

# SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIII LEGISLATURA —————

## 10<sup>a</sup> COMMISSIONE PERMANENTE

(Industria, commercio, turismo)

---

### INDAGINE CONOSCITIVA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI CON SEDE IN ITALIA

7° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MARTEDÌ 29 LUGLIO 1997

---

**Presidenza del presidente CAPONI**

**INDICE****Audizione dell'amministratore delegato della Società pacchetto localizzativo di Brindisi**

PRESIDENTE:		
- CAPONI ( <i>Rifond. Com.-Progr.</i> ) . Pag. 3, 5, 11		
DE CAROLIS ( <i>Misto</i> ) . . . . .	8	
MACONI ( <i>Sin. Dem.-l'Ulivo</i> ) . . . . .	5	
SPECCHIA ( <i>AN</i> ) . . . . .	9	
		<i>GUARINI . . . . . Pag. 3, 6, 8 e passim</i>

*Interviene, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Angelo Guarini, amministratore delegato della Società pacchetto localizzativo di Brindisi.*

*I lavori hanno inizio alle ore 15,40.*

**Audizione dell'amministratore delegato della Società pacchetto localizzativo di Brindisi**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle imprese multinazionali con sede in Italia. Ringrazio il dottor Guarini per essere qui intervenuto e gli cedo la parola per una esposizione introduttiva.

GUARINI. Signor Presidente, innanzitutto la ringrazio per l'invito procedo quindi ad una veloce presentazione della Società pacchetto localizzativo di Brindisi. Si tratta di una società per la promozione dello sviluppo locale e, quindi, di investimenti esteri nel territorio provinciale che, nata tre anni fa con la partecipazione di una componente privata di maggioranza (associazione industriale Cna) e di istituzioni locali quali provincia, comune capoluogo e vari comuni del territorio provinciale, vede anche la partecipazione di due banche locali, della Finanziaria regionale pugliese e quindi di organismi nazionali di promozione industriale, Insud e Gepi. Nata soprattutto per promuovere lo sviluppo locale, attuando nel territorio una sovvenzione globale volta a finanziare iniziative di piccole e medie industrie, è anche soggetto responsabile del patto territoriale di Brindisi. deliberato dal Cipe per l'ammissione ai finanziamenti il 23 aprile scorso e in attesa a giorni di una comunicazione ufficiale.

Il programma di attrazione degli investimenti della nostra associazione trae origine nel lontano 1989 quando fu commissionato ad una società specializzata, con il coordinamento del centro studi della Confindustria, uno studio sul sistema industriale del territorio provinciale allo scopo di avere, più che un'analisi della situazione, proposte intese come linee strategiche per promuovere lo sviluppo della provincia. Le conclusioni cui giunse lo studio prevedevano il raggiungimento di due obiettivi: promuovere, da un lato, lo sviluppo e il consolidamento dell'imprenditoria locale già esistente sul territorio, dall'altro (avendosi la consapevolezza che ciò non avrebbe determinato una capacità autopropulsiva di sviluppo) attuare una politica attiva di promozione degli investimenti esogeni nell'area. Questa, in embrione, l'anticipazione dell'attuale programma.

Nel momento in cui, a distanza di alcuni anni, fu promulgata la «legge Baratta», elaborammo con gli stessi autori di quello studio un programma di attrazione degli investimenti esteri, che fu ammesso al finanziamento. I contenuti del programma erano i seguenti: realizzare

un'azione di *marketing* del territorio brindisino nei confronti di un preciso *target* di Stati (naturalmente non si poteva indirizzare un'azione pubblicitaria verso tutti i paesi del mondo) e di un altrettanto preciso *target* di imprese.

Il *target* paese, cioè gli Stati destinatari di questa azione di *marketing*, fu individuato in alcuni paesi che già avevano in corso investimenti nel nostro territorio: Stati Uniti, Germania, Francia e Svizzera; il *target* imprese invece si indirizzò verso quei settori che in qualche modo potevano integrarsi con il sistema industriale e l'offerta già esistenti. Nel nostro caso la forte presenza di industrie di chimica di base, chimica derivata e di imprese aeronautiche ha fatto ricadere la scelta sui settori aeronautico, dei materiali compositi e della meccanica fine. Ciò ha portato ad un'azione mirata volta alla costituzione di un piccolo gruppo di lavoro chiamato unità permanente per la promozione degli investimenti esteri, una sorta di forza di vendita finalizzata a tali obiettivi e alla predisposizione di strumenti informativi, quali un filmato trilingue in inglese, francese e tedesco, l'attivazione di un sito *Internet*, un *Cd rom* ipertestuale per consentire all'eventuale operatore interessato di acquisire qualsiasi tipo di informazione sulle opportunità localizzative offerte dal territorio brindisino e una *brochure* informativa. Lascierò questo materiale a disposizione della Commissione per eventuali approfondimenti, insieme al programma che presentammo al Ministero del commercio estero per essere ammessi ai finanziamenti della «legge Baratta».

Cercherò ora di sintetizzare i risultati. L'azione più concreta, naturalmente priva di obiettivi velleitari, si è incentrata sulla necessità di informare gli operatori interessati delle opportunità offerte dal territorio. A tal fine abbiamo organizzato 15 seminari con il supporto dell'Istituto per il commercio estero registrando una partecipazione piuttosto interessante (circa 500 persone complessivamente tra imprenditori, *manager*, consulenti finanziari e *opinion leader* di diversi paesi). Ne è scaturito qualche primo interessante risultato come la nascita della Winsol (*joint venture* tra imprenditori tedeschi e brindisini), che opera nel settore delle produzioni fotovoltaiche per risparmio energetico ed ha un capitale di due miliardi. Tale progetto, presentando un contenuto tecnologico interessante, è stato anche ammesso al patto territoriale. Al di là del singolo investimento, sembra che gli imprenditori tedeschi stiano per lanciare nuove iniziative in partenariato con altri grossi gruppi. A tal proposito ho fatto anche una scoperta: alcuni gruppi industriali nel lanciare sul mercato un prodotto innovativo utilizzano, per valutarne gli effetti, *sigle* minori o imprese più piccole, per poi assumere eventualmente il proprio marchio. Nel caso di specie si tratta di prodotti innovativi che utilizzano l'energia solare, come, ad esempio, una sorta di tessuto con particolari capacità di assorbimento dell'energia solare, in grado di rendere autosufficiente sotto il profilo dell'approvvigionamento energetico (acqua calda, impianti di condizionamento o climatizzazione dell'ambiente) un appartamento o una fabbrica.

Altri risultati interessanti riguardano contatti avuti con delegazioni venute a Brindisi. Mi riferisco, in particolare, ad un'azienda americana del settore tessile e abbigliamento, l'Augustus, che, più che realizzare

un investimento *greenfield*, ha espresso la necessità di trovare un *partner* (un imprenditore) che realizzi *in loco* l'attività produttiva quotidiana. Contatti con la Francia, in particolare con Marsiglia, hanno prodotto una trentina di proposte di partenariato con le nostre aziende da parte di altrettante piccole imprese francesi. Si sta trattando poi da parte di un consorzio di aziende agroalimentari presenti nel territorio provinciale. Nato qualche mese fa utilizzando anche le conoscenze emerse in seguito ai viaggi all'estero, il consorzio sta portando a termine contratti piuttosto consistenti con la Cina; in questa settimana sembra si debba concludere con lo Stato che fa capo a Shanghai un contratto della durata di otto anni per la fornitura di vino sfuso per 200 milioni di litri. Questi, in breve, i risultati raggiunti.

Purtroppo i limiti della nostra azione di *marketing*, priva, come ho già ricordato, di finalità velleitarie, e quelli della «legge Baratta», che come sappiamo ha prodotto i suoi effetti in via sperimentale per un solo anno (mentre naturalmente tutti i programmi, anche quelli comunitari, hanno come minimo una durata biennale), hanno pregiudicato in qualche modo la prosecuzione dell'attività. Da parte nostra abbiamo fatto fronte al 30 per cento del finanziamento a carico dell'utente esclusivamente con le casse della società. Se qualcuno osserva i 13 progetti ammessi al finanziamento, non può fare a meno di rilevare che per il 99 per cento sono tutti intestati a società pubbliche. Abbiamo fronteggiato questa situazione con le nostre casse anemiche, ma non siamo più in grado di continuare nello sforzo.

Sullo sfondo emerge poi il problema della carenza di una politica attiva nel settore dell'attrazione degli investimenti esteri, per cui riteniamo opportuna la creazione di un'agenzia che ne rappresenti il punto di riferimento. Nel nostro programma, comunque, avevamo anche affrontato un discorso di *servicing* per quanto riguarda gli imprenditori e le imprese che dovessero venire nel nostro territorio. Nel nostro piccolo ci siamo attrezzati per istituire uno sportello unico per affrontare gli aspetti di *servicing* nei confronti degli imprenditori.

Francamente, preoccupazioni sul tema della criminalità organizzata sono state molto marginali e non sembrano costituire uno degli ostacoli per gli investitori esteri per venire nel Mezzogiorno d'Italia. Maggiori perplessità riguardano, invece, il tema della certezza dei tempi delle autorizzazioni. Ci è stato chiesto se ci fossero sostegni finanziari alle nuove iniziative. Altro tema molto sentito negli Usa è quello della fiscalità nei confronti delle imprese, che però, più che a noi, è stato rivolto ai consulenti delle società americane presenti in Italia. Rispetto a questi aspetti è stata comunque fornita una risposta rassicurante. Questi sono in estrema sintesi gli aspetti salienti della nostra esperienza.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Guarini per la sua esposizione. Invito i colleghi che intendono porre domande a prendere la parola.

MACONI. Vorrei che venissero approfonditi due argomenti ai quali si è accennato. In una precedente audizione il dottor Borghini, presidente della Gepi, ha comunicato che è in fase di attuazione la trasformatio-

ne della Gepi in una sorta di agenzia nazionale che dovrebbe mettersi in rete con le agenzie di carattere locale. Vorremmo conoscere il vostro punto di vista sull'opportunità di questa operazione, se ci sono state pressioni in questo campo e come immaginate che si possa sviluppare una tale collaborazione e sinergia di strumenti.

Nella fase finale del suo intervento lei ha accennato a dei contatti che avete avuto con le aziende estere. Quali sono i fattori che maggiormente stimolano o deprimono la volontà degli investitori?

*GUARINI.* La sua domanda mi consente di chiarire un aspetto metodologico che, senza peccare di immodestia, ci ha consentito di ottenere un piccolo successo. In questo programma abbiamo coinvolto attivamente le grandi imprese presenti nel nostro territorio. In ciascuno dei 15 seminari che abbiamo tenuto abbiamo convocato un *testimonial* di queste grandi imprese, che rivestisse un significativo ruolo in esse per esporre la propria esperienza nel territorio. Ad esempio, negli Usa si è recato il direttore della Mobil plastics europe, insieme al rappresentante della Excell, presenti nel nostro territorio; essi hanno illustrato agli americani che negli stabilimenti di Brindisi si era ottenuta una notevole produttività, uno scarso assenteismo, pochi infortuni e una ridotta conflittualità sindacale.

In uno dei seminari, tenuto in Germania, è intervenuto il direttore centrale della Hoechst, che ha spiegato ai tedeschi che lo stabilimento italiano aveva degli alti tassi di produttività, un rendimento sul lavoro e una motivazione superiore rispetto agli stabilimenti presenti in altri Stati di riferimento, con un costo del lavoro *pro capite* rispetto all'unità di prodotto più basso rispetto allo stabilimento che hanno in India. Questi sono aspetti di *marketing* che funzionano molto più delle nostre spiegazioni per dare informazioni alle aziende. Queste testimonianze hanno avuto degli effetti molto importanti, che abbiamo riscontrato negli uditori.

Sinceramente debbo dire che ci aspettavamo domande pressanti e continue sull'argomento della criminalità, della mafia e aspetti di questo genere, che invece sono state pochissime. Personalmente ho partecipato alla maggior parte di questi 15 seminari e posso ricordare soltanto un paio di domande su questo argomento. Ripeto, viceversa, che erano molto pressanti e a volte imbarazzanti (perchè purtroppo non si poteva glissare più di tanto sulla nostra legislazione) le domande sulla tempistica delle autorizzazioni. Abbiamo assicurato che avremmo affrontato noi il disbrigo di tutte queste pratiche con la nostra assistenza, anche per rinvenire la localizzazione più adatta. In qualche caso, sia pur con un certo sforzo, abbiamo fatto partecipare dei rappresentanti delle istituzioni locali per fornire informazioni in prima persona ed essere maggiormente rassicuranti.

L'altra sera, con il presidente degli industriali, siamo stati a cena con un imprenditore tedesco di origine italiana che sta realizzando un investimento in Italia. In maniera molto esplicita ci ha detto che dietro questa operazione esistono accordi precisi con la Alcatel tedesca e con la BP inglese. Alla cena era presente anche il vice presidente americano

di una società di trasporti e logistica che fattura circa un miliardo di dollari l'anno. Soprattutto l'imprenditore americano sui temi della tempestività e della certezza delle autorizzazioni poneva domande incalzanti; sembrava l'unico argomento di suo interesse. Egli ci ha raccontato di avere una base logistica a Istanbul e che era interessato ad utilizzare il porto di Brindisi per le spedizioni via *container* e delle merci in generale. Un altro aspetto che risultava incomprensibile all'imprenditore tedesco era perchè, dopo l'approvazione del Cipe del patto territoriale, il 23 aprile scorso, a luglio il finanziamento ancora non era diventato operativo. Per noi era difficile spiegare che la delibera Cipe sarebbe dovuta passare al vaglio della Corte dei conti per la registrazione, per poi andare al Ministero del bilancio ed essere quindi pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* per divenire operativa; pertanto sarebbero passati ancora parecchi mesi.

Altri temi di interesse sono costituiti dall'esistenza o meno di infrastrutture adeguate, di manodopera qualificata, di conflittualità sindacale, di un clima sociale favorevole rispetto agli investimenti, di incentivi, di bassi salari e di una soddisfacente produttività. Per quanto riguarda la Gepi, premesso che essa fa parte anche del nostro capitale sociale, esistono già degli ottimi rapporti sul piano di un certo sostegno e attenzione all'iniziativa che stiamo portando avanti.

All'interno del patto territoriale (di cui proprio oggi ho ritirato una copia presso il Ministero del bilancio), su 42 progetti di piccole e medie imprese ammesse al finanziamento, ve ne sono ben 6 di aziende esterne all'area che operano soprattutto nel campo delle materie plastiche e nel settore aeronautico. Questo tipo di azione, quindi, rivolto non solo verso l'estero, ma anche verso altre aree a Nord del paese, inizia concretamente a produrre alcuni risultati.

Francamente ritengo che attorno agli investimenti esteri finora si siano mossi troppi soggetti (Gepi, Ipi, Ice) creando confusione. A proposito dell'Ice, approfitto dell'occasione per sottolineare che la sua esperienza nel campo dell'attrazione degli investimenti esteri è nata grazie alla cosiddetta «legge Baratta» in quanto, per quel che mi consta, prima di tale legge il ruolo dell'Ice all'estero era di tipo diverso rispetto all'attrazione degli investimenti esteri in Italia.

Per quanto riguarda la proposta di creare un'unica agenzia per la promozione degli investimenti esteri, ritengo più saggio, piuttosto che dare vita ad una *ensemble* degli attuali enti, sceglierne uno solo per attribuirgli tale compito e personalmente ritengo che a tale scopo, per le caratteristiche possedute, il più adatto sia la Gepi. L'agenzia dovrebbe poi essere collegata necessariamente alle varie realtà locali, ciascuna caratterizzata dalla propria specificità.

Secondo la mia prospettiva, il compito dell'agenzia dovrebbe essere quello di fare da cornice ed il quadro dovrebbe essere riempito di contenuti dalle istanze presenti, sui vari territori; ad esempio, a noi interessa il settore della chimica derivata, ad altri qualche altro settore. A tale proposito, per fornirvi un'idea della situazione, vorrei raccontarvi un episodio occorsomi la settimana scorsa. Ero venuto a conoscenza che l'Aprilia intendeva aprire un nuovo stabilimento, con un investimento

previsto di 800 miliardi, ed aveva manifestato un pallido interesse a realizzarlo nel Salento, tra le province di Brindisi e Lecce. Sono riuscito ad ottenere un colloquio con i responsabili del progetto ed ho verificato che attorno a tale progetto si è acceso un grosso interesse: ad esempio il Canton Ticino ha fatto proposte molto allettanti, promettendo sgravi fiscali per anni e totali sgravi degli oneri sociali, per non parlare poi delle proposte di altri paesi.

In diverse zone, infatti, si è determinato un pericolosissimo processo di deindustrializzazione; a tal proposito, ad esempio, ho saputo dal presidente dell'associazione degli industriali di Treviso (che ho incontrato ad un convegno da noi organizzato) che centinaia di aziende di quell'area si sono spostate in Romania tanto che, per non perdere i contatti con esse, l'associazione ha dovuto trasferire stabilmente due funzionari a lavorare in Romania. Come capirete bene, in tale situazione è estremamente difficile invitare ad investire dalle nostre parti promettendo garanzie.

DE CAROLIS. Dottor Guarini, lei è l'amministratore delegato di una società consortile e avrei avuto tanto piacere che le considerazioni da lei ora svolte fossero rivolte al dottor Romiti, il quale ha una visione molto ottimistica della situazione del commercio estero. Purtroppo non è questa l'occasione per un tale confronto, che spero si realizzi nell'avvenire in questa Commissione, come è stato già richiesto.

Ho letto attentamente l'ampia documentazione da lei fornita e le rivolgo molti auguri. Quando l'onorevole Baratta fece approvare la legge n. 146 dal Consiglio dei ministri, fra i suoi obiettivi vi erano quelli che lei ha cercato di proseguire, ed in particolare quello di creare una coordinata e sistematica attività di informazione per agevolare la localizzazione di imprese estere soprattutto nel Mezzogiorno. Ritengo però che tali obiettivi, anche un po' presuntuosi, siano stati fortemente ridimensionati, come emerge anche dalla modestia degli investimenti compiuti che, se ho ben compreso, ammontano per quanto vi riguarda solo ad un miliardo e mezzo.

*GUARINI.* Sì, senatore ha ben compreso.

DE CAROLIS. Inoltre, rispetto ai 13 progetti presentati, ne sono stati scelti solamente 3, che riguardano le aree di Brindisi, di Cagliari e della Campania. Quest'ultima attualmente è sempre tenuta in considerazione; non voglio aprire una polemica, ma ritengo che rispetto ad un Mezzogiorno che ha necessità che non possono essere sminuite da alcuno, non vi possa essere un territorio che venga privilegiato rispetto agli altri. Tenendo comunque conto delle grandi possibilità del Mezzogiorno, ritengo che la «legge Baratta» andrebbe rivista anche dal punto di vista dei finanziamenti.

Un secondo aspetto che vorrei sottoporle è il seguente. Lei ha parlato di due comparti sui quali scommettere per il futuro, quello della plastica e quello aeronautico. A tale proposito le rivolgo tutti gli auguri possibili ed immaginabili, perchè se in questo momento vi è un settore



in grave stato è quello aeronautico, riguardo al quale l'unico mercato ancora esistente si trova a Singapore. Il recente salone tenuto a Le Bourget a Parigi ha rappresentato la tomba definitiva del comparto aerospaziale europeo. Ho quindi forti perplessità che in Italia vi possa essere una ripresa, anche se lo spero.

Lei ha anche detto che vi è la necessità di incoraggiare nuove visioni per il comparto agroalimentare, facendo riferimento alla Cina; mi son spaventato quando ho sentito citare tale paese al quale tutti guardano come ad un grande mercato. Infatti, oltre ad essere senatore, svolgo un'attività nel comparto avicolo-cunicolo, che in Italia tutto sommato rappresenta un settore importante. Nel mio comparto il mercato cinese è stato subito scartato perchè, ad esempio, esso richiede un prodotto (pollo o coniglio) che costi un quinto di quanto costa in Italia alla produzione. In Cina sono, forse, un po' interessati alle attrezzature, ma questo durerà fino a quando non impareranno a produrle.

SPECCHIA. Dottor Guarini, vorrei porle una domanda in relazione al problema, prima sollevato, dell'eventuale revisione della cosiddetta «legge Baratta». Oltre che una risposta su tale punto, vorrei ascoltare da lei (anche se già vi ha fatto un accenno breve in conclusione del suo primo intervento) una parola più chiara su cosa a suo parere il Parlamento, questa Commissione ed il Governo possono o debbono fare affinché il pacchetto localizzativo di iniziative da voi presentato possa continuare nel tempo, perchè mi è sembrato di capire che attualmente la sua durata è limitata ad un anno.

GUARINI Le osservazioni del senatore De Carolis naturalmente sono molto pertinenti, tuttavia sono convinto che, se ci si dà da fare, alla fine qualcosa accade sempre. Porto l'esempio banale di come è nata la nostra collaborazione con la Cina. Al seminario, organizzato tramite l'Ice presso il circolo della stampa di Parigi, che ha visto una partecipazione superiore alle nostre aspettative e la presenza di diverse imprese, tra cui due società aeronautiche, la Snecma (società nazionale per i motori aeronautici) e la Celerg (società di armamento missilistico che ha perfino chiesto profili aziendali di società operanti nell'indotto accreditate da Fiat-Aviazione e Agusta, le più qualificate nell'*export* di componentistica strutturale), era presente anche un funzionario della camera di commercio franco-cinese di cui tra l'altro ignoravo l'esistenza. Questo funzionario, un avvocato originario della provincia di Brindisi, si è dichiarato subito disponibile a favorire modalità di interscambio. Al di là della Cina, tutto questo lavoro ha fatto nascere nel nostro territorio un minimo di sensibilità ai problemi dell'internazionalizzazione, malgrado le nostre aziende, quasi sempre molto piccole e spesso a conduzione familiare, talvolta siamo prive di una certa spinta innovativa.

Come associazione industriale abbiamo favorito pertanto la nascita del consorzio Brindisi-*export* tra circa 19 aziende del settore agroalimentare della provincia brindisina. Il consorzio, nato il 15 marzo di quest'anno, ha un addetto impegnato *full-time* nel settore *marketing* e ha concluso contratti notevoli con Germania, Olanda e Francia. Inoltre ha partecipato anche alla fiera internazionale dello *champagne* svoltasi in Francia a giugno concludendo contratti interessanti e, *dulcis in fundo*, ha

avuto la richiesta di predisporre per la Cina un campionario di prodotti, come pomodori in scatola, olio e vino. Per quanto riguarda quest'ultimo, è nato un grosso interesse da parte della Cina, che ha portato all'arrivo di una loro delegazione a Brindisi e all'invio di una nostra in Cina. Tra il 31 luglio e la prossima settimana si dovrebbe concludere un contratto della durata di otto anni per una fornitura di vino pari all'intera produzione della provincia di Brindisi, 200 milioni di litri. Al di là del quantitativo – peraltro impressionante – interessante è il discorso dei trasporti, perchè questo farà sì che in autunno (le consegne infatti sono previste a settembre-ottobre) a Brindisi si organizzerà finalmente un sistema di trasporto merci dal porto. Voglio sottolineare in proposito che parliamo di uno dei porti naturali più grandi d'Italia, ma che per il momento funziona soltanto per il trasporto passeggeri.

Per quanto riguarda il settore aeronautico, confermo quanto lei ha sostenuto, però desidero ribadire che l'aeronautica produce materiali che vengono utilizzati anche in altri settori. Nell'indotto Fiat Agusta in settimana, se tutto va bene, sette-otto aziende (che prima neppure si conoscevano) daranno vita ad un consorzio che si propone di operare anche al di fuori dal settore aeronautico. Tra queste aziende vi è una piccola società, la Salver, con solo 150 dipendenti, che si occupa di componentistica in fibre di carbonio e di cui è proprietaria al cento per cento l'Excell, gruppo americano di San Francisco. Detto consorzio sta concorrendo ad una grossa gara bandita dalla Mercedes per la costruzione di un furgone elettrico ultra leggero e ad uso città costruito prevalentemente in materiali compositi in fibre di carbonio. Ciò dimostra che un'aggregazione, che magari può non andar bene nel settore aeronautico, può invece funzionare in quello automobilistico. In sostanza si cerca di prendere al volo le occasioni che si presentano.

Tuttavia le difficoltà non mancano, è inutile nascondere. A consuntivo, la «legge Baratta», con tutti i limiti possibili e immaginabili, ha mobilitato, tra finanziamenti pubblici e cofinanziamento a carico nostro, in relazione al programma straordinario di attrazione degli investimenti diretti a Brindisi, circa 750 milioni: non è una cifra iperbolica. Purtroppo devo ammettere che al 31 dicembre 1996 un'azione di mantenimento dei contatti con le diverse aziende estere è stata, se non conclusa completamente, certamente molto ridimensionata. Per esempio, ai diversi seminari da noi organizzati hanno partecipato circa 500 persone delle quali, non di tutte, abbiamo gli indirizzi. Sarebbe stato invece opportuno attivare un'azione di ripresa dei rapporti attraverso lettere, telefonate e nuovi inviti a recarsi *in loco* per favorire altre occasioni di incontro.

Tornando alle occasioni colte, abbiamo avviato un discorso molto interessante con Marsiglia in relazione ad un programma comunitario di cui non ricordo il nome; le proposte di Marsiglia entrerebbero in rete con collegamenti telematici Marsiglia-Genova-Brindisi. Alcune aziende ci hanno inviato il loro profilo aziendale, che abbiamo provveduto a diffondere sul territorio e da ciò sono scaturite diverse proposte d'integrazione e collaborazione. Ritengo che sia necessario favorire nuovi incontri, inviando magari una nostra delegazione a Marsiglia o invitando i loro rappresentanti a venire a Brindisi. Tutto questo per dimostrare come

per noi sarebbe importante proseguire, almeno per un altro anno, la nostra attività anche con risorse finanziarie decrescenti, dal momento che la struttura di base ormai esiste e può essere utilizzata anche nel Nord Italia, dove tra l'altro qualcosa è già emerso.

Per esempio, nel patto territoriale il settore aeronautico prevede la realizzazione di un programma relativo ad un'impresa esogena, che già da un paio d'anni opera a Brindisi, per la costruzione di piccoli elicotteri ultraleggeri, monoposto o biposto, naturalmente tale prodotto si rivolge non a paesi ad alta densità di popolazione come il nostro ma (come è emerso da una ricerca di mercato), paesi dotati di grandi spazi e scarsamente popolati, come l'Australia o i paesi africani. Questo progetto dovrebbe andare in porto e il consorzio di cui parlavo è finalizzato anche alla costruzione di questo piccolo elicottero.

Detto questo, il nostro obiettivo ora consiste nell'individuare un percorso in cui un programma di attrazione degli investimenti diretti nell'area di Brindisi, come quello della «legge Baratta», possa continuare a produrre i suoi effetti. Del resto mi risulta che dei 30 miliardi stanziati dalla legge Baratta materialmente siano stati spesi, per la realizzazione dei progetti ammessi ai vari finanziamenti, non più di 10 miliardi. Alla nostra società basterebbe una piccola quota di finanziamento (circa la metà dei 750 milioni spesi nel 1993 per il suo avvio) per portare avanti nel 1997-1998 le iniziative in corso in modo da proseguire nella nostra attività e non interrompere bruscamente il lavoro dopo la semina. Ricollegandomi all'intervento del senatore Maconi, occorre un quadro organico per far in modo che si conosca l'agenzia e come funziona.

Alcuni colleghi del Nord mi dicevano che, ad esempio, l'agenzia del Galles ha un suo quartier generale a Milano con agenti di vendita che contattano a tutto spiano gli imprenditori per convincerli ad investire nel Galles. Probabilmente così fanno agenzie analoghe con azioni *di marketing* e di vendita costanti che noi in questo momento non possiamo svolgere. Poi esistono problemi strutturali di politica di attrazione degli investimenti esteri che non tocca a me evidenziare.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Guarini per averci compiutamente descritto le esperienze molto concrete e pratiche maturate dalla società che egli qui rappresenta.

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

*I lavori terminano alle ore 16,30.*

---

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

*Il Consigliere parlamentare dell'Ufficio centrale e dei resoconti stenografici*

DOTT. LUIGI CIAURRO

