SENATO DELLA REPUBBLICA

XIII LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI CON SEDE IN ITALIA

4º Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 25 GIUGNO 1997

Presidenza del Presidente CAPONI

IC 0367

TIPOGRAFIA DEL SENATO (600)

INDICE

Audizione dei presidenti della Gepi spa e dell'Istituto nazionale per il commercio estero (Ice)

PRESIDENTE . . . . . *Pag.* 3, 11, 12 e *passim*
ASCIUTTI *(Forza Italia)* 16
CAZZARO *(Sin. Dem.-l'Ulivo)*. 17, 18
DE CAROLIS *(Misto)* 10, 11, 12
LARIZZA *(Sin. Dem.-l'Ulivo)*. 12, 13
MANTICA *(AN)* 10
NIEDDU *(Sin. Dem.-l'Ulivo)*. 13, 14
TRAVAGLIA *(Forza Italia)*. 16, 17
BORGHINI . . . . . *Pag.* 3, 4, 5 e *passim*
ONIDA . . . . . 6, 7, 8 e *passim*

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'onorevole Gianfranco Borghini, presidente della Gepi, accompagnato dal dottor Roberto Vento, responsabile della divisione esteri, e il professor Fabrizio Onida, presidente dell'Ice, accompagnato dal dottor Roberto Luongo, direttore del settore cooperazione.

I lavori hanno inizio alle ore 15,40.

Audizione dei presidenti della Gepi spa e dell'Istituto nazionale per il commercio estero (Ice)

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle imprese multinazionali con sede in Italia. Ringrazio i nostri ospiti per essere qui intervenuti e cedo loro immediatamente la parola per svolgere una esposizione introduttiva sui temi oggetto della nostra indagine conoscitiva.

BORGHINI. Signor Presidente, onorevoli senatori, ho consegnato una memoria scritta, che è già stata distribuita ai senatori; vorrei quindi utilizzare i pochi minuti della mia introduzione per svolgere una riflessione, anche alla luce dell'esperienza che, oltre che nella Gepi, ho maturato al comitato per l'occupazione della Presidenza del Consiglio. L'idea di elaborare una strategia e poi di arrivare anche a costituire una struttura, un'agenzia, una società per azioni in grado di attrarre e accompagnare gli investimenti esteri in Italia, in modo particolare nel Mezzogiorno e nelle aree di crisi, si è fatta strada alla luce di due fatti che sono ampiamente conosciuti. Innanzitutto la constatazione che gli investimenti esteri in Italia nel corso degli ultimi anni sono diminuiti. Mentre negli altri paesi europei, segnatamente in Inghilterra, ma non solo, c'è stato un forte afflusso di capitali dall'estero, in Italia è avvenuto il contrario, come confermato anche dal rapporto recentemente comunicato dal Cnel sulla internazionalizzazione della nostra economia; quindi il *trend* sotto questo punto di vista è negativo.

Il secondo fatto è che hanno cominciato ad operare, con sede a Milano ma avendo come ambito operativo l'intero territorio nazionale, le agenzie estere di attrazione degli investimenti. Alla Camera di commercio di Milano sono allocate la Datar francese, l'agenzia del Galles, l'agenzia irlandese e perfino l'ufficio dello stato di New York; sono tutte agenzie estere che attraggono i capitali degli investitori italiani verso i loro paesi. Questi due fatti dimostrano che la tendenza è negativa e che, se non ci organizziamo in qualche modo per contrastarla, non verremo a capo del problema.

La riflessione che volevo fare è che, se si esclude il caso della Datar francese, le altre agenzie (quella gallese, quella irlandese, quella

scozzese, eccetera) hanno cominciato a fare attrazione degli investimenti esteri nei loro paesi partendo dall'esperienza della gestione delle aree di crisi. Ad esempio, l'agenzia dello sviluppo del Galles ha preso nelle proprie mani la situazione di quella regione quando c'è stata la grande riconversione delle miniere e della siderurgia verso nuove attività produttive, ha riqualificato l'area, attrezzandola e determinando un ambiente più attrattivo, e su questa base ha cominciato a vendere il proprio prodotto all'estero, attirando visitatori stranieri in Galles. Ma non solo, si è talmente specializzata nella gestione delle aree di crisi, che è venuta in Italia a fare concorrenza alle nostre agenzie. Si erano per esempio offerti ad assistere il comune di Venezia nella gestione dell'area di crisi di Marghera e credo che abbiano tentato approcci analoghi anche in altre aree di crisi consimili (non sono sicuro in Sardegna, ma credo che abbiano fatto delle *avances* in aree minerarie del nostro paese).

Quindi, nell'esperienza degli altri paesi c'è questo doppio aspetto: aver gestito delle criticità sul territorio, aver contribuito in qualche modo ad attrezzare il territorio per attivare investimenti e aver sviluppato un'attività di attrazione anche verso l'estero. È un tipo di esperienza che noi come paese potremmo ragionevolmente riprodurre ed è appunto questa l'ipotesi sulla quale abbiamo lavorato in questi ultimi mesi e stiamo ancora lavorando.

Il punto fondamentale della politica di attrazione degli investimenti è dotare le aree nelle quali si intende attrarre l'investitore straniero di un *appeal* di carattere generale: avere un'offerta del territorio che sia la più articolata possibile. Sotto questo profilo non è sufficiente avere un solo elemento attrattivo; per esempio, avere un bassissimo costo del lavoro può servire, ma se c'è solo quello non è sufficiente; avere un'*overdose* di incentivi finanziari può essre utile, ma anche qui, se c'è solo quello, non è risolutivo. Quel che determina la capacità di attrarre un investitore, in particolare un investitore estero, è un insieme di fattori, che, bilanciandosi, definiscono un'appetibilità di un'area e la sua capacità di essere attrattiva in generale; serve perciò un *mix* di incentivi. Si parla tanto dell'esperienza del Galles, però alcuni incentivi sono sicuramente maggiori nell'Italia del Mezzogiorno che non in quella regione inglese. Le imprese italiane che vanno ad investire nel Galles – una delle ultime è stata quella dell'imprenditore napoletano D'Amato – hanno avuto incentivi finanziari inferiori rispetto a quelli di cui avrebbero goduto, ad esempio, in Campania, però c'erano una serie di facilitazioni nel contorno che le hanno convinte ad andare in quella direzione. Il problema è il *mix* dell'offerta e noi su questo stiamo lavorando.

Tra i fattori principali sui quali bisogna agire per rendere un'area appetibile verso l'esterno c'è innanzitutto la disponibilità della aree. È un punto questo che è meno acquisito di quello che si ritiene normalmente, perchè la disponibilità di aree industriali attrezzate in grado di ospitare gli insediamenti produttivi è mediamente inferiore, anche nel Mezzogiorno, rispetto a quello che normalmente si ritiene. Ci sono tante aree dismesse, tante aree abbandonate, ma questo non vuol dire che siano in grado di recepire immediatamente degli investimenti o accogliere degli insediamenti produttivi nuovi. In secondo luogo bisogna offrire in

un'unica soluzione il pacchetto di permessi e di autorizzazioni, darle cioè in un tempo certo nella logica dello sportello unico. Sono preferibili quelle aree nelle quali si ha un solo interlocutore che per conto dell'imprenditore svolge il complesso delle attività di carattere amministrativo, autorizzativo e quant'altro.

È opportuno poi definire un *mix* di incentivi combinati che rendano l'investimento appetibile. Il problema è di tipo fiscale: mi pare che il Governo si stia orientando – almeno dalle dichiarazioni del ministro Visco così pare – verso l'individuazione di zone franche, e questo certamente sarebbe un *appeal* importante. Bisogna rendere evidenti e immediatamente fruibili i contributi a investimenti industriali: la legge n. 488 è uno strumento che sta dimostrando di funzionare bene e se in alcune aree del Mezzogiorno, nella logica dei contratti d'area, fosse possibile un'anticipazione dei fondi di cui alla citata legge fuori dalla graduatoria, così come previsto dal Cipe, sarebbe certamente un incentivo importante. Altro punto fondamentale è chiarire il complesso di agevolazioni che si hanno nell'assunzione dei lavoratori: tutta la partita sugli oneri contributivi e sugli oneri indiretti è decisamente importante.

Considerato nel suo complesso in un «pacchetto», l'insieme di questi fattori rappresenta un elemento attrattivo significativo. C'è poi la questione della sicurezza democratica delle aree nelle quali si investe, particolarmente acuta in alcuni territori del Mezzogiorno. In verità, l'esperienza fatta a Gioia Tauro – una delle zone più monitorate e seguite – conferma (anche se c'è stato un clamore ed un rimbalzo negativo sui giornali per l'arresto e la scoperta del tentativo di un'organizzazione criminale di imporre una tangente su ogni *container* che veniva mosso nel porto di Gioia Tauro) che su quel territorio c'è una fortissima vigilanza da parte della procura e degli altri organi interessati, che hanno garantito comunque che tutto ciò non avvenisse.

Infine, vi è un problema di relazioni sindacali amicali, che possono andare da un *range* di offerta che indichi il costo del lavoro fino ad una forma di disponibilità (cosa che abbiamo riscontrato in un'area tipica come quella di Caserta, per un particolare investimento) che garantisca per un certo numero di anni una tregua sindacale, cioè una rinuncia alla contrattazione articolata per un determinato periodo di tempo; ma queste sono cose che attengono alle parti sociali.

Messi insieme, tali fattori definiscono un «pacchetto localizzativo» in grado di attrarre investitori. Forse in più rispetto alle altre esperienze europee potremmo evidenziare, oltre all'offerta del territorio, anche le potenzialità che il territorio stesso offre agli investitori, cioè i *business* potenziali, il turismo, l'industria e le altre attività che possono essere sviluppate, e l'offerta di accompagnare l'investitore estero e di condividerne il rischio.

Mi sembra che questa sia, grosso modo, la strumentazione necessaria per attrarre investimenti in Italia. Ma qual è lo strumento più utile a tale scopo? Noi ci siamo mossi nella logica di arrivare come punto di approdo ad un'agenzia italiana per l'attrazione di investimenti esteri nel nostro paese: questo obiettivo, per il quale si sta lavorando, prevede anche un accordo tra le parti sociali. Tale agenzia dovrebbe assumere la

forma di una società per azioni, che consentirebbe di avere tutta l'elasticità necessaria per concludere le operazioni e per correre gli eventuali rischi; essa dovrebbe essere in grado di presentare un'offerta che riguardi l'intero paese, ma in modo particolare le singole aree. L'agenzia alla quale stiamo pensando, che dobbiamo costruire in modo graduale, dovrebbe avere una strutturazione a rete: non immaginiamo, cioè, una grande struttura, ma un'agenzia che abbia una *intellingence,* un gruppo di comando operativo molto ristretto, localizzato a Milano (perchè è la piazza di tutte le imprese multinazionali e di tutte le forme di investimento ed è, tra l'altro, la sede più vicina ai mercati europei), ma dotato di una rete presente su tutto il territorio nazionale. Infatti, l'idea sarebbe quella di mettere in rete tutte le società di promozione locali, regionali o interprovinciali che stanno sorgendo sul territorio (molte delle quali peraltro, partecipate da Gepi), realizzando un centro operativo a Milano che interfacci il mercato internazionale, oltre ad una rete sul territorio che determini tra le varie aree una certa competizione nell'offerta presentata sul mercato internazionale.

Si vorrebbe procedere gradualmente e in tale contesto la Gepi avrebbe una propria direzione totalmente dedicata allo *scouting* degli investimenti internazionali (che si chiamerà Gepi *international o* Italia investimenti *international),* con sede a Milano, che entrerà in rete con tutte le agenzie di promozione locali, instaurando un rapporto di collaborazione – una vera e propria convenzione – con l'Ice per l'utilizzazione delle reti di cui tale istituto dispone all'estero (al riguardo, vi riferirà in modo più approfondito il presidente Onida).

Abbiamo convenuto sul fatto che l'attrazione di investimenti è cosa molto diversa dalla vendita dei prodotti: la figura professionale che vende prodotti italiani all'estero non è esattamente la stessa di quella che attira investitori esteri in Italia. Si porrà pertanto, anche un problema di qualificazione di una parte del personale dell'Ice, o di altro, ma è essenziale che tale istituto metta a disposizione la sua rete all'estero e dedichi una serie di risorse umane a questa attività, garantendo così la copertura, senza costi aggiuntivi, della nostra presenza all'estero. Stipuleremo poi analoghe convenzioni con l'Ipi, la Ficei e con l'Unioncamere. Tutto ciò consentirà all'agenzia di iniziare la sua attività dopodichè, nell'arco di un anno, saremo in grado di valutare i risultati conseguiti e quindi di decidere, con più elementi a disposizione, dove approdare, se ad una formula tipo Datar francese o ad altre diverse. Questo è il tipo di percorso sul quale stiamo pensando di muoverci.

ONIDA. Signor Presidente, posso integrare velocemente quanto già osservato dall'onorevole Borghini, sviluppando qualche considerazione.

In primo luogo, so che questa Commissione ha già avuto modo di intrattenersi sui fattori di attrazione degli investimenti esteri; vorrei però evidenziare rapidamente che, sulla base di svariate indagini disponibili in materia, si può confermare che, al di là dei fattori macroeconomici (il cosiddetto quadro di stabilità, che rappresenta pur sempre un elemento determinante per far decidere un investitore che il tal paese è di desiderabile localizzazione), giocano tradizionalmente fattori positivi e negati-

vi, il cui bilanciamento in Italia ha subìto varie fasi nella storia. I fattori positivi sono almeno quattro: la crescita rapida del mercato, la disponibilità di aree o di filiere (quindi, il distretto industriale italiano è uno degli elementi attrattivi, naturalmente considerato nella specializzazione merceologica), la capacità di avere *management* adattativo ed innovativo (che non va trascurato perchè rappresenta una delle risorse terze); la manodopera flessibile e qualificata. Si tratta di quattro fattori positivi attrattivi in base ai quali l'Italia può sviluppare un ruolo ancora oggi importante, nonostante l'influenza dei fattori negativi, i quali essenzialmente sono due: da un lato, i tempi di risposta, la complessità delle procedure, la difficoltà ad interagire con le autorità locali e, in generale, con il quadro normativo; dall'altro, le infrastrutture, intese come costi di trasporto e di comunicazione. Vi è una terza variabile di ostacolo, che interessa soprattutto gli investimenti per acquisizione, rappresentata dall'inesistente mercato borsistico italiano, ma ciò interessa meno codesta Commissione rispetto all'angolazione della discussione odierna.

Richiamati questi fattori, vorrei altresì evidenziare l'importanza di non assegnare una delimitazione merceologica ed eccessivamente restrittiva ai tipi di investimento di cui ci vogliamo occupare. Innanzi tutto, non parliamo solo di investimenti manufatturieri, ma anche di quelli nei servizi. Non occorre che vi ricordi che il peso dei servizi sul prodotto interno lordo è superiore al 60 per cento in un paese come l'Italia e al 70 per cento nei paesi più avanzati, pero, appare controverso se l'attrazione degli investimenti debba riguardare solo quelli cosiddetti a prato verde, ovvero se debba includere quelli di acquisizione, legati alle dismissioni e alle privatizzazioni.

Da un'attenta lettura della «legge Baratta» e del decreto ministeriale applicativo della medesima, ritengo non vi sia una limitazione considerata un pò scontata, cioè il fatto che l'attrazione debba riguardare soltanto i nuovi insediamenti produttivi, e quindi il prato verde. Posso solo ricordare che statisticamente, esaminando i rapporti delle Nazioni Unite, il *World investment report* o le altre fonti che seguono il fenomeno degli investimenti internazionali, più di due terzi, se non l'80 per cento, degli investimenti internazionali rilevabili non sono a prato verde, ma di acquisizione. Ovviamente sappiamo tutti che il guadagno, in termini occupazionali, è più netto e chiaro nel caso di investimento a prato verde, ma non dimentichiamo che anche quello di acquisizione, di rivitalizzazione di aree dismesse (qualche volta potremmo parlare anche di salvataggio di imprese che altrimenti non riuscirebbero più a produrre), può essere considerato comunque un contributo positivo all'occupazione. Pertanto ritengo che la legislazione al riguardo non debba ignorare questa importante fetta relativa all'acquisizione di imprese che necessitano di un mutamento proprietario.

In terzo luogo, si parla di «regioni verso paese». Credo sia chiaro anche nelle esperienze altrui che un'agenzia nazionale non è in contraddizione con lo spirito e le competenze delle regioni, siano esse *lander*, stati o province.

È logico che l'attrazione degli investitori sia fatta *in primis* dagli operatori che vivono in un determinato territorio, in determinate realtà.

È logico anche attendersi che queste realtà facciano una propria promozione, ma altrettanto logico è attendersi – come avviene con la Datar francese, con l'Ufficio investimenti belga e quant'altro – che queste realtà regionali operino in una cornice di agenzia regionale, che rappresenta uno sbocco che garantisce la diffusione dell'informazione e che consente all'investitore, che non ha ancora individuato la particolare regione dove si sente attratto a investire e a produrre, di avere un quadro comparato.

Per quanto riguarda il quarto punto, che ho già accennato, il nodo cruciale – al di là della costituzione di una agenzia nazionale che smisti le informazioni – resta quello di come, a sua volta, questa agenzia nazionale mobilita gli enti locali preposti *(in primis* i comuni, le province, le regioni); in poche parole, quale credibilità la pubblica amministrazione italiana nel suo complesso riesce a dare al potenziale investitore estero che, attratto da quei fattori richiamati all'inizio dell'intervento, trova tra gli ostacoli maggiori quello delle procedure. Se la legislazione *in fieris* e la costituzione di nuove reti non aiuterà a superare questo snodo decisivo, non sarà necessaria solo l'informazione su quello che si deve fare, conoscendo le leggi e le procedure, ma sarà l'assistenza tecnica ad attrarre e guidare l'investitore internazionale attraverso questo processo. Questo tasto è stato toccato da molti dei vostri interlocutori, ma vorrei ribadire a mia volta che occorrerà a livello di enti, regioni e comuni riuscire a trovare delle soluzioni tecnicamente fattibili e concretamente proponibili, altrimenti rischiamo di fare un disegno che costruisce la mappa, la vetrina, che fornisce anche stupendi *cd-room* su come è bello investire in Italia, ma poi non arriviamo al gradino finale, quello senza il quale già i nostri investitori nazionali – potenzialmente interessati ad andare nel Mezzogiorno o altrove – trovano difficile investire, figuriamoci gli investitori esteri!

Per avviarmi alla conclusione dell'intervento, vorrei sottolineare l'importanza che hanno i tecnici o pragmatici nell'elaborare le proposte operative. Quando si dice azione di promozione si intende genericamente la costruzione di cataloghi di guida agli investitori esteri, fino ad arrivare a incontri, a *roadshow,* o altro. Vorrei evidenziare che, anche in base alla limitata esperienza del progetto della «legge Baratta»; si dovrebbe operare sulla qualità tecnica di queste iniziative. Confrontando anche l'esperienza di diversi «pacchetti operativi», provocando una virtuosa circolazione di esperienze, si può fare un *roadshow* fallimentare nonostante gli investimenti; mentre si possono fare dei *roadshow* mirati e positivi con istitutori locali ben scelti e con strumenti di comunicazione adatti a quel tipo di territorio che, per l'investitore istituzionale americano, è diverso dall'uditorio di una banca tedesca e a maggior ragione diverso da un *roadshow* a Singapore o a Tokyo. È quindi necessaria una preparazione tecnica con persone che attingano da varie esperienze e che non siano pervase dalla cultura della mera comunicazione. ma conoscano in qualche modo i problemi delle aziende e dei settori degli operatori.

Per quanto riguarda la rete estera, cui ha già accennato il dottor Borghini, vorrei con piacere sottolineare che l'Ice desidera, per di più ai

sensi della legge di riforma, prestare la propria collaborazione. L'Ice può essenzialmente svolgere un compito di presenza, di monitoraggio, di contatti e diffusione attraverso la rete estera che – ve lo ricordo – è dotata oggi di una ottantina di uffici, ovviamente con accentuazione sui mercati emergenti. Tuttavia ciò non toglie che siamo presenti anche nei paesi fortemente vocati agli investimenti. Se esaminate la pagina 2 di uno dei due documenti messi a disposizione della Commissione, potete riscontrare che siamo presenti in Europa (naturalmente in Francia, Germania, Regno Unito, Svezia, Belgio, e così via), in Asia (Giappone, Corea, Singapore, Taiwan), in Nord America (Stati Uniti e Canada).

Vorrei ricordare che l'Ice è presente, in alcuni casi, non solo con un ufficio nella capitale, ma con più uffici dislocati presso le province e gli Stati interni. Nel caso americano abbiamo quattro uffici (a New York, Chicago, Atlanta e Los Angeles) e stiamo progettando di aprirne altri in base ad un piano approvato anche dal Ministero degli esteri. In Giappone abbiamo due uffici. Disponiamo naturalmente di uffici a Taiwan, a Singapore e a Seul. Quindi, questa rete è sostanzialmente collegata con il suo responsabile e con il personale locale disponibile per organizzare e per veicolare le informazioni, per organizzare incontri e stabilire contatti. Credo sia opportuno, ma questo forse è un dettaglio organizzativo, che la nostra rete estera venga rafforzata con appositi *desk*, il che significa personale nell'ambito dell'attività di cooperazione tra l'Ice e la nascente agenzia per gli investimenti presso l'ufficio dell'Ice, che peraltro lavora in stretto collegamento con l'ambasciata o con il consolato, in modo tale che ci si possa effettivamente dedicare ad un continuo monitoraggio e alla raccolta delle informazioni.

Aggiungo un'altra cosa che non tutti sanno. Nell'area dell'assistenza oggi in molti uffici dell'Ice lavora un 50 per cento di operatori esteri; non sono solo le aziende italiane che oggi quotidianamente, via *fax* e via telefono, si rivolgono ai nostri uffici esteri. Gli operatori esteri oggi vengono da noi essenzialmente a cercare fornitori italiani, possibili *partner*, e un domani possono naturalmente cercare ed avere informazioni e contatti per avviare iniziative di investimento in Italia.

Vorrei fare miei gli otto punti che il comitato governativo – che credo questa Commissione abbia già audito in passato – ha recentemente sottolineato come quelli che delimitano o definiscono le competenze dell'agenzia. Essi sono contenuti in una documentazione che già è stata messa a disposizione di questa Commissione, tuttavia vorrei richiamarli per sommi capi: strategia mirata; unico interlocutore degli investitori; competenze di questa agenzia che non si limitino alla validazione dei «pacchetti», ma seguano anche gli enti nella definizione dei «pacchetti localizzativi»; apporti di contributi e di conoscenze tecniche; occuparsi non solo di investimenti, ma anche di assistenza; l'agenzia non si limiti alla sola fase di decollo, ma assicuri un servizio *post*-vendita, quindi faccia un po' da monitoraggio delle esperienze degli investitori esteri; un processo burocratico degli investimenti; coinvolgimento di responsabilità di consociati italiani e di multinazionali estere già operanti in Italia, allo scopo di aiutare a determinare meglio questa strategia di attrazione.

Sono punti molto programmatici e tutt'altro che scontati, che penso vadano tenuti presenti nel momento in cui si arriverà a definire non solo i testi legislativi, ma anche le modalità operative di questa importante attività.

PRESIDENTE. Ringrazio l'onorevole Borghini e il professor Onida per la loro esposizione introduttiva. Invito i colleghi che intendano porre domande o richieste di chiarimento a prendere la parola.

MANTICA. Ho ascoltato con molto interesse in particolare la relazione dell'onorevole Borghini e volevo porgli alcune domande in relazione all'assimilazione di esperienze altrui (in sostanza, egli ha affermato che gli enti di promozione di alcune nazioni e regioni estere sono nati da esperienze di gestione di aree di crisi).

Avendo avuto occasione di recarmi in Galles e di verificare il funzionamento dell'ente di riconversione industriale della siderurgia, vorrei sapere se secondo l'onorevole Borghini le esperienze italiane di gestione delle aree di crisi sono assimilabili a quelle estere. Le autonomie, le competenze, le capacità finanziarie che queste strutture consortili hanno avuto all'estero sono rinvenibili in Italia, sono ritrovabili nell'esperienza della Gepi, sono secondo lei riproponibili?

L'onorevole Borghini ha infatti detto un'altra cosa importante: bisogna offrire un *mix* di opportunità e quindi anche tutta una serie di capacità di gestione del problema. È stato sottolineata anche dal professor Onida la difficoltà dei rapporti con gli enti locali in materia, per esempio di concessione edilizia, di valutazione di impatto ambientale, problemi ambientali, eccetera. Siccome mi sembra giusta l'impostazione, vorrei sapere se secondo voi – ma è chiaro che siete ottimisti – questa struttura poi sarà competitiva con i servizi che offrono le altre strutture. Infine quali esperienze estere voi ritenete trasferibili più facilmente in Italia nella struttura e nell'operatività della agenzia per attrarre gli investimenti esteri?

DE CAROLIS. Signor Presidente, sono rimasto impressionato dall'audizione odierna, anche perchè ci consente di conoscere gli intendimenti, non solamente di natura programmatica, di due organismi preposti allo sviluppo economico del nostro paese in una fase in cui avremmo preferito che il tutto fosse avvenuto con un certo anticipo rispetto alla data odierna.

Mi spiego meglio: quando abbiamo appreso dai giornali, senza esserne previamente informati come senatori della Commissione industria, del ribaltone che c'era stato alla Gepi, ne abbiamo preso atto con soddisfazione; tra l'altro conosco l'onorevole Borghini da tanto tempo. Ricordo di aver presentato anche un'interrogazione, però in questa Commissione si fa prima ad avere una risposta dal Vaticano che non dal Ministro o dal Sottosegretario competenti in materia. In quella interrogazione chiedevo notizie sul nuovo ruolo della Gepi, essendo rimasto a quello, consumato nel tempo, di azienda «sanitaria»

di imprese in difficoltà, Improvvisamente siamo venuti a conoscenza della nuova funzione, prendendone atto anche con speranze rinnovate.

Credo però che sia stato esposto un quadro forse ottimistico tenuto conto onorevole Borghini, che gli incentivi di cui ha parlato, secondo le informazioni fornite dallo stesso Ministro dell'industria nei contatti che abbiamo avuto, decorreranno dal 1998. Quindi ci sono scadenze temporali non ravvicinate e, trattandosi soprattutto di interventi che dovrebbero essere finalizzati al Mezzogiorno, ci troviamo oggi di fronte a delle aree di crisi molto preoccupanti. Prendiamo comunque atto di questo tentativo con soddisfazione.

Sono rimasto farevolmente impressionato per aver oggi conosciuto il professor Onida, per la cui nomina la nostra Commissione ha recentemente espresso parere favorevole. In realtà devo dire che, nonostante la mia esperienza parlamentare, non sono ancora riuscito a capire quanto siano determinanti i nostri pareri; trattandosi quasi sempre di persone che non conosciamo. Sarebbe allora opportuno che questo rituale si ribaltasse: conoscere prima i candidati, i quali dovrebbero illustrarci i loro intendimenti, programmi e progetti, e poi esprimere un parere.

Oggi finalmente conosciamo il professor Onida fisicamente e prendiamo atto anche di questo. Comunque, lei ha tracciato un quadro delle reti all'estero dell'Istituto per il commercio estero che certamente mi sorprende, perchè quello che conoscevo prima della sua nomina era diverso; le devo fare i miei complimenti per le innovazioni che ha portato.

ONIDA. Veramente, senatore, la rete che ho illustrato data molto tempo prima; comunque posso darle tutti i dettagli che vuole.

DE CAROLIS. Io ho un quadro informativo di alcuni uffici all'estero dell'Ice che non corrisponde certamente a quanto ella ha evidenziato.

PRESIDENTE. Senatore De Carolis, le ricordo che questa è un'indagine sulle multinazionali, non sull'Ice.

DE CAROLIS. Sì, signor Presidente, però il professor Onida ha parlato di una rete di uffici all'estero dell'Istituto per il commercio con l'estero in America, a Singapore...

ONIDA. Sono circa 80 uffici.

DE CAROLIS. Vorrei sapere se anche gli uffici in Russia, a Mosca, sono altrettanto esemplari e se danno un'immagine così lungimirante del nostro paese, perchè io ho un'informazione diversa. Ci sono uffici che organizzano viaggi nel riminese o in altre parti dell'Emilia Romagna.

ONIDA. Non sono certo gli uffici di Mosca.

DE CAROLIS. Comunque, vorrei sollecitare un maggiore controllo da parte sua.

PRESIDENTE. Ho il compito antipatico di richiamare i colleghi all'ordine del giorno. Prima l'ho fatto con una battuta, ma ora devo ripetere che non stiamo discutendo dell'Ice, ma della politica delle multinazionali, su cui abbiamo convocato in qualità di esperto il presidente dell'Ice. Prego quindi i colleghi di attenersi all'ordine del giorno.

DE CAROLIS. Signor Presidente, avendo espresso un parere favorevole alla conferma del professor Onida e avendo una grande stima per la sua persona, gli ho sottoposto una serie di problemi.

PRESIDENTE. Avremo altre occasioni di avere come ospite il professor Onida.

DE CAROLIS. Mi consenta, signor Presidente, di dire che sono totalmente d'accordo con la relazione del professor Onida sull'argomento all'ordine del giorno della seduta odierna. Dopo di che approfittavo di questa occasione, perchè non so quando avremo un'altra possibilità di incontrarlo in Commissione, per fare alcune specificazioni. Le chiedo scusa, signor Presidente, se sono uscito dal tema oggi in discussione.

LARIZZA. Signor Presidente, devo dichiarare che sono soddisfatto che si vada verso una organizzazione un pò più efficiente ed efficace dal punto di vista dell'esigenza di promuovere gli investimenti esteri nel nostro paese. Questo è importante perchè forse ci aiuterà anche a mantenere gli investimenti già in essere. In certi momenti, in alcune aree del paese (anche in Piemonte, zona dalla quale provengo), abbiamo registrato spinte ad uscire dall'Italia per varie ragioni, alcune delle quali si ritrovano esattamente nell'elenco delle offerte su cui si sta lavorando.

C'è stato un riferimento al fatto che negli ultimi anni gli investimenti esteri in Italia sono diminuiti, mentre sono aumentati negli altri paesi. Sarebbe utile sapere se ciò è avvenuto perchè gli altri paesi si sono attrezzati meglio e più rapidamente di noi, oppure se si è verificato addirittura un peggioramento delle nostre capacità di attrazione: è importante, cioè, capire se siamo andati indietro noi o se gli altri hanno marciato più velocemente. Ovviamente il risultato non cambia da questo punto di vista, però ritengo importante capire, nel caso in cui si sia realmente verificato un deterioramento, quali siano state le vere cause, se ritardi o altro.

Poichè sono d'accordo sulla necessità di costruire l'agenzia, sono convinto che non dobbiamo perdere di vista (è stato già detto, ma voglio precisarlo) che le esigenze poste alla base della sua costituzione sono fortemente avvertite in diverse aree del paese – non solo al Sud – al punto tale che vi sono autorganizzazioni di promozione in città, ad esempio, come Torino e Catania, che rappresentano realtà completamente diverse. Pertanto, questa riorganizzazione risponde ad una esigenza reale di tutto il paese; è importante, quindi, far comprendere che non si

intende costruire un « carrozzone», ma si vuole organizzare una rete, evitando le duplicazioni: tutti quegli enti di promozione già esistenti in qualche modo verranno assorbiti, e pertanto vi sarà una maggiore articolazione sul territorio senza la presenza di doppioni di intervento nazionale. Forse vi è l'esigenza di un messaggio rassicurante per il sistema delle imprese, ma anche per gli investitori esteri.

L'altra questione che voglio richiamare alla vostra attenzione riguarda l'elenco, il *mix* di offerte. In questa indagine conoscitiva sulle imprese multinazionali ascolto con piacere (insisto su un aspetto che mi interessa particolarmente da molto tempo) che le questioni relative al costo del lavoro e alla flessibilità – due cose che non sottovaluto per la loro importanza – non rappresentano l'unica causa che impedisce alle imprese di investire al Sud come al Nord. Non ne abbiamo ancora parlato in questa sede, ma persino la stessa riforma sul collocamento, che è necessaria e sulla quale si sta lavorando, non è un toccasana per risolvere i problemi dei livelli occupazionali, perchè nel nostro paese con le stesse regole vi sono livelli di disoccupazione del 4 per cento e del 30 per cento, si tratta, comunque, di questioni che non voglio assolutamente rimuovere. Tuttavia considero importante e convincente il fatto che si comincino a mettere in fila anche altre argomentazioni – e ciò forse consentirà anche un clima di maggiore collaborazione tra le parti sociali – rispetto, invece, ad una impostazione secondo cui il costo e la flessibilità del lavoro costituiscono l'unica via di uscita. Se l'insieme di tali questioni produrrà risultati sugli investimenti produttivi e sull'occupazione si potrà davvero determinare un clima di maggiore collaborazione e tutti accetteranno una fase transitoria per consentire ad un'attività produttiva di affermarsi. D'altra parte tutto ciò non è stato inventato da noi, ma fa già parte della prassi sindacale (basti pensare a Melfi, a Gioia Tauro e a tante altre esperienze). Dopo aver ribadito questi aspetti, voglio esprimere soddisfazione per quanto si sta operando in tal senso.

NIEDDU. Dalle audizioni svolte precedentemente è emerso che sinora l'intervento delle imprese multinazionali nel nostro paese ha riguardato prevalentemente l'acquisizione di attività produttive già esistenti, più che investimenti a prato verde, come li ha definiti il professor Onida.

Può darsi che ciò sia avvenuto perchè in Italia, diversamente da altri paesi, mancavano soggetti che svolgessero la missione di operare come interfaccia locale verso soggetti esteri interessati a sviluppare attività produttive nel nostro paese. Se così fosse, credo che la decisione di rimediare a questo vuoto costituendo l'agenzia (come ci è stato illustrato dall'onorevole Borghini) rimuoverebbe l'ostacolo che finora ha impedito agli investimenti esteri in Italia, limitati all'acquisizione di attività preesistenti, di determinare un allargamento della base produttiva.

Devo dire, però, che questo tipo di soluzione e di approccio non mi convince del tutto perchè, da quanto ho potuto capire, le caratteristiche dell'intervento delle imprese multinazionali in Italia sono simili a quelle attuate negli altri paesi. Forse vado fuori tema, signor Presidente, ma credo che i compiti dell'agenzia qui richiamati siano piuttosto quelli di

sviluppare la capacità di offerta di un prodotto, definito «pacchetto localizzativo», che si rivolge all'insieme del mondo imprenditoriale, piccolo, medio o grande, cioè locale, nazionale o estero. Non vorrei, quindi, che si determinasse un malinteso e si limitasse la missione dell'agenzia alla funzione di rapporto con le multinazionali, perchè ritengo che lo spettro di intervento debba essere invece molto più ampio.

Detto questo, vorrei rivolgere due domande ai nostri interlocutori. Innanzi tutto, vorrei sapere quali sono i tempi per rendere operativa l'agenzia per la promozione degli investimenti esteri: vorrei sapere, cioè, quando questo strumento inizierà ad operare. In secondo luogo, mi sembra che dal documento consegnatoci risulti che la Gepi finisca per costituire comunque non soltanto l'azionista di riferimento politico, ma anche la struttura, l'ossatura dell'agenzia stessa, vorrei sapere, quindi, se la Gepi nel frattempo abbia già definito una mappa delle aree sulle quali puntare per creare tutte le condizioni necessarie alla realizzazione del prodotto «pacchetto localizzativo» e se si stia preparando un tipo di programmazione mirata. Formulo questa domanda perchè ritengo che, affidarsi ad una ipotesi di lavoro che preveda genericamente l'insieme del territorio nazionale, con quelle caratteristiche che sono necessarie allo sviluppo delle aree, costituisca una dispersione di energie che, invece, è necessario concentrare.

Del resto, anche per altri tipi di intervento, per la stessa definizione dell'utilizzo operativo degli strumenti della programmazione negoziata, l'indirizzo del Governo è stato quello di individuare localmente e territorialmente dei siti (relativamente ai contratti d'area e a quant'altro), anzichè individuare l'insieme del territorio, superando la concezione dell'intervento in tutto il territorio. Quindi, vorrei sapere se a tal proposito ci sia un'idea ed eventualmente quale essa sia, quali territori e quali aree interessa, ovviamente dando per scontato – mi sembra di capire – che si parte comunque dalle aree di crisi. Ritengo che bisogna avere un'idea di lavoro mirata.

PRESIDENTE. Anche il Presidente deve formulare una domanda, una quasi domanda ed una considerazione. La domanda, che è rivolta anche indirettamente ai nostri ospiti, è la seguente. Come è noto, abbiamo proceduto ad un numero consistente di audizioni nell'ambito delle nostre indagini conoscitive. Ho riscontrato che gli auditi prevalentemente, se non addirittura in alcuni casi esclusivamente, ci hanno suggerito iniziative, azioni, creazione di organismi e ci hanno sollecitato a porre in essere atti legislativi per attrarre gli investimenti stranieri in Italia, cosa peraltro giustissima. Tuttavia scarsissima è stata, ed è tuttora, l'attenzione nei confronti delle esigenze e dei condizionamenti di tali investimenti stranieri.

Naturalmente ho sempre l'abitudine di assumermi la responsabilità di tutte le cose che dico, pertanto credo sia giusto affermare che i comportamenti delle multinazionali, in Italia e nel mondo, rispondano più ad una logica di rapina che non alla salvaguardia degli interessi generali dei paesi nei quali operano. Esse, infatti, non hanno minimamente a cuore le sorti economiche e sociali di tali paesi, e questa è una cosa del

tutto legittima – non sto demonizzando –, perchè esse hanno fondamentalmente in mente l'affare che debbono realizzare in quel determinato paese.

Se i colleghi ben ricordano, questa nostra indagine ha avuto un movente specifico, la chiusura dello stabilimento lombardo della Philips, a cui poi si aggiunse la vicenda relativa alla Perugina. Per quanto riguarda la Philips, le multinazionali, dopo aver realizzato uno stabilimento efficiente, moderno e produttivo che dava lavoro a 600 dipendenti, decidono all'improvviso (sulla base di una logica non riferita, quindi, alla efficienza, alla produttività, e al livello della tecnologia di questo stabilimento, ma in base ad una logica interna di convenienza della multinazionale) la chiusura dello stabilimento per trasferirlo – se ho ben capito – nella vicina Polonia.

Nel caso della ex Buitoni-Perugina (oggi Nestlè), si assiste ugualmente ad un processo in base alla quale marchi e produzione, dovuti anche alla cultura e alla sapienza del nostro paese e dei nostri lavoratori, rischiano di essere trasferiti in altre parti del mondo ove produrre costa meno.

Vorrei che i nostri ospiti ci forniscano le motivazioni di quelle che sono le esigenze di misure, naturalmente non di carattere autarchico, e le azioni che possono condizionare la logica delle multinazionali (in qualche modo gli assetti e i destini economici e sociali del nostro paese sono come in altri paesi europei), dal momento che l'Italia non è un paese «straccione», un paese del terzo o quarto mondo, ma un paese che ha una propria civiltà ed una storia che dovrebbe valorizzare per poter competere nel mondo.

La quasi domanda che vorrei rivolgere è la seguente. Non so se sia giusto proporsi l'obiettivo di una agenzia nazionale per attrarre gli investimenti stranieri (parlo in modo assolutamente aperto ed interrogativo); la cosa che avverto è che gli investimenti avvengono non più tanto rispetto all'ambito nazionale, ma rispetto a specifiche aree omogenee economiche e geografiche. Pertanto credo, particolarmente nell'epoca del federalismo, che occorra sfuggire dall'idea di una struttura nazionale in senso classico e tradizionale (al massimo si può pensare ad una agenzia che svolga in maniera molto snella un coordinamento nazionale) e ritenere preferibile, invece, una articolazione territoriale non centralistica. In tal modo si consente di valorizzare al massimo le potenzialità di ogni area regionale economicamente omogenea. Ciò mi porterebbe a risolvere in senso negativo l'interrogativo al quale alludevo precedentemente, cioè se sia giusto o meno avere tale agenzia.

Vorrei concludere il mio intervento facendo una considerazione, anche se posso immaginare l'opinione dei nostri ospiti. Ho dei dubbi – naturalmente si discuterà a tal proposito – sul fatto che la Gepi e in parte anche l'Ice abbiano la capacità di assolvere ai compiti che verrebbero loro assegnati. Sarà pur vero, come dice l'onorevole Borghini, che le agenzie internazionali degli investimenti nascono dalle vecchie società per le aree di crisi; tuttavia condivido – se ho compreso bene – gli interrogativi del senatore De Carolis. Mi sembra che la storia e l'esperienza di Gepi mal si confanno ad una innovazione assolutamente radicale.

Questa è la mia opinione, che spero possa essere – naturalmente – oggetto di discussione.

ASCIUTTI. Si chiede che bisogna rendere competitivi i fattori di localizzazione. Vorrei allora enunciare alcuni tra quelli che, rispetto al contesto europeo, sono i fattori più negativi per il nostro paese: il problema della flessibilità, il problema delle infrastrutture, il livello di tassazione, le procedure amministrative, il costo del denaro ed anche una mancanza di una cultura industriale per la creazione della ricchezza. Abbiamo sempre demonizzato in quest'ultimi anni l'impresa come strumento che produce ricchezza per il padrone e questo fa parte della storia del paese degli ultimi 50 anni.

Dopo aver detto questo, ringrazio innanzi tutto il dottor Onida per averci ricordato nella sua memoria scritta che gli investitori internazionali, se scelgono l'Italia, lo fanno solo dopo aver deciso di non andare in Portogallo, o in Inghilterra, o in Scozia, o in Irlanda, o in Olanda, o persino in Francia. È duro, è difficile per il paese, allo stato attuale, competere con questa realtà.

L'altro ieri siamo andati a fare una visita nel nuorese. Ebbene, c'è una superstrada da tutti percorsa da anni che non è stata ancora collaudata. Si può immaginare cosa significhi per un'azienda decidere in una situazione del genere di insediarsi in quella zona quando un pretore qualunque può chiudere la strada, compromettendo tutti gli investimenti fino a quel momento effettuati, perchè è l'unico collegamento che esiste se non si vuole passare per le montagne. Questo è un esempio della nostra lentezza burocratica.

Mi domandavo poi se esistono in Italia industrie chimiche nate da zero negli ultimi dieci anni. A noi risulta infatti che per far partire un'industria chimica in Italia intercorrono dai 5 ai 7 anni perchè servono oltre 30 autorizzazioni di comitati diversi. Con questa burocrazia dove andiamo? Vorrei inoltre sapere, a vostro parere, quanto incide il peso del sindacato in Italia nell'attrarre i capitali. Dobbiamo ricordare che la Tatcher in Inghilterra ha fatto un certo tipo di lavoro di cui oggi il paese sta beneficiando.

Infine, riguardo alle poche multinazionali che sono rimaste in Italia – perchè via via ne abbiamo perse di aziende – che cosa si può fare per preservare una loro presenza nel paese? Mi risulta infatti, per esempio, che nel Nord-Est negli ultimi mesi oltre 600 aziende, pur non multinazionali, sono passate in Austria, che non è uno dei territori più favorevoli della nostra Europa.

TRAVAGLIA. Mi interesserebbe conoscere qualche valutazione sull'efficienza prospettica dell'operazione che ci è stata illustrata. A quanto si legge e a quanto si sa, esistono già sul mercato un certo numero di agenzie che operano in quest'area, quindi può darsi che si verifichi una specie di proliferazione che probabilmente può andare a sfavore di un utilizzo efficiente delle risorse che abbiamo disponibili per raggiungere questo scopo.

Sarei interessato a conoscere qual è il numero degli addetti che verranno destinati dall'agenzia a questa azione di promozione e se per essi è stata in qualche modo fissata una serie di obiettivi. Dato che l'agenzia opera sostanzialmente in mancanza di concorrenza, l'unico modo per generare una concorrenza, sia pure artificiale, è quello di fissare degli obiettivi a chi deve operare per promuovere un certo tipo di risultati. Sarebbe allora anche utile sapere se, ai singoli operatori che abbiano una certa responsabilità nell'ambito dell'agenzia, sia stato indicato un certo volume di acquisizioni *pro capite* da realizzare al fine di sostanziare in qualche modo l'incarico che è stato loro affidato.

Ho sentito dire – e non sono abbastanza certo su questo punto – che sarebbe anche auspicabile che l'agenzia, oltre a dedicarsi ad attirare – nelle intenzioni almeno – capitale straniero in Italia, potrebbe dedicare parte delle sue risorse ad un'operazione analoga, rivolta però a potenziare gli investitori italiani. Ho l'impressione che, se ci si vuole specializzare, sarebbe meglio dirlo *a priori*; o ci specializziamo nei confronti dell'estero, o ci specializziamo nei confronti dell'Italia, perchè si richiedono due tipi di professionalità piuttosto diverse.

Da ultimo, esprimendo un apprezzamento al Presidente per la sua franchezza nel valutare certi tipi di situazioni e dare certe interpretazioni delle realtà economiche, vorrei fare un commento sulla sua concezione delle multinazionali come strumento di rapina. Su questo punto ho qualche riserva, perchè sono esistiti anche dei sistemi che impedivano la rapina da parte delle multinazionali; qualcuno di essi è stato anche storicamente condannato perchè magari consentiva che le multinazionali non rapinassero, ma dall'altra parte consentiva forse un certo tipo di rapina della libertà individuale. Si tratta di fare una scelta tra due opzioni diverse.

CAZZARO. Signor Presidente, vorrei fare solo un paio di osservazioni, perchè sostanzialmente le cose fondamentali sono già state dette. La prima – che richiamava poc'anzi il senatore Travaglia – riguarda la specializzazione; una cosa è infatti operare guardando all'obiettivo di investitori nazionali, altra è operare su scala internazionale. Credo anch'io che questo sia un punto da approfondire e capire maggiormente dalla replica.

Condivido l'impianto della proposta avanzata e mi pare sia corrispondente alle necessità. Se guardiamo alle aree di crisi, ritengo che le iniziative di promozione locale siano limitate nelle loro possibilità. Penso a Promo-Marghera: l'iniziativa è sicuramente meritevole, però poi c'è un problema di mezzi, di strumenti, di rapporti. Avverte perciò un livello superiore di coordinamento, di interfaccia, al quale potersi rivolgere, sul quale potersi appoggiare trovando le qualità e i riferimenti necessari. È sicuramente importante. Quindi, credo che l'impostazione a rete sia un modo corretto di rispondere a questo problema e confido nella predisposizione di un *mix* di interventi e di misure che renda vantaggiosa l'offerta. Non ritengo che oggi il problema sia quello della conflittualità sindacale (forse da questo punto di vista registriamo uno dei livelli più bassi mai conosciuti), nè quello del costo del lavoro, pur raffrontato a

quello degli altri paesi: la questione sta nell'insieme delle condizioni che dobbiamo offrire.

Il vero punto importante è quello delle sportello unico, cioè delle garanzie, dei tempi e delle certezze delle procedure. Un esempio della difficoltà ad offrire questo quadro di certezze può essere rappresentato dall'area che conosco di più, cioè quella di Porto Marghera, dovuta a ragioni particolari, non ultima la questione ambientale, difficoltà a trovare investitori nonostante ci siano cultura industriale, professionalità e infrastrutture. Un punto sul quale si incontrano difficoltà è rappresentato dall'assenza di un unico interlocutore per la soluzione dei problemi. Allora, la domanda è la seguente: a che punto siamo nella riflessione e nella preparazione di strumenti adeguati in questa direzione? Vorrei sapere se vi sono esempi cui fare riferimento perchè – ripeto – credo che questo sia il vero nodo da sciogliere.

L'altro aspetto, citato anche in apertura di seduta, è quello delle professionalità necessarie. Deve esservi il prodotto da vendere, ma bisogna anche saperlo vendere; pertanto, credo sia il caso di soffermarsi (spero così di inquadrare meglio la questione) sui venditori del prodotto, cioè sulla qualità della struttura proposta da questo punto di vista. C'è un problema di adeguamento, in questo senso, che riguarda sia l'Ice che la Gepi. C'è davvero bisogno di un nuovo strumento, da costruire con le qualità corrispondenti ai costi.

PRESIDENTE. Poichè altri senatori devono ancora porre le loro domande, considerato l'imminente inizio dei lavori dell'Assemblea, rinvio il seguito dell'audizione ad altra seduta.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è quindi rinviato.

I lavori terminano alle ore 16,55.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il Consigliere parlamentare dell'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici

DOTT. LUIGI CIAURRO