SENATO DELLA REPUBBLICA

XIII LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI CON SEDE IN ITALIA

5° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 9 LUGLIO 1997

Presidenza del Presidente CAPONI

IC 0387

TIPOGRAFIA DEL SENATO (600)

INDICE

Seguito dell'audizione dei presidenti della Gepi spa e dell'Istituto nazionale per il commercio estero (ICE)

PRESIDENTE . . . . . *Pag.* 3, 11
MANCONI *(Sin. Dem.-l'Ulivo)* 5
SELLA DI MONTELUCE *(Forza Italia)*. . . . 3, 9
BORGHINI . . . . . *Pag.* 5
ONIDA 7, 9

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il professor Fabrizio Onida, presidente dell'Ice, accompagnato dal dottor Roberto Luongo, e l'onorevole Gianfranco Borghini, presidente della Gepi, accompagnato dai dottori Massimo Faccioli, Aldo Palmieri e Roberto Vento.

I lavori hanno inizio alle ore 15,40.

Seguito dell'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. Riprendiamo l'audizione dei presidenti dell'Istituto del commercio estero e della Gepi, che ringrazio per essere di nuovo qui intervenuti, sospesa nella seduta del 25 giugno. Invito i senatori Maconi e Sella di Monteluce, che devono ancora porre le loro domande, a prendere la parola.

SELLA DI MONTELUCE. Prima di riprendere il discorso già avviato nel precedente incontro tra i presidenti della Gepi e dell'Ice, vorrei ricordare che lo scorso anno, in questo periodo, durante la discussione di un disegno di legge riguardante la Gepi (di conversione del decreto-legge n. 321 del 1996), al Senato fu votato l'ordine del giorno 9.943.2, recante la mia firma e quella dei senatori Asciutti, Larizza, Fiorillo, De Carolis, Palumbo, Turini, Demasi e Travaglia. In tale ordine del giorno si chiedeva al Governo di impegnarsi a sospendere l'imputazione a patrimonio netto dei mutui di cui alla legge n. 237 del 1993 e al disegno di legge allora in esame per la quota tuttora restante sino al completamento di una circostanziata valutazione degli obiettivi e dell'attività della Gepi spa e alla comunicazione delle relative conclusioni alle competenti Commissioni parlamentari. È passato un anno: la Gepi ha portato a patrimonio i finanziamenti dati a suo tempo dall'IMI (credo per 1.800 miliardi); nessuna comunicazione è stata fatta al Senato; nulla è stato detto per quanto riguarda il cambiamento di strategia della Gepi che (purtroppo non ho le cifre del bilancio di quest'anno) addirittura sta attraversando una fase di trasformazione e di apertura di nuove società. Segnalo ciò perchè – a mio avviso – si è trattato di un grave atto di trascuratezza nei riguardi del Governo e del Senato.

Tutto questo per quanto attiene al passato. Per quanto riguarda invece l'esposizione dell'onorevole Borghini e quella del presidente dell'Ice rese in questa sede il 25 giugno, credo che le loro siano state parole senz'altro apprezzabili come pure le intenzioni. La mia preoccupazione però è che le due strutture non abbiano la capacità e le caratteristiche, in termini di personale e di organizzazione, per svolgere un'at-

tività di promozione per gli investimenti esteri in Italia. In Italia, se non sbaglio, si registra un calo degli investimenti esteri (3,5 miliardi di dollari a fronte dei 6-7 miliardi di 10 anni fa); comulativamente gli investimenti esteri in Italia negli ultimi 10 anni sono al livello di quelli del Messico, o del Belgio e Lussemburgo assieme. Questo significa che non si tratta di un problema di cattiva o mancata gestione, nè di pecche nella comunicazione all'esterno. Esiste invece sicuramente un problema strutturale, spesso dibattuto e in cui non voglio addentrarmi, che tocca anche gli aspetti economici, di previsione e operativi.

Due settimane fa in questa stessa Commissione un audito ha affermato che il 50 per cento della decisione di investimento è basata sulle certezze economiche e fiscali di un paese e il 30 per cento sulle certezze di approvvigionamento di materie prime, lavoro e dai diversi *inpt* alle aziende. L'80 per cento delle decisioni si basa quindi su tali fattori. Pertanto, se il motivo è strutturale e se le decisioni sono prese su quei parametri, siamo in presenza di un sistema che non offre prospettive all'investimento straniero in Italia (e le dichiarazioni delle grandi società straniere sono tali da far considerare l'Italia, come confermano le cifre, uno degli ultimi paesi appetibili per gli investimenti dall'estero); mi domando come sia possibile che il personale all'estero dell'Ice, che attraversa una grossa crisi e non è certamente specializzato in acquisizioni di investimenti e di *marketing* presso aziende internazionali, possa essere in grado di individuare tali aziende per poi canalizzare i loro investimenti verso il nostro paese.

La mia preoccupazione nasce dal fatto che esiste una causa strutturale al calo di investimenti esteri in Italia. Per rimediare abbiamo da una parte l'Ice, che non ha la preparazione, l'organizzazione e le strutture per poter canalizzare investimenti nel nostro paese, non avendo mai assolto a un tale compito (non è una critica al personale, ma una notazione sull'attività stessa dell'Istituto) e dall'altra la Gepi, che ha sempre svolto un'attività d'investimento in Italia – più o meno felice –, ma che non ritengo sia in condizione di fornire consulenza professionale, considerata soprattutto le priorità che ha nel campo dell'occupazione, a chi vuole sviluppare investimenti in Italia.

Sembra perciò quasi di essere nella stessa situazione della favola di Collodi: Pinocchio è l'investitore straniero, il gatto potrebbe essere l'Ice, la volte la Gepi e viceversa. Essi cercano di convincere il burattino a sotterrare, ossia investire i famosi zecchini d'oro. Purtroppo all'estero non vi sono più pinocchi e in Italia gli zecchini d'oro sono difficili da reperire. Mi auguro che questo connubio tra Ice e Gepi possa funzionare; nutro grossi dubbi in proposito, ma come tutti noi, lo spero.

Mi chiedo ancora – dal momento che il bilancio della Gepi, appena chiuso, registra una perdita pari a 50 miliardi di lire, minore quindi rispetto allo scorso anno – cosa sarebbe successo se non si fosse proceduto al versamento in conto capitale dei 1.800 miliardi conferiti dallo Stato, che comportano introiti o minori spese di interessi per 140-150 miliardi di lire. È chiaro che inserendo in bilancio una tale liquidità si alleviano molti costi operativi della società.

Mi auguro, pertanto, che il connubio Ice-Gepi possa funzionare e che non finisca per essere quello del gatto con la volpe.

MACONI. Signor Presidente, nella scorsa seduta sono già stati forniti un esatto quadro della situazione concernente l'Ice e la Gepi ed utili indicazioni per risolvere i problemi relativi all'attivazione e all'incentivazione degli investimenti esteri in Italia. Sono state indicate, inoltre, le priorità di intervento. Se sono chiari ed espliciti i problemi da affrontare, non lo sono altrettanto gli strumenti per rimuovere le cause che determinano il blocco in atto; in particolare, rilevo la necessità di individuare uno strumento di promozione e di sostegno per gli investimenti esteri, poichè il connubio Gepi-Ice sembrerebbe essere, come ha osservato il senatore Larizza, la riedizione di un carrozzone ingestibile.

Inoltre, in base alle esperienze delle agenzie territoriali e dei relativi strumenti di territorializzazione della gestione del mercato del lavoro nella provincia di Milano (sono convinto che non esiste più un mercato del lavoro unico, ma ne esistono molti in rapporto alle specificità territoriali) mi chiedo in che modo la struttura di cui la Gepi dovrebbe divenire capofila possa rispettare le autonomie e le specificità territoriali senza degenerare in una semplice centralizzazione delle competenze.

BORGHINI. Vorrei ribadire comunque che ci siamo chiesti se era opportuno dare vita ad una struttura *ad hoc*, competente nella promozione degli investimenti esteri in Italia, ma siamo giunti alla conclusione che sarebbe stato un progetto molto complicato che avrebbe rischiato di dare vita ad un nuovo carrozzone, ad una struttura di dimensioni ingovernabili. Si è pertanto optato per una soluzione diversa, per un approccio sperimentale che vedrebbe la Gepi (attualmente competente nella ricerca di imprenditori disposti ad investire in particolare nel Mezzogiorno) svolgere le sue funzioni anche all'estero.

Il nostro progetto è, cioè, quello di costituire una *Gepi International* dalla struttura snella e qualificata a svolgere l'attività di «porta a porta» con gli investitori stranieri, oltre che del Nord Italia, con la possibilità di contribuire anche al rischio di impresa. In questo modo, l'agenzia francese Datar, che si occupa della promozione degli investimenti francesi all'estero, ha sottratto all'Italia un investitore dell'area milanese (per l'apertura di un'azienda produttrice di gomme) per attrarlo in un'area francese, offrendogli l'opportunità di scegliere se realizzare il suo progetto con risorse proprie oppure con il suo aiuto. Questo è il tipo di approccio utilizzato dalla Gepi: incoraggiare gli investitori stranieri, condividendone eventualmente il rischio di impresa. Si tratterebbe, pertanto, di sfruttare una struttura già esistente, ampliandone i compiti e, poichè non possiamo costruire una nuova struttura all'estero, è necessario predisporre convenzioni ed operare intese con chi possiede una rete estera (Ice, ambasciate, camere di commercio).

Il senatore Sella di Monteluce ha detto che attrarre investimenti è l'esatto contrario di esportare prodotti: tale osservazione è pertinente e su di essa si è svolta un'ampia discussione, in base alla quale l'Ice dovrebbe destinare una parte del proprio personale a questo tipo di attività,

previa formazione adeguata. Riassumendo, il nostro obiettivo è quello di utilizzare una struttura già esistente con personale convertito e pronto a svolgere questo compito; solo in corso d'opera verificheremo i cambiamenti da operare e se sarà il caso di prevedere un'autonoma società per azioni. Per il momento abbiamo intrapreso una via sperimentale, tutta da verificare.

Sul territorio esistono molte strutture di promozione degli investimenti, peraltro con differenti gradi di capacità di operare; il nostro obiettivo non è quello di sostituirle, ma di metterle in rete grazie alla creazione di una *intelligence* con sede a Milano, dotata di un nucleo operativo molto ristretto ma molto qualificato: stipuleremo convenzioni con tutte le agenzie di promozione locali alle quali, in cambio della nostra assistenza, riserveremo il compito di attivare una sorta di competizione, anche attraverso una valutazione delle offerte provenienti dal territorio.

Infine, per quanto riguarda l'offerta del territorio, nell'incontro precedente ho ricordato come alcune delle esperienze di maggiore successo di attrazione degli investimenti derivino da agenzie nate con lo scopo, ad esempio, di affrontare le crisi del territorio. Mi riferisco, in particolare, al caso della Scozia e dell'Irlanda dove, una volta attrezzato il territorio in modo da renderlo attrattivo per gli investimenti, si è posto il problema di promuovere gli stessi ed è stata operata una fusione tra le due attività. Ciò ha consentito, in modo particolare all'agenzia gallese, di proporre un'offerta completa che si è rivelata una carta vincente: offrire cioè agli investitori esteri un pacchetto che va dalla disponibilità di aree attrezzate a costi ragionevoli, alla certezza di avere autorizzazioni in tempi brevi, alla disponibilità di un bacino di manodopera qualificata e meno costosa, non perchè i lavoratori guadagnino di meno, ma perchè la struttura del costo del lavoro è diversa e soprattutto perchè si ricorre alla flessibilità, con tratti di lavoro meno rigorosi, almeno sotto certi profili. L'offerta può prevedere inoltre incentivi fiscali in alcune aree: in ogni caso con questo tipo di pacchetto l'agenzia ha sviluppato una notevole capacità di attrazione. Questo è dunque il terzo aspetto che vorremmo attuare ed è la carta da giocare: attrezzare il territorio, almeno le aree principali, in modo tale da offrire un pacchetto complessivo. In altri termini, si tratta di realizzare il cosiddetto sportello unico.

In questo senso ci si sta muovendo e l'esperienza di contrattazione dal basso, dei patti territoriali e dei contratti d'area va in questa direzione: si tratta di sperimentare cosa effettivamente offrire. Abbiamo cominciato a fare alcune simulazioni; stiamo trattando (è ancora ipotetico perchè non si è concretizzato) un investimento coreano nel nostro paese e il tipo di procedura è esattamente questo: proporre all'investitore ipotesi di allocazione che vanno dal Centro-Nord al Mezzogiorno. Offrendo aree complete, l'investitore è in grado di scegliere quella che preferisce; compiuta la scelta lo accompagniamo sul territorio, anche condividendo il rischio di impresa. Questo è il tipo di metodologia che intendiamo seguire, che credo tenga conto delle osservazioni e delle preoccupazioni esposte. Dopo un periodo di sperimentazione potremo fare un bilancio, disponendo eventuali correzioni.

ONIDA. Vorrei anzitutto soddisfare una curiosità sollevata nel corso dell'ultima seduta e ripresa oggi circa il ruolo della rete estera dell'Ice nel progetto di collaborazione tra Ice e Gepi sul quale confermo la piena disponibilità (si tratterà poi di procedere ad accordi operativi ufficio per ufficio, mercato per mercato).

Come risulta anche dal *dossier* che è a vostra disposizione, gli uffici o i punti di corrispondenza disponibili sulla rete Ice all'estero sono 81; nelle capitali principalmente coinvolgibili nell'azione di attrazione degli investimenti esteri a volte c'è anche più di un ufficio e il personale è in ogni caso in numero rilevante. Per citare alcuni esempi, l'ufficio di New York ha più di 30 addetti, tra personale di ruolo e locale, a Los Angeles ci sono 16 addetti, a Tokyo 24, a Hong Kong 16; in Europa l'ufficio di Dusseldorf dispone di 27 addetti, quello di Parigi di 24. Se la francese Datar dispone di 22 uffici all'estero, la *Gepi International* potenzialmente può disporne di un numero assai superiore. Complessivamente nella rete estera dell'Ice sono impiegati 97 dipendenti di ruolo e quasi 600 unità di personale locale.

I compiti che gli uffici possono svolgere rispetto all'azione specifica sono essenzialmente due. Innanzitutto assolvere ad una funzione di veicolazione di documentazione relativa ai diversi territori italiani, oltrechè di materiale conoscitivo sull'insieme del territorio-paese che la Gepi fornirà in collaborazione con noi. A tale proposito voglio citare un dato non molto conosciuto: la nostra rete di uffici all'estero ogni anno viene interpellata, via *fax* o personalmente, da circa 14.000-15.000 imprese italiane, oltre che da alcune migliaia di operatori esteri; va ricordato che le imprese esportatrici italiane abituali non sono più di 40.000, di cui quelle con fatturato al di sopra di 3 miliardi e mezzo non più di 15.000.

La seconda funzione è quella – più importante – di organizzazione di incontri che mettano in contatto gli investitori con i soggetti rappresentativi dei territori interessati. Ciò avviene sulla base di una accurata preparazione di materiale multimediale, oltre che attraverso incontri personali *workshop*, seminari tecnici e altro. Proprio a tali fini è opportuno prevedere, oltre ai responsabili dipendenti di ruolo dell'ufficio, anche figure di *trade analyst* che, con diverse specializzazioni settoriali, possono risultare elementi utili per contattare i potenziali investitori locali, che spesso sono imprenditori istituzionali che cercano di capire quali siano le opportunità in Italia e le riferiscono ai loro clienti.

Nella scorsa seduta sono state espresse molto considerazioni relative alle dimensioni del fenomeno degli investimenti internazionali e al ruolo dell'Italia. Allo scopo di approfondire le questioni mi sono permesso di predisporre del materiale conoscitivo, ancora piuttosto disordinato, contenente alcuni *dossier*, di cui il primo tratto in buona misura dall'ultimo rapporto disponibile dell'Unctad sugli investimenti internazionali e un altro da dati della banca d'Italia. Ho aggiunto, per completezza, un piccolo *dossier* su Datar e un altro tratto da una pubblicazione recente della *Confederation of british industry*, la Confindustria inglese; ho inoltre allegato l'*overview*, e cioè il sommario del rapporto annuale sugli investimenti esteri dell'Unctad, *World investment report* 1996 e,

infine, i dati sulla consistenza della rete estera dell'Ice. Ciò per sottolineare che la documentazione spesso è importante: i numero e le informazioni disponibili sono tanti, ma la loro circolazione spesso è limitata.

Mi limiterò a sottolineare soltanto qualche aspetto saliente. In primo luogo il peso degli investimenti esteri rispetto al Pil mondiale è passato dal 4 per cento circa al 9-10 per cento ed è cresciuto anche rispetto al volume degli investimenti interni e a quello delle esportazioni. Come è noto, gli investimenti esteri non sono una variabile marginale del fenomeno di internazionalizzazione, ma sono un canale attraverso il quale prima o poi sistemi industriali fortemente aperti al resto del mondo vengono a confrontarsi.

Ho anche aggiunto un'informazione sul peso che hanno gli investimenti in fusioni e acquisizioni rispetto agli investimento totali; questa percentuale è diminuita a circa il 40 per cento rispetto al 60 per cento della fine degli anni '80. La ragione è molto semplice: è cresciuto il peso dei paesi in via di sviluppo come destinatari degli investimenti mondiali (su ciò potete trovare informazioni sulle prime tavole del *dossier* che ho distribuito).

Gli investimenti dei paesi in via di sviluppo nel periodo 1993-1995 assorbono oltre un terzo degli investimenti diretti mondiali. Ora, in tali paesi la componente *greenfield* è chiaramente dominante rispetto a quella dell'acquisizione. Al contrario nei paesi industrializzati come l'Italia le fusioni e le acquisizioni pesano complessivamente per circa il 40 per cento sul totale degli investimenti a livello mondiale. Ciò sta a significare che questo aspetto del fenomeno non può essere ignorato. Tra l'altro, sul materiale che ho distribuito relativo alla Datar potere trovare un riscontro alle mie affermazioni. La Datar infatti afferma in modo esplicito che la propria missione è attrarre investimenti in Francia non solo sotto forma di *greenfield*, ma anche di acquisizioni e opportunità di investimento.

Infine, voglio ricordarvi a grandi linee un dato ampiamente citato nei rapporti della *World trade organization* e della Banca mondiale. Rispetto al commercio mondiale complessivo, i flussi riconducibili a imprese multinazionali, che non operano quindi in un solo paese ma almeno in più di uno, rappresentano i due terzi di tale commercio; di questi due terzi circa la metà, cioè un terzo, è definibile come commercio intragruppo, vale a dire tra paesi diversi, ma affiliati a imprese multinazionali. Per gli Stati Uniti, naturalmente, questo vale in misura maggiore.

Ciò sta a sottolineare che per un paese come il nostro – che con l'aiuto dell'Unione europea ha compiuto, a partire dagli anni '50 un percorso estremamente rilevante di apertura internazionale e, dopo una fase di inseguimento, ha conosciuto un'accelerazione negli anni '80 ed infine una battuta di arresto nel corso degli anni '90 – la sfida degli investimenti internazionali (in questo caso più in uscita che in entrata) è ormai aperta.

Gli investimenti in entrata vedono l'Italia non proprio come una cenerentola (anche a questo proposito potete trovare i dati relativi agli

stock degli investimenti mondiali nella prima parte del *dossier)*. L'Italia per l'anno 1995 detiene, sullo *stock* degli investimenti, una quota pari a 64 miliardi di dollari (lo *stock* è dato sui flussi comulati), e cioè meno del 3 per cento degli investimenti in arrivo dal mondo (questo dato non è contenuto nei *dossier* perchè è stato ripreso non dall'*overview*, ma dall'intero volume del rapporto dell'Unctad).

Volendo fare un confronto: l'Italia, sempre al 31 dicembre 1995, disponeva di uno *stock* di investimenti in entrata pari a 64 miliardi di dollari, la Francia a 162, la Germania, che come noto in questo settore è un paese meno importante, a 134 e, complessivamente l'Unione europea a 1.000 miliardi di dollari. In sostanza la quota italiana del 3 per cento, come paese di destinazione degli investimenti diretti mondiali va comparata con una quota del 4-4,5 per cento sulle importazioni ed esportazioni mondiali. È quindi necessario attuare una politica volta ad orientare gli investimenti, informando i potenziali investitori e fornendo loro opportunità di conoscenza e di impegno sul mercato italiano.

Per concludere, è opportuno aprire ora un discorso di valutazione qualitativa, al quale abbiamo già accennato la volta scorsa. Negli interventi dei membri di questa Commissione, a partire da quello del Presidente, ho colto opinioni abbastanza diversificate circa il vantaggio che un paese come l'Italia può ottenere dall'attrazione di investimenti dall'estero. Devo ricordare che un po' in tutti i paesi gli investimenti in entrata, più che localizzarsi nei settori di vantaggio comparato del paese, si collocano nei settori di svantaggio comparato. Nei settori dove il tessuto industriale nazionale è meno in grado di produrre, acquisire tecnologia, e quindi esportare, è logico che un investitore estero, proveniente da paesi che in quel settore hanno invece una maggiore forza organizzativa e tecnologica, decida di investire.

SELLA DI MONTELUCE. Se i costi di trasporto sono bassi...

ONIDA. I costi di trasporto sono un elemento che incide in alcuni settori come il siderurgico, assai meno in altri come l'informatica, le telecomunicazioni e la chimica. Vi sono quindi molti fattori da considerare. La volta scorsa abbiamo ricordato fattori, quali la disponibilità di infrastrutture, che possono ritardare gli interessi degli investitori. Ciò che intendo sottolineare è che gli investimenti dall'estero sono in qualche modo complementari a ciò che un paese ha già sviluppato in passato e svolgono storicamente un ruolo che non è di emarginazione, di penalizzazione e compressione delle capacità produttive del paese ricevente. Nella storia ciò è stato vero per alcuni aspetti degli investimenti di tipo coloniale, per gli investimenti di natura primaria. In questa sede però si parla di investimenti diretti, dove è in gioco l'utilizzo di risorse umane e tecniche disponibili *in loco* per il mercato locale e per i mercati vicini. Oggi nessun investitore potenziale – a cominciare dai nostri investitori all'estero – pensa di andare ad investire in un paese solo per soddisfare o sfruttare il mercato locale. Si cerca di dislocare la propria capacità produttiva in funzione di mercati più ampi. Questo è il motivo per cui l'Unione europea è diventata, nella prospettiva del mercato unico,

un'area attrattiva più interessante (e di questo si sono resi conto anche i giapponesi e gli americani); e ciò non dipende tanto dall'argomento in base al quale bisogna investire in Europa perchè altrimenti, se essa diventasse una fortezza, non riusciremmo più a vendere: questa è un'interpretazione riduttiva, che può forse valere in alcuni casi isolati. Il vero motivo è che, mentre prima poteva bastare una strategia commerciale (vendere dal Giappone o dagli Stati Uniti), oggi, con un mercato più ampio su cui è possibile godere di economie di scala nella distribuzione, nell'assistenza al consumatore (o utilizzatore), è più importante essere degli *insider* e dei produttori.

Desidero sottolineare ciò perchè a proposito di investimenti si deve tenere un atteggiamento volto ad analizzare la funzione svolta dalle varie imprese. Lungi da me dire – prevenendo l'obiezione del Presidente – che gli investimenti dall'estero siano una panacea, uno strumento per ottenere il meglio: si tratta di una variabile di politica industriale assolutamente endogena alla cultura non solo della grande impresa, ma anche della media. Anche per noi ormai le imprese multinazionali più interessanti son costituite dalle medie imprese, da quel ceto medio, cioè, diventato imprenditore all'estero: ad esempio i Ferrero, i Benetton, i Lucchini, i Merloni e i Marzotto. Non si tratta di imprese medio-grandi, sebbene molto note, ma di piccole imprese rispetto al *top* (infatti, nell'elenco delle *top hundred* che vi ho fornito potete trovare solo la Fiat e l'Eni); mi riferisco alle imprese medie che producono dai 500 miliardi ai 3-4.000 miliardi di fatturato (che per gli *standard* internazionali non sono certo grandi). Tuttavia esse rappresentano la frontiera avanzata di questa cultura dell'internazionalizzazione che, partendo da una base territoriale anche molto forte e senza rinunciare ad essa, si proietta all'esterno con strumenti che non sono più soltanto l'agente, i rappresentanti, la rete dei distributori, il grossista, ma diventano la filiale commerciale, la rete degli agenti, la rete dei negozi dedicati, gli accordi di collaborazione con la grande distribuzione.

La logica dello sviluppo commerciale prevede che dall'arricchimento, dal guadagno di reddito e dall'espansione dei consumi del paese interessato all'investimento si avvantaggino anche i paesi *partner*, in quanto partecipi ad un flusso di commercio internazionale: è il cosiddetto moltiplicatore del commercio con l'estero. Vorrei inoltre ricordare che gli investimenti internazionali sono in grande parte complementari e non sostitutivi ad altri e, se è vero che l'apertura di uno stabilimento di una certa linea di elettrodomestici in Francia, ad esempio, riduce l'esportazione *pro quota* di apparecchiature simili prodotte in Italia, è altrettanto vero che ciò apre la strada all'esportazione di altri manufatti; si tratta, cioè, di uno sviluppo economico indotto: far conoscere il marchio italiano in Francia significa aprire la strada alla vendita di altri prodotti nel medesimo paese. È la cosiddetta politica d'immagine e di marchi, concetto che rientra nella logica della moltiplicazione degli scambi. In Italia vi sono posizioni differenziate e tra loro contrapposte su questa problematica: alcuni affermano che investire in un paese straniero crea soltanto posti di lavoro all'estero; altri affermano che gli in-

vestimenti stranieri in Italia rischiano di far perdere il controllo e ridurre la valorizzazione delle risorse nazionali nel nostro paese.

In conclusione, ritengo che il fenomeno degli investimenti all'estero non danneggi nè il paese che investe, nè quello che tali investimenti riceve, ma piuttosto li avvantaggi entrambi.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per essere qui intervenuti e dichiaro conclusa l'audizione.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviato ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,30.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il Consigliere parlamentare dell'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici

DOTT. LUIGI CIAURRO