SENATO DELLA REPUBBLICA

IX LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA POLITICA INDUSTRIALE

13° Resoconto stenografico

SEDUTA DEL 29 MAGGIO 1984

Presidenza del Presidente REBECCHINI

INDICE

Audizione della presidenza di «Business international»

PRESIDENTE ..... *Pag.* 3, 22, 26 e *passim*
FELICETTI *(PCI)* 32
FIOCCHI *(PLI)* 25
MARGHERI *(PCI)* ..... 23, 28, 29 e *passim*
ROMEI Roberto *(DC)* 24
VETTORI *(DC)* 25
COLAPENNA ..... *Pag.* 14, 26, 28
CONTE 17, 31, 36
FORTE ..... 8, 26, 31 e *passim*
FREEMAN ..... 3, 26, 34 e *passim*
MINORETTI ..... 11, 27, 29 e *passim*
RANGHERI ..... 20, 28, 29 e *passim*

Interviene, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il signor Orville L. Freeman, presidente di «Business international», accompagnato dall'ingegner Franco Colapenna della «ALCAN-alluminio», dal dottor Sergio Conte della «Essochem», dall'ingegner Sergio Minoretti della «Honeywell» e dall'ingegner Renato Rangheri della RIV-SKF, nonchè dai signori Peter Farrell, Elido Fazi, Angelo Forte e Josè A. Mestre.

I lavori hanno inizio alle ore 9,45.

Audizione della Presidenza di «Business international»

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla politica industriale, con l'audizione della presidenza di «Business international».

Debbo quindi ringraziare innanzi tutto il Presidente signor Freeman, l'amministratore delegato signor Mestre, il vicepresidente signor Forte, il signor Fazi, l'ingegner Colapenna della «ALCAN-alluminio», il dottor Conte della «Essochem», l'ingegner Minoretti della «Honeywell» e l'ingegner Rangheri della RIV-SKF per la disponibilità riservataci e per il contributo che potranno fornire ai nostri lavori in sede di indagine conoscitiva sulla politica industriale.

È stato fornito anche un documento che penso possa essere consegnato ai signori senatori e che il signor Freeman vorrà illustrarci per poi passare ad un confronto eventualmente più serrato nel merito del documento stesso.

FREEMAN (*). Signor Presidente, signori senatori, signori colleghi, per noi è veramente un piacere trovarci oggi di fronte a questa Commissione e l'unico rammarico è che non posso rivolgervi direttamente la parola in italiano.

Signor Presidente, «Business international» conta più di 500 imprese multinazionali operanti in tutto il mondo, ivi inclusa l'Italia. Siamo impegnati per un mondo aperto al commercio e all'investimento. La libertà di investire, di svolgere il commercio e di agire in concorrenza è, secondo noi, nell'interesse di ogni paese di tutto il mondo e dell'umanità in genere. Ragion per cui siamo molto grati di avere questa opportunità di uno scambio costruttivo di opinioni con questa Commissione e, con il vostro tramite, con il Parlamento italiano e con questa grande nazione che è l'Italia; uno scambio costruttivo per quanto riguarda la politica industriale dell'Italia.

(*) Il signor Freeman svolge i suoi interventi in lingua inglese. Il resoconto riporta la traduzione immediata del signor Farrell.

Mi complimento per quanto è scritto sul documento a proposito dell'Italia. Ho anche portato con me alcuni appunti che vorrei presentare in questa Commissione ma che, avendoli appena terminati, purtroppo non sono ancora stati tradotti in italiano.

Cercherò di presentare in breve il modo in cui le imprese multinazionali possono contribuire, e di fatto contribuiscono, al progresso economico dei paesi di tutto il mondo e cercherò anche di dare uno sguardo ai fattori che portano all'insediamento di una impresa multinazionale in un dato paese. I miei colleghi cercheranno poi di svolgere relazioni più dettagliate sulla situazione italiana, dopo di che saremo a vostra disposizione per rispondere a qualsiasi domanda.

Molte sono le definizioni delle imprese multinazionali. Quella che vorrei qui presentare è piuttosto semplice: un'impresa multinazionale è un'impresa che produce e commercia beni e servizi in più di un paese e guarda a tutto il mondo come ad un suo mercato. Ovunque cerca nuova tecnologia, manodopera qualificata, processi nuovi, materie prime, idee e capitali. Cerca di servire i suoi consumatori ovunque.

Un'impresa multinazionale produce beni in ogni luogo in cui essi possano essere prodotti in termini economici, rende servizi a più di un mercato ed ha un profitto senza guardare alle frontiere o alle ideologie nazionali. Le aziende multinazionali oggi svolgono un ruolo vitale sulla scena economica mondiale.

Gli investimenti diretti all'estero delle imprese multinazionali statunitensi sono arrivate ad un livello di più di 500 miliardi di dollari. Tali imprese producono circa un terzo del prodotto lordo mondiale. Siamo a livello di un miliardo e 500 milioni di dollari. Negli ultimi venti anni il tasso di crescita di queste imprese è stato del 10 per cento, il doppio del tasso di crescita economico dei paesi industrializzati durante lo stesso periodo.

Tale crescita e tale espansione sottolineano il fatto che le imprese multinazionali hanno giocato un ruolo chiave nella crescita economica del mondo nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale. In effetti si può dire che un vantaggio comparativo è emerso, in relazione alla definizione storica di Ricardo secondo la quale qualsiasi paese commercia con un altro quando ognuno di essi si specializza nella produzione di un determinato bene secondo i criteri di efficienza. Vediamo che le imprese multinazionali si insediano in loro centri di attività ovunque possano far coincidere una maggiore efficienza tecnologica, manodopera e capitale per produrre e vendere nel modo che reca maggior profitto.

Buona parte della tecnologia e del capitale privato sono controllati oggi dalle imprese multinazionali; inoltre esse sono in grado di spostare, di muovere risorse, capitali e capacità manageriali come un pacchetto di fattori produttivi atto a soddisfare i bisogni di un progetto qualsiasi.

Io do una valutazione molto positiva dell'impresa multinazionale, sottolineando anche l'importanza e la potenzialità dell'investimento diretto all'estero da essa effettuato, e lo faccio per quattro motivi fondamentali.

Il primo è che l'impresa multinazionale è una forza molto potente che può dare un grosso contributo per il raggiungimento della pace mondiale. Essa infatti, nel suo interesse, cerca sempre di minimizzare i

motivi di conflitto esistenti fra gli Stati e di promuovere una certa standardizzazione per quanto riguarda le leggi fiscali, le licenze, i diritti d'autore e, più in generale, il commercio in se stesso e le regole del gioco economico in tutto il mondo, riuscendo cosi, con la formazione di tali regole comuni a tutti, a raggiungere quel mercato mondiale di massa che è il suo obiettivo. In questo supermercato globale, se mi consentite l'espressione, che sta diventando il mondo, l'antagonismo tra le nazioni e le restrizioni sul flusso di capitali, beni, manodopera o idee sono elementi estranei agli scopi perseguiti dall'impresa multinazionale, la quale, dirigendosi in tutte le parti del mondo, cerca sempre di trovare il *mixage*, la combinazione più favorevole dei fattori produttivi. Ciò porta le nazioni e i popoli del mondo più vicini l'uno all'altro, permettendo altresi l'identificazione dei problemi internazionali, che devono e possono essere risolti; determina lo sviluppo di una coscienza sociale globlale e mondiale e prova la natura pratica delle diverse tecniche organizzative internazionali necessarie per rispondere ai problemi che si sono manifestati e, per quanto possibile, risolverli.

Il secondo motivo è il seguente. Quella che viene chiamata «l'internazionalizzazione» delle produzioni e dei servizi svolti dall'impresa multinazionale si sta rivelando un elemento molto importante per aumentare i livelli della crescita economica che è essenziale per il progresso globale.

Il terzo motivo è che la maggior parte delle tecnologie necessarie per realizzare questa crescita è stata sviluppata o è controllata dalle imprese multinazionali.

Il quarto motivo è che le imprese multinazionali hanno una capacità specifica e molto speciale di fornire tecnologie, e con questo intendo riferirmi non solo a quella che viene comunemente chiamata «alta tecnologia», ma anche alla capacità manageriale e al *know how* di commercializzazione o *marketing*. L'aspetto distintivo del ruolo che può essere giocato dall'impresa multinazionale, e in misura molto più efficace che non per opera dei Governi stessi, non è tanto il trasferimento delle risorse – siano esse capitale, tecnologie o capacità manageriale – quanto l'impatto di tale trasferimento come un insieme di fattori produttivi atti a soddisfare le necessità di una data opportunità o progetto. Questo aspetto, signor Presidente, secondo me non è sufficientemente riconosciuto dai Governi.

Qui non vorrei essere frainteso. Io non dico che le imprese multinazionali sono dei santi o dei modelli di altruismo: esse sono state colpevoli nel passato di abusi e di quello che si può chiamare sfruttamento. L'ambiente è stato violentato e tante volte dalle imprese multinazionali, i consumatori sono stati oggetto di atti di pirateria commerciale, abbiamo assistito anche al sorgere di monopoli in varie parti del mondo e tali abusi hanno lasciato un ricordo molto amaro in diversi paesi e un senso di antagonismo.

I tempi però sono cambiati; lo sfruttamento, nelle condizioni commerciali in cui si opera oggi, è minimo e comunque il pericolo dello sfruttamento viene controbilanciato dai benefici che potrebbero venire da un investimento di capitali da parte delle multinazionali. Sono convinto, signor Presidente, che queste imprese oggi si stanno comportando ad un altissimo livello di servizio e di integrità; del resto

non possono fare a meno di agire così, altrimenti prima o poi verrebbero penalizzate, e piuttosto pesantemente. Oggi infatti il paese più piccolo è più potente, entro le sue frontiere, di una qualsiasi impresa multinazionale, anche la più grande. Attualmente è molto più facile – anche per merito della stampa internazionale, nella sua maggior parte – accorgersi degli abusi e delle pratiche poco corrette che venissero esercitate da parte di imprese multinazionali e di conseguenza adottare le misure necessarie. In breve, signor Presidente, lo sfruttamento oggi non paga.

La mancanza di tempo – anche la vostra agenda è piuttosto carica – non mi permette di svolgere ciò che è scritto da pagina 9 a pagina 14 del mio manoscritto, dove cerco di illustrare l'impatto dell'investimento estero diretto sui paesi di origine. Qui viene riportato il risultato di una indagine piuttosto approfondita svolta da *Business International* negli Stati Uniti per indagare sulla critica, che viene presentata spesso, che l'investimento estero diretto ha portato all'esportazione dei posti lavoro dagli Stati Uniti, con la conseguenza di un effetto negativo sull'economia statunitense; questo per quanto riguarda le multinazionali negli Stati Uniti.

I risultati di questo lavoro di ricerca, che si è svolto per un periodo di 12 anni, hanno mostrato che invece di esportare posti di lavoro dagli Stati Uniti, gli investimenti esteri diretti degli USA hanno creato posti di lavoro e hanno avuto l'effetto di rafforzare l'economia statunitense.

Con il loro permesso, signor Presidente, vorrei giungere ad una valutazione sulla base di un'equazione valutativa che pongo in questo documento. Questa valutazione è basata sulla esperienza di otto anni in cui ho ricoperto la carica di Ministro del Governo americano, con un coinvolgimento e un impegno mondiale, e sulla base di 14 anni come presidente della *Business International Corporation*; non c'è dubbio, a mio avviso, che l'investimento estero diretto è ciò che si chiama un rapporto vincita-vincita. Cioè il paese d'origine vince e il paese dove viene effettuato l'investimento vince anch'esso.

Vorrei adesso parlare della situazione italiana e presentare una ipotesi secondo la quale questo paese può attivare le sue politiche industriali in modo tale da attirare l'investimento estero, ciò a beneficio reciproco dell'Italia e delle imprese che attuano investimenti in Italia. Prima di tutto bisogna riconoscere il fatto che esiste un grosso problema di comunicazione – o spesso esiste questo grosso problema – fra imprese multinazionale e i politici per quanto riguarda tutta la zona grigia degli investimenti da fare. Non molto tempo fa *Business International* ha organizzato un incontro a Ginevra con le Nazioni Unite e coi direttori delle varie agenzie; è stato un incontro veramente eccellente per quanto riguarda l'atmosfera e i risultati. Comunque tra i funzionari che hanno partecipato, compresi quelli delle Nazioni Unite che hanno portato avanti la discussione, non c'è stato dialogo; sembrava che da una parte del tavolo si parlasse in una maniera e dall'altra parte in un modo diverso, senza comprendersi veramente. I funzionari delle Nazioni Unite non hanno capito che le imprese multinazionali nel settore privato fanno investimenti sulla base di una valutazione del rischio e del ritorno del capitale, in più queste imprese internazionali svolgono il loro lavoro in un mercato dove c'è moltissima concorrenza,

per avere investimenti di capitale, da parte dei paesi che ospiteranno questi capitali.

A questa riunione hanno partecipato anche politici e capi dei paesi del Terzo mondo e sembrava che non fosse possibile comprendere il fatto elementare che le aziende private non esistono al mondo per svolgere opere di carità. Esse devono misurarsi con gli *standards* secondo il mercato concorrenziale che si svolge in tutto il mondo e devono comportarsi e svolgere il loro compito secondo i criteri del consiglio di amministrazione, degli azionisti e dei mercati valutari mondiali. Senz'altro si dice – e lo dicono anche quelli del Terzo mondo – che un po' di profitto non fa male a nessuno, però c'è una bella differenza tra il dire che il profitto va bene e il fatto di accettare e comprendere il motivo per il quale le aziende multinazionali svolgono il loro lavoro. Sfortunatamente i capi del Terzo mondo hanno la tendenza ad avanzare delle pretese piuttosto dure e dicono che, in fin dei conti, questo profitto lo hanno accettato, però sappiamo tutti che è una cosa immorale. Non voglio essere malinteso; non è mia intenzione dire che questo atteggiamento è quello del mondo politico italiano, però sentimenti di questo genere sono stati espressi, ogni tanto, anche in questo paese. E vorrei essere il più preciso possibile. Un investimento estero non verrà effettuato in Italia se non esiste per l'azienda che vuol fare l'investimento la prospettiva ragionevole di arrivare a un ritorno competitivo e concorrenziale sul suo investimento. E fin quando potrà esportare i suoi profitti, fin quando il clima degli affari del mondo commerciale non è discriminatorio e le aziende e le imprese possono crescere e reinvestire, e soprattutto aumentare i loro profitti, sussistono le possibilità di trarre profitti dato che le imprese multinazionali, restando invariate determinate condizioni, continueranno ad investire in Italia.

Noi del *Business international* riteniamo che sia molto importante, nonchè impegnativo, rivedere e migliorare la comunicazione fra noi e comprendere i rispettivi punti di vista, soprattutto quando si tratta di un investimento estero diretto nel paese. In sintesi, sostengo che si debbano avere delle comunicazioni che facciano comprendere in modo migliore e più chiaro gli *standards* che il presidente di un'azienda multinazionale deve rispettare secondo le istruzioni del suo consiglio di amministrazione, cioè degli azionisti e degli impiegati. La stessa cosa si può dire per quanto riguarda i pericoli politici: infatti spesso un politico si vede identificato dai suoi elettori con le imprese multinazionali e, quindi, vi devono essere punti chiari per entrambe le parti.

Signor Presidente, personalmente ritengo che gli alti funzionari, presidenti delle imprese multinazionali, abbiano un certo margine entro il quale possono giudicare se assumere il rischio di investire capitale all'estero. Quindi, essi mettono in atto questa operazione solo se ritengono che sussista la possibilità che l'ambiente in cui saranno effettuati questi investimenti sia tale da assicurare nel lungo termine un ritorno degli investimenti medesimi. Se sussistono ragionevoli possibilità che vi sia questo ritorno di investimenti, anche se in alcuni casi si parla di lungo termine, molti presidenti di imprese multinazionali possono anche convincere il consiglio di amministrazione (che spesse volte è restio a questo tipo di operazioni) a diversificare gli investimenti

all'estero, anche in paesi che offrono soltanto un potenziale a lungo termine. Un presidente forte può convincere il suo consiglio di amministrazione e tutti gli azionisti dimostrando loro che è sana politica commerciale assumere dei rischi addizionali, soprattutto quando vi è in prospettiva un ritorno di investimenti a lungo termine.

È chiaro che sussistono molte opportunità di investimento in Italia che rispondono a questa prova che ho chiamato «profitti». Perciò, se l'alto rischio dell'operazione viene controbilanciato da una politica di Governo non discriminatoria nei confronti delle multinazionali (e ritengo che questo sia il caso dell'Italia), vi può essere un flusso costante di investimenti esteri.

FORTE. Signor Presidente, signori senatori, quale responsabile della *Business international* per l'Italia desidero associarmi a quanto detto dal signor Freeman nel ringraziare tutti voi per l'opportunità che ci è stata concessa di riferire ad un consesso così elevato come la Commissione industria del Senato su un argomento così delicato come quello della politica industriale. Mi limiterò in questa sede ad esporre l'esperienza delle società straniere operanti in Italia.

L'Italia, grazie all'atteggiamento liberale adottato dai suoi Governi nei confronti dell'investitore straniero, ha sempre rappresentato una piazza interessante per gli investimenti diretti delle multinazionali.

Negli ultimi 30 anni questi hanno rappresentato un canale stabile non solo di afflusso di fondi, ma anche di creazione di posti di lavoro e di continua introduzione di innovazioni tecnologiche.

Nel solo Mezzogiorno, secondo i risultati di una indagine condotta da *Business international* per conto dello IASM, operavano nel 1980 oltre 200 aziende con capitale prevalentemente o totalmente straniero, con una forza di lavoro occupato di oltre 80.000 addetti.

I fattori che avevano indotto tali imprese a localizzarsi nel Mezzogiorno erano i seguenti.

Circa due terzi delle società indicavano il programma degli incentivi per il Mezzogiorno tra le ragioni della loro decisione di investire, e per circa la metà di esse questa costituiva la ragione più importante per insediarsi nella regione. Gli incentivi erano considerati fra i più elevati all'interno delle nazioni con politiche simili di ricerca di capitali, ma anche quelli con procedure burocratiche più lunghe. Più di un terzo delle società, però, avrebbe optato per il Sud anche senza incentivi.

Le agevolazioni fiscali erano considerate l'elemento più interessante dell'insieme degli incentivi, particolarmente tra gli operatori statunitensi. Questo sottolinea l'importanza data dagli investitori stranieri a forme di incentivazione automatica.

Circa un terzo delle società erano state attratte soprattutto da fattori di mercato.

Il fattore manodopera non era più considerato elemento essenziale; era la sua disponibilità, piuttosto che il suo costo, a rappresentare un elemento significativo.

Per quanto riguarda l'Italia nel suo complesso, si stima che operano nel nostro paese, nel solo settore manifatturiero, circa 1.000 società a controllo estero che danno lavoro a circa 500.000 persone. Circa un

terzo di queste società è di origine statunitense. Le multinazionali di origine inglese e francese rappresentano rispettivamente il 14 e il 13 per cento del totale. Le multinazionali con casa madre in Svizzera rappresentano il 12 per cento del totale, quelle con casa madre in Germania l'11 per cento.

La presenza estera è forte soprattutto nel settore meccanico (incluso elettromeccanico ed elettronico), in cui sono concentrate il 40-45 per cento delle imprese a capitale estero, ed in quello chimico (il 25-30 per cento del totale). Le notizie sugli investimenti esteri in Italia provenienti da fonti ufficiali sono estremamente scarse: la fonte più attendibile è la Banca d'Italia, che pubblica ogni anno dati sugli investimenti esteri diretti in Italia. Questi dati, essendo omogenei e comparabili, riescono a darci un'idea delle tendenze, nel tempo, degli investimenti esteri in Italia. Bisogna però essere ben coscienti delle loro gravi limitazioni. Essi registrano un investimento solo nei casi in cui avviene un trasferimento di capitali: essi ad esempio non rilevano i reinvestimenti di profitti di imprese a capitale estero già operanti in Italia. Si stima che circa due terzi degli investimenti diretti dalle multinazionali nel periodo 1972-1981 siano derivati da profitti reinvestiti.

La tabella 1, in cui è riportato il flusso di investimenti esteri in Italia negli ultimi 10 anni, evidenzia come a partire dal 1981 ci sia stato un rinnovato interesse da parte delle multinazionali verso il nostro paese. Gli investimenti esteri diretti, oscillanti sui 300-400 miliardi per tutti gli anni '70, con l'eccezione del 1976, anno dell'inserimento libico nella FIAT, subiscono una impennata nel 1981 e rimangono su livelli elevati nel 1982. L'afflusso di investimenti esteri ha continuato a crescere anche negli ultimi 18 mesi, come la stampa economica ha evidenziato. Questo ritorno degli investimenti è stato centrato soprattutto su acquisizioni di piccole e medie imprese italiane non quotate in borsa, sottocapitalizzate e, di conseguenza, con gravi problemi di indebitamento, ma altrimenti dotate di tecnologia, prodotti ed anche organizzazione manageriale estremamente valide. I settori più interessati sono stati quelli della meccanica fine, il settore alimentare e quello chimico-farmaceutico.

Molte delle aziende oggetto di interesse delle multinazionali sono imprese sane e con prodotti competitivi ma che, senza l'iniezione di capitale estero fresco, avrebbero stentato a decollare. Una delle caratteristiche principali di questa nuova ondata di acquisizioni è il diverso atteggiamento degli investitori verso l'impresa italiana: quasi sempre il *management* di quest'ultima viene lasciato al suo posto.

I mezzi di comunicazione di massa hanno sottolineato soprattutto un aspetto dei recenti investimenti esteri, cioè l'acquisizione di imprese italiane da parte di multinazionali. Ma non bisogna dimenticare che questo non è l'unico tipo di investimento estero effettuato. Nonostante le incertezze che circondano la riforma delle leggi di incentivazione e le difficili condizioni operative nel Mezzogiorno, sono numerose le multinazionali che hanno deciso di continuare ad investire, creando nuovi stabilimenti, anche nel Mezzogiorno.

Tuttavia, anche se è innegabile che l'interesse degli investitori esteri verso l'Italia si sia risvegliato, un eccessivo ottimismo parrebbe essere

fuori luogo. Questo risveglio, infatti, non si è verificato solo verso l'Italia, ma anche verso altri paesi europei. Anzi, in alcuni – soprattutto Irlanda e Regno Unito – il flusso è stato di intensità nettamente superiore a quello verso l'Italia. Cercare di aumentare il flusso di investimenti esteri – dando così un contributo non indifferente allo sviluppo dell'economia italiana, creando posti di lavoro ed allargando il nostro orizzonte tecnologico – dovrebbe essere fra gli obiettivi della nostra politica industriale. Grosse opportunità esistono soprattutto nei settori della tecnologia avanzata come l'automazione, la telematica, le telecomunicazioni, che richiedono la disponibilità «in loco» di personale altamente specializzato. Questi investimenti sono influenzati solo in parte dai differenziali nel costo del lavoro.

L'Italia, che ha un grosso *stok* di personale umano altamente qualificato, potrebbe essere in una posizione di favore rispetto ad altri paesi nell'attrarre questo tipo di investimenti.

Per far ciò, tuttavia, oltre a creare condizioni economiche ed operative adatte all'insediamento delle multinazionali, occorrerebbe un grosso sforzo promozionale. E qui non si può non rilevare che, mentre altri paesi sono attivissimi nel ricercare gli investimenti delle imprese multinazionali, queste ultime sono quasi completamente ignorate dai nostri centri decisionali.

Come esempio delle politiche attive attuate da alcuni paesi, si potrebbe qui ricordare l'aggressiva politica di promozione della *Scottish Development Agency*, che è riuscita ad attrarre in Scozia circa 200 stabilimenti che producono apparati e componenti elettronici. Alcuni paesi hanno addirittura creato organismi *ad hoc*, che hanno il compito di trattare e dialogare con le multinazionali.

Per di più, gli investimenti esteri sono regolati da una legge (la n. 43 del 1956), che deve ormai per molti versi considerarsi obsoleta. La legge n. 43, solo per fare un esempio, non consente all'operatore estero di investire in Italia in tecnologia, vale a dire conferendo all'impresa italiana marchi, *know-how* e *copyrights*.

Infine, bisogna ricordare che sono molte le sussidiarie locali di imprese multinazionali che hanno accesso alla ricerca centralizzata presso la casa madre e hanno libertà di sviluppare nuovi prodotti per conto proprio, che poi esportano verso altri paesi e, in qualche caso, verso il paese d'origine della casa madre.

Per quanto riguarda i fattori di investimento in Italia si può dire che i *managers* italiani di aziende multinazionali sono alla continua ricerca di nuove opportunità all'interno dei loro gruppi, spesso in concorrenza con *managers* di altri paesi che hanno lo stesso obiettivo. Per questi *managers*, tuttavia, spesso non è facile sottrarsi alle logiche prettamente economiche che governano i nuovi investimenti delle multinazionali. Inoltre, essi operano in un paese in cui le condizioni operative sono molto più complesse e penalizzanti rispetto ad altri.

Per poter attrarre investimenti multinazionali nel nostro paese è perciò necessario prima di tutto agire sulle variabili fondamentali dell'economia: comprimere il differenziale di inflazione con gli altri Stati, ridurre il *deficit* del settore pubblico, abbassare i tassi di interesse.

L'altro aspetto che influenza notevolmente le scelte di investimento delle multinazionali sono le condizioni operative del paese ospite. Gli investitori stranieri spesso considerano il mercato italiano una giungla inestricabile di leggi macchinose, complesse e di difficile interpretazione, che rendono l'ambiente in cui si opera estremamente incerto e imprevedibile. Per fare un esempio, la fiscalizzazione degli oneri sociali, che viene rinnovata di periodo in periodo, spesso come contropartita in negoziazioni lunghe e complesse, pone i *managers* italiani, che devono mandare preventivi di costo del lavoro per il medio e lungo periodo basati su dati relativamente certi, in una posizione difficile.

Desidero fare, in conclusione, una considerazione che per noi riveste grande importanza.

Nel campo fiscale le difficoltà sono notevoli. Forse questi sono temi di carattere generale e non strettamente pertinenti ad un discorso di politica industriale. Ma se si intende la politica industriale in senso più lato, come politica atta a creare condizioni operative che incoraggino le attività industriali, e se si vuole mirare ad attirare un maggior flusso di investimenti esteri, non si può evitare di menzionare anche questi temi, che sono particolarmente sentiti dagli investitori esteri.

Permettetemi di illustrare due esempi di difficoltà in campo fiscale.

Sono circa 10 anni che le imprese a capitale estero operanti in Italia vivono in un clima di incertezza per quanto riguarda la tassazione delle *royalties* rimesse all'estero. Recentemente, l'assoggettabilità a tassazione delle *royalties* percepite da soggetti non residenti è stata ritenuta infondata da cinque sentenze della Corte di cassazione a sezioni unite. Nonostante queste sentenze, numerose incertezze permangono: il Ministero delle finanze non ha ancora emesso una circolare che accetti l'interpretazione della Corte di cassazione.

Per quanto riguarda l'imposta di conguaglio, l'articolo 2 della legge n. 649 del 1983 ha introdotto il principio che il credito d'imposta riconosciuto ai soci sugli utili che le società distribuiscono non deve superare l'imposta pagata dalle società sugli utili medesimi.

Il principio che il credito d'imposta non debba superare l'imposta effettivamente pagata dalla società è essenzialmente equo. Quello che ha destato perplessità presso le imprese a capitale estero è la soluzione tecnica adottata per introdurre il nuovo principio. Questa, infatti, non considera il caso particolare delle sussidiarie di società estere che rimettono dividendi ad azionisti non residenti. Ai soci esteri di queste società lo Stato non concede alcun credito d'imposta e quindi il conguaglio che in alcuni casi si applica addirittura alla distribuzione di riserve formate in passato e già tassate, si traduce semplicemente in una entrata senza alcuna contropartita. Il ministro Visentini è al corrente delle distorsioni causate da questa nuova legge nei confronti delle imprese a capitale estero ed ha anche promesso in Parlamento che avrebbe presto operato delle azioni correttive. Finora, tuttavia, non ha fatto nulla. Si è creata così una nuova area di incertezza per gli investitori esteri.

MINORETTI. Signor Presidente, il gruppo che ho l'onore di rappresentare è una società con sede a Minneapolis negli Stati Uniti che

dà lavoro a circa 94.000 dipendenti e che ha realizzato un fatturato considerato nel 1983 pari a 1.753 milioni di dollari.

La «Honeywell», attraverso la collaborazione dei suoi clienti sparsi in tutto il mondo, progetta, sviluppa ed installa sistemi e relativi servizi ad alto contenuto tecnologico per la conservazione dell'energia e l'aumento della produttività degli impianti e per le necessità del settore aerospaziale.

Il gruppo è strutturato nelle seguenti unità: prodotti e sistemi per l'automazione, prodotti e sistemi aerospaziali e sistemi di informazione. In Italia la «Honeywell» opera attraverso due società: la «Honeywell S.p.A.» ha lo scopo di distribuire sul mercato italiano prodotti e sistemi per l'automazione e per le applicazioni aerospaziali; l'attività di vendita è accompagnata da una marcata presenza nel settore dell'ingegneria per la progettazione e da una valida rete di assistenze tecniche. La «Honeywell international system Italia» ha lo scopo di distribuire prodotti e sistemi per l'informazione.

In totale in Italia siamo circa 5.000 dipendenti con un fatturato che nel 1983 è stato di circa 5.540 miliardi. Vorrei rifarmi alla relazione del signor Freeman e a quella del signor Forte e focalizzare il mio intervento su uno dei concetti fondamentali che indubbiamente guidano l'investimento di una multinazionale, cioè il bisogno di flessibilità delle imprese.

L'azienda multinazionale opera tipicamente sul mercato e tende quindi ad ignorare, dove possibile, i confini politici tra Stati. Il concetto ispiratore che guida l'attività dell'impresa è quello di servire il mercato stesso nel miglior modo possibile, massimizzando i volumi di vendita, di produzione e quindi i ricavi, cercando di ridurre al minimo i costi diretti e indiretti legati ai trasporti fabbrica-utente.

I confini politici del paese in cui la multinazionale opera sono importanti solo ai fini di un pieno rispetto delle leggi del paese stesso, tipicamente accertato da verificatori esterni di provata capacità professionale e di assoluta onestà di comportamento.

Ogni società, tra l'altro, ha delle ferree regole di comportamento che devono essere accettate da tutti i membri delle società che operano nel paese in cui di trovano. Faccio notare che, ad esempio, la mia società in Italia non ha un solo dipendente straniero. Tutti, dal presidente fino all'ultimo dei dipendenti, siamo di nazionalità italiana e tutti, in quanto cittadini, dobbiamo rispettare le leggi del paese in cui ci troviamo.

Pertanto, avendo per finalità primaria quella di servire il mercato, ne consegue la necessità di fabbricare lo stesso prodotto in più paesi, o di fabbricare più prodotti nello stesso paese.

Il mercato poi è soggetto a continue mutazioni nella domanda (volumi e tipi diversi), così come l'azienda produttrice subisce un continuo aggiornamento dei processi produttivi, conseguenza diretta dei profondi mutamenti tecnologici che, soprattutto in questo momento, stanno avendo un grande impatto sull'economia dell'impresa.

Negli ultimi anni poi si è aggiunto a tutto ciò il fenomeno della imprevedibilità delle fasi di sviluppo delle economie dei vari paesi, originato dalla crisi petrolifera del 1973, con conseguente accentuazione della instabilità dei mercati.

È ben nota la storia che l'attività industriale segue alcuni cicli e che gli esperti indicano che tali ciclicità delle fasi di mercato costituiscono ormai un fatto su cui non si può più contare.

L'insieme di tutti questi fattori, unitamente alla difficoltà di formulare previsioni a medio e a lungo termine, comporta per l'impresa multinazionale la necessità di avere strutture organizzative snelle e flessibili, per adattare ai tempi ed alle esigenze di mercato l'intero investimento locale.

Occorre tenere presente che fattore determinante rimane la redditività del capitale impiegato, dovendo la multinazionale rendere conto e soddisfare un azionariato tipicamente costituito da investitori sparsi in tutte le parti del globo.

Il *management* locale della multinazionale ha, tra i suoi compiti, anche quello di far capire all'azionariato le condizioni politiche e socio-economiche in cui si muove l'investimento locale, nonchè quello di garantire il livello medio di redditività richiesto dall'azionariato stesso.

Purtroppo, e qui occorre dirlo con estrema chiarezza, nel nostro paese si è troppo spesso insistito nel tenere in vita, per ragioni soprattutto occupazionali, impianti produttivi obsoleti, inefficienti o mal dislocati dal punto di vista geografico, senza tener conto delle mutazioni di mercato o di tecnologie cui dianzi si è accennato.

La scelta dei nuovi investimenti deve essere fatta dall'imprenditore in base a precisi parametri di valutazione di mercato e di ritorno sugli investimenti, diversificando la produzione dove necessario, onde consentire anche la creazione di nuovi posti di lavoro in nuove attività che diano garanzie di durata e di stabilità nel tempo.

Come si è detto, il nostro paese non è purtroppo portatore di esempi applicativi di queste elementari regole che possiamo definire di «igiene economica» dell'impresa. Anche nell'area delle imprese a partecipazione statale si è più volte assistito a continui tentativi di mantenere in vita attività e strutture produttive contro ogni logica di mercato e di ritorno sugli investimenti, sia pure con l'encomiabile intendimento di mantenere i livelli occupazionali. Dopo qualche tempo, però, esaurite le risorse finanziarie, l'azienda deve chiudere i battenti, con dolorose conseguenze anche a livello occupazionale.

Nel caso di un'impresa multinazionale, non è assolutamente possibile addivenire a compromessi, come ad esempio nel caso di un'impresa nazionale. L'osservatorio da cui si muove l'investimento di una impresa multinazionale ha un orizzonte assai più vasto di quello di una analoga impresa a carattere nazionale. Esistono infatti confronti diretti tra redditività e produttività ottenuti in altri paesi, con quelli registrati in Italia, che mettono in evidenza le conseguenze negative originate dal grado di rigidità in cui è costretta a muoversi la consociata italiana di un gruppo multinazionale.

Qui vorrei ancora una volta rifarmi a quello che diceva prima il dottor Forte. Quando qualcuno di noi, da buon italiano, propone in un consiglio d'amministrazione internazionale l'acquisizione, o comunque l'investimento, di una società in Italia, si trova spesso a competere con il collega estero che propone lo stesso tipo di investimento in Germania, piuttosto che in Inghilterra o in Francia. È evidente che in questa

occasione ci sono delle griglie in cui i parametri di ritorno sugli investimenti vengono commisurati e devo purtroppo dire che spesso noi italiani non abbiamo molti argomenti da portare a supporto di quello che vorremmo realizzare nel nostro paese.

Ovviamente il raffronto è fatto tra paesi appartenenti alla stessa area - per esempio quella del MEC -, aventi quindi culture locali ed un contesto socio-economico assai simile. Non è qui il caso di paragonare i limiti ambientali imposti ad una azienda operante in Italia con quelli di analoga azienda posta in Estremo Oriente.

È chiaro pertanto che se l'investimento italiano della multinazionale è troppo penalizzato dalla rigidità delle regole locali, la capogruppo può decidere di investire in altri paesi. Il perseguire un obiettivo a breve termine, come la difesa ad oltranza degli attuali livelli occupazionali, anzichè uno a lungo termine (diversificazione, momentaneo alleggerimento della forza lavoro), con investimenti di tipo strategico, destinati a durare nel tempo, può risultare controproducente per l'economia nazionale: la multinazionale cessa di avere interesse per l'investimento locale, che viene prima o poi abbandonato.

Purtroppo abbiamo avuto esempi in questo senso anche nel settore elettronico, essenzialmente nel Sud d'Italia.

È pertanto opportuno che le leggi dello Stato, incluse quelle che regolamentano l'impiego di personale, tengano conto di queste alternative all'investimento, che solo le imprese multinazionali possono utilizzare.

Le previsioni economiche degli esperti internazionali per i prossimi dieci anni indicano chiaramente che l'industria nel futuro non sarà più la maggiore fonte di occupazione. Pertanto è richiesta flessibilità per indirizzare l'eccedenza di prestatori d'opera verso il settore dei servizi che, sempre secondo gli esperti, è destinato ad avere un grande sviluppo ed un ruolo di importanza fondamentale negli anni '90.

È pertanto di importanza fondamentale mettere a punto un meccanismo legislativo per la formazione e la riqualificazione, per adeguare le forze di lavoro alle nuove realtà tecnologiche e di mercato.

Sempre in tema di flessibilità richiesta dagli imprenditori esterni, si auspica anche un allineamento del sistema bancario alle esigenze operative delle imprese stesse. L'impresa multinazionale, per poter agire efficacemente nel nostro paese, deve poter contare su un sistema bancario che abbia gli stessi mezzi tecnici e la stessa dinamica operativa di quelli dei paesi più industrializzati. Occorre celerità nell'informazione preventiva e grande flessibilità soprattutto per i problemi delle merci di fabbricazione nazionale destinate all'esportazione. Poichè le maggiori banche italiane sono tutte a partecipazione statale, occorre un intervento a livello governativo per accelerare il processo di modernizzazione dell'intero sistema.

L'introduzione di maggiore flessibilità nell'ambiente operativo in cui opera l'impresa potrebbe rivelarsi uno strumento operativo assai valido nel favorire il processo di ristrutturazione e riconversione di cui l'Italia ha bisogno.

COLAPENNA. Signor Presidente, io rappresento l'ALCAN-alluminio, che è una società che opera in Italia da oltre sessant'anni nel campo

dell'industria dell'alluminio, che ha iniziato con uno stabilimento e ora ne ha tre e che ha perseguito una serie di risultati nel corso della sua vita dei quali è veramente soddisfatta finora.

L'ALCAN-alluminio s.p.a. appartiene ad un gruppo multinazionale con sede in Canada, che è uno dei maggiori produttori di alluminio nel mondo, ed è presente con una struttura molto decentrata in oltre trenta paesi. Il complesso della produzione dell'ALCAN-alluminio nel mondo è di circa 2 milioni di tonnellate e il fatturato è superiore a 5 miliardi di dollari. In Italia, dicevo, abbiamo tre stabilimenti e una produzione di circa 50.000 tonnellate di semilavorati e 35.000 tonnellate di alluminio di seconda fusione, con un fatturato che si aggira sui 240 miliardi.

La mia relazione di oggi, che è piuttosto breve e che cercherò di abbreviare ulteriormente, assume come riferimento principale fa prevedibilità nella programmazione.

L'analisi e la previsione del probabile sviluppo dei fattori che condizionano l'evoluzione economica, l'evoluzione dei mercati, dei nuovi prodotti, dell'innovazione tecnologica rappresentano un momento essenziale della gestione delle imprese moderne, non solo strategica ma anche di breve periodo. Questo processo di analisi e previsione sta quindi alla base delle scelte e delle decisioni di tutte le imprese, ed in particolare dei gruppi multinazionali, che, operando in paesi diversi, devono anche valutare le stesse opportunità di investimento con criteri obiettivi ed omogenei.

La programmazione dell'impresa si colloca in un quadro previsionale più ampio, che dovrebbe essere rappresentato dalla politica industriale del paese, con le sue necessarie indicazioni delle condizioni dell'evoluzione economica generale e con gli strumenti finanziari, fiscali, di normativa sul lavoro, eccetera, coerenti con gli obiettivi scelti. Soprattutto in un momento come questo, di grandi cambiamenti ed innovazioni dei sistemi industriali ed economici, tutti i paesi industriali, ed in particolare l'Italia, hanno bisogno di adeguare gli indirizzi e gli strumenti di politica industriale. La accurata e diffusa indagine che questa Commissione sta compiendo ne è sicuramente un'indicazione.

In Italia il quadro di politica generale e dei suoi singoli aspetti in materia fiscale, urbanistica, valutaria, sindacale, eccetera, non ha ancora offerto alle imprese un riferimento di sufficiente e ragionevole prevedibilità. La legislazione vigente presenta spesso caratteri di frammentarietà che si sovrappongono creando l'incertezza che consegue alla mancanza di un disegno organico. Spesso le decisioni di politica economica annunciate stentano a trasformarsi con tempestività in concreti atti di intervento, contribuendo ad un clima di attesa e di incertezza.

Io vorrei però tralasciare le considerazioni di carattere generale, peraltro già diffusamente approfondite in questa sede, per passare ad esaminare singoli aspetti settoriali e fornire indicazioni di carattere più concreto, che saranno forse meno interessanti dal punto di vista concettuale ma che tuttavia hanno un impatto importante.

In materia di normativa sul lavoro e di relazioni industriali più in generale è noto come siano in atto trasformazioni ormai inderogabili. Senza addentrarmi nella filosofia delle probabili evoluzioni del nostro

sistema di relazioni industriali voglio solo rilevare come una delle pratiche conseguenze dello stato attuale di esse sia la difficoltà della prevedibilità dell'evoluzione del costo del lavoro, e la difficoltà pratica delle ristrutturazioni aziendali e conseguenti imprevedibilità dei tempi di risanamento. Il costo del lavoro è un fattore importante nella formazione dei costi che le imprese debbono costantemente analizzare e prevedere. Gli oneri sociali gravano in misura elevatissima sul costo del lavoro, ed i provvedimenti di parziale sgravio hanno in parte tenuto conto dell'esigenza di un loro contenimento per migliorare le condizioni di competitività internazionale del nostro sistema industriale. Ma questi provvedimenti sono per ora di natura congiunturale e di durata limitata e sono soggetti a continue proroghe, anche postume, che provocano uno stato di permanente incertezza. Una riforma definitiva di tutto il sistema contributivo si impone con urgenza. Come pure si impone una riforma semplificativa della struttura del salario, la cui formazione e prevedibilità sono complicate dalla molteplicità degli elementi componenti, dalle loro interrelazioni e dalle indicizzazioni. Quando la materia contrattuale, e quindi anche il salario, definita a livello di contratti nazionali o di settore può essere rinegoziata ad altri livelli, diventa problematico parlare di prevedibilità dei costi. Anche qui occorrerà una definizione più chiara di come dovranno essere disciplinate le materie oggetto di contrattazione.

Si può accennare al tema degli insediamenti produttivi nel territorio. Anche qui le previsioni delle imprese possono essere vanificate dalla possibilità di allungamento dei tempi che separano la decisione da parte dell'investitore di insediarsi in una certa area e la concreta messa a disposizione della stessa. Le cause di ciò possono essere molteplici: si va dall'eventuale mancanza dello strumento urbanistico, per inadempienze o ritardi delle autorità locali, che congela di fatto la possibilità di insediamento, alla miriade di piccoli problemi resi tuttavia acuti da una legislazione nazionale e regionale vincolistica anche negli aspetti procedurali più spiccioli. A volte gli strumenti urbanistici esistenti sono penalizzanti, come residua conseguenza di atteggiamenti caratterizzati da scarsa o distorta attenzione ai problemi dell'industria e all'economia di mercato. Si deve peraltro riconoscere che questi atteggiamenti sono in via di attenuazione mentre tende a progredire un processo di maturazione di una cultura industriale più moderna.

Diversi sono i problemi ma analoghe sono alcune considerazioni che emergono dall'analisi della disciplina fiscale, e che delineano un quadro di incertezza anche in questo settore. L'impostazione che si era voluta dare 10 anni fa con la riforma tributaria, di chiarezza e di credibilità, è stata via via deformata dall'accavallarsi di norme particolari ed eterogenee e di scarsa comprensione. Basti dire che le istruzioni emanate dal Ministero delle finanze sono sempre dirette alle intendenze di finanza e agli ispettorati compartimentali, per cui il fatto di seguirle non garantisce il contribuente. L'incertezza sul comportamento fiscale, derivante dalla complessità o dalla differente interpretazione delle leggi in materia, che sovente rinviano a leggi precedenti (anche 20-30 anni addietro), mi pare sia stata una delle maggiori motivazioni del recente condono fiscale. È ben vero che le imprese in

regola con le norme, e che si sono sempre comportate come scrupolosi e osservanti cittadini del paese nel quale operano, non hanno necessità di ricorrere ai condoni. Ma è anche vero che molti sono stati indotti ad aderire al condono, proprio a causa delle incertezze delle norme, considerandolo quindi come una forma di assicurazione contro l'imprevedibilità.

Le aziende si rendono conto che il livello di tassazione tende ad equipararsi con quello europeo. Esse però sono sconcertate dal sistema che non consente:

la determinatezza degli imponibili sulla base di risultanze derivate da contabilità tenute secondo i princìpi stabiliti dal codice civile (sia pure tenendo conto di accettabili correttivi fiscali chiaramente ed inequivocabilmente precisati);

la definizione degli imponibili entro termini ragionevolmente brevi al fine di liberare le aziende da onerose «code» di esercizi a tassazione incerta;

l'equiparazione fiscale tra aziende corrette e scorrette in quanto le ultime possono beneficiare dei numerosi e ricorrenti condoni ed amnistie;

la certezza che i livelli di imposizione in corso restano tali per il passato, in quanto si è assistito spesso ad aggiustamenti di aliquote, esenzioni e sovratassazioni, con effetti retroattivi. In qualche caso si è arrivati a dichiarazioni di incostituzionalità (ad esempio in materia di ritenute d'acconto su *royalties*).

Le suddette considerazioni sulla prevedibilità nella programmazione, come detto all'inizio, riguardano tutte le imprese, piccole e grandi, multinazionali o nazionali, e quindi anche le imprese a partecipazione statale, che occupano un grosso spazio nel panorama industriale italiano. Tutte le imprese, indipendentemente dall'origine del loro capitale, debbono essere sullo stesso piano di eguaglianza di fronte a rischi e opportunità, senza privilegi particolari nè oneri impropri. I princìpi del mercato e dell'efficienza sono le regole con le quali si confrontano le imprese e sulle quali si basa la compatibilità dello sviluppo e la prevedibilità dei comportamenti.

CONTE. La società che qui rappresento, signor Presidente, onorevoli senatori, fa parte della EXXON Chemical, una divisione della EXXON Corporation. La EXXON Chemical ha stabilimenti in circa 40 paesi e un fatturato di dieci miliardi di dollari, circa 16.000 dipendenti sparsi in tutto il mondo. Ha nove linee di prodotti che vanno dai fertilizzanti a dei prodotti speciali molto sofisticati intermedi per l'industria chimica.

In Italia la Esso chimica mediterranea ha un giro di affari di circa 350 miliardi, coordina le attività in Italia, Spagna, Portogallo, Jugoslavia e Grecia. In Italia ha circa 300 dipendenti e due impianti, uno a Vado Ligure e uno a Trecase, dove produciamo per gran parte prodotti speciali non solo per l'Italia ma anche per il resto del gruppo, in quanto non ci sono altri impianti simili in Europa. L'argomento che sto per trattare adesso sembra marginale in apparenza, tuttavia è un fattore molto importante nella conduzione degli affari: la tempestività. Aiutare

l'operatore ad essere tempestivo può già essere una strategia, assieme ad altre, per favorire l'investimento. Riporto qui di seguito due osservazioni di un libro da poco pubblicato in Italia e le riporto non per mancanza di fantasia, ma perchè gli imprenditori di imprese italiane ed estere operanti in Italia vivono ogni giorno molto intensamente. La prima considerazione è che la moderna società industriale si evolve in una società sempre più basata sulla creazione e distribuzione di informazione e questo, da un lato, facilita le conoscenze e le informazioni, dall'altro porta ad agire rapidamente. La rapidità nel decidere sta diventando una delle caratteristiche della competitività. Prossimamente la nostra consorella italiana doterà i venditori di terminali portatili che metteranno in grado gli addetti commerciali di prendere e confermare gli ordini direttamente dalla clientela. Questo è un esempio dell'idea di tempestività che si sta attualmente affermando nell'industria.

Oggi è possibile per una grande organizzazione controllare un processo produttivo frammentato a livello mondiale. Inoltre il mercato mondiale e le differenti culture si aprono a medie, piccole e piccolissime imprese, consentendo anche al piccolo imprenditore, un tempo legato al suo territorio, di agire su scala internazionale. Parliamo di scala internazionale, ma tutti hanno dei piccoli clienti che sono imprese minimultinazionali la cui esportazione si effettua in tutti i continenti.

Vorrei fare un'altra considerazione: facciamo ormai parte di un sistema economico globale in cui tutto è interconnesso. Anche l'amministrazione fa parte di questo sistema in cui le decisioni di un settore influenzano rapidamente quelle di tutti gli altri. Un settore lento o inefficiente, qualunque esso sia, condiziona tutti gli altri.

Le multinazionali, ma anche alcune grandi aziende nazionali, stanno sfruttando la capacità di agire in modo innovativo per raggiungere obiettivi che coinvolgono tutta l'organizzazione. Questo modo di agire aumenta la flessibilità e la velocità nel prendere le decisioni.

Le strutture che l'investitore straniero trova in Italia non sempre sono rispondenti alle aspettative. Voglio sinteticamente ricordare alcune situazioni in cui la tempestività della pubblica amministrazione potrebbe avere un effetto benefico. Si tratta di situazioni specifiche, ma illustrative di un certo tipo di disagio che ci pervade, soprattutto quando dobbiamo spiegarle all'investitore straniero.

Come accennavo all'inizio la mia azienda produce additivi per olii lubrificanti. Nella lavorazione bisogna impiegare olii lubrificanti dato che i prodotti vanno diluiti per la loro stessa natura. In base alla legislazione vigente il nostro impianto è assimilato ad una raffineria, mentre in realtà è un impianto di produzione di prodotti chimici speciali. Il regime fiscale degli olii minerali assimila lubrificanti, benzina e gasolio sotto lo stesso regime. Il gettito previene per più del 90 per cento dalla benzina e dal gasolio, mentre al restante 10 per cento partecipano una miriade di altri prodotti che hanno i più vari usi e destinazioni.

Tuttavia, nonostante la partecipazione al gettito sia massicciamente accentrata su due soli prodotti, tutti gli olii minerali e prodotti assimilati sono soggetti ai medesimi vincoli di circolazione, movimentazione e

deposito. Questo è il caso degli olii lubrificanti che, nonostante il loro basso potenziale di pericolosità fiscale, sono considerati al fine dei controlli alla stregua della benzina.

Nel corso della precedente legislatura era stato elaborato uno schema di disegno di legge che, partendo dal presupposto della scarsa o nulla contribuzione al gettito di alcuni prodotti petroliferi, ne prevedeva la non imponibilità fiscale, il cosiddetto progetto Colucci. In questo modo, accentrando su pochi prodotti ad alto contenuto fiscale i vincoli ed i controlli, e liberalizzando tutti gli altri, si potrebbe ottenere un più razionale impiego delle risorse disponibili da parte delle amministrazioni finanziarie. Nel contempo gli impianti per la produzione di additivi per olii lubrificanti sarebbero stati sgravati dalle attuali onerose procedure.

Un altro esempio riguarda il finanziamento e l'assicurazione dei crediti all'esportazione. Noi esportiamo molto e molte aziende italiane vivono letteralmente sulle esportazioni. Praticamente esportiamo in tutti i paesi del mondo. L'Italia è situata in una posizione geografica molto vantaggiosa dato che intorno a sè ha mercati difficili, ma molto interessanti. Manca purtroppo la possibilità di ricorrere ad adeguati sostegni finanziari per agevolare tale afflusso. Infatti le pratiche per ottenere finanziamenti agevolati all'esportazione sono spesso più lunghe della dilazione media che potrebbe essere offerta ai clienti nei mercati esteri.

È palese che tutto ciò aggrava le condizioni di competitività per operare sui suddetti mercati, dove ormai la concorrenza, già molto agguerrita sotto il profilo tecnologico, gode di un'assistenza finanziaria che le consente dilazioni di pagamento al di là di ogni criterio di economicità.

Voglio proporre un altro esempio preso a prestito dalla nostra consorella petrolifera; in questo caso si può notare veramente la mancanza di tempestività. Voglio riferirmi al caso dei prodotti energetici. In tema di esportazioni non si può fare a meno di sottolineare l'anacronismo dei vigenti regimi di ricerca e autorizzazione per l'esportazione di prodotti energetici. Il regime fu istituito ai tempi della crisi petrolifera, quando vi era realmente il rischio di carenze energetiche per il paese, ma è tuttora in vigore in un momento in cui vi è un eccesso di offerta di questi prodotti sui mercati internazionali.

Questa situazione di eccedenza rende più importanti i requisiti di rapidità necessari per superare la concorrenza. È necessario che il processo di adeguamento delle normative si adatti con rapidità alle mutate condizioni del mercato. Probabilmente sta arrivando un'altra crisi, e quindi sarà necessario imporre di nuovo alcune restrizioni; manca però un meccanismo che permetta di seguire con tempestività l'andamento dei mercati internazionali.

L'ultimo esempio che vorrei fare è quello relativo al credito IVA verso il debito IRPEG e ILOR. Società altamente coinvolte nell'attività di esportazione si trovano ad operare in condizioni paradossali. È il caso della «Essochem» mediterranea che da una parte è in credito di IVA, e in quanto produttrice di reddito, è normalmente in debito per le imposte dirette. L'erario per quanto riguarda l'IVA restituisce il credito con un ritardo che si aggira sui 14-15 mesi, sia pure applicando interessi

nella misura del 12 per cento annuo, che per altro non paga dal 1979. Il debito delle imposte sui redditi deve essere saldato contestualmente alla presentazione della dichiarazione. Ci domandiamo perchè non sia possibile utilizzare un credito IVA a fronte del debito IRPEG e ILOR, dato che si tratta sempre di due partite di segno diverso generate dallo stesso soggetto nei confronti della stessa amministrazione dello Stato.

Per favorire i cambiamenti che si stanno operando nella società moderna o più semplicemente per adeguarsi ad essi, le aziende stanno facendo sforzi giganteschi per riqualificare il *management* e le relative strutture. Abbiamo esempi di grandi società multinazionali con una struttura complessa e burocratica per necessità che sono diventate un modello di flessibilità e velocità di azione. Spesso questo significa l'esistenza di responsabilità operative delegate al massimo e un'estrema chiarezza sui poteri decisionali per poter sfruttare pienamente questa situazione.

Anche in Italia bisogna affrontare e risolvere il problema della struttura e della preparazione della pubblica amministrazione. Per quanto riguarda la struttura è noto che uno degli aspetti più critici delle operazioni industriali è costituito dalla progressiva parcellizzazione delle responsabilità e dalla proliferazione delle direzioni, uffici e servizi anche all'interno di una stessa amministrazione. Questo fenomeno obbliga gli operatori industriali a passare attraverso una serie di livelli di competenza orizzontali e verticali con enorme spreco di tempo.

Anche la preparazione di base della pubblica amministrazione è un aspetto determinante del problema. Occorre che i progetti ispiratori della moderna managerialità facciano parte integrante del bagaglio formativo dei funzionari della pubblica amministrazione. A questo bagaglio non può essere estraneo un riferimento costante a quei criteri di tempestività, informazione, organizzazione e interdipendenza illustrati precedentemente.

RANGHERI. La società a cui appartengo fa capo al gruppo SKF Svenska Kullagerfabriken che ha sede in Svezia. La sua principale attività è costituita dalla produzione e vendita di strumenti e utensili in acciaio, di ogni forma e dimensione, e di altri prodotti tecnici. Il suo fatturato, nel 1983, è stato di 1.200 milioni di corone svedesi, pari a circa 3.200 miliardi di lire italiane al cambio odierno. Il numero degli addetti, nel gruppo, al 31 dicembre 1983 era di 45.700 unità. Le principali società nazionali, compresa l'organizzazione di vendita, del gruppo hanno sede in Germania, Italia, Svezia, Stati Uniti, Francia, Inghilterra, Brasile.

La società RIV-SKF, che è quella dalla quale dipendo, è per dimensioni la seconda società del gruppo svedese, subito dopo la Germania. Il Gruppo è caratterizzato dal fatto che appena un 10-12 per cento del numero totale delle società è localizzato nei paesi scandinavi. La società di ricerca non ha sede presso la sede della multinazionale, ma in Olanda. L'Italia è il centro di progettazione e sviluppo per tutti i prodotti relativi ai cuscinetti a sfera.

La società RIV-SKF, che ha sede a Torino, ha come sua principale attività la produzione e vendita di cuscinetti, nonchè di altri prodotti come punterie e prodotti in gomma sintetica. Il nostro fatturato è stato,

nel 1983, di 523 miliardi di lire, di cui esportiamo oltre il 40 per cento. Il numero dei dipendenti al 31 dicembre 1983 era di oltre 6.600. Abbiamo sei stabilimenti per la produzione di cuscinetti e uno specializzato per la produzione di cuscinetti per applicazioni avio. Di questi sette stabilimenti quattro sono in Piemonte, uno a Massa, uno a Cassino e uno a Bari. Tra quello di Cassino e quello di Bari impieghiamo oltre 1.300 addetti. La consociata, che si occupa di prodotti in gomma tecnica, ha due stabilimenti: uno in Piemonte e uno nel Varesino.

Una volta la RIV-SKF aveva il nome di RIV Officine di Villar Perosa e fu fondata nel 1906; il suo nome è divenuto RIV-SKF nel 1965, epoca in cui avvenne un primo inserimento del capitale svedese che poi venne completato nel 1978.

Mi era stato dato come tema: aspetti dell'investimento estero nel contesto dell'internazionalizzazione dell'economia italiana nella politica industriale.

Devo confessare che mi ero posto nell'ottica della politica industriale italiana. Il *manager* della multinazionale ha professionalmente due coscienze: una italiana (perchè l'Italia è il suo paese) ed una professionale tradizionale.

Mi ero calato – nello stendere la mia relazione – in quelli che sono i problemi della politica industriale italiana. Vorrei risparmiarvi, signor Presidente, onorevoli senatori, tutti i concetti generali che avevo espresso nella relazione medesima e che sono stati già esposti molto bene dai colleghi che hanno parlato prima di me. Vorrei solo aggiungere, guardando particolarmente ad una certa struttura del nostro *export*, che questo è particolarmente forte soprattutto per quanto riguarda i prodotti tradizionali come, ad esempio, le calzature ed i mobili; mentre è debole per ciò che concerne i prodotti cosiddetti ad alto e medio livello tecnologico. Il nostro prodotto è chiaramente a livello tecnologico medio.

Ritengo che, nella internazionalizzazione in corso delle economie, le multinazionali possano dare molto alla politica industriale italiana. Dobbiamo vedere il problema da due punti di vista: quello dell'apertura, cioè fare in modo che l'Italia diventi un paese che dia maggiori opportunità di sviluppo, e quello della selezione, in modo da rendere compatibile l'investimento delle multinazionali in Italia con quelli che saranno gli obiettivi della politica industriale. Per quanto riguarda l'apertura e lo sviluppo gli altri colleghi hanno parlato ampiamente e hanno messo in rilievo il fatto che in questo momento il nostro è un paese più problematico, rispetto ad altri, per quello che riguarda gli investimenti. L'inflazione, ad esempio, è forse il principale ostacolo; seguono alcuni problemi di carattere fiscale e di liberalizzazione monetaria.

L'economia italiana va guidata attraverso una collocazione nella distribuzione del lavoro: 1) adeguata al livello di sviluppo tecnologico e di processo produttivo raggiunti; 2) aggiornata rispetto alle innovazioni di ricerca e di prodotti ad alta capitalizzazione; 3) coprotagonista nella dinamica innovativa su tutto il ventaglio dei fattori (capitali, ricerca, tecnologia).

La struttura delle nostre esportazioni è chiaramente sbilanciata verso i beni di consumo tradizionali e quindi relativamente povera di tecnologia.

Ho allegato alla mia relazione alcune tabelle raltive alla dinamica e alla struttura del nostro *export*. Queste le ho ricavate da una pregevole nota dell'ufficio studi del Credito italiano, pubblicata nel 1983 in un rapporto sull'*export* italiano.

Per coprire questo «*gap*» siamo chiaramente interessati a investimenti esteri in prodotti a qualificazione tecnologica elevata o intermedia. Più che impiegare risorse a ventaglio per sostenere tutti i settori, occorrono incentivi selettivi - non vorrei si equivocasse, non chiedo incentivi, sto parlando degli incentivi esistenti - finalizzati allo sviluppo dei settori di cui vogliamo promuovere ed arricchire il nostro assetto industriale o dell'avanzamento tecnologico in generale. Utilizzare risorse concentrandosi su pochi obiettivi, ciò significa accrescere in misura esponenziale gli effetti finali. La legge n. 46 è indubbiamente una prima risposta a questa esigenza.

Ed oltre a questa selezione per prodotti siamo forse anche interessati in minor grado ad investimenti esteri che configurano come integrazione una semplice colonizzazioné a livello di utilizzo di mercato nazionale, anche se con ricorso a produzioni locali di fragile avvenire strategico, con sede della progettazione, ricerca e sviluppo altrove.

Più concretamente si propone che gli incentivi per ricerca, investimento, allocazione, rispondano ai requisiti seguenti: 1) per promozione di prodotti innovativi; 2) per promozione di progresso tecnologico (automazioni, robot, processi in generale); 3) per tener conto dei casi di vera integrazione (delega di ricerca e strategia del prodotto alla compagnia nazionale), con esclusione dei casi di mera colonizzazione (semplice produzione senza autonomia innovativa o strategica).

Il centro decisionale del gruppo transnazionale deve avere certezza degli incentivi all'esportazione, perchè ciò possa costituire un sicuro motivo di richiamo. Questa incentivazione degli investimenti deve però avere come contropartita per il gruppo transnazionale delle proposte sicure, con iniziative adeguate che costituiscano una certezza per il paese.

Concludo affermando che anche il *management* italiano deve poter disporre di questi strumenti di normativa nazionale, per meglio operare e ottenere risultati concreti.

PRESIDENTE. Ringrazio l'ingegner Rangheri, il signor Freeman e tutti coloro che sono intervenuti in questo dibattito.

Prima di dare la parola ai colleghi desidero porre alcuni specifici quesiti. Vorrei sapere, signor Freeman, se l'impianto di stabilimenti nei paesi della CEE da parte di multinazionali extra-CEE permette di evitare le barriere doganali. Desidero, inoltre, sapere se vi è ugualmente un flusso di esportazioni verso le «case madri» o se questi stabilimenti fanno fronte solo al fabbisogno interno dei singoli paesi della CEE.

Seconda domanda; nel quadro di questa audizione, siamo interessati a guardare al problema di un ritmo di maggiore industrializzazione, quale quello assunto dai sistemi economici evoluti, anche per il nostro paese. Vorremmo sapere a questo riguardo quali sono - se vi sono - le misure che gli altri paesi industriali adottano per facilitare il flusso di investimenti diretti dall'estero; mi riferisco in particolare, per l'Europa

ai principali paesi (Germania, Inghilterra, Francia) e agli Stati Uniti d'America.

Terza domanda; vi è l'interesse a intese con imprese italiane. È stato già detto; questo interesse può essere di molte specie: società miste, coproduzioni, forme di collaborazione varia. Questo interesse riguarda solo le grandi imprese italiane o eventualmente anche le imprese medie?

Ultima domanda; vi sono stati nel passato problemi anche di carattere sociale delicati per la presenza di multinazionali in alcuni paesi tra cui l'Italia. Le multinazionali in qualche caso (potremmo citare alcune imprese estere) hanno ignorato del tutto di fatto i problemi occupazionali del paese di destinazione al presentarsi di crisi congiunturali o strutturali.

Si prevede che una qualche garanzia si possa studiare, si possa offrire per poter arrivare a un meccanismo che consenta di considerare anche questo aspetto relativo, se non al mantenimento, per lo meno al problema dei livelli occupazionali del paese ove si viene ad investire e ad operare?

Ora penso, signor Freeman, che per rispondere alle domande potrà (sia lei che gli altri ospiti) anche farci pervenire nel tempo qualche nota o qualche appunto se oggi non si potrà approfondire sufficientemente. Penserei che sia meglio proseguire con le domande, perchè l'esperienza ci insegna che per l'economia di tempo può essere più opportuno.

MARGHERI. Premetto che sono tra coloro che il signor Freeman ha definito come quelli che hanno un po' di sentimenti di diffidenza verso le multinazionali e quindi lo ringrazio moltissimo della sincerità con cui ha parlato. Così come ringrazio i nostri ospiti che oggi sono stati tutti molto chiari.

Questa chiarezza ci aiuta molto, dato che la cultura italiana perde molto del suo tempo a velare, nascondere e rendere più digeribili le semplici verità che sono state affermate qui. Noi amiamo giocare sempre con tutte le carte in tavola; per questo ringraziamo molto sinceramente i nostri interlocutori.

Le domande riguardano innanzi tutto il quadro generale della politica industriale. In particolare vorrei sapere perchè, secondo il signor Freeman, è diminuito il commercio mondiale negli ultimi anni.

In secondo luogo chiedo perchè, a suo giudizio, l'indebitamento di molti paesi è diventato insopportabile e tale da bloccare il decollo economico.

Come terzo punto le chiedo il motivo del crollo del prezzo delle materie prime e della modificazione radicale della ragione di scambio.

Altre domande invece riguardano proprio le multinazionali. Prima di tutto, quella concordanza, che lei dice esserci tendenzialmente tra l'impresa multinazionale e il paese dove avviene l'investimento, viene garantita (se ho capito bene il suo ragionamento) da una procedura di accertamenti, che riguarda il collegamento con le autorità politiche, e dagli interessi oggettivi che si generano nel mercato. Ma, ammettendo che queste due condizioni siano variabili, non solo, ma che vi sia una contraddizione interna nello sviluppo di un determinato mercato

(com'è il caso dei paesi in via di sviluppo) o - per quanto riguarda la procedura - ammettendo il caso italiano, in cui ci sia un potere politico assolutamente imprevedibile perchè incapace di programmare alcunchè (naturalmente sono mie considerazioni), in questi due casi quali sono le garanzie di coincidenza degli interessi?

Un'altra domanda riguarda la struttura interna delle multinazionali. Nel rapporto tra madre patria e paesi di investimento non c'è una divisione nel lavoro che concentri i segmenti produttivi a più alto valore aggiunto e quelli a minore valore aggiunto, bensì c'è una distinzione tra il paese che la multinazionale ritiene più conveniente e gli altri mercati. Secondo lei, non si sta accentuando questo fenomeno? E da questo punto di vista, quali sono i flussi di *know-how* e di tecnologia interni alle grandi multinazionali?

Inoltre, cosa pensa delle indicazioni dell'OCSE e della CEE, che hanno suggerito legislazioni apposite per quanto riguarda il rapporto tra investimenti e fatturato e tra investimenti e ricerca nei diversi paesi?

Ultimo punto; mi sono interessato molto a quanto detto - mi pare - dall'ingegner Conte sul costo delle imprese italiane, sul fatto che le imprese piccole e medie possono avere una certa credibilità.

Penso che in recenti accordi nei settori della chimica e dell'elettronica nel nostro paese vi sia stata una tendenza a concepire indispensabili processi di internazionalizzazione e per parte nostra, malgrado qualcuno non ci creda, vogliamo favorirli. Se vi fosse una politica industriale più attenta che rendesse più prevedibili i fattori interni, si potrebbe pensare a processi di internazionalizzazione che garantiscano un po' di più la doppia vittoria di cui parlava il signor Freeman.

Infatti a noi sinceramente sembra che non siamo in questo momento in condizione di vincita. A questa valutazione porta l'analisi delle trattative, soprattutto nei settori della chimica e dell'elettronica, a cui non solo l'Italia ma soprattutto i paesi europei si presentano nei confronti degli Stati Uniti come pugili suonati.

ROMEI Roberto. Signor Presidente, desidero rivolgere al signor Freeman due domande di carattere generale. Prima, però, desidero associarmi ai ringraziamenti che gli sono stati rivolti per la sua relazione.

Il signor Freeman nella sua introduzione ha affermato, a mio avviso giustamente, che le aziende non sono chiamate a svolgere opera di carità; esse, aggiungo io, sono chiamate invece a produrre reddito e ciò riguarda non solo le multinazionali, ma tutto il sistema delle imprese.

Detto ciò, va però subito precisato che l'impresa, sia essa pubblica o privata, nazionale o multinazionale, non può considerarsi una sorta di isola franca. L'impresa deve concorrere, in coerenza con le proprie finalità, alla realizzazione degli interessi generali ai quali non si risponde soltanto in termini di volume di fatturato e di numero di occupati ma anche contribuendo a determinare un diverso quilibrio nello sviluppo economico internazionale.

Pertanto chiedo al signor Freeman qual è la strategia della sua organizzazione, rispetto ai temi del riequilibrio economico internazionale? Mi riferisco in particolare ai rapporti fra Nord e Sud. Non credo che sia sufficiente, ai fini di determinare un più equilibrato sviluppo a

scala mondiale, la sola ed occasionale localizzazione di imprese per la produzione di componenti nei paesi in via di sviluppo, molto spesso dettate dal minor costo della manodopera, ma occorre valutare il problema del trasferimento di tecnologie, di *know-how*, di *managers* capaci di determinare il decollo economico e sociale di queste aree.

Non insisto sulla importanza di tale politica anche sotto il profilo strettamente economico. Vi sono anche altri motivi che consigliano a tutti i responsabili, soprattutto dei paesi più altamente sviluppati, di porsi con maggior impegno l'obiettivo di un diverso ordine economico mondiale.

L'altra domanda che intendo porre riguarda i mutamenti che l'utilizzo delle tecnologie più avanzate nei processi di produzione sta determinando. Nessuno, ovviamente, intende opporsi all'impiego della micro-elettronica, ma nessuno può ritenersi non preoccupato degli effetti che tale impiego, almeno nel medio e breve periodo, genera sui livelli di occupazione, il cui calo non è compensato dalla espansione del terziario. Poichè in Europa si sta discutendo sulla opportunità o meno di operare una diversa distribuzione del lavoro, vorrei chiedere al signor Freeman quale sia il suo pensiero in proposito.

La riduzione dei tempi di lavoro come l'introduzione di nuovi moduli di impiego della manodopera – ritengo utile precisarlo – vanno in ogni caso studiati e analizzati in modo tale da non contrastare l'obiettivo della massima efficienza del sistema produttivo, poichè non vi può essere sviluppo senza efficienza.

FIOCCHI. Desidero ringraziare il signor Freeman per la chiara ed obiettiva esposizione sul ruolo e sulla posizione delle multinazionali. Egli, nella sua esposizione, ha ammesso che nel passato le multinazionali possono aver approfittato di determinate situazioni, ma nello stesso tempo ha affermato che successivamente il ruolo delle multinazionali è stato positivo per molti paesi dove esse hanno operato investimenti.

La prima domanda che pongo al signor Freeman è la seguente: poichè vi sono alcune multinazionali che per dimensione o per tipo di prodotto, a mio giudizio, nelle loro decisioni non hanno tenuto conto o non hanno potuto tener conto soltanto degli aspetti tecnici ed economici derivanti dagli investimenti da esse effettuati all'estero, chiedo al signor Freeman quale tipo di influenza politica può invece aver determinato certe scelte nel paese dove ha sede la multinazionale.

In secondo luogo, poichè l'industria italiana deve obbligatoriamente passare attraverso un salto tecnologico per adeguarsi alla concorrenza internazionale, chiedo quali canali possono seguire delle aree industriali formate da piccole e medie aziende per poter riuscire, attraverso accordi con imprese multinazionali che presentino un avanzato grado di tecnologia, a superare questo *gap* tecnologico e a cambiare una tradizione ed una cultura industriale che fino ad oggi era limitata soltanto ad alcuni settori particolari come quello metalmeccanico.

VETTORI. Aggiungerò anch'io un ringraziamento non formale nei confronti dei nostri ospiti per le notizie che stamattina ci hanno fornito. Abbiamo ascoltato con molto interesse la loro spiegazione sul ruolo

delle multinazionali, spesso presentate in modo differente da stampa interessata o da forze politiche diverse.

Ci premerebbe avere una risposta a due domande molto semplici. La prima riguarda la possibilità potenziale, e quindi la volontà, di una maggiore collaborazione con aziende anche piccole e medie quali quelle che si possono trovare in maggioranza in Italia. Ci sembra facile una logica di collaborazione tra grossi gruppi che magari hanno collegamenti internazionali diversi, ma una presenza delle multinazionali in Italia sarebbe secondo noi più proficua, più gradita, certamente più utile se portasse a rapporti economici con unità nazionali.

La seconda domanda è di carattere economico generale e riguarda l'opportunità dell'approntamento, se non di una legge, almeno di una disciplina, di un autogoverno, in modo che il quantitativo di prodotto finito importato in Europa – nella fattispecie, in Italia – non sia superiore a quello che viene prodotto nel paese importatore dalle stesse società. Chiarisco meglio quello che intendo dire. Talvolta abbiamo l'impressione che le società multinazionali abbiano, nell'attuale momento italiano, un ruolo più commerciale – per collocamento di *surplus* o comunque di cose prodotte altrove – che non un'autentica e completa produzione locale.

PRESIDENTE. Signor Freeman, credo che potremmo procedere nel modo da voi ritenuto più opportuno, nel senso che chiunque da parte vostra potrebbe rispondere ai quesiti che sono stati posti ed eventualmente, se intendete riservarvi l'invio di una nota su questioni meritevoli di un particolare approfondimento, la Commissione l'acquisirebbe volentieri. Le cedo la parola, signor Freeman.

FREEMAN. Signor Presidente, data la complessità dell'operazione linguistica di traduzione simultanea che si sta svolgendo qui stamattina, proporrei che il signor Forte agisse come controllore, se mi è consentita l'espressione, da questa parte del tavolo, mentre il signor Farrell ed io ci prepareremo per la risposta ai vari quesiti che sono stati posti. Durante le repliche dei colleghi cercherò di fare un po' d'ordine nei miei appunti e fungerò da uomo di base per «mettere il cappello» alle risposte che saranno state fornite dai colleghi alle domande da voi rivolte.

FORTE. Cominciamo con la prima domanda posta dal presidente, senatore Rebecchini, circa i rapporti tra imprese multinazionali e Comunità economica europea.

COLAPENNA. Signor Presidente, a mio avviso dobbiamo rispondere un po' tutti perchè non penso che si possa generalizzare completamente l'argomento; credo infatti che il discorso dipenda dai settori in cui si opera, dalle materie prime che si adoperano e da dove si comprano.

PRESIDENTE. Forse si potrebbe abbinare la risposta anche ad una domanda posta dal senatore Vettori sullo stesso argomento.

COLAPENNA. Certamente, signor Presidente; comunque io posso rispondere solo per quanto riguarda il settore dell'alluminio. L'allumi-

nio è una materia prima che viene prodotta in Italia, sia pure in misura insufficiente a coprire il fabbisogno nazionale. In Europa, nella CEE, ci sono altre produzioni, quindi si adopera la materia prima prodotta nazionalmente, per quanto possibile; poi quella prodotta nel Mercato comune, con eventuali importazioni da altri paesi. Non c'è una regola fissa, almeno nel nostro settore, per quanto riguarda la provenienza dell'importazione. Infatti l'origine è il luogo dove c'è abbondanza di materia prima, dove la lontananza non è eccessiva e dove il prodotto risponde ai prezzi di concorrenza sul mercato.

MINORETTI. Volevo aggiungere qualcosa, rispondendo così, sia pure parzialmente, anche alle domande rivolte dal Presidente e dal senatore Vettori appunto su questo aspetto, a conferma anche di quanto affermato dal collega Colapenna. Ovviamente nel settore in cui io opero il prodotto non è materia prima, ma è un sistema elettronico o un componente elettronico complesso, rispetto al quale bisogna tener conto che c'è un contenuto di valore aggiunto molto alto, e cioè l'ingegneria, che si aggiunge ad un sistema.

Innanzi tutto, per quanto riguarda il bilanciamento tra paesi della CEE e paesi che alla CEE non appartengono, confermo che anche nelle nostra struttura organizzativa non esiste questo tipo di calcolo, anzi in generale si tende ad incentivare il rovesciamento di prodotti europei dell'area CEE sul mercato americano. La sorgente di prodotto viene utilizzata proprio come un vaso comunicante per bilanciare la domanda e l'offerta di mercato ovunque essa si trovi, prescindendo quindi dal fatto di essere regolamentati in maniera speciale, come avviene nel caso della CEE, oppure no.

Per quanto riguarda invece l'aspetto che il senatore Vettori aveva rimarcato, e cioè il bilanciamento fra l'*import* e la produzione italiana, posso confermare che nel campo dei sistemi elettronici, anche di quelli destinati al controllo del processo di un grosso impianto industriale – ad esempio una raffineria, un'acciaieria o un cantiere –, può esistere il caso che una parte del sistema, quella che definiamo *hardware*, venga importata da un altro paese. Però il contenuto che aggiungiamo per rendere vendibile questo sistema supera di gran lunga il valore del lavoro stesso, quindi il *soft-ware* che ci mettiamo sopra, che è il frutto del lavoro dei nostri ingegneri, dei nostri tecnici, il valore aggiunto che può venire anche importato è nettamente più alto. Lo stesso sistema poi può essere riesportato, cosa che facciamo abitualmente nei paesi europei e del Terzo mondo, o comunque legati all'area di influenza della società italiana.

Devo far notare che per quanto riguarda aziende a partecipazione statale, quando hanno bisogno di un grosso impianto del genere nelle loro richieste di offerta impongono che una certa percentuale del valore globale sia legata al prodotto a contenuto locale italiano. E per contenuto viene accettato anche quello di ingegneria che ci si mette sopra; dicevo prima che c'è questa tendenza ad aumentare il *soft-ware* rispetto all'*hard-ware* che s'impoverisce sempre di più; direi che una delle peculiarità più positive della struttura italiana è proprio quella di essere molto in gamba, molto valida nel creare il *soft-ware*, che è quello che poi conta.

COLAPENNA. Desidero contribuire alla risposta ad una domanda del senatore Margheri e ad una del senatore Romei per quanto riguarda l'esportazione dei prodotti. In effetti in Italia si esporta più in termini di prodotti semilavorati o finiti di quanto se ne importi. Per quanto riguarda il valore aggiunto si cerca di fare prodotti di maggiore valore aggiunto altrove e più poveri da noi, bene, questo non è il caso dell'alluminio, anzi, direi che dove ci sono delle capacità produttive limitate per diverse ragioni si cerca di aggiungere del valore e quindi di spostarsi verso prodotti con valore aggiunto più elevato. Questo è il nostro caso e della nostra azienda, dove si fanno prodotti con elevato valore aggiunto relativamente a quello che si fa nell'alluminio, con efficienze anche abbastanza importanti, a livello di primato.

RANGHERI. Più che dare delle risposte vorrei dare una testimonianza di come si svolge l'interscambio nell'ambito del nostro gruppo e credo che questa testimonianza possa dare implicitamente maggior campo conoscitivo ad alcune domande del senatore Margheri, del senatore Romei e del senatore Vettori. Evidentemente tutto quello che dico ha un'origine e una causa. Mi pare che Adamo Smith dicesse che lui non si aspettava di mangiare grazie al buon cuore del salumiere, ma grazie alla considerazione che il salumiere aveva del suo profitto. La RIV-SKF è una azienda forte e questo lo dico non perchè veda le cose soltanto dall'Italia, ma le ho viste anche dalla Svezia, in quanto sono di recente tornato da quella nazione dove sono rimasto tre anni e se ci fossi rimasto ancora due anni mi sarei chiesto se votare per Olaf Palme o per lo schieramento contrario. In Svezia ho svolto funzioni di controllo degli affari europei della SKF. A un certo momento dello sviluppo della SKF nel 1973-74, questa ha deciso di allocare tipi in Europa con un'allocazione per paese, questo perchè fino allora ogni paese produceva tutti i tipi e ogni paese rivendeva in tutti i paesi; creando una specializzazione per paese si creavano degli effetti scala notevoli che davano luogo a notevoli investimenti e consentivano di lavorare con una capitalizzazione di impianti e con una competitività di costi che avrebbero consentito di reggere la concorrenza di aziende emergenti, principalmente giapponesi.

Nell'ambito della nostra azienda esportiamo oggi il doppio di quanto importiamo nell'area europea e in più esportiamo negli Stati Uniti senza importare. Evidentemente questo è all'origine del fatto che quando siamo stati integrati nel 1965 eravamo già un'azienda forte, c'era già un *management* molto esperto e utilizzavamo la grande perizia meccanica degli operai di Torino e di quelli che cominciavano a diventare esperti a Massa o a Cassino.

PRESIDENTE. Mi pare che ci sia un ventaglio molto diversificato sul piano dei prodotti.

RANGHERI. Evidentemente sì.

MARGHERI. La flessione dei flussi *import-export*, molto importante, è legata alla flessibilità dell'organizzazione interna? Se noi stabiliamo

che dei segmenti produttivi si sono autonomizzati l'uno dell'altro per la rivoluzione microelettronica, nella struttura esiste una divisione del lavoro, oppure no? La cosa è particolarmente rilevante proprio per quanto riguarda i segmenti iniziali, dalla ideazione, progettazione, industrializzazione e poi si arriva alla fabbricazione, ma siccome questa autonomizzazione finisce col riguardare addirittura aziende diverse, a questo punto qual è la situazione che si determina nella struttura delle società multinazionali?

RANGHERI. Non mi scandalizzo della parola distribuzione internazionale del lavoro, però di che cosa siamo armati contro i rischi di questa distribuzione? Siamo armati della forza che ci creiamo col nostro lavoro, con le nostre maestranze. Facciamo il primo caso, ma non è la risposta al suo maggior quesito. C'è la depressione internazionale, entriamo tutti in crisi. È pensabile che la casa madre possa realizzare programmi per privilegiare alcune occupazioni al posto di altre? Non è possibile, perchè una depressione dura due anni e in questi due anni è impossibile smantellare tutta una esperienza. La SKF per la vendita di tutta una serie di prodotti ha bisogno di tutta la nostra produzione, della nostra linea altamente automatizzata. Quanto poi al suo timore, se ho ben capito, di un certo irrigidirsi senza osmosi, quelli che lei chiama segmenti di sviluppo, nell'ambito del mio gruppo ho già detto che noi siamo centro di sviluppo, siamo noi che diamo delle iniziative. Per esempio siamo noi che abbiamo creato, al posto del cuscinetto per le ruote dell'auto, un'unità complessiva che ingloba diversi pezzi, aumentando il nostro valore aggiunto; questo prodotto lo stiamo vendendo anche negli Stati Uniti; abbiamo creato la stessa unità per i vagoni ferroviari, che non è tanto adoperata nelle ferrovie europee, ma la stiamo vendendo negli Stati Uniti e in Canada, anzi a questo proposito abbiamo subìto anche delle accuse di *dumping*. Bisogna tener conto in tutto questo dell'iniziativa del *management* internazionale e della iniziativa di tutto il complesso nazionale. Come saldo di esportazione siamo largamente in positivo. Lo saremmo se non avessimo avuto iniziativa? Probabilmente no. Il giorno in cui smettessimo di esercitare questa spinta verso la competitività, verso l'aggiornamento delle tecnologie, è fatale che ne soffriremmo. Nel nostro gruppo altre aziende hanno sofferto; ad esempio l'azienda inglese ha sofferto proprio per questa mancanza di spinta. Noi, invece, ne abbiamo beneficiato.

Spero che la mia testimonianza abbia portato validi elementi a questa discussione.

MARGHERI. Lei ha messo perfettamente in luce quello che è accaduto nel settore della chimica; invece per quanto riguarda l'elettronica noi siamo come il «pugile suonato». È importante capire questo: se nella meccanica riusciamo ad ottenere questo risultato va bene, altrimenti ci troviamo a «pelle di leopardo».

MINORETTI. Vorrei precisare alcune cose a questo proposito. Senatore Margheri, sono nel campo dell'elettronica da 25 anni ed ho seguito l'*iter* di quello che lei ha definito «pugile suonato». La definizione è esatta perchè noi siamo rimasti suonati in alcuni settori,

come ad esempio la componentistica. Questo però è accaduto perchè vi è stato un arricchimento tecnologico nel settore della componentistica, opposto ai microcircuiti, che ha portato alla sparizione di questo settore stesso, che oramai è diventata una produzione in gran parte giapponese, che poi si è spostata a Formosa, dove però è risultata troppo costosa; da Formosa si è spostata a Singapore e poi in Malesia ed infine in Pakistan.

Mi ricordo che all'inizio degli anni '70 a Napoli si poteva costruire una componente elettronica pagando la manodopera 1.600 lire l'ora. A quell'epoca Taiwan offriva manodopera a 12 cents di dollaro; essendo il dollaro quotato 700 lire in quel periodo, il costo era di circa 70 lire. A Malta lo stesso prodotto veniva a costare mezzo dollaro l'ora, e non dimentichiamo che Malta è alle porte della Sicilia. Quindi il pugile è stato suonato da un costo di manodopera elevato rispetto ad un prodotto relativamente povero.

Questo prodotto è stato in un certo senso sostituito da un altro tecnologicamente più elevato e più qualificato, nel quale si è impiegato un altro tipo di manodopera. Questo è il caso della SGS e di altre imprese italiane, che ritengo abbiano ben operato dato che si sono inserite in un settore di mercato con una dotazione di tecnici che finalmente ha dato risultati positivi.

MARGHERI. Quindi, per quanto riguarda i fondi di dotazione abbiamo ben operato, ma tutti sanno quanto è costato il miracolo della SGS e come la STET sia sempre più una multinazionale.

MINORETTI. Citavo un settore della componentistica senza pensare al gruppo di appartenenza. Le multinazionali si sono sfidate perchè hanno dovuto ritirare gli investimenti e chiudere gli impianti non solo in Italia, ma anche in Francia e in Germania e nello stesso paese d'origine, come il gruppo Thomson. Vi è stata una crisi nel settore del consumo dei prodotti radio-TV, che ormai è un *businness* per i paesi dell'Estremo oriente e non più per quelli europei.

Vi è stata la crisi massiccia di conversione tecnologica nel settore della telefonia, dove da un sistema elettromeccanico siamo passati ad un sistema elettronico con gravissimi problemi occupazionali. A questo proposito vorrei dire, per rispondere alla sua domanda, che il problema di cambiamento di struttura all'interno della «Business International» tentiamo di gestirlo con enormi spese per operare il *retraining* del personale, per spostarlo da una linea di condotta ad un'altra più mobile, cercando di lavorare sulla preparazione di base degli addetti ai lavori con i nostri mezzi, per migliorarne la qualificazione senza gettarli sulla strada.

Questo è lo sforzo che viene compiuto all'interno, e le posso garantire che è molto costoso. Certo alla fine è una linea pagante; infatti se guardiamo al futuro, restando sempre nel settore dell'elettronica, la gran massa di disoccupati si compone di giovani al primo impiego e al di sotto dei 29 anni, in grandissima parte in possesso di un diploma di scuola superiore o addirittura di una laurea. Cercheremo di avviare al lavoro queste forze nuove nei settori più sofisticati, come il *software*, di cui parlavo prima, che 10 anni fa assorbivano poco personale, ma che

per il futuro sono destinati ad attingere a questo serbatoio di materiale umano qualificato.

Certo, l'impatto di tecnologia nell'elettronica è stato traumatico, e noi lo viviamo come tutti gli altri paesi del mondo. Quindi, senatore Margheri, le rispondo che si fa fronte internamente a queste modifiche strutturali. Le garantisco che i piani strategici da noi definiti vengono completamente rivisti alla scadenza annuale proprio per riaggiornare la ripartizione della forza occupazionale nei settori di base.

MARGHERI. Mi viene spontaneo pensare all'accordo della Montedison.

CONTE. Noi abbiamo vissuto questa esperienza da spettatori, tant'è vero che per un lungo periodo abbiamo cercato delle nicchie in cui operare al di fuori della grande battaglia e degli incredibili scontri presenti sul mercato locale. Siamo riusciti a far questo perchè, come ho detto all'inizio della mio relazione, abbiamo investito in aree di specialità. Queste aree sono legate ai bisogni di particolari clienti, ma per la maggior parte la loro specialità non è prodotta dall'unità della multinazionale.

Devo dire che è ormai vero che noi importiamo, e importiamo anche prodotti europei fabbricati da 10-15 anni e che sono delle specialità. Una di queste probabilmente è conosciuta da tutti: si tratta della gomma butiva che viene impiegata nelle camere d'aria e che è stata inventata e brevettata dalla EXXON. Si tratta di un prodotto speciale perchè è l'unica gomma che viene impiegata nelle camere d'aria.

Ci siamo cioè creati uno spazio in cui operare con una certa dimensione, cercando di evitare conflitti e non introducendo proposte di investimento. Anzi proprio su questa area stiamo riducendo, anche in altri paesi europei, la pressione-investimenti perchè si tratta di un'area di scontro che non porta grandi benefici occupazionali mentre richiede enormi investimenti. Questo è uno dei maggiori problemi che l'Europa dovrà affrontare prima che sia troppo tardi.

FORTE. Signor Presidente, se lei consente vorrei prendere in considerazione la sua terza domanda, cui si sono riferiti anche il senatore Margheri ed il senatore Romei, cioè quella concernente la possibilità di collaborazione delle piccole e medie società italiane con grossi gruppi multinazionali per creare ulteriori occasioni di lavoro e di sviluppo.

Essendomi personalmente interessato a questo argomento vorrei fare alcune precisazioni. Non so se vi siano state aziende italiane vendute sotto costo; non escludo questo, ma non lo so con precisione. In un momento di crisi può essere anche accaduto. Non bisogna però dimenticare che ci troviamo in un mercato libero: c'è chi vende e chiede un prezzo e chi acquista e accetta di pagare questo prezzo.

Secondo me non è questo il punto essenziale del discorso, ma vi è qualcosa di molto più importante su cui bisognerebbe riflettere. Molte piccole e medie aziende italiane hanno tecnologie e prodotti validi e personale qualificato e capace. Cosa possiamo fare per mettere queste

aziende in condizione di far di più e di far meglio? Questo è il vero nocciolo della questione. Poichè lavoro alla *Business International,* ho modo di seguire anche ciò che avviene in altri paesi e posso assicurarle, quindi, per esperienza diretta, che si potrebbe fare ancora molto per migliorare le cose. Queste piccole e medie aziende al momento in Italia non hanno un canale di comunicazione per giungere ai grossi gruppi multinazionali.

PRESIDENTE. È il discorso delle agenzie, relativo all'assistenza.

FORTE. Naturalmente. Ricevo diverse telefonate da operatori di mia conoscenza, i quali mi chiedono – per instaurare quei rapporti di cui parlavo prima – di metterli in contatto con determinate persone. Io, in questi casi, faccio del mio meglio, però non spetta a me fare certe cose, non è un mio compito istituzionale. Mentre vi è da dire che in Francia, Irlanda, Grecia e nei vari Stati americani esistono degli organismi preposti a questo tipo di lavoro, ossia a creare occasioni di incontro tra le piccole e medie società e i grossi multinazionali. In Francia questi organismi si chiamano DATAL, in Irlanda IDA (*Irish Development Agency*), in Grecia si chiamano ETBA; ve ne sono molti altri da citare, come ad esempio la Scottisch Development Agency. In Italia qualcosa del genere esiste per il Mezzogiorno, lo IASME, però è geograficamente limitato.

FELICETTI. Perciò questa esperienza non è confrontabile!

PRESIDENTE. Mi scusi, signor Forte, da chi sono gestite ed organizzate queste agenzie, ad esempio in Francia? Chi prende l'iniziativa di creare questi canali di comunicazione?

FORTE. In Francia queste agenzie sono una emanazione del Ministero dell'industria; in Grecia sono gestite da banche, quindi il loro organigramma fa capo alla Banca centrale. Sono, comunque, degli organismi pubblici con compiti istituzionali, perciò organizzano istituzionalmente questo tipo di promozione che, infine, si rivela utile sia alle multinazionali che alle piccole e medie società.

MINORETTI. Abbiamo proceduto, negli ultimi anni, a diverse acquisizioni in Europa; ogni anno se ne fanno un «pacco». Queste riguardano sia aziende con cinquanta dipendenti come con mille. Vi posso portare alcuni esempi pratici. L'anno scorso sono state comperate due società in Svizzera – una con cinquanta dipendenti, l'altra (a Ginevra) con seicento dipendenti che produce un tipo speciale di valvole – e una in Francia (a Grenoble), con cento dipendenti, che produce fotocellule. Questi esempi di acquisizione confermano che la politica di investimento della capo gruppo è orientata verso l'Europa, perchè il mercato europeo è diventato ormai molto più esteso di quello americano. L'Italia potrebbe benissimo partecipare, non vi sono preclusioni.

Purtroppo la difficoltà principale è – oltre a quella di non avere a disposizione una maggiore collaborazione da parte dello Stato con la

creazione di strutture idonee – quella di trovare in Italia piccole e medie industrie che abbiano in sè il germe del prodotto valido, perchè se trovassimo ciò, potremmo benissimo procedere ad acquistare società di questo tipo o, comunque, stabilire rapporti di collaborazione con altre società, creando immensi vantaggi anche per queste ultime.

Quando si procede ad un'acquisizione o si investe, è evidente che ciò porterà vantaggi non solo al mercato locale, ma anche all'*export*, sia in Europa che nel territorio americano.

FORTE. Un quesito posto da diversi senatori riguardava le garanzie che si possono dare sui livelli occupazionali. La risposta è molto problematica. Le aziende multinazionali – come è stato detto ripetutamente – operano in una logica economica, ed è la sola logica che si può accettare. Ora, vi è da dire che le aziende multinazionali non possono dare queste garanzie, come non le possono dare le aziende nazionali. Infatti, quando un'azienda non riesce più a mantenere, per ragioni economiche o di mercato, certi livelli occupazionali, deve necessariamente giungere a qualche soluzione; la situazione che si presenta è la medesima sia per l'azienda nazionale che per quella multinazionale. Su questo punto vorrei chiedere anche il parere dei miei colleghi.

RANGHERI. Quello che dirò si basa sull'esperienza che mi deriva da alcuni fatti accaduti nella mia azienda. Ho citato poco fa Adam Smith, ora cito Hegel: «libertà è la coscienza della necessità». Spesso il problema non è tanto quello di tutelare gli attuali livelli occupazionali, quanto quello di tutelare l'occupazione in generale, quindi facendo in modo che l'azienda continui la sua attività.

La RIV-SKF, nel 1981, ha avuto consapevolezza, in Italia, di un suo eccesso di capacità di manodopera. La prima soluzione a cui è pervenuta la società per risolvere il problema, è stata quella di stimolare maggiormente la corrente di esportazioni verso gli Stati Uniti. È riuscita nell'intento fino al 1982. Ma nel 1983 ci siamo resi conto che non si poteva andare avanti in questo modo, perchè si rischiava di appesantire economicamente l'azienda e, quindi, di tarparle eventuali possibilità di sviluppo. Comunque, non abbiamo eseguito licenziamenti, abbiamo tentato altri tipi di soluzione, sia sul piano dell'innovazione produttiva, sia allargando ulteriormente l'*export*.

PRESIDENTE. Altre multinazionali, invece, hanno eseguito licenziamenti!

MARGHERI. Anche aziende nazionali.

RANGHERI. Lo scorso anno abbiamo dovuto privarci della collaborazione di 850 addetti, grazie ai prepensionamenti e all'incentivazione di questi, spendendo in tal modo ben 14 miliardi.

Quindi, quando poco fa si parlava del senso di responsabilità verso il paese che ci ospita, direi che la RIV-SKF lo ha sempre dimostrato, ci ha sempre tenuto a non creare tensioni sociali, e infatti non ve ne sono mai state.

FORTE. È stata posta una domanda direttamente al signor Freeman sul problema delle 35 ore settimanali. Risponderà egli stesso al quesito.

Il senatore Margheri ha posto alcune domande di carattere prettamente economico. Chiedeva infatti per quale motivo vi è stato un calo del commercio internazionale negli ultimi tre anni e per quale motivo è crollato il prezzo delle materie prime. Inoltre poneva un quesito concernente l'indebitamento di alcuni paesi in via di sviluppo che è cresciuto al punto da bloccare il decollo economico degli stessi.

FREEMAN. Si può dire che negli ultimi dieci anni il mondo sta attraversando un periodo di transazione e di cambiamenti veramente radicali e profondi. Prima del 1973 era da tutti constatata una precisa tendenza dell'economia mondiale. C'era una crescita molto rapida in quasi tutto il mondo; si era arrivati al pieno impiego in vari paesi e i prezzi delle materie prime erano piuttosto ben stabilizzati.

I termini di scambio erano abbastanza favorevoli da tutti e due i lati. Sembrava a quell'epoca che il mondo possedesse la capacità di mettere a punto la macchina dell'economia mondiale.

Dal 1973 in poi sono iniziati i grossi problemi: l'inflazione in tutto il mondo e quindi la recessione, un calo fortissimo nei tassi di crescita economica e inoltre la «stagflazione». Poi bisogna considerare il fenomeno dell'OPEC e il fatto che in un brevissimo spazio di tempo centinaia di migliaia di dollari hanno cominciato a incamminarsi verso il Medio oriente e si pensava che l'OPEC volesse la morte dell'economia mondiale.

Ciò ha determinato lo sforzo di ricliclare questo capitale nell'economia mondiale; molto di questo capitale è finito nei paesi in via di sviluppo, dove ha fatto del bene, ma in buona parte è stato buttato al vento. Questi paesi si sono trovati nell'incapacità di pagare i debiti, causando uno *stress* nel sistema internazionale.

Ci troviamo in un periodo di *stress* economico molto forte e, poichè non sappiamo quali sono le interdipendenze tra gli elementi del mercato mondiale in un paese o in un altro, ci troviamo tutti coinvolti nel tentativo di risolvere i problemi comuni alle nostre economie e all'economia mondiale. Si può parlare di diversi risultati a cui hanno portato questi fattori di tensione che ho sopra descritto.

Il primo è il protezionismo, in diversi modi, a diversi livelli e in diversi paesi; infatti ogni paese logicamente cerca di proteggere i propri livelli di impiego e il proprio mercato. Ogni paese, facendo ciò, invece di guardare verso l'esterno e verso il mercato, guarda esclusivamente il proprio interno.

La soluzione può essere nella nuova tecnologia e nella coscienza che è solo attraverso un mondo aperto ed un aumento della produttività che possiamo veramente affrontare questi problemi dell'economia mondiale, che sono comuni a tutti i paesi coinvolti in questo gioco della sopravvivenza economica.

Noi sappiamo che le imprese multinazionali hanno questa capacità di aumentare la produzione; hanno altresì le risorse di capitali che possono combinare e far funzionare il sistema insieme alla tecnologia. In tal modo sono dell'avviso, signori, che esiste una premessa per il

futuro se l'economia del mercato funzionerà secondo le sue sane regole. Questo significa permetterle di funzionare senza quelle restrizioni che di solito le vengono imposte per rispondere a necessità congiunturali, perchè ho paura che, se non permettiamo a queste economie di mercato di funzionare secondo le loro regole, c'è il rischio di un ritorno agli anni '30, e sappiamo ciò che è successo in quell'epoca.

La classe politica di ogni paese deve proteggere l'impiego nel proprio paese, deve proteggere il suo popolo, il mercato e così via, e durante il periodo di transizione deve fare tutti gli sforzi necessari per cercare quell'equilibrio necessario per poter andare avanti.

Tuttavia è vero che nessun paese riesce in ciò da solo. Ragion per cui occorre un'apertura mentale, la possibilità di competitività e concorrenza e, infine, un aumento della produttività. Solo così potremo tirarci fuori da quella scatola in cui siamo stati chiusi da tutti questi vari fattori e tornare a quei livelli di crescita economica che sono così necessari e capitali per il trasporto mondiale.

In questo momento nel mondo vi sono diversi tentativi in corso per costituire o creare delle istituzioni compatibili con questa interdipendendenza economica mondiale e globale. Tuttavia, rispetto a questo sforzo vi è molta resistenza da parte del nazionalismo in atto in ogni paese.

Qualcuno ha parlato del problema dell'indebitamento dei paesi in via di sviluppo. Questo problema esiste e si sta cercando di espandere e ristrutturare il Fondo monetario internazionale per poter eliminare questo indebitamento. Tuttavia in questo momento non vi è alcuna istituzione al mondo che lo possa fare, che abbia tale controllo per poter dettare un certo modo di fare. Allora ciò diventa per tutti noi una sfida e non vi è alcuna risposta facile ed immediata a questo problema. Si può dire che stiamo tutti cercando di risolverlo e di sviluppare quei nuovi rapporti che saranno necessari nel futuro.

Secondo me non esiste governo od istituzione che possa programmare l'economia mondiale. Essa è troppo complessa per una risposta cosi facile ed elementare. Per quanto mi riguarda, quello che ci vuole è l'apertura massima a tutto il mercato, la concorrenza, la competitività, quel lasciar fare alle forze del mercato in modo che regolino tra di loro il dare ed il ricevere, il *give and take*, affinchè quelle forze di mercato si ritrovino a quei livelli naturali per mandare avanti l'economia mondiale.

Occorrono aumenti di produttività e creazione di nuovi posti di lavoro per rispondere alla domanda di tutto il popolo e ciò in un'economia libera ed aperta. Questa, a mio modesto avviso, è l'unica risposta a tale problema. Vi sono delle difficoltà in questo periodo di inflazione, stagflazione e via dicendo, e ciò traspare benissimo dalle vostre domande di natura economica e non solo economica.

MARGHERI. Vorrei precisare meglio la mia domanda; il signor Freeman aveva affidato la coincidenza della doppia vittoria a due processi. Il primo, che ha ribadito adesso, è quello dell'equilibrio delle forze del mercato, e su ciò ha già dato una risposta nel senso che vi possono essere contraddizioni tali che impongono tale coincidenza.

Il secondo processo è quello di un accordo con le istituzioni e le

autorità politiche del paese. Tuttavia, poichè le stesse domande dei senatori dimostrano che non sempre si può considerare questo accordo un fatto stabile, in quanto vi possono essere dei Governi che vivono nella nebbia economica ed altri che eccedono in interventismo, quali contraddizioni si possono aprire per una multinazionale che cerchi di far coincidere i suoi interessi con quelli del paese in cui opera? Esistono altre procedure? Si tratta della questione dell'istituzione internazionale a cui il signor Freeman ha già dato in parte risposta.

RANGHERI. Vi è un problema di compatibilità tra le multinazionali e la politica del paese in cui esse operano. Paese e multinazionali devono essere due parti attive, ognuna delle quali cura i propri interessi.

CONTE. Ancora peggiore potrebbe essere la situazione nel caso in cui vi fossero dei cambi di natura politica. Si può convivere con pressochè qualunque sistema politico purchè ciò avvenga in un arco di tempo sufficiente a far maturare delle scelte sulla base delle situazioni.

È certo che se ad ogni cambio di Governo vi è un cambio di indirizzo politico od economico allora non ha più importanza se le cose sono facili o difficili. Dal punto di vista della convenienza non si riesce più ad incrementare nulla.

Io penso che ormai in tutti i paesi del mondo le imprese multinazionali abbiano imparato ad operare in qualunque situazione, purchè ci sia stabilità. Non è infatti che sia un grande problema convivere con un certo tipo di indirizzo politico o con un altro. Spesso le multinazionali hanno acquisito una grandissima flessibilità e trasparenza su queste cose; però, lo ripeto, è necessaria la stabilità.

FREEMAN. Signor Presidente, nel concludere vorrei preliminarmente ringraziare lei e la Commissione tutta per l'invito che ci è stato rivolto e per il modo franco, aperto e amichevole con cui si è svolta questa seduta che per me, e senz'altro anche per i miei colleghi, ha costituito un dialogo molto stimolante con le domande, le risposte e le nuove idee che si sono generate. L'interesse che avete dimostrato e le domande che avete posto dimostrano la profondità dell'indagine in corso in sede di questa Commissione e sono sicuro che i risultati a cui perverrete saranno a tutto beneficio della politica industriale italiana.

In questa mia replica conclusiva devo rispondere essenzialmente a due domande.

La prima riguarda la questione della riduzione dell'orario di lavoro per fronteggiare la minaccia di una perdita di posti di lavoro dovuta all'introduzione di nuove tecnologie. Il tema è particolarmente vivo in questo giorni nella Repubblica federale tedesca, dove è in discussione la rischiesta di portare la settimana lavorativa a 35 ore. Francamente mi domando se funzionerà, se produrrà gli effetti su cui tanto sperano i tedeschi. Il fatto è questo: se essi non troveranno un meccanismo per poter riallocare le ore di lavoro, per evitare aumenti nei costi di produzione dovuti appunto alla riduzione di queste ore lavorative, temo che i loro prezzi saranno troppo alti e l'effetto sarà proprio opposto a

quello voluto, cioè si creerà nuova disoccupazione invece di diminuirla.

Per quanto riguarda poi il quadro globale mondiale, è molto difficile comprendere esattamente quello che sta succedendo a causa dell'introduzione di nuove tecnologie, però non è la prima volta nella storia che si registra un dato di questo genere e quando ciò è accaduto si sono sempre creati più posti di lavoro di quanti non ne venissero eliminati. Negli Stati Uniti, per esempio, si assiste ad un nuovo fenomeno di cui nessuno riesce a comprendere veramente le cause. In termini di percentuale, il 60 per cento della popolazione adulta ha un'occupazione e negli ultimi venti anni si è registrato un incremento di un ben 40 per cento di posti di lavoro. Perfino durante il periodo di recessione, infatti, negli Stati uniti sono stati creati 4 milioni di posti di lavoro, più che in Giappone nello stesso arco di tempo, mentre in Europa essi stavano addirittura diminuendo. Nessuno, lo ripeto, conosce le cause di questo fenomeno; si pensa che in parte esso dipenda dal gran numero di piccole aziende che si stanno creando. Come è stato autorevolmente detto, sembra che negli Stati Uniti ci sia nuovo spirito imprenditoriale e che ognuno lavori cercando qualcosa per sè nel settore terziario. Questo solo per dare un esempio di quanto succede negli Stati uniti come risultato di questa nuova tecnologia; mano a mano ce la faremo a risolvere anche questa faccenda e lo potremo fare come abbiamo fatto in passato. C'è poi un altro fattore che comincerà a entrare in gioco e cioè il cambiamento demografico, il movimento verso la crescita demografica zero, per cui in futuro ci sarà meno gente nel gruppo fra i 20 e i 50 anni in cerca di un posto di lavoro. Non è un problema impossibile da risolvere, però ho i miei dubbi che un paese, abbassando la settimana lavorativa a 35 ore, possa risolvere il problema.

Un'ultima risposta; si è chiesto che cosa fanno i paesi per attirare gli investimenti diretti. I paesi meno sviluppati hanno adottato una politica più restrittiva di alcuni paesi europei. Negli Stati Uniti si può dire che il Governo federale rimane piuttosto neutrale riguardo agli investimenti esteri diretti, pochissime sono le restrizioni, ma non è vero per quanto riguarda gli Stati. I singoli Stati hanno adottato una politica alquanto aggressiva per quanto riguarda l'andare a cercare questi investimenti; ricordo che, quando ero governatore del Minnesota, 30 anni fa, ho viaggiato in tutto il mondo per cercare di fornire informazioni sul mio Stato, per spiegare quali erano le possibilità, quali i lati positivi dello Stato. Questo per cercare investimenti esteri diretti; adesso moltissimi Stati negli Stati Uniti hanno uffici e personale ben qualificato sparsi in tutto il mondo per generare questi interessi verso il proprio Stato, per canalizzare questi flussi di investimenti. Se mi è permesso, signor Presidente, vorrei rivolgere una raccomandazione a questa Commissione, cioè la necessità di una politica aggressiva; andare a cercare, andare a informare, cercare investimenti, fornire tutte le informazioni possibili sull'opportunità di investimento, su quello che esiste, sulla cultura e sulle possibilità industriali, sul *background* industriale del paese, per assicurare quegli investimenti che potranno aumentare il livello occupazionale e dare il contributo al benessere sociale, economico e civile del paese, nell'interesse di tutti. Grazie.

PRESIDENTE. Desidero rinnovare un ringraziamento particolare anche a nome di tutta la Commissione a lei e ai suoi collaboratori, a tutti quelli che sono oggi intervenuti a questa nostra indagine. Desidero ringraziarla per la disponibilità e per il contributo conoscitivo, indubbiamente importante, che ha dato al nostro lavoro sotto il profilo di un risvolto che riteniamo essenziale nell'indagine conoscitiva che stiamo conducendo. Mi auguro che vi siano occasioni per riprendere temi così importanti coi rappresentanti italiani delle multinazionali estere, eventualmente anche attraverso vie informali, al fine di un approfondimento di alcuni specifici temi che forse sarà utile approfondire in ulteriori confronti. Mi auguro soprattutto che ci sia la possibilità, per la Commissione, di riincontrare lei, signor Freeman, per riprendere questo nostro discorso, magari anche nel suo paese.

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

I lavori terminano alle ore 13,15.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il Consigliere parlamentare preposto all'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici

DOTT. ETTORE LAURENZANO