vincoli legislativi hanno impedito il rafforzamento nel mercato interno delle imprese operanti nel settore, che poi si sono scoperte deboli proprio a causa dell'assenza di un mercato domestico forte. Attualmente le imprese della grande distribuzione italiana non hanno la forza per accedere al mercato estero che, comunque, è già abbastanza saturo; diversamente, il mercato italiano lascia ancora un grande spazio alle imprese estere, che trovano nel nostro paese grosse possibilità di espansione.

Per fare un altro esempio, nel campo dell'ingegneria vige una legge che risale addirittura al 1938, collegata alle persecuzioni razziali: i non iscritti all'albo degli ingegneri e degli architetti non potevano firmare progetti e gli ordini professionali escludevano i cittadini italiani di razza ebraica. Tuttora non è possibile che una società di ingegneria firmi un progetto, però l'ordine di ingegneria ha sollevato la questione, che è stata anche affrontata in sede giudiziaria. Adesso la situazione è cambiata, ma quella legge del 1938 è tuttora il larga parte vigente. Tutto questo è assai singolare e, anche se si tratta di questioni di poco conto, ha certamente rallentato lo sviluppo delle imprese di ingegneria in Italia.

Si potrebbe procedere analogamente – ripeto – anche per altri settori, perchè ciò che non ha consentito all'impresa italiana di assumere una dimensione multinazionale non è dipeso soltanto dall'arretratezza strutturale del settore dei servizi reali e funzionali, ma anche da una difesa legislativa, a volte operata su base corporativa, e più in generale da un ritardo nel favorire nuovi approcci attraverso leggi idonee.

Rubo ancora qualche minuto per sottolineare l'opportunità di rifinanziare la cosiddetta «legge Baratta», cioè la legge 20 maggio 1993, n. 156, con la quale fu convertito in legge un decreto-legge emanato dal Governo su iniziativa del Ministro del commercio con l'estero Vitalone; nel 1994, con una circolare del Ministero del commercio con l'estero venne avviato un finanziamento con lo stanziamento di un fondo di 30 miliardi, da erogare nel corso del 1995 a supporto di attività di promozione tese ad attirare investimenti esteri. Si trattava di attività di promozione svolte da regioni e da consorzi che avevano disponibilità di aree industrializzate, e comunque non a livello statale. Il principio della «legge Baratta» era proprio quello di sviluppare azioni promozionali, offrendo però un *ubi consistam* costituito dalle aree industriali. Al di fuori di questo, la promozione è rimasta quasi sempre senza nessun seguito positivo, tanto più che l'acquisizione di aree industriali e l'adozione di strumenti urbanistici in Italia ha anche un corso più lungo (solo in qualche città alcuni uffici tecnici agiscono con una certa rapidità). Comunque, ciò ha rappresentato un notevole ostacolo agli investimenti *greenfield* anche per le imprese italiane, ma ha penalizzato ancor più le imprese estere, perchè superare tali difficoltà non è semplice.

Il fondamento della «legge Baratta» è stato quello di finanziare a fondo perduto programmi di regioni o di consorzi di aree industrializzate per attirare investimenti esteri. Come ho già ricordato, sono stati stanziati 30 miliardi per programmi da svolgere interamente nel corso del 1995: di questi, la commissione ministeriale consultiva. e quindi il Ministero, ne ha erogati 7,8 (circa un quarto del totale) per la realizzazione di 13 progetti, che poi si sono ridotti ad 11 (di cui uno nel Mezzogiorno, nell'area di Brindisi). Questo avrebbe potuto essere considerato a tutti gli effetti almeno un inizio, pur non brillante, tanto più che fino al 1993 non era intervenuta alcuna azione politica nei riguardi degli investimenti esteri sia in entrata che in uscita. Di conseguenza, pur non essendo stata definita una strategia in tal senso, si è manifestato un indirizzo assolutamente liberistico. Paradossalmente l'Italia è il paese che ha adottato la politica più liberistica in materia di investimenti, ma questo proprio per non aver considerato questa tematica come oggetto di politica estera, industriale e occupazionale.

I fondi della «legge Baratta» furono poi di fatto erogati nel 1995 e il periodo utile per le azioni finanziabili è stato prorogato a tutto il 1996. Non ci sono altre prospettive di finanziamento e 3 delle 11 iniziative finanziate, pur essendo state avviate bene, sono al momento sospese e non hanno possibilità di andare avanti.

È ovvio che in questo campo le azioni promozionali sono di medio-lungo periodo, come già accade da tempo in altri paesi. Nel libro che io ed il professor Mariotti abbiamo scritto sulle imprese multinazionali in Italia e che vi abbiamo consegnato un capitolo intero è dedicato alle strutture messe in campo dagli altri paesi per attrarre investimenti esteri.

Le misure da adottare sono essenzialmente due. La prima è relativa al rifinanziamento della «legge Baratta» per un periodo non inferiore a cinque anni, in modo da alimentare una promozione efficace; una durata inferiore rischierebbe di produrre effetti più negativi che positivi. La seconda è rappresentata dall'introduzione di uno sportello nazionale a livello centrale.

Le imprese estere presenti in Italia, secondo quanto ha già specificato il collega Mariotti, sono passate da 1.200, a 1.600 in 10 anni e conoscono bene il nostro mercato. A queste si aggiungono le imprese estere che hanno un'attività di distribuzione e non di produzione e probabilmente altre imprese che, pur non essendo presenti sul mercato da un punto di vista commerciale, potrebbero in futuro essere interessate e stimolate a fare investimenti in Italia. Basta considerare che oltre 600 grandi multinazionali non sono ancora presenti nè industrialmente nè commercialmente sul nostro mercato, anche se in futuro potrebbero esserlo. Gli investitori potenziali in Italia sono noti. Si conoscono le imprese multinazionali estere in Italia e i loro *headquarters*, si conoscono le imprese che hanno una struttura commerciale in Italia e anche quelle che non hanno ancora investito in Italia. Non è necessario fare un'azione di promozione dell'immagine del paese, ma soltanto portare avanti un'azione di *marketing* immobiliare, vendendo pacchetti localizzativi a vantaggio

delle imprese italiane che dal Nord vanno ad investire al Sud, e quindi devono seguire percorsi abbastanza accidentati.

PRESIDENTE. Ringrazio il professor Mariotti ed il dottor Cominotti per la loro esposizione ed invito i colleghi che desiderino rivolgere loro domande e chiedere chiarimenti a prendere la parola.

TRAVAGLIA. Da quanto è stato detto dal professor Mariotti mi è sembrato di capire che il libro che ci avete consegnato analizza la situazione degli investimenti produttivi, ma esclude i servizi. Sarebbe interessante avere un'idea anche dell'entità di questo comparto, che non è stato esaminato nella vostra ricerca in termini di addetti e di fatturato. Per quanto riguarda i servizi, mi pare di capire che è in atto una sorta di multinazionalizzazione a senso unico, nel senso che i paesi esteri intervengono sul mercato italiano più di quanto non facciamo noi all'estero.

Nel vostro libro si parlava anche del fatto che le dismissioni estere negli anni 1994-1995 hanno riguardato per il 70 per cento l'alta tecnologia e per il 67 per cento il campo dell'informatica e dell'elettronica. È un dato che si presta a molte considerazioni. Analizzando poi il rapporto tra fatturato e addetti per quanto riguarda gli investimenti italiani all'estero, mi sembra che l'Europa investe in Italia mentre l'Italia investe nei paesi in via di sviluppo. È evidentemente un rapporto non equilibrato sul quale riflettere.

Dal momento che le vostre ricerche sono per lo più quantitative, non so se potete chiarire anche aspetti qualitativi come, ad esempio, la propensione all'acquisto da parte delle multinazionali. Sarebbe interessante se poteste fornire una griglia, in termini decrescenti di valore, dei fattori che possono essere migliorati nel contesto italiano in modo da attirare le multinazionali e chiarire se gli aspetti che rendono interessante o meno il nostro paese sono quelli legati alla pressione fiscale, alla pressione contributiva, alla flessibilità del lavoro, alla eccessiva legificazione o alla carenza di infrastrutture. In questo modo la Commissione avrebbe la possibilità di valutare meglio la situazione.

MACONI. Ringrazio gli auditi per la chiara esposizione e per i dati forniti, che costituiscono una base utile per il nostro lavoro.

Innanzi tutto vorrei fare una domanda in considerazione del rallentamento della dinamica, enunciata nei vostri interventi, degli investimenti esteri in Italia a partire dall'inizio degli anni '90. È possibile un raffronto con i principali paesi sviluppati europei in relazione a questa dinamica? In questi paesi si verifica una dinamica simile o diversa dalla nostra?

Inoltre, vorrei sapere se in Italia le dismissioni delle imprese multinazionali si sono in gran parte concentrate nei settori di cui parlava in precedenza il senatore Travaglia. Sarebbe poi interessante sapere in quali settori si sono collocati i nuovi investimenti delle imprese estere in Italia. Se è vero che le dismissioni sono avvenute in settori avanzati e i nuovi investimenti in altri settori, vorrei sapere

se tutto ciò ha contribuito o meno ad elevare il livello tecnologico del nostro paese.

PALUMBO. Come politico e parlamentare meridionale la questione del Mezzogiorno mi sta particolarmente a cuore. È stato ripetuto che non solo gli investimenti italiani, ma anche quelli esteri registrano la differenza tra il Nord e il Sud dell'Italia. Il dottor Mariotti ha affermato però che negli ultimi tempi si è registrato un incremento, sia pur leggero, degli investimenti esteri nel Mezzogiorno: c'è stata dunque un'inversione di tendenza. Vorrei capire se sono state analizzate le motivazioni di questo lieve incremento e, sul piano più generale, se le ragioni che determinano una scarsa attenzione degli investitori esteri in questa area territoriale sono le stesse che normalmente valgono per gli insediamenti produttivi di imprenditori italiani nel Mezzogiorno, quelle che determinano poi il *gap* tra Nord e Sud e cioè – è inutile rievocarle – le diseconomie del Mezzogiorno, o se invece ci sono elementi di maggiore specificità.

PRESIDENTE. È stato detto che circa il 70 per cento degli investimenti multinazionali è concentrato nel Nord. Ci troviamo di fronte ad una assordante e martellante campagna che tende ad affermare che per attirare gli investitori stranieri occorre ridurre il costo del lavoro; riduzione intesa come flessibilizzazione e precarizzazione del lavoro stesso. A me pare che questa tesi sia in palese contraddizione con l'orientamento degli investimenti finora effettuati. Infatti è a tutti noto il dato di precarietà e flessibilità del lavoro nel Mezzogiorno, che è superiore a quello di altre zone del paese. Vorrei sapere l'opinione dei nostri ospiti in proposito, se cioè anche loro ravvisino questa contraddizione e non ritengano che attraverso un miglioramento dell'efficienza del sistema sia possibile attrarre investimenti esteri rendendo più appetibile una località o un'area non in quanto i lavoratori vengano equiparati a quelli dei paesi in via di sviluppo, ma perchè c'è invece un sistema territoriale, urbanistico, trasportistico che funziona.

NAVA. Vorrei soffermarmi sul problema delle multinazionali in Italia con particolare riguardo al Meridione. Anche alla luce delle osservazioni testè sollevate dai miei colleghi, vorrei chiedere se accanto alla ridefinizione e al rilancio della legge n. 156 del 1993, la cosiddetta «legge Baratta», e all'istituzione dello sportello unico ci siano altre indicazioni di politica industriale e dei servizi da valutare sul piano legislativo. Ritengo infatti che la nostra indagine, dopo una fase descrittiva del fenomeno debba passare ad un'interpretazione di quanto ci è stato riferito, e vorrei dunque sapere quali siano le dinamiche, le possibilità, le prospettive legislative e normative, in comparazione con quanto sta avvenendo negli altri paesi europei, per agevolare l'accesso in Italia delle imprese internazionali.

L'altra questione che vorrei affrontare, anche se non è stata trattata perchè non rientra negli obiettivi di questa indagine, riguarda il fronte della «multinazionalità attiva». Vorrei sapere se le imprese italiane

all'estero che operano in settori non tecnologicamente avanzati sono le piccole e medie, o invece quelle di dimensioni più rilevanti (non dico come la Fiat) e in quali settori operano.

CAZZARO. È stato detto che nel nostro paese ci sono alcune leggi che in qualche modo hanno funzionato in modo protezionistico e creano difficoltà all'inserimento di imprese straniere. Vorrei sapere se ciò vale anche per il settore dei servizi o se non sia invece vero che, almeno per alcuni servizi, è la legislazione degli altri paesi a determinare difficoltà nel senso di non favorire le condizioni per una presenza ed un inserimento delle imprese italiane. Anche con riferimento alle nuove norme di applicazione delle direttive europee in alcuni settori, come quello degli appalti di servizi, mi sembra che il rapporto sia rovesciato, cioè mentre in Italia si riscontra un'apertura, in altri paesi si è avuta una restrizione vi chiedo dunque se ciò è stato oggetto delle vostre valutazioni.

NIEDDU. Dalla relazione del dottor Mariotti è emerso che la localizzazione delle multinazionali estere in Italia è per il 70 per cento al Nord. Il dato dunque dell'intervento delle multinazionali estere in Italia sotto forma di acquisizione di produzioni già esistenti si lega con il dato secondo il quale la parte prevalente della struttura produttiva del paese è nel Nord. È dunque un fatto fisiologico: gli investimenti avvengono al Nord perchè lì è la base produttiva e l'intervento delle mutinazionali avviene in forma di acquisizione dell'esistente, più che in base a programmi di investimento che allarghino la struttura produttiva. Vorrei sapere se la ragione è esclusivamente questa, o se incide anche la questione delle infrastrutture, dei servizi, cioè del sistema territoriale che è un aspetto che concorre a determinare la differenziazione tra Nord e Sud.

Vorrei chiedere poi al professor Cominotti per quale motivo i progetti promozionali si siano ridotti da 13 a 11. A tale proposito, esaminando il materiale che ci è stato distribuito, ho notato che fra i vari progetti presentati ce n'è uno relativo al consorzio dell'area industriale di Cagliari (presentato dal centro del professor Rubbia). Vorrei sapere allora – è una curiosità che ho come sardo – se tra i progetti non realizzati sia compreso anche questo ed eventualmente per quale motivo. Vorrei sapere anche quali effetti operativi concreti abbiano prodotto i progetti che si sono realizzati.

Inoltre, le vorrei chiedere, professor Cominotti, quali azioni di carattere operativo si possono mettere in campo, al di là del rifinanziamento della «legge Baratta», per sostanziare maggiormente una politica che attragga gli investimenti esteri nel nostro paese. Lei ha parlato, ad esempio, di progetti localizzativi; vorrei capire se ritiene che occorra rimettere mano alla materia e cercare di disciplinare il tutto in termini più organici, anche sul piano dell'iniziativa legislativa.

Abbiamo deciso di svolgere questa indagine conoscitiva partendo da una situazione che la nostra Commissione si è trovata ad affrontare o nella quale, comunque, è rimasta coinvolta: mi riferisco alla decisione della Philips di chiudere lo stabilimento di Monza, che produceva televisori, sulla base di scelte strategiche di mercato orientate ai paesi

dell'Est, nonostante esso rappresentasse un'entità produttiva positiva, non decotta. Le chiedo, quindi, quali azioni e quali fattori possano essere definiti e messi in campo per evitare il perpetuarsi di fenomeni di questo genere, cioè che le multinazionali scelgano un quadro di riferimento molto più ampio dello Stato-nazione, assumendo decisioni che non sono mediabili e che non sono oggetto di condizionamento a livello nazionale. Più in particolare, vorrei sapere se esiste, a livello comunitario, un quadro normativo che ha già regolato la materia, se tale problema è già stato oggetto di discussione o almeno preso in considerazione dall'Unione europea, ed aventualmente in quali termini.

PRESIDENTE. Il senatore Nieddu allude all'interrogativo, dal quale è parzialmente scaturita la nostra indagine, relativo all'ipotesi di una iniziativa legislativa volta, oltre che ad attirare capitali stranieri in Italia, anche ad imporre loro dei vincoli.

MACONI. Signor Presidente, intervengo nuovamente per rivolgere un'ulteriore domanda agli auditi. È indubbio che dal 1990 in poi, a livello internazionale, è intervenuto un fattore innovativo: mi riferisco all'apertura dei mercati dell'Est europeo a seguito della caduta del muro di Berlino. Vorrei chiedervi se ne avete già analizzato gli effetti e se avete dati disponibili sulle conseguenze registrate nell'andamento dell'internazionalizzazione nei processi in entrata e soprattutto in quelli in uscita.

PRESIDENTE. Cedo ora la parola ai nostri ospiti per rispondere alle domande rivolte loro.

MARIOTTI. Signor Presidente, cercherò di seguire l'ordine nel quale mi sono state poste le domande; naturalmente mi riferirò solo a quelle cui mi sento in grado di fornire una risposta adeguata.

Innanzitutto, per quanto riguarda il problema degli investimenti nel settore dei servizi (e quindi tutte le attività di servizio che non abbiamo preso in considerazione), posso dare un'idea di massima del fenomeno partendo dal fatto che, a livello mondiale, i flussi e gli investimenti diretti esteri incidono ormai per più della metà del totale; questo dato riguarda i flussi e non la consistenza in assoluto che si è venuta cumulando storicamente. Ciò significa, in pratica, che se fornissimo una stima di massima dell'attuale consistenza del fenomeno in Italia, essa mostrerebbe una proporzione inferiore ad 1 a 2 nei confronti dell'investimento produttivo: se vi sono 500.000 addetti nelle multinazionali in attività produttiva, vi sono 150.000, o al massimo 200.000 addetti in attività di servizio, commerciali od altro (incluse le filiali commerciali, nonchè i servizi del credito e le attività assicurative), nelle imprese controllate o partecipate dall'estero. Questo fenomeno sta diventando sempre più importante e non a caso il dottor Cominotti poc'anzi si è soffermato in particolare sul fatto che in questo settore il *gap* tra internazionalizzazione in entrata nel paese e, viceversa, la nostra capacità

di essere presenti sui grandi mercati è molto più consistente che per il settore industriale.

Per quanto riguarda le dismissioni, è vero che una parte consistente di esse si è verificata nei settori delle tecnologie informatiche ed elettroniche, quindi in settori a tecnologia avanzata (e ciò non rappresenta un segnale positivo); tuttavia si deve considerare che si è registrato un numero significativo di investimenti nei medesimi settori, come, ad esempio, quello delle telecomunicazioni. Per altri versi anche questo può essere letto con qualche preoccupazione. In realtà, si determina una dinamica internazionale, soprattutto nelle partecipazioni di minoranza o nelle *joint ventures*, che va a modificare le alleanze internazionali e il posizionamento dei gruppi italiani al loro interno, questa dinamica, sia in entrata che in uscita, è abbastanza vivace proprio nel settore dell'alta tecnologia dove questi fenomeni sono all'ordine del giorno. È chiaro, comunque, che la fragilità e la debolezza del sistema industriale italiano nel comparto dell'alta tecnologia (che non scopriamo certo oggi attraverso questi dati) sono strettamente connesse a tale tipo di fenomeni. Al di là di quelli storici, siamo scarsamente in grado di attrarre investimenti, proprio perchè rispetto agli altri paesi, e in particolare a quelli europei, la nostra competitività, l'offerta di competenze e di servizi adeguati alle imprese nei comparti ad alta tecnologia sono basse e ciò certamente rappresenta un segnale preoccupante.

Il dato riguardante il fatturato per addetto dimostra quanto si affermava poc'anzi, e cioè che l'Italia investe per una parte, corrispondente circa al 40 per cento del totale degli investimenti, in aree che non sono ad alta industrializzazione (come, invece, sono l'Europa e gli Stati Uniti) e ciò fa abbassare l'indicatore fatturato per addetto.

In particolare, in risposta ad una precedente domanda, vorrei sottolineare che negli ultimi anni, in particolare dal 1992 in poi, è cresciuto in modo molto consistente l'investimento delle multinazionali italiane nei paesi dell'Europa orientale, ed oggi esso pesa per un 17-18 per cento del totale dell'investimento italiano all'estero in termini di occupazione generata e in una misura del 12-13 per cento per ciò che riguarda il fatturato. In sostanza, è un fenomeno che negli ultimi anni è diventato consistente e coinvolge soprattutto alcune grandi iniziative come, ad esempio, quelle del gruppo Fiat in Polonia da un lato, e dall'altro le piccole e medie imprese italiane in settori tradizionali come quelli dell'abbigliamento o in settori che mirano invece alla conquista di quote di mercato interno sulla base delle future prospettive di sviluppo di questi paesi, considerati come realtà in fase di decollo capaci di creare grandi mercati capitalistici. Ovviamente la composizione di questi fattori si riflette poi su indicatori come il fatturato per addetto. Qualitativamente non abbiamo dati da sottoporre in merito alla propensione agli investimenti esteri in funzione di certi fattori che possono fungere da stimolo o determinare i suddetti investimenti. Peraltro non c'è dubbio che, per le conoscenze che abbiamo sviluppato, alcuni fattori fondamentali inerenti a dotazioni infrastrutturali, alla gestione della cosa pubblica e in particolare all'offerta in termini di servizi, di procedure, di *iter* burocratici per

la concessione di aree o comunque per lo svolgimento e lo sviluppo degli investimenti, sono chiare condizioni per la scelta degli investimenti.

Certamente il regime fiscale non è un fattore da trascurare e certe forme di incentivazione, con riferimento in particolare alle grandi iniziative *greenfield*, sono importanti. Queste agevolazioni sono spesso costruite *ad hoc* intorno a grandi iniziative e fatte oggetto di contrattazione a livello dei massimi organismi dello Stato. Quando una grande impresa giapponese decide di fare un investimento che comporta dai 25.000 ai 30.000 nuovi dipendenti in Inghilterra, in Scozia o in Irlanda, ciò diventa certamente oggetto di un'attenzione non solo negli aspetti che riguardano la cosa pubblica, ma anche in termini di concessioni e di agevolazioni fiscali, che giocano un ruolo importante. Sono fattori forse meno importanti nel grande tessuto delle medie multinazionali, le cui considerazioni comparative sono molto più centrate su fattori di efficienza nell'offerta di servizi, di aree, di infrastrutture.

In quest'ottica il costo del lavoro è una componente molto importante che non consente all'Italia di competere rispetto a paesi a bassissimo costo del lavoro; al massimo possiamo competere con paesi che hanno costi medi di lavoro simili a quelli italiani. È un fattore che certamente incide, ma che non può essere oggetto di comparazione nelle scelte localizzative tra l'Italia e un qualsiasi altro paese dell'Est.

Il rallentamento della dinamica degli investimenti diretti esteri comparativamente agli altri principali paesi europei è reale. In Italia c'è stato un rallentamento, comparativamente ad altre aree, anche se non è possibile fare un raffronto su dati omogenei, ma soltanto sui flussi di investimento internazionale. Il nostro paese è all'avanguardia in Europa per la disponibilità di dati informativi: sono pochi i paesi che dispongono di dati così puntuali.

Da un esame dei flussi di investimento diretti esteri derivanti dalla bilancia dei pagamenti, l'Italia è venuta perdendo peso rispetto agli altri paesi europei nel corso degli anni successivi alla metà degli anni '80 in particolare rispetto alle aree più industrializzate dell'Europa centro-settentrionale.

Rispetto ai settori avanzati il problema del livello tecnologico è difficile da valutare nel suo andamento. Sottolineo che attualmente nei settori ad alta tecnologia vengono prevalentemente fatti degli investimenti di aggiustamento nelle zone a maggiore industrializzazione. Nel settore farmaceutico, ad esempio, non si possono che avere fenomeni di aggiustamento in senso addizionale. In tutti i paesi al mondo il tasso di presenza delle multinazionali è superiore al 50 per cento, mentre in Italia è tra il 70-75 per cento.

Questi fenomeni di aggiustamento sono spesso nella direzione esclusiva dell'allargamento della presenza commerciale e non aggiungono niente al livello tecnologico dei paesi, mentre in altri casi si tratta di investimenti di approfondimento, vale a dire un paese viene scelto in quanto esistono al suo interno delle nicchie di prodotto in cui si presenta particolarmente competitivo. Un bilancio è difficile, così come è difficile dare un parere al riguardo.

Ritengo di potere esprimere una posizione pessimista per alcuni settori, come quelli delle tecnologie legate all'informazione e alla comunicazione. Infatti l'Italia perde terreno non solo nei confronti degli Stati Uniti – e ciò è abbastanza naturale –, ma anche nei confronti di altri paesi europei. È un terreno in cui difficilmente il nostro paese potrà in qualche modo migliorare. Per altri settori sono invece più ottimista. Nei settori della chimica fine e della meccanica strumentale, ad esempio, le scelte di investimento delle multinazionali sono volte a elevare il livello tecnologico già acquisito dal paese. Si tratta di una valutazione personale che però non è suffragata da alcun supporto oggettivo.

A mio avviso, l'unico fattore fondamentale che spiega un lieve miglioramento delle condizioni di attrazione degli investimenti indiretti esteri è costituito dalla dismissione delle partecipazioni industriali: non è di per sè la dimostrazione di una migliore capacità di attrazione, ma è un fatto implicito di certe scelte localizzative fatte ex *ante* in processi di acquisizione di grandi e medi gruppi delle partecipazioni statali oggi sotto il controllo estero.

Il problema del comportamento degli investitori esteri nel Mezzogiorno è identico a quello degli investitori nazionali, amplificato soprattutto dal fatto che gli investitori esteri sono meno informati. Mentre l'investitore nazionale può investire al Sud con profitto cogliendo il vantaggio competitivo che gli possono dare certe localizzazioni, la disponibilità di forza lavoro o anche altri fattori incentivanti, grazie ad una conoscenza più approfondita della realtà, l'investitore internazionale è condizionato da una disponibilità di informazioni puntuali molto meno consistente, che a volte lo portano a formulare valutazioni sommarie sulla base di alcuni giudizi generici, come l'arretratezza, la criminalità, le condizioni politico-istituzionali negative, fattori discriminanti che amplificano o mettono in ombra eventuali condizioni favorevoli. In pratica valgono la valutazioni generali degli investitori nazionali sommate a questo fattore di informazione.

Richiamando l'attenzione sulla necessità di promuovere gli investimenti esteri e fare una politica di attrazione, intendiamo soprattutto cogliere anche questi aspetti, cioè per promuovere gli investimenti esteri la prima cosa da fare è senz'altro quella di migliorare le infrastrutture del paese e le condizioni di offerta e di insediamento produttivo, ma riteniamo che, allo stato attuale del paese, ci sia un margine su cui lavorare, legato alla necessità di un'attività di promozione, oggi assente, e di una riduzione del rischio che l'investitore percepisce attraverso la possibilità di fornire informazioni e promuovere in modo aperto e trasparente i vantaggi competitivi che il paese offre. Si tratta di aspetti che le multinazionali già presenti nel paese sanno cogliere con investimenti ed espansioni.

Per quanto riguarda la localizzazione degli investimenti soprattutto al Nord, è chiaro che ciò è in parte dovuto al fatto che la maggior parte dell'attività è acquisitiva, e quindi avviene laddove esistono le imprese. Certamente questo è il problema fondamentale: solo in seconda battuta possono contare i fattori di differenziazione, come il costo del lavoro o altri di questo tipo, che sono certamente importanti in una comparazione internazionale; su ciò ho già dato il mio giudizio personale.

Presidenza del vice presidente PALUMBO

Sul problema della «multinazionalità attiva» è certamente vero in termini sommari che nella seconda metà degli anni ’80 gli investimenti italiani all’estero erano realizzati da pochi grandi gruppi industriali italiani, inclusi quelli pubblici, mentre negli anni ’90 sono presenti all’estero anche alcune medie imprese importanti dei settori tradizionali (meccanica strumentale e così via). Faccio un esempio. La Parmalat è un’azienda che in quattro-cinque anni ha realizzato 50 acquisizioni all’estero: in America Latina, nei paesi dell’Est, ma anche negli Stati-Uniti; è una media impresa che ha attivato un processo molto aggressivo di espansione multinazionale. Alcune medie imprese nei settori tessile-abbigliamento, alimentare, meccanica strumentale e così via sono anche fortemente competitive sul piano delle esportazioni. In più ci sono piccole imprese, localizzate soprattutto nell’Italia del Nord (va detto nuovamente, purtroppo), che hanno avuto un forte processo di espansione nei primi anni ’80 verso l’Europa occidentale e oggi verso i paesi dell’Est. I protagonisti veri dell’espansione nei paesi dell’Est sono le piccole imprese italiane dei settori tradizionali per le quali queste aree rappresentano l’opportunità di nuovi sbocchi di mercato, del formarsi di nuovi mercati di consumo, ma anche un proprio retrobottega. Infatti ormai le tecnologie di coordinamento e quelle di comunicazione e informazione, dai *fax* alle reti di comunicazione, consentono di abbattere molti costi di gestione; quindi oggi anche molte piccole imprese sono in grado di gestire agevolmente processi di articolazione territoriale di molte attività che prima avvenivano nell’arco di qualche decina di chilometri, mentre adesso si possono realizzare anche in un raggio di centinaia di chilometri.

Un ultimo punto che vorrei affrontare riguarda la vicenda Philips ed altri processi del genere. È una questione molto importante ed è all’ordine del giorno soprattutto nei paesi avanzati e industrializzati in cui avvengono spesso processi di delocalizzazione produttiva che colpiscono attività esistenti, soprattutto nel caso di attività standardizzate dal punto di vista della tecnologia, o fortemente automatizzate, o che comunque richiedono il contributo di una forza lavoro non particolarmente qualificata, o ancora, quando non sono automatizzate, di attività ad alta intensità di lavoro non qualificato. Ciò rappresenta un problema che è stato ingigantito per l’Europa dall’apertura verso i paesi dell’Est. L’Italia è in parte vittima, ma in parte si può anche avvantaggiare da questo processo. Infatti, per rimanere nel campo delle imprese di consumo, la Seleco, che oggi è in grave difficoltà, parecchi anni fa decise di aprire uno stabilimento produttivo a Malta: non sono soltanto le multinazionali estere quindi, a decidere di spostare uno stabilimento da Monza in Polonia. Obiettivamente, se nell’ambito delle strategie internazionali determinati fattori di competitività, quali i costi o altri meccanismi di mercato, impongono certe scelte dal punto di vista degli insediamenti multinazionali, ciò può colpire alcuni paesi, ma ne avvantaggia altri. È difficile trarre un bilancio: certamente il modo migliore per trattenere occupati. È

investire nei settori a più elevato valore aggiunto e più elevata professionalità, dove i fattori competitivi del paese possono essere indiscutibilmente più alti rispetto ad aree arretrate in via di sviluppo o paesi di nuova industrializzazione, mi riferisco ai paesi dell'Est. In questo processo avverrà una crescente specializzazione internazionale che deve scontare una mobilità ed una riallocazione delle risorse da parte di organismi tendenzialmente efficienti come le multinazionali.

Il processo, quindi, va certamente monitorato e gestito, ma visto nei suoi aspetti positivi e non solo in quelli che in qualche caso ci colpiscono. Dal punto di vista dei vincoli o meno che si possono porre agli investimenti, non posso che fare questa considerazione. In passato vi sono stati paesi, come la Francia, che hanno avuto nei confronti degli investimenti diretti esteri un atteggiamento molto meno liberistico dell'Italia. Possiamo dire che in tutti i paesi al mondo dalla fine degli anni '80 ad oggi sono prevalsi orientamenti fortemente liberistici e volti all'eliminazione di vincoli ossia all'aumento della possibilità di mobilità degli investimenti, associati a politiche di attrazione degli investimenti. Credo quindi che nelle tendenze internazionali si cerchi maggiormente di gestire il processo dal punto di vista della possibilità di stabilire un rapporto positivo di contrattazione sugli investimenti attratti, piuttosto che porre vincoli che nell'immediato possono risolvere alcuni problemi contingenti locali, ma nel medio e lungo periodo possono essere percepiti come ulteriori ostacoli ad un flusso di investimenti esteri. È questo un tema sul quale si dovrebbe fare un'analisi approfondita e dovrete, penso, discuterlo fino in fondo per definire misure legislative.

COMINOTTI. Ripercorrendo la vicenda Philips, questa ha lasciato lo stabilimento di Appignano, forse uno dei primi insediamenti esteri in Italia, obsoleto finchè si vuole, con problemi di minore competitività della Philips in questa linea di prodotti (mi riferisco all'impianto *ex* Ignis di elettrodomestici bianchi), lo ha ceduto alla Whirpool ed è uscita dal settore degli elettrodomestici a livello mondiale; poi ha rilocalizzato l'impianto di Monza.

Credo che ciò vada considerato nel suo complesso: probabilmente, vanno considerate le strategie industriali di ogni gruppo, nell'ambito delle quali possono verificarsi anche queste cose.

Quanto alla localizzazione a Seveso dello stabilimento della Roche, del gruppo svizzero Givaudan-Roure S.A., vi sono state politiche di penetrazione per questo tipo di lavorazione, guidate dal fatto che la legislazione italiana in materia di emissioni di sostanze tossiche era scarsa, e non solo poco applicata. In Italia i gravi esempi sono due: uno è quello dell'impianto della Val Bormida e un altro è questo; il primo di iniziativa di un'impresa italiana e il secondo di iniziativa di una grande impresa estera.

Peraltro, nel suo campo – quello della farmaceutica – la Roche ha fornito notevoli apporti; tuttavia la sua presenza in Italia è stata segnata dal disastro dell'impianto di Seveso.

Nei riguardi di tutte le imprese occorrono interventi adeguati. Naturalmente le imprese hanno le loro strategie, scelgono le loro opportunità

e non c'è dubbio che devono essere lasciate libere di agire; però con strumenti adeguati di politica industriale si possono adottare a livello nazionale interventi idonei per sollecitare anche altri interessi e investimenti. Le legislazioni del passato (non applicate da noi, ma da altri paesi) riguardavano soprattutto la previsione di quote di utili riesportabili, le regole relative alla riesportazione del capitale disinvestito in caso di dismissioni, le quote di valore aggiunto da realizzare nel paese ospite (si è insistito molto su questo aspetto, in particolare, nelle zone in via di industrializzazione) e la pubblicità dei bilanci (con la notifica delle partecipazioni estere, laddove queste siano rappresentate da quote superiori a circa il 20 per cento).

Un ulteriore ordine di valutazione riguarda le partecipazioni di *portfolio*, di cui noi non abbiamo parlato perchè riguardano esclusivamente l'acquisizione di partecipazioni di imprese esistenti ed anche perchè, in generale, non sono portatrici di una strategia industriale, nè di un accesso al mercato internazionale. Evidentemente, anche le partecipazioni finanziarie fanno capo al mondo estero e quindi la situazione non andrebbe considerata assolutamente estranea. Comunque, le partecipazioni finanziarie hanno certamente un effetto diverso rispetto a quelle di gruppi industriali esteri in imprese industriali italiane dello stesso settore. In termini di apporto di occupazione, di tecnologie e di mercato prevale certamente, come effetti positivi, il settore delle partecipazioni di gruppi industriali rispetto a quello delle partecipazioni finanziarie. Il senatore Travaglia ha chiesto di conoscere, in termini di fatturato e di addetti nei settori dei servizi, gli effetti in entrata (perchè in uscita non c'è molto). Paradossalmente l'impresa *leader* delle assicurazioni, le Associazioni Generali, ha effettuato parecchi investimenti all'estero perchè ha perseguito una politica mitteleuropea e si è trovata ad essere un'impresa multinazionale già prima di avere la sua sede e le sue quote in Italia.

Per quanto riguarda l'insieme dei settori italiani, in base ad uno studio realizzato per il Cnel (eseguito insieme al Politecnico di Milano), che ha analizzato le partecipazioni estere nelle imprese di servizi in Italia e le partecipazioni italiane all'estero, è risultato praticamente impossibile fare una valutazione complessiva: infatti, le società di professionisti – che lei conosce molto bene – costituiscono la gran parte; le società di *auditing* hanno quote di dipendenti (nel senso di rapporti di lavoro) relativamente limitate, mentre hanno quote di professionisti, di *partners* molto forti, e ciò vale anche per altri settori. È difficile anche sommare il fatturato della grande distribuzione con quello delle società di ingegneria; nel campo dell'industria, invece, in qualche modo si può fare. Comunque, speriamo di poter realizzare presto un aggiornamento di questo studio.

Nell'ambito di ciascun settore sono indicati i dipendenti e i fatturati, ma si pone un'ulteriore difficoltà: all'interno delle imprese che forniscono servizi di telecomunicazione è difficile individuare il fatturato da attribuire all'*hardware* rispetto ai servizi telefonici: è difficile per le imprese a base italiana e ancora di più per le altre imprese. Inoltre, anche per le imprese industriali è difficile individuare la parte di fatturato da attribuire alla distribuzione commerciale in produzione in altre imprese

estere e venduta in Italia. Probabilmente c'è una sopravvalutazione del fatturato *procapite*, perchè è di difficile individuazione. A parte il fatto che alcune imprese multinazionali a base estera che operano in Italia hanno una bilancia commerciale della filiale italiana in attivo e altre nettamente in passivo, vi sono molte difficoltà di questo genere. Quindi, nel 1993 – quando è stato svolto questo studio – si è preferito fornire tali indicazioni settore per settore. Mi permetterò di inviare due degli ultimi volumi di questo lavoro al richiedente e agli uffici della Commissione.

Per quanto riguarda gli investimenti nel Mezzogiorno e le indicazioni per il rifinanziamento della cosiddetta «legge Baratta», devo ricordare che in questa zona, paradossalmente, ha operato per due o tre anni un'ottima banca dati relativa a tutte le aree industriali attrezzate, ed essa offriva precise informazioni relative agli agglomerati, alle mappe, ai prezzi, alle imprese già localizzate, delle disponibilità, agli strumenti urbanistici e a tutto il resto. In questo modo, nel 1991 è stato possibile compiere uno studio di localizzazione ottimale di una grande impresa del Mezzogiorno in soli 21 giorni, grazie anche al fatto che questa banca dati comportava bassi costi e operava tramite programmi non particolarmente complicati. Tale sistema, in qualche modo da rinnovare, ha sempre prodotto buoni risultati, ma dal 1993 non è stato più aggiornato e attualmente è addirittura inaccessibile.

PRESIDENTE. Da chi è gestita questa banca dati?

COMINOTTI. Questo già comporta dei problemi perchè la sua gestione è contesa tra l'*ex* Iasm, oggi Ipi, e la Figei, la federazione delle Asi, ma era già frutto di una cooperazione tra queste due strutture, anche se ritengo che intervenga, oltre a questo, tutta una serie di fattori complessivi. Chi si occupa di studi, di ricerche e di localizzazione ottimale nel Mezzogiorno, impresa italiana o impresa estera che sia, godrebbe certamente di un grande vantaggio se potesse accedere ad una banca dati, tanto più che essa ha già dato i suoi frutti.

Ho già accennato allo studio di localizzazione ottimale compiuto in 21 giorni che ha permesso l'individuazione dell'impianto Fiat di Melfi: le ruspe sono entrate in azione nel novembre 1991, l'impianto è entrato in preproduzione nel settembre 1993 ed è arrivato a regime nell'aprile 1994. È anche vero che dietro questa manovra c'era la macchina imponente della Fiat; ma non si è trattato di un investimento impossibile, perchè non significava coltivare banane al Polo Nord, il che è veramente assurdo ma sempre possibile, anche se a costi elevati.

Investimenti del genere, quindi, non sono irrealizzabili, anche per imprese di minori dimensioni.

Si potrebbe pensare alla possibilità di estendere a tutto il paese un sistema di banche dati di questo tipo, proprio per facilitare la vita a qualsiasi impresa che deve operare un investimento *greenfield*; attualmente, infatti, dal momento che non esistono grosse imprese immobiliari che trattano le aree industriali, le imprese devono rivolgersi ad intermediari che compiono le ricerche di localizzazione ottimale sulla base

di informazioni tutt'altro che esaustive. Sarebbe pertanto utile superare questo *gap,* tanto più che non si tratta di un'operazione molto difficile.

Il primo passo da compiere per rilanciare il Mezzogiorno consiste nel riattivare, aggiornare e rendere accessibile la banca dati relativa alle aree industriali nel Sud, territorio in cui, oltre tutto, l'operatore pubblico ha investito una quantità di capitali piuttosto rilevante; infatti, gli investimenti sono quasi sempre diretti alle aree industriali, anche se quelle marginali sono spesso trascurate.

È evidente che per il Mezzogiorno la banca dati rappresenta uno strumento importante e non costoso e probabilmente costituisce un perno essenziale. A noi è capitato di compiere studi di localizzazione ma, in assenza di questo strumento, sono stati impiegati diversi mesi: sono state effettuate ricognizioni in tutte le aree per conoscere la loro situazione, gli accessi, la logistica, le infrastrutture e il tipo di acqua disponibile, con mezzi e costi rilevanti. È proprio la mancanza di informazioni, peraltro facilmente disponibili – come lo sono state per un certo periodo –, a rendere difficile la localizzazione ottimale e i conseguenti investimenti delle imprese multinazionali nel Sud.

Anche per dare nuova attuazione alla «legge Baratta», ritengo sia utile introdurre nella legislazione questo tipo di strumento, che ha già rivestito un ruolo importante, auspicandone la estensione a tutto il territorio nazionale; inoltre, può costituire uno stimolo per rendere attivi gli strumenti già esistenti.

Vorrei inoltre rilevare che in altri paesi, soprattutto negli Stati Uniti, questi servizi sono gestiti da imprese immobiliari che forniscono non solo l'area, ma anche i servizi localizzativi, e non necessariamente si tratta di strutture di carattere pubblico. Probabilmente in Italia per imprese di questo genere non sussistono ancora interessi e opportunità sufficienti per fornire servizi e pacchetti localizzativi; pertanto, sarebbe opportuno che quest'onere sia sopportato, almeno per un determinato periodo, dall'operatore pubblico, soprattutto nel Mezzogiorno.

Il progetto presentato dal consorzio dell'area industriale di Cagliari faceva parte delle 37 domande presentate al Ministero del commercio con l'estero nell'ambito dei finanziamenti della «legge Baratta»; sono state ritenute prioritarie ed approvate soltanto quelle domande che mostravano come requisito la proprietà dell'area dotata dello strumento urbanistico adatto, oltre alla presentazione di programmi di promozione consistenti ed adeguati. La selezione è stata dura, non soltanto per quanto riguarda la proprietà delle aree – vincolo che io ritengo necessario e che è previsto proprio dalla legge –, ma anche riguardo agli specifici programmi, relativamente ai quali poteva forse sussistere un'azione di accompagnamento, oltre alla valutazione di una commissione che si pronunciasse sul valore e sull'accettabilità dei progetti. Potendo disporre di un supporto come il famoso sportello centrale, probabilmente l'operazione sarebbe stata più semplice.

In base alle 13 domande approvate sulle 37 presentate – un numero veramente irrisorio –, è stata prevista un'erogazione complessiva di 7,8 miliardi sui 30 disponibili; successivamente, però, il numero è ulterior-

mente diminuito, passando da 13 domande accettate a 11, perchè nel corso della stipula della convenzione non ha avuto riscontro quanto era stato definito a livello di domanda e di progetti iniziali. Non so dire come questo sia potuto accadere, o se l'accoglimento delle domande si sia basato su criteri particolarmente selettivi. Ad ogni modo si sarebbe dovuto presentare un numero maggiore di domande, che con gli anni avrebbe anche dovuto aumentare; per il momento, invece, siamo in presenza di una totale stasi e di una demotivazione di coloro che avevano già dato avvio ai propri progetti. Delle 13 domande ritenute prioritarie, quindi, faceva parte anche il progetto presentato dal consorzio dell'area industriale di Cagliari, ma questo poi non fu mai realizzato per la mancanza di taluni requisiti.

Mi sembra di avere in tal modo esaurito le risposte alle domande che mi sono state poste. Ringrazio per l'attenzione che ci avete prestato in quanto è raro che su tali temi ci sia *un'audience*: anche se si sta operando da 30 anni sulla banca dati investimenti esteri, questo argomento rimane una delle questioni meno note.

PRESIDENTE. Ringraziamo i nostri illustri ospiti per il prezioso contributo offertoci in termini di informazioni ed analisi che tornerà sicuramente utile alla Commissione.

Dichiaro chiusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 17,15.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il Consigliere parlamentare dell'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici

DOTT. LUIGI CIAURRO