SENATO DELLA REPUBBLICA

XIII LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI CON SEDE IN ITALIA

3° Resoconto stenografico

SEDUTA DI GIOVEDÌ 29 MAGGIO 1997

Presidenza del Presidente CAPONI

IC 0336

TIPOGRAFIA DEL SENATO (600)

INDICE

Audizione del presidente e del direttore generale della Business International

PRESIDENTE . . . . . *Pag.* 3, 13, 16 e *passim*
NAVA *(CCD)* 15
NOVI *(Forza Italia)* 18
PAPPALARDO *(Sin. Dem.-l'Ulivo)*. . . . . 13, 14, 15 e *passim*
SELLA DI MONTELUCE *(Forza Italia)*15, 16, 17
TRAVAGLIA *(Forza Italia)* 15
FAZI . . . . . *Pag.* 3, 4, 5 e *passim*
GIORDANETTI . . . . . 8, 9, 10 e *passim*

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Alberto Giordanetti, presidente, e il dottor Elido Fazi, direttore generale, della Business International.

I lavori hanno inizio alle ore 15,30.

Audizione del presidente e del direttore generale della Business International

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle imprese multinazionali con sede in Italia. Ringrazio il dottor Giordanetti e il dottor Fazi per essere intervenuti e gli cedo immediatamente la parola.

FAZI. La nostra società, la Business International, si occupa da circa 10 anni delle imprese multinazionali che intendono investire nel nostro paese. A partire dalla metà degli anni '80 ci siamo resi conto che, mentre certi paesi cominciavano ad attuare politiche molto aggressive di attrazione degli investimenti, in Italia non c'era una politica a questo riguardo. Abbiamo così cominciato a concentrare le nostre iniziative per poter raggruppare delle aziende a capitali esteri operanti in Italia, per poter discutere i loro problemi e portare avanti le tematiche che riguardavano la loro presenza ed espansione.

Abbiamo promosso degli incontri annuali con il Governo (iniziative che noi chiamiamo tavole rotonde), il primo dei quali è avvenuto nel 1988 con il governo Goria (mi pare fosse presente anche il senatore Travaglia). In quell'incontro abbiamo avviato una discussione tra gli operatori stranieri presenti in Italia e i rappresentanti del Governo (erano presenti il Presidente del Consiglio e vari Ministri) sul tema della presenza e della capacità di attrazione di investimenti esteri, allo scopo di informare reciprocamente le parti delle opportunità e delle esigenze esistenti in questo particolare settore economico. Complessivamente abbiamo avuto 8 tavole rotonde, con 8 Governi diversi; speriamo di poter avere un secondo incontro con l'attuale Governo.

Fin dall'inizio abbiamo segnalato come l'Italia sia stata gradualmente emarginata dai grandi flussi mondiali di investimenti diretti esteri *che si* dirigevano in Europa. Gli altri paesi europei (l'Inghilterra in particolare) già nei primi anni '80 avevano provveduto alla creazione di appositi organismi di promozione degli investimenti esteri. La Invest in Britain Bureau è stata la prima esperienza in Europa di un'agenzia creata *ad hoc* per promuovere lo sviluppo di tali investimenti, successivamente è stata la volta della Francia con la creazione dell'agenzia Datar. Questo evento ha rappresentato un momento molto importante nella politica della Francia, essendo questo un paese abbastanza sciovinista; è stato un mutamento di politica molto significativo. Fra l'altro, nel corso

degli anni, la Datar è diventata una delle agenzie più interessanti ed efficienti per la sua capacità di promuovere attive politiche di attrazione. Anche altri paesi, in seguito, hanno portato avanti tale politica.

Nell'ultima tavola rotonda abbiamo ricordato la situazione – che voi forse già conoscete – dell'investimento estero; parlando del flusso di investimenti esteri in entrata in Europa, si può affermare che la logica che sottende tali investimenti è quella volta alle acquisizioni di attività esistenti piuttosto che agli investimenti *greenfield* (costituzione di impianti *ex novo).* Le statistiche da noi utilizzate sono essenzialmente quelle elaborate dall'OCSE, e ovviamente comprendono la definizione di investimento estero diretto sia per acquisizioni che per *greenfield.*

Per quanto riguarda gli investimenti diretti in Europa, utilizzando cifre in termini assoluti, possiamo notare che nel 1995 30 miliardi di dollari sono andati verso il Regno Unito, 20 miliardi di dollari verso la Francia, 14 miliardi di dollari in Svezia, 10 miliardi di dollari in Olanda, 9 miliardi di dollari in Belgio e Lussemburgo, 9 miliardi di dollari in Germania, 8 miliardi di dollari in Spagna, infine il flusso in entrata degli investimenti esteri diretti in Italia è stato di 4 miliardi di dollari.

È necessario inoltre capire da cosa è composto questo aggregato. Di questi 4 miliardi di dollari – secondo le nostre stime un pò approssimative – il 90 per cento è costituito da acquisizioni di attività esistenti e solo il 10 per cento del totale si risolve nella creazione di nuovi impianti, cioè in *greenfield* (investimenti «prato verde»). Gli investimenti in *greenfield* sono talmente pochi che siamo in grado di ricordarli uno per uno poichè si possono contare sulle dita di una mano; io personalmente li conosco quasi tutti. Invece negli anni '50 e '60 la quota di investimenti *greenfield* sul totale degli investimenti esteri era molto alta, con punte del 90 per cento; nel 1995, viceversa, siamo scesi al 10 per cento.

La situazione, quindi, è abbastanza scoraggiante per l'Italia, che è rimasta l'unico paese in Europa senza una politica attiva di attrazione tramite una agenzia specializzata. L'unica esperienza che si è avuta, e nella quale siamo stati direttamente coinvolti, è stata la «legge Baratta», che finanziava i piani di promozione da parte degli enti locali (regioni, comuni, province, consorzi; era molto ampia la gamma degli enti che vi potevano partecipare). È un'esperienza di cui diamo un giudizio negativo, anche se ha rappresentato un primo passo verso la creazione di una politica di attrazione. È stata un'esperienza negativa per tutta una serie di motivi innanzi tutto perchè questa iniziativa non è stata coordinata a livello centrale: ogni regione si è rivolta ai mercati esteri in maniera totalmente scoordinata. Noi stessi, come Friuli Venezia Giulia (regione di cui sono stato consulente), siamo andati perfino a Singapore, in America, in Canada, senza però essere in grado di spiegare quali erano i vantaggi competitivi dell'Italia rispetto agli altri paesi. Ha rappresentato comunque un primo passo avanti positivo, dal momento che per la prima volta alcuni amministratori locali sono stati costretti a confrontarsi con una politica di *marketing* territoriale. Esprimiamo un giudizio negativo

anche per il fatto che questa legge è stata finanziata solamente per il 1995 ed il 1996; in seguito non è stata più rifinanziata.

Al contrario, un giudizio molto positivo può essere espresso su una recente iniziativa del Governo Prodi. Nell'ultima tavola rotonda abbiamo segnalato, con un brevissimo appunto sia al presidente Prodi che al vice presidente Veltroni, la situazione che vi sto illustrando, cioè bassa attrattività dell'Italia per i vari problemi che le imprese multinazionali incontrano, quindi bassa capacità di attrazione di investimenti esteri in Italia e pericolo di delocalizzazione. Negli ultimi anni numerose imprese multinazionali sono state chiuse, come numerosi sono stati i casi in cui tali imprese hanno trasferito gli investimenti dall'Italia all'estero, ed essenzialmente verso l'Irlanda. L'ultimo caso è quello dell'Allergan di Pomezia, che ha deciso di spostare la produzione in Irlanda, dove vige una fiscalità molto bassa sugli investimenti (10 per cento). Pertanto, in termini di presenza sul mercato, si trasferisce la produzione, ma continua a permanere l'attività di commercializzazione.

Questi problemi sono stati segnalati al Governo, il quale ha mostrato una reazione positiva; il ministro Veltroni ha annunciato che avrebbe costituito un gruppo di lavoro a Palazzo Chigi, mentre il presidente Prodi, partecipando all'incontro, ha confermato gli aspetti positivi dell'iniziativa che ha avuto un avvio immediato. La nostra tavola rotonda si è svolta a novembre; il 19 dicembre si è tenuta la prima riunione del comitato di Palazzo Chigi e il gruppo di lavoro si è riunito anche nelle successive settimane. Stiamo cercando di concentrare l'attenzione su alcuni filoni tematici inerenti ai grossi vincoli e ai grandi problemi segnalati in rapporto alla presenza delle multinazionali in Italia, cioè essenzialmente un sistema fiscale imprevedibile, la complessità dei rapporti con la pubblica amministrazione, il mercato del lavoro e le inefficienze strutturali; il gruppo di lavoro a cui è stato dato avvio si occupa proprio di queste problematiche.

Il nostro giudizio è positivo perchè dai documenti elaborati ci sembra che, per la prima volta, si sia dato avvio ad un approccio un pò più organico nei confronti della materia; si prende infatti in considerazione la possibilità di creare un'agenzia per la promozione degli investimenti e viene affrontato organicamente il problema del rapporto con la pubblica amministrazione, attraverso una serie di suggerimenti che, se approvati, determinerebbero effetti particolarmente positivi.

Un altro aspetto su cui si ragiona da molti anni è relativo al fatto che, nonostante l'Italia debba affrontare una serie di problemi che possono apparire scoraggianti per le imprese multinazionali, esiste anche una serie di fattori positivi da sottolineare che, in attesa di un miglioramento del «prodotto Italia», potrebbero permettere una politica di promozione facendo leva sugli aspetti favorevoli presenti in questo momento nel paese, quali, ad esempio, l'ampia disponibilità, qualità e flessibilità della manodopera in alcune regioni del Sud – voglio ricordare il caso della Texas Instruments, che ha investito ad Avezzano in settori ad alta tecnologia ed è rimasta molto soddisfatta dalla qualità della forza lavoro impiegata in Abruzzo.

L'Italia potrebbe godere di una certa capacità competitiva, anche a parità di condizioni, relativamente ad alcuni investimenti in determinati settori, quali quello dei semiconduttori. Ad esempio, la LG, un'impresa coreana, ha aperto in Galles un investimento di 4.000 miliardi e realizza gli stessi prodotti della Texas Instruments. Questo tipo di investimento – a prescindere dai problemi fiscali e da quelli legati alla flessibilità del mercato del lavoro – avrebbe comportato risultati positivi anche in Italia.

Abbiamo sempre sottolineato la necessità di dare avvio al progetto dell'agenzia in attesa di fronteggiare e risolvere alcuni problemi presenti nel nostro paese che le imprese multinazionali rilevano essere particolarmente gravosi.

Per dare un'idea di come può funzionare un'agenzia, vorrei farvi l'esempio concreto dell'attività della Datar France quando ha convinto i tedeschi della Mercedes a realizzare un investimento in Francia. La Mercedes ha promosso una *joint venture* con la S.M.H Swatch per costruire un'automobile che è già entrata in produzione e che sarà commercializzata il prossimo anno; si tratta di un nuovo tipo di macchina per uso urbano, la cui realizzazione si basa su un investimento che darà vita a circa 4.000 posti di lavoro. Su tale investimento si era creata una forte concorrenza fra vari paesi. Infatti, inizialmente ne erano stati individuati 15-20 tra quelli che potevano essere interessati all'operazione; in una fase successiva, i paesi presi in considerazione dai *manager* della Mercedes per scegliere il luogo di produzione sono stati ridotti a 7: Germania, Svizzera, Gran Bretagna, Francia, Benelux, Repubblica Ceca e Italia. Nel nostro paese non si è ottenuto alcun esito perchè gli imprenditori tedeschi non sono riusciti a trovare un interlocutore, anche se si sono rivolti all'Eni-Sud.

La vicenda della *Swatchmobile* è illuminante per osservare le fasi seguite da un grande gruppo internazionale quando deve operare un investimento e quando deve scegliere il paese in cui realizzarlo; tale possibilità di scelta, infatti, deve essere comunque offerta alla società. Il 3 giugno 1994 avviene il primo contatto per scegliere lo stabilimento in cui verrà prodotta la *Swatchmobile:* la Mercedes invia un *fax* di richiesta ai vari paesi interessati e, per la Francia, sarà la Datar France a riceverlo tramite il suo ufficio di Francoforte; tale *fax* contiene una vaga domanda di informazioni sulla promozione, sugli incentivi e sulle aree disponibili per operare l'investimento in Francia.

Il 6 giugno la Datar risponde e prende contatto con la Mercedes. Il 9 giugno segue l'incontro delle parti presso l'ufficio Datar di Francoforte e in quella occasione viene sottoposto alla Datar un questionario di 30 domande a cui deve rispondere entro quattro giorni. Le prime 20 domande riguardano il sistema paese, con particolare riferimento al diritto del lavoro, alla valutazione dei costi, alla produttività della forza lavoro, alla conflittualità nelle relazioni industriali, quindi al quadro macroeconomico. Le rimanenti domande riguardano invece la costituzione di un impianto: il costo dell'investimento, il livello massimo degli incentivi, il costo medio dei terreni e i tempi di costruzione.

Il 20 giugno segue un secondo incontro e, quindi, un secondo questionario composto da 92 domande, a partire da quelle più generali relative alle aree disponibili, alla tempistica per il rilascio di autorizzazioni, alla disponibilità di infrastrutture e di attrezzature, per finire con domande più specifiche, come quelle sulla composizione geologica dei terreni. Dopo cinque settimane dal 20 giugno (questo era il termine entro cui bisognava rispondere), la Datar segnala 15 località in sette regioni diverse della Francia; quindi contatta le varie agenzie locali avvertendole di questa possibilità di investimento e le pone poi in concorrenza tra di loro. A fine luglio, una società americana specializzata, la Fluor Daniel, si inserisce nella fase finale della decisione di investimento per fare da consulente alla Mercedes, che necessita ormai di una società di questo tipo per permettere di comparare i vari siti proposti. La Fluor Daniel invia immediatamente a tutti i siti individuati in Francia, rimasti in concorrenza con la Germania e la Svizzera, un terzo questionario composto da oltre 200 domande molto specifiche (ad esempio la direzione del vento, la lontananza dal commissariato) da riconsegnare entro quattro settimane.

Come si può notare, l'*iter* ha avuto inizio il 3 giugno e quest'ultima fase ha luogo nel mese di luglio; inoltre, si è lavorato anche nei mesi successivi di agosto e settembre. Nella seconda metà di settembre, i *manager* della Mercedes compiono le prime visite sul luogo. La Fluor Daniel opera una selezione tra le regioni e la Datar organizza una prima riunione a Parigi tra i potenziali investitori, le regioni francesi prescelte dalla Fluor Daniel, e la stessa Fluor Daniel. A fine ottobre, nel momento in cui l'agenzia è chiamata a compiere lo sforzo maggiore, le regioni ancora in corsa per aggiudicarsi l'investimento sono 5: Erfurt nella ex Germania dell'Est, Lahr nel Baden-Württemberg, La Rochelle nell'ovest della Francia, Biel in Svizzera e Hambach in Lorena.

A questo punto il lavoro della Datar termina e si arriva alla scelta finale: in tale fase scendono in campo i responsabili politici e la *suspense* sulla localizzazione degli investimenti dura fino all'ultimo. Per indurre la Mercedes a scegliere Lahr nel Baden-Württemberg esercitano forti pressioni il sindacato tedesco IG Metal e lo stesso Governo di Bonn. Il presidente del comitato direttivo della Mercedes, Reuter, ed il suo collega della Swatch, Hayek, vanno personalmente a parlare con il cancelliere Kohl per spiegare i motivi della decisione: il cancelliere tedesco tenta di convincerli ad investire in Germania. Contemporaneamente si muove anche il primo ministro francese Balladur. Alla fine prevalgono considerazione tecniche ed economiche: la minivettura verrà prodotta ad Hambach in Lorena.

Ho portato questo esempio per dimostrare come effettivamente senza un'agenzia, che abbia però i livelli di efficienza della Datar, è impensabile che l'Italia possa concorrere per investimenti di una certa dimensione, per i quali entrano in gioco società specializzate di consulenza. Mi sembra che la necessità di creare un'agenzia sia stata ormai recepita a Palazzo Chigi: gli esperti economici del Presidente del Consiglio e del ministro Veltroni penso abbiano ormai accettato questa idea. È importante però che l'agenzia abbia caratteristiche di efficienza e di credibilità

e sia in grado di svolgere sul serio il proprio compito, perchè altrimenti gli effetti potrebbero essere addirittura controproducenti. Infatti, un'agenzia che non corrispondesse alle necessità, in tempi brevi come ha fatto la Datar nel caso che ho citato, potrebbe determinare effetti molto negativi.

Recentemente è accaduto che un'impresa francese ha telefonato in Italia a delle persone che riteneva interessate a un investimento. La risposta è stata del tipo: «Domani parto per le vacanze, non potremmo risentirci fra due settimane?». Ovviamente non si sono fatti più sentire. È un esempio recente e potrei citare nomi e cognomi dei protagonisti. Naturalmente con un sistema del genere difficilmente si può andare avanti. Ad ogni modo, se a livello politico l'idea è stata accettata, l'importante a questo punto è perseguire altissimi livelli di efficienza.

Cedo la parola al dottor Giordanetti, il quale ha vissuto un'esperienza personale in una grande impresa internazionale. Egli vi illustrerà come vengono prese, a livello di casa-madre, le decisioni di investimento ed i fattori che le influenzano.

GIORDANETTI. Ringrazio innanzi tutto la Commissione per l'opportunità che ci viene data. Desidero illustrare nel mio brevissimo intervento i meccanismi decisionali di un'impresa multinazionale che influenzano la scelta di effettuare o meno un investimento in una determinata zona.

Normalmente viene concepito un documento, il cosiddetto *business plan*, che contiene, sulla base degli indirizzi strategici dettati dal *top management* dell'impresa, tutte le variabili che devono essere considerate per giudicare l'opportunità di un investimento e la sua eventuale localizzazione. Queste sono le ipotesi fondamentali che vengono assunte nel documento; ma ancora più fondamentale è che si abbiano anche garanzie che, nel corso del periodo intercorrente tra il momento in cui si decide l'investimento e il momento in cui esso viene realizzato e comincia ad operare, determinate condizioni non cambino. Una società, non soltanto multinazionale, chiede prima di tutto quella che si può definire la certezza delle regole del gioco, regole che sono di vario tipo: fiscali, legislative, normative, relative alle facilitazioni economiche.

Chi vi parla ha vissuto in proprio l'aleatorietà che si è avuta al tempo della legge n. 64 del 1986 sugli investimenti nel Sud. Vorrei citare questo esempio concreto, perchè mi sembra interessante. La Ciba-Geigy decise di chiudere uno stabilimento a Torre Annunziata per costruirne un altro, completamente nuovo e tecnologicamente all'avanguardia, che doveva servire il mercato europeo del confezionamento farmaceutico. Anche tenendo conto di quanto disposto dalla legge n. 64, vennero assunte alcune ipotesi che in quel momento, nel 1986-1987, effettivamente erano valide. Venne redatto il *business plan* e si entrò nel meccanismo decisionale, dopo aver verificato tutte le ipotesi relative alle agevolazioni previste dalla legge n. 64. Si arrivò così al momento in cui lo stabilimento era praticamente pronto e si doveva passare alle prime verifiche in ordine al rispetto delle ipotesi contenute nel progetto di investimento. In un primo momento le verifiche non vennero fatte per

motivi vari: ritardi, impedimenti, assenze, altre cose da fare. In questo modo passò un anno e mezzo. Poi si entrò in un periodo nel quale la legge n. 64, come molti di voi ricorderanno, venne sospesa e rimessa in discussione. Ad un certo momento si ebbe l'impressione che alcuni tra coloro che avevano potuto accedere alle agevolazioni previste dalla legge n. 64 sarebbero stati esclusi, in quanto la variazione di certe ipotesi non garantiva più questo diritto. In ogni caso, essendo noi aventi diritto, continuavamo a restare negli ambiti previsti della legge n. 64.

Questa legge prevedeva un finanziamento a fondo perduto e un prestito a tasso agevolato. Il finanziamento, che nelle ipotesi di base doveva essere totalmente a fondo perduto, venne erogato con la clausola del 50 per cento da destinare alle sopravvenienze attive, quindi tassato. Così un investimento di 180 miliardi per 450 addetti ha dato accesso ad un finanziamento a fondo perduto di 35-36 miliardi, dei quali la metà sono stati tassati. Quindi, nel calcolo della validità economica dell'investimento, abbiamo potuto usufruire di circa 26 miliardi, anzichè dei 36 miliardi previsti nelle ipotesi di base, poichè abbiamo dovuto restituire allo Stato circa 10 miliardi che ci erano stati in qualche modo promessi. Così tutte le ipotesi di ritorno dell'investimento, che erano state un argomento importante fatto valere presso la casa-madre svizzera, sono cadute; anche perchè avendo ricevuto, oltre al finanziamento a fondo perduto, anche un prestito agevolato, i tre anni di ritardo che abbiamo avuto hanno comportato ben 8 miliardi l'anno di oneri finanziari in più rispetto a quanto previsto. Quindi abbiamo pagato 9-10 miliardi di tasse non previste e 24 miliardi di oneri finanziari, in quanto nel frattempo avevamo speso i soldi ed i fornitori non hanno atteso più di tanto. Questa mancanza di certezza delle regole può essere drammaticamente negativa quando viene assunta come la caratteristica di un sistema-paese; e la certezza è la prima cosa che un'impresa, non soltanto multinazionale, chiede.

Vorrei citare velocemente i principali fattori che vengono assunti per valutare e decidere un investimento sulla base del confronto di ipotesi alternative su paesi o localizzazioni diverse. È questo un punto critico. L'Italia in questo momento, ed ormai da molto tempo, è in concorrenza con altri paesi. La globalizzazione di cui tanto si parla non è un fattore ideologico, non è una filosofia, bensì un concetto estremamente pratico. Il problema oggi non è tanto quello di trasportare le merci, nè quello di trasformarle o di trasferire informazioni per via telematica; i problemi, cioè, non sono più posti da tutti quei fattori spazio-tempo che fino a qualche tempo fa erano largamente vincolanti. Ora i 500 o i 5000 chilometri di distanza sono un problema trascurabile nelle scelte. Ciò che conta sono invece gli elementi determinanti presenti in quel territorio rispetto ad altri territori comunque competitivi e concorrenziali.

Il primo gruppo di elementi, che normalmente incide per il 50 per cento sulla decisione di investimento, è costituito da valutazioni di carattere economico, quali le caratteristiche del mercato di sbocco (cioè se ciò che si vuole produrre ha un mercato di sbocco locale sufficientemente significativo), il costo del lavoro e la flessibilità del mercato del lavoro, le caratteristiche del sistema finanziario e bancario, i trasporti, i

collegamenti per terra, aria e mare. Alcuni investitori, specialmente non europei, mettono in discussione la validità e l'affidabilità del porto di Genova rispetto a quelli di Livorno o di Rotterdam o a qualsiasi altro importante porto europeo; per loro non fa molta differenza, guardando il globo terrestre, mandare la merce a Genova piuttosto che a Rotterdam, poichè quello che conta è se il porto funziona o meno.

Si tiene inoltre presente la stabilità o la volatilità del cambio tra la moneta del paese della casa-madre e quella del paese nel quale localizzare l'investimento, dal momento che le società multinazionali consolidano i loro bilanci nella moneta del Paese d'origine. La stabilità o meno del rapporto di cambio può spostare in modo radicale – del 10 o 20 per cento – il risultato economico di un investimento. È il caso della lira italiana che, svalutandosi nel corso degli anni 1993, 1994 e 1995 di circa il 50 per cento rispetto alle monete forti europee, ha causato la caduta di redditività di tutti gli investimenti italiani. La lira attualmente ha recuperato, tuttavia occorre rimanere nell'ambito di stabilità raggiunto.

Inoltre bisogna tener conto della presenza di facilitazioni e di incentivi, sia nazionali che regionali, e della rapidità di eventuali rimborsi fiscali. Infatti, per avere il rimborso dell'Iva in Italia occorre mediamente un periodo di 18-24 mesi, quando in altri sistemi-paese tale rimborso avviene per compensazione in tempo quasi reale.

Tutti questi fattori che ho menzionato sono importanti e – ripeto – incidono mediamente per il 50 per cento sulla decisione di effettuare o meno l'investimento. Per un 30 per cento, invece, incidono valutazioni di carattere produttivo. Mi riferisco alla presenza di fornitori locali di materie prime e servizi di cui lo stabilimento necessiterà durante la fase di avviamento, di impianto e di gestione, all'alto livello di tecnologie disponibili, cioè alla sofisticazione tecnologica dei fornitori ed alle infrastrutture. A tale proposito ci dobbiamo inevitabilmente riferire ai collegamenti telematici, alla rete telefonica e così via.

Altre valutazioni di carattere produttivo si riferiscono alla qualità e alla disponibilità di manodopera, sia per quanto riguarda i colletti «bianchi che per i colletti blu» anche se tale distinzione diminuisce man mano che l'investimento utilizza tecnologie più sofisticate. Come il dottor Fazi ha sottolineato nel corso del suo intervento, la Texas Instruments di Avezzano ha assunto sostanzialmente diplomati e laureati, perchè per l'utilizzo di determinate macchine si richiede come minimo un diploma professionale. Inoltre vi sono valutazioni attinenti alle statistiche pregresse sulla percentuale di scioperi e di assenteismo, assunti come valori di riferimento, e ai tempi e alle procedure per eventuali autorizzazioni amministrative necessarie sia per la creazione di nuovi impianti, che per gli ampliamenti di quelli già esistenti.

Inoltre – cosa che potrà sembrare strana – non bisogna sottovalutare le difficoltà che le multinazionali estere non della Comunità europea incontrano nell'avere autorizzazioni di residenza per i cittadini non appartenenti alla Comunità stessa che hanno attività stabili nel paese per un certo periodo di tempo; in particolare mi riferisco a quegli specialisti che svolgono attività di ricerca e sviluppo. Molte volte la casa-madre indirizza gruppi di specialisti verso le proprie filiali al fine di trasferire

conoscenze e fornire un arricchimento culturale agli operatori locali. La procedura è assurda, in quanto a volte bisogna tornare nel paese di origine per far certificare di persona (non essendo possibile per via telematica) di essere stato realmente destinato in altro paese. Sarebbe un eufemismo dire che questo meccanismo è scoraggiante, però bisogna sapere che anche questo è un aspetto che viene assunto come elemento di decisione.

Per un 10 per cento, inoltre, incidono problemi relativi all'ambiente in generale. Le aziende che decidono di impiantarsi in un paese straniero, e quindi prevedono di mandare individui di origine non italiana nel paese in cui effettueranno l'investimento, vogliono sapere se esistono facilitazioni sul sistema scolastico ai vari livelli (dalla scuola materna fino all'università); se vi sono o meno scuole di lingua madre per coloro che vogliono continuare ad educare i loro figli nella lingua d'origine; qual è il livello qualitativo del sistema sanitario, sia pubblico che privato; qual è la disponibilità o se vi è facilità nel trovare alloggi sia per i *manager* che per eventuali operatori di livello più basso, che vengono utilizzati soprattutto nella fase di avviamento; infine vogliono conoscere anche – ma non è più il caso dell'Italia – se vi sono problemi riguardanti la sicurezza privata (ciò vale essenzialmente per quei paesi dove questo fenomeno è ancora molto forte). In quest'ultimo caso ci si riferisce più al *kidnapping* che allo scippo.

Da ultimo vengono valutati anche i problemi relativi alla gradevolezza dell'ambiente, sia in senso geografico che ambientale, al costo dei terreni e alle localizzazioni, cioè alle aree dove si vuole localizzare l'investimento (si valutano le condizioni delle aree, se esse sono o meno già attrezzate e come vengono presentate).

Sarebbe per voi interessante vedere come il Galles, la Scozia o l'area di Lione hanno organizzato il *dossier* per presentare le loro aree disponibili: lo stile del catalogo è quella di chi presenta gioielli, sia in termini di qualità, che per la precisione dei dati, che per le fotografie aeree colorate, di grande precisione e definizione. È questa una serie di elementi che invoglia, se non altro, a sfogliare il catalogo. Questi sono grosso modo gli aspetti che vengono considerati. Come si può notare c'è una molteplicità di elementi di cui bisogna preoccuparsi, se si vuole entrare nel gioco, altrimenti non resta che fidarsi; ma è difficile che al giorno d'oggi accada questo.

Detto questo, vorrei velocemente citare alcuni problemi, o minacce, che emergono da questa situazione. Il primo è quello già citato dal dottor Fazi, relativo alla velocità, sempre più ridotta rispetto ad altri paesi europei, con la quale gli investimenti esteri arrivano in Italia (mi riferisco ad investimenti di capitale estero). Ciò accade sia per le acquisizioni di attività esistenti (che rappresenta comunque una soluzione parziale, perchè non induce occupazione in più ma, al contrario, quasi sempre produce un effetto opposto), sia per gli investimenti sul campo, i cosiddetti investimenti *greenfield*, grazie ai quali viene portata in Italia nuova occupazione. Questa perdita di velocità ha come risultato un grosso pericolo: l'«effetto eco».

Mi spiego: se un gruppo di industriali tedesco viene a conoscenza dei dati che vi ha illustrato il dottor Fazi (e non è difficile, perchè non sono stati elaborati da lui, ma dall'Ocse) capisce che se gli investimenti esteri in Italia ammontano al quattro per cento del totale, ciò significa che esistono dei motivi di fondo per cui non è interessante investire in Italia, ma conviene invece investire in quei paesi in cui tutti investono. Vorrei fare un paragone: se molte persone si recano in un determinato negozio di alimentari perchè la qualità è buona, e diffondono la sua fama, è probabile che quel negozio aumenti le sue vendite; se poi le stesse persone non frequentano più quel negozio perchè i prodotti non sono più buoni, automaticamente esso perderà i suoi clienti. Perdonatemi l'esempio, ma lo stesso fenomeno avviene a livello economico. È questo quello che io chiamo «effetto-eco» e rappresenta un grosso pericolo che va combattuto attraverso un'azione di promozione di immagine e di fatti concreti che l'Italia deve assolutamente realizzare in tempi molto brevi, pena l'irrimediabile ritardo della sua velocità di crociera rispetto agli altri paesi, partiti con un buon vantaggio 10 o 15 anni fa.

Questo tipo di panorama non è tanto grave nel momento in cui si parla di imprese multinazionali già installate in Italia, in primo luogo perchè l'esperienza non è stata sempre negativa ma, addirittura, quasi sempre positiva; in secondo luogo perchè i *manager* delle imprese italiane sono i primi *sponsor* presso le loro case-madri per attivare nuovi investimenti, e non solo per interesse personale (quanto più è estesa la presenza di Ciba in Italia, tanto più relativamente importanti sono l'amministratore delegato e il presidente di Ciba). Il vero problema sorge quando l'impresa in Italia non ha operato nessun investimento e non esistono *sponsor* locali interni alle aziende; pertanto, la partita è assolutamente neutra fino al punto che – come sosteneva il dottor Fazi – viene addirittura incaricato un consulente totalmente *super partes,* che non ha nessun interesse a promuovere un paese piuttosto che un altro ed esprime un giudizio professionale e tecnico. In questo caso, il pericolo di essere bocciati o scartati è ancora maggiore.

Se tutto questo è vero, esiste il forte rischio di diventare un paese di sbocco commerciale anzichè di produzione, ed allora il termine «colonizzazione», molto spesso utilizzato, contiene minacce discutibili e potrà concretizzarsi perchè – come sappiamo – è molto facile disinvestire dove l'attività è commerciale, mentre è estremamente difficile e più costoso disinvestire laddove l'attività è produttiva, perchè nel primo caso significa perdere pochi soldi, nel secondo caso significa perdere grossi capitali.

Corollario a questo tipo di considerazioni è che il fatturato *pro capite* medio di un'attività commerciale oggi oscilla tra i 5 e i 10 miliardi; quindi, il costo totale di un'organizzazione di vendita, mediamente, è di 80-100 milioni pro capite e produce 5-10 miliardi di fatturato. Se invece si considera il fatturato *pro capite* medio di un'attività produttiva, a seconda delle imprese questo oscilla tra i 200 e i 600 milioni. Ciò significa che con un quinto o un quindicesimo del fatturato si offre lavoro ad un multiplo inversamente proporzionale di addetti. È questo il motivo per cui è ben più interessante attirare investimenti produttivi che non

collegarsi del fatto che una determinata ditta ha dato avvio ad una nuova rete commerciale in Italia: il vero problema è di introdurre ricchezza produttiva.

Un ultimo punto riguarda la sensazione precisa dell'assenza, o della lontananza, delle autorità governative nei confronti dei possibili investitori nel nostro paese. Vorrei ricordare un episodio di cui ho avuto notizia dai giornali non più di una settimana fa e che si riferisce ad un investitore italiano, il ragionier Miroglio, il quale, con la sua ditta di Alba, rappresenta il secondo produttore tessile italiano nel mondo dopo Marzotto. Questo imprenditore non solo ha acquistato alcuni stabilimenti all'estero, ma li ha fatti funzionare anche meglio dei tedeschi e dei francesi che li avevano gestiti fino a poco tempo prima. Ho fatto i miei complimenti al ragionier Miroglio e gli ho chiesto come sia riuscito ad ottenere questi risultati; mi ha risposto che lui e i suoi collaboratori si svegliano presto la mattina. È questo il segreto del signor Miroglio, che ha aperto dal niente un nuovo stabilimento in Puglia, dando lavoro a 400 nuovi addetti.

In riferimento a quanto dicevo prima, Miroglio ha chiesto se alla cerimonia di inaugurazione dello stabilimento potesse presenziare un'autorità del Governo. È accaduto che nè i ministri, nè i sottosegretari hanno avuto tempo e disponibilità per presenziare e sottolineare l'importanza di questo investimento in un'area dove sicuramente il problema della disoccupazione è forte. Miroglio, che è un italiano di Alba, capisce tutto questo, lo accetta, non è contento, ma non può farci nulla; ma quando una richiesta di questo tipo proviene da un'impresa straniera che desidera interloquire fin dall'inizio con un importante rappresentante delle autorità italiane e a tale richiesta si risponde in modo negativo, è facilmente comprensibile che l'imprenditore straniero si senta scoraggiato e che, di conseguenza, cerchi un dialogo con l'autorità di un altro paese che, per giocarsi la partita della Swatch-Mercedes, riceve il signor Hayek, gli conferisce udienza e cerca di convincerlo a compiere l'investimento nel proprio territorio anzichè in un altro.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Giordanetti e il dottor Fazi per la loro articolata ed esaudiente esposizione introduttiva.

Invito i colleghi che intendano porre domande o richieste di chiarimento a prendere la parola.

PAPPALARDO. Ho sentito snocciolare una serie di fattori che incoraggiano o scoraggiano – a seconda ovviamente dei casi – gli investimenti esteri in Italia. Ne ricavo una conclusione se volete un pò semplicistica, ma credo comunque sintetica. Il criterio di scelta è l'efficienza e la credibilità del cosiddetto sistema-paese. Inoltre, al di là delle percentuali, è un complesso di fattori che concorre a rendere conveniente o meno un investimento.

Vorrei esaminare alcune questioni per avere dei chiarimenti. L'ultima di esse potrà sembrare peregrina, ma è anche legittima, dal momento che è legata ad argomenti di attualità e riguarda proprio la nostra funzione di legislatori.

Il dottor Fazi ha citato l'esempio della contesa tra Germania, Francia ed altri paesi in ordine all'investimento per la *Swatchmobile;* da lì emergeva la questione del peso che la politica detiene anche in alcune scelte economiche. Stento a dubitare che, tutto sommato, siano le convenienze economiche a determinare un'opzione piuttosto che un'altra; mi sembra infatti che in questo intervenga anche, e non sia del tutto secondario, il prestigio di un Governo, le sue relazioni internazionali ed una serie di fattori che, ancora una volta, sono legati al rapporto, tra gli stati. Mi chiedo se ciò rappresenti solamente un elemento marginale o se abbia una sua rilevanza; infatti, anche l'episodio della mancata presenza delle autorità governative all'inaugurazione dello stabilimento di Miroglio in Puglia – se vogliamo – è dimostrativo del modo con cui un Governo si presenta a livello diplomatico, a livello di relazioni internazionali e nei rapporti con gli imprenditori.

GIORDANETTI. Più che di un Governo, si tratta di una classe politica.

PAPPALARDO. Credo che quando Miroglio inaugurerà lo stabilimento a Castellaneta, in Puglia, all'inaugurazione sarà presente almeno un senatore.

La seconda questione è molto delicata e riguarda il problema del credito. Come si interviene in questo caso? Non vi è dubbio, infatti, che il funzionamento del sistema del credito in Italia non costituisca un elemento che incoraggia gli investimenti, e non solo quelli esteri, ma anche quelli italiani, purtroppo.

Cosa si può fare a questo proposito? I problemi sono legati soltanto alla proprietà pubblica di alcuni grossi istituti di credito e quindi possono essere risolti con la privatizzazione? Oppure in quale altro modo, a vostro parere? Ovviamente ci sono fattori strutturali, ed altri che dipendono da un certo tipo di legislazione e dal funzionamento del quadro normativo che regola il nostro sistema creditizio.

Passo ora ad una questione che può sembrare peregrina. Il dottor Fazi ha detto che la «legge Baratta» ha avuto un'efficacia deludente perchè regioni o aree subregionali che si fanno carico singolarmente di promuovere gli investimenti rischiano di entrare in conflitto con iniziative collaterali, a meno che non esistano un quadro di riferimento e un centro di coordinamento nazionali. Oggi però stiamo discutendo di delegare questa materia alle regioni: è uno degli argomenti sottoposti all'attenzione della Commissione bicamerale per le riforme istituzionali. Ma cosa succede se tutta questa materia, definita in termini piuttosto generici «attività produttive», passa alla esclusiva competenza delle regioni? Sappiamo che questo è uno dei modelli proposti, ma potrebbe costituire un vantaggio o un *handicap* rispetto agli altri paesi? Credete che alcune questioni possano essere più efficacemente affrontate in ambito regionale, o c'è bisogno di un livello centrale di programmazione e di coordinamento? Delle indicazioni in proposito ci aiuterebbero a prendere decisioni nelle prossime scadenze. Va bene il federalismo competitivo, ma è sufficiente la competizione fra le diverse aree del paese, oppure anche

in questo caso c'è bisogno di un livello superiore, più complessivo di iniziativa?

TRAVAGLIA. Vorrei avere risposta a una piccola curiosità. Il dottor Fazi, quando ci ha raccontato della competizione che si è avviata per la localizzazione di un investimento della Mercedes, ha detto che anche l'Italia rientrava tra i primi sei paesi nei quali esso poteva realizzarsi. Però a un certo momento l'Italia è scomparsa di scena. Si potrebbero conoscere i motivi per i quali l'Italia non è stata in grado di far fronte alle richieste in modo di poter competere con la Datar? In quale momento l'opzione italiana è fallita?

Ho trovato la relazione del dottor Giordanetti estremamente puntuale: ha fatto un elenco di quali potrebbero essere le iniziative in grado di orientare un'attività normativa mirata a consentire nel tempo al nostro paese di allinearsi con le realtà che garantiscono maggiore competività. Ho avuto l'impressione che tra gli elementi indicati venisse attribuito minore rilievo ad un punto che invece a mio avviso – forse sbaglierò – è di grande importanza, cioè il livello della pressione fiscale. Vorrei avere un chiarimento a questo proposito.

NAVA. Dopo la esaustiva relazione dei nostri ospiti che ci ha ben rappresentato le difficoltà ed il disagio in ordine all'accoglienza di iniziative industriali estere in Italia, vorrei sapere se avete suggerito al Governo quali dovrebbero essere le linee costitutive dell'ipotizzata agenzia. Si deve trattare di una semplice agenzia di promozione industriale, strutturata solo per organizzare l'accoglienza italiana in ordine alle richieste provenienti dall'estero? Oppure deve avere una propria linea di politica estera nel senso che, collegandosi alle strutture di rappresentanza del Ministero degli esteri, a quelle dell'Ice e delle camere di commercio, dovrà essere in grado di produrre poi linee promozionali per l'accesso in Italia di investitori esteri? Deve essere un organismo paragonabile all'Istituto per la promozione industriale (nato dalle ceneri dello Iasm) che svolge attività preliminare a favore delle imprese industriali interne aperte alle richieste estere, oppure questa capacità di offerta di immagine e di collocamento degli investimenti deve avere una sua dimensione di politica internazionale?

SELLA DI MONTELUCE. Ho ascoltato quasi rapito le considerazioni del dottor Giordanetti. Cercavo di cogliere nelle sue parole tutti i criteri di investimento utilizzati dalle imprese, che sappiamo essere validi in altri paesi.

Credo che la soluzione ai problemi di cui discutiamo stia nella nostra capacità di dare ai criteri di investimento ed alle aspettative indicate nei *business plan* di società estere una risposta efficiente da parte delle nostre autorità amministrative e del nostro sistema-paese nel suo complesso. Oggi manca in Italia la possibilità di far corrispondere alle indicazioni contenute nei *business plan* un'offerta efficiente di servizi. Ciò fa sì che non vi sia dialogo tra l'investitore estero e chi gestisce il territorio italiano. È un problema sul quale deve essere avviata una riflessio-

ne al Ministero dell'industria, in quanto è in quella sede che devono essere coordinate le diverse iniziative.

Passiamo allora ai punti evidenziati. Innanzitutto si pone il problema della *corporate governance*. Lei ha parlato dell'arretratezza del quadro giuridico italiano rispetto a quello straniero. La normativa italiana di gestione societaria è infatti estremamente più complessa di quella di altri paesi, e non rispecchia l'evoluzione dei tempi, come sarebbe necessario. Mi chiedo quali sono i provvedimenti che si intendano adottare in questa direzione e cosa voi consigliate di fare.

Il secondo elemento riguarda la gravosità degli adempimenti del sistema burocratico e amministrativo, ciò è al di là del quadro giuridico: è la burocrazia che è intervenuta nel sistema giuridico ed ha creato essa stessa una serie di pastoie che rendono ancor più difficile operare sul territorio.

In terzo luogo vi è l'elevata pressione fiscale. È ovvio che quando un'azienda multinazionale opera in Italia ha il grande vantaggio dei *transfer price*, ossia la vendita di prodotti e servizi ad una consorziata estera a dei prezzi determinati per minimizzare l'indotto fiscale.

Infine, vi è un altro elemento che riguarda il modo in cui deve attrezzarsi il territorio. Che cosa può esser fatto a livello di province, di zone industriali, di distretti per far sì che l'investimento estero sia attratto? Non parlo solo di aree industriali, ma anche di strutture capaci di promuovere il territorio e sveltire le pratiche burocratiche; ossia tutta quella serie di fattori che contribuiscono a rendere un territorio appetibile.

Vorrei sapere se a suo avviso, è fattibile che un'agenzia per la promozione degli investimenti esteri in Italia svolga sì un ruolo di interfaccia con aziende che vogliono investire, ma a sua volta si rivolga alle regioni, stimolando fra esse la concorrenza, ma anche consigliandole sugli approcci e sui pacchetti da offrire a potenziali investitori. Siamo oggi in presenza di una concorrenza feroce fra i territori che cercano di trarre investimenti stranieri e tecnologia; in questo contesto risulta fondamentale creare un sistema che affronti e risolva al meglio la situazione.

PRESIDENTE. Cedo ora la parola ai nostri ospiti per rispondere ai quesiti sollevati.

FAZI. In primo luogo, vorrei rispondere alla domanda che mi è stata posta dal senatore Travaglia sulla scelta localizzata effettuata dalla Mercedes. Da quanto sappiamo, l'Italia aveva buone possibilità di essere scelta per due motivi: perchè siamo i più grandi consumatori europei di Swatch (quindi il mercato dello Swatch sarà sempre ben disposto verso l'Italia) e perchè siamo grandi consumatori di Mercedes.

GIORDANETTI. L'area che era ritenuta interessante era quella intorno a Cremona, perchè quella che interessava era un'area non lontana dalla Svizzera, così come l'Alsazia non è lontana dalla Svizzera ed è vicina ad un mercato di sbocco naturale. A Cremona, tuttavia,

non hanno problemi di disoccupazione e non hanno ritenuto interessante la proposta.

FAZI. Sì, infatti è mancato totalmente un valido interlocutore; si è manifestata una totale mancanza di interesse.

La seconda domanda riguardava la pressione fiscale. In effetti è vero che il dottor Giordanetti non ha inserito questo aspetto tra i temi prioritari, ma lo ha solamente accennato. È vero anche che le multinazionali, di fatto, con una pressione fiscale molto alta non possono aumentare il gettito. Però resta un fatto importantissimo: tutti i paesi, quando fanno promozione, mettono le tabelle sull'aliquota nominale, e l'Italia è al primo posto con una percentuale pari al 54 per cento (dopo il nostro ci sono tutti gli altri paesi, fino al 10 per cento dell'Olanda); ciò fornisce dell'Italia un'immagine decisamente negativa.

Tra le iniziative che il cosiddetto gruppo tecnico sul fisco ha cominciato a discutere a Palazzo Chigi, e che ci è stata richiesta, vi è stata quella di individuare tutte le problematiche – alcune tecniche, altre meno – relative all'impatto sul gettito. In alcuni casi l'impatto sul gettito è zero per un motivo molto semplice: perchè vi sono incentivi fiscali per far venire i *corporate headquaters* in Italia, dal momento che tutti i paesi si fanno concorrenza tra di loro. Adesso l'Olanda sta cercando di fare una fortissima concorrenza al Belgio ed ha in pratica abolito le tasse.

SELLA DI MONTELUCE. Questo è un grandissimo vantaggio che hanno le Società che investono in Olanda o in Belgio piuttosto che in Italia.

GIORDANETTI. Anche se con l'Irep questo vantaggio si annulla in grandissima parte fiscalizzando il valore aggiunto.

SELLA DI MONTELUCE. Non per nulla lei ha messo l'effetto fiscale tra quelli meno importanti.

FAZI. Nel documento che abbiamo portato viene evidenziato che non è importante tanto il livello della pressione fiscale, ma come esso viene percepito, come gli investitori lo percepiscono all'interno del paese.

SELLA DI MONTELUCE. Ma la tabella è fatta da chi offre.

FAZI. No, in effetti la ricerca è fatta dalla società Touch Deloitte; è stato elaborato un questionario chiedendo come era percepita tutta una serie di incentivi fiscali, quali erano quelli più visibili e quelli meno visibili. È risultato un effetto molto forte di percezione sugli investitori; è un discorso di immagine che viene creato. Siamo nel campo del *marketing* e gli effetti possono essere i più strani.

Vorrei affrontare ora brevemente altri argomenti. Su richiesta di Palazzo Chigi la Business International ha elaborato un documento – che penso possa essere messo a vostra disposizione – in collaborazione

con il gruppo delle imprese multinazionali che partecipano a questo lavoro. È stato fatto un elenco molto preciso sulle caratteristiche che dovrebbe assumere l'agenzia e su come dovrebbe essere organizzata.

NOVI. Ci può accennare quali sono queste caratteristiche?

FAZI. Al primo posto era stato messo il punto sulla credibilità e professionalità dello *staff* dell'agenzia. È importantissimo che l'agenzia venga percepita dall'investitore come molto professionale, cioè che dall'altra parte ci siano delle persone che conoscono bene i problemi che dovranno affrontare coloro che vogliono fare l'investimento.

È stato fatto anche un lungo elenco sulle caratteristiche di professionalità all'interno dell'agenzia stessa: ci devono essere professionalità, tipo l'economista o l'esperto industriale, che siano in grado di fare un'analisi delle aree. È necessario disporre di una banca dati aggiornata sulle aree localizzative attrezzate. Quando la Mercedes ha voluto operare l'investimento, ha chiesto agli interlocutori francesi di poter disporre di un'area con caratteristiche ben precise. È necessario pertanto allestire subito una banca-dati, che in parte già esiste in Italia, come ad esempio la banca-dati delle aree industriali del Sud.

Abbiamo presentato un lungo elenco che è forse meglio inserire in un documento da distribuire ai commissari, in modo tale che possa essere loro di ausilio.

GIORDANETTI. D'altronde non si tratta di un documento riservato, perchè è già stato consegnato ai nostri interlocutori a Palazzo Chigi, lo abbiamo distribuito ad alcuni interessati al problema della costituenda agenzia, come, ad esempio, Borghini; e si tratta quindi di un documento sufficientemente noto; esso non contiene nulla di offensivo o alcun elemento distruttivo, bensì è un atto propositivo proprio perchè, in esso è stata indicata una strada piuttosto che un'altra.

Uno dei punti più importanti citati dal dottor Fazi è quello relativo alla necessità di disporre di intelocutori che parlino il linguaggio degli aziendalisti, e non dei burocrati o dei funzionari; questo è fondamentale perchè altrimenti non si comprende nulla fin dalle prime fasi e, se così fosse, non si giungerebbe nemmeno al secondo appuntamento, che è invece fondamentale.

Alle affermazioni rese dal dottor Fazi aggiungo una risposta alla domanda posta relativamente all'eventuale concorrenziale con l'agenzia, in ordine alla centralizzazione a fronte della regionalizzazione. L'agenzia deve essere vista come centro propositivo e di raccolta complementare alle agenzie territoriali locali.

I problemi di cui stiamo parlando devono essere risolti a livello centrale perchè sono di natura legislativa o normativa trasversale. Non credo che lo Stato italiano potrà mai rinunciare – me lo auguro – a disporre di un *corpus* legislativo che valga per tutto il territorio, indipendentemente da certe libertà e da certe discrezionalità regionali che possono attuarsi in futuro in una situazione maggiormente decentrata. Deve comunque sussistere una «cornice» valida di per sè su tutto il territorio;

solo successivamente le autorità locali, in funzione di una loro politica definita *a priori*, potranno intervenire a supplemento o a completamento, il che non è contraddittorio e conflittuale, ma complementare. Il problema consiste in questo: non considerare l'agenzia *Invest in Italy* – o quale altro nome potrà avere – in conflitto con le autorità locali, bensì come un organo di completamento e di aiuto. Dobbiamo ricordare infatti che l'Italia per sua natura è molto variata e non è assolutamente omogenee per moltissimi motivi: le caratteristiche geografiche e ambientali, le caratteristiche della popolazione, compreso il problema della scolarità, le necessità di stimolare occupazione intellettuale, rispetto ad una occupazione non necessariamente intellettuale. Il fatto, quindi, di disporre di un centro che, fin dall'inizio, destina gli interlocutori e gli investitori prevalentemente su due o tre regioni anzichè su tutto il territorio è fandamentale perchè significa evitare due o tre fasi di analisi, andando già a proporre un particolare prodotto in un determinato territorio più adatto per quel tipo di investimento: che sia *labour intensive* o *capital intensive*, che sia intellettuale o di altissima specializzazione piuttosto che di manodopera (ammesso che esista ancora questa terminologia come veniva utilizzata 30 anni fa). Il rapporto dovrebbe quindi svolgersi in tal modo: l'azienda multinazionale si rivolge all'agenzia italiana, esprime l'esigenza di creare, ad esempio, uno stabilimento di altissima tecnologia elettronica, e chiede dove può operare l'investimento, se in Val d'Aosta, in Sicilia o in Emilia Romagna. A Bologna esiste una università che ogni anno è frequentata da 100.000 studenti che si laureano in alcune discipline con una specializzazione molto precisa e che offre un bacino di utenza e di assunzione già formato, senza dover prendere in considerazione il problema relativo agli spostamenti territoriali, alle migrazioni interne e a tutte le problematiche sociali ed economiche connesse. Quindi l'agenzia indicherebbe l'Emilia Romagna come l'area più adatta per impiantarvi una tale azienda. La proposta da noi avanzata si muove in questa direzione.

PAPPALARDO. Mi dispiace che non ci siano i colleghi della Lega.

GIORDANETTI. Non si può aver tutto nella vita.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente i nostri ospiti per il loro contributo e dichiaro conclusa l'audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,45.