

Con l'export le imprese triplicano i ricavi

Rispetto a chi non vende all'estero queste aziende hanno più utili, più dipendenti e li pagano meglio

Micaela Cappellini

Chi l'ha detto che l'export è un affare per tutti, anche per le più piccole delle Pmi? E chi l'ha detto, che se un'impresa straniera ne acquista una in Italia, un pezzo di Paese vola all'estero e vengono persi posti di lavoro? Un discorso sentito spesso in questi giorni, dopo la cessione di Italcementi.

La verità è che sotto una certa soglia dimensionale esportare è difficile. E che le aziende straniere che investono in Italia l'occupazione la creano, non la portano via. Teorie? No: per la prima volta, un lavoro condotto sulle imprese della provincia milanese è in grado di dare a questi due concetti la forza - e la veridicità - dei numeri.

Il database della Camera di commercio di Milano è stato incrociato con la banca dati Aida, l'elenco delle richieste telematiche di Certificati d'Origine per esportare al di fuori della Ue, la banca dati Reprint e le richieste di brevetti europei (si veda la scheda a fianco). I risultati sono piuttosto interessanti. Fuori dal coro.

Scopriamo, per esempio, che le imprese esportatrici non scendono mai sotto una certa dimensione aziendale: in media, hanno almeno 127 dipendenti, il doppio rispetto alle aziende che non esportano. Queste stesse imprese *export-oriented* hanno anche una produttività superiore e investono molto di più in Ricerca & sviluppo delle loro omologhe focalizzate sul mercato nazionale. Ma soprattutto, chi investe all'estero fattura di più di chi non ci va: per la precisione, fattura tre volte tanto.

A riprova che il protezionismo in economia non è mai un buon affare, scopriamo anche che un'impresa partecipa

dall'estero genera un impatto occupazionale maggiore rispetto a chi ha capitale solo italiano. E che le imprese a capitale straniero distribuiscono ai propri dipendenti stipendi più alti: in media, di 61mila euro all'anno, contro i 48mila pagati nelle aziende italiane chiuse ai mercati internazionali. Il costo del lavoro, insomma, non è un impedimento alla produttività.

E ancora, la capacità di fare utili: nel 2013 - certo, non uno degli anni migliori per l'economia italiana - le imprese

concentrate sul mercato nazionale hanno subito una perdita media di 134mila euro. Di tutt'altro genere il bilancio delle aziende internazionalizzate: le esportatrici hanno portato a casa un guadagno medio di 1,2 milioni di euro ciascuna; mentre chi oltre a vendere, all'estero ha anche investito ha messo a segno un utile medio di oltre 2,8 milioni di euro.

«Nei processi di internazionalizzazione, produttività e dimensione aziendale non sono variabili indipendenti, ma *conditio sine qua non*», spiega Roberto Calugi, dirigente della Camera di commercio di Milano, che per due anni ha lavorato a questo studio insieme a Fabio Conza (dell'Ufficio Studi Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza), con la supervisione del professor Fabio Sdogati, che insegna Economia internazionale al Politecnico di Milano, e con l'aiuto del professor Roberto Mutinelli dell'Università di Brescia (e curatore della banca dati Reprint). «Esiste un costo fisso di ingresso per chi vuole internazionalizzarsi - sostiene Calugi - e questo costo è troppo alto per le imprese troppo piccole e meno produttive. Ecco perché occorrono politiche diversificate per l'internazionalizzazione, a seconda della dimensione d'impresa».

Il professor Sdogati è pienamente d'accordo: «Il Sistema Italia in quanto tale è un concetto astratto. La competitività non è data dalle capacità oggettive di un Paese, ma dalla capacità di innovazione e dalla produttività delle singole aziende. Per questo le politiche di aiuti a pioggia all'internazionalizzazione non servono a nulla. Il sostegno va dato solo a quelle imprese che sono in grado di poterlo sfruttare».

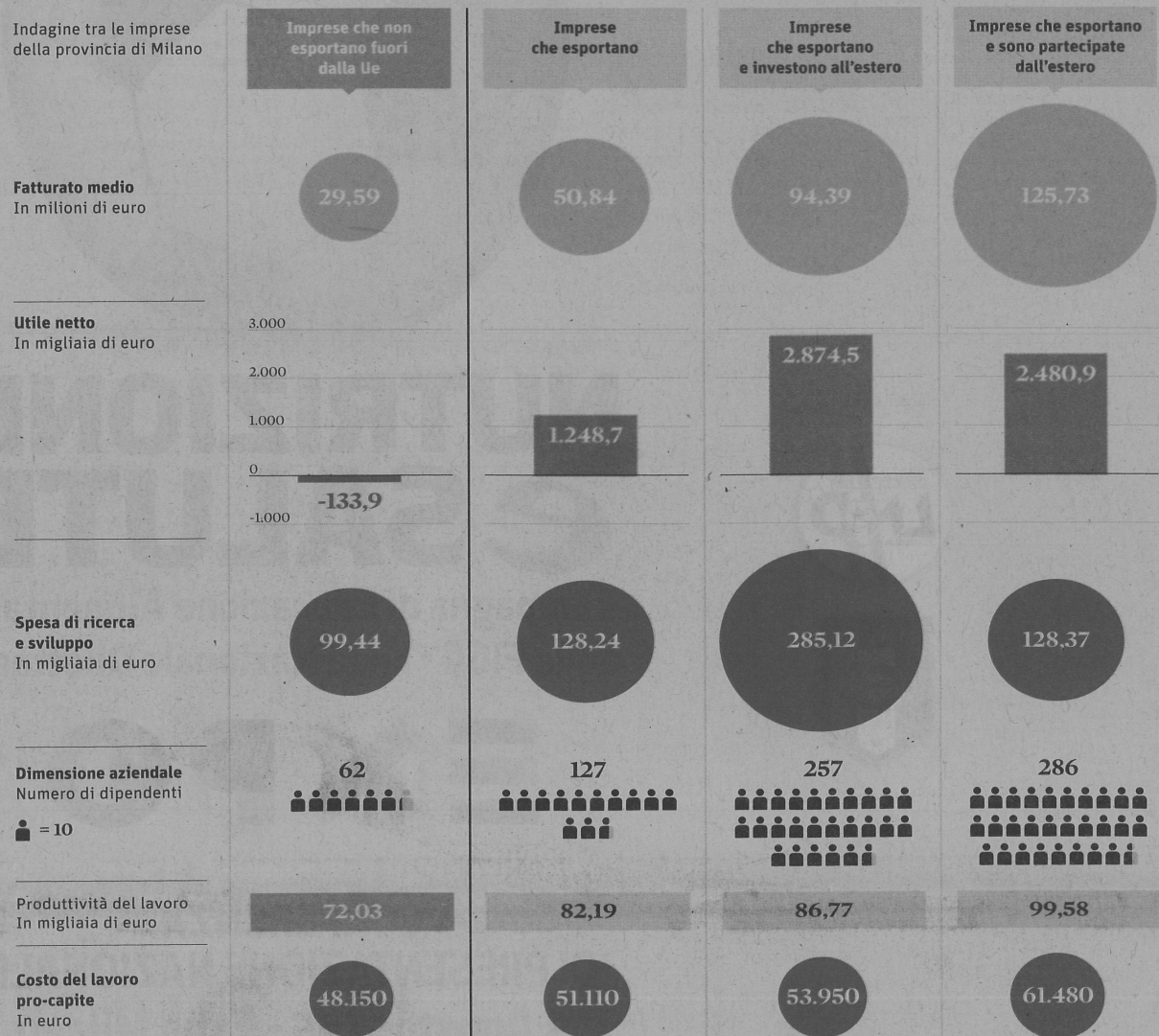
CAMPIONE INEDITO

Tutti i database della ricetta

Il campione di imprese oggetto dello studio è limitato alla sola provincia di Milano, è vero. Ma a renderlo particolarmente interessante è il mix di database che vengono incrociati per la prima volta tra di loro: «L'indagine - spiega Fabio Conza, dell'Ufficio studi Consorzio camerale per il credito e la finanza, coautore dello studio - parte da un campione di circa 800 imprese, con più di 10 addetti, che nel 2013 hanno presentato richiesta telematica dei Certificati di Origine, documenti necessari a chi esporta fuori dalla Ue. Questo campione è stato poi incrociato con la banca dati Reprint, per scoprire quante di queste aziende, oltre a esportare, investivano all'estero oppure erano oggetto di investimenti dall'estero». I tre gruppi così trovati sono stati infine messi a confronto con un quarto gruppo, creato grazie alla banca dati Aida, di 5.500 aziende omologhe alle altre per caratteristiche economiche e settore merceologico, ma a differenza delle altre per nulla propense all'export extra-Ue.

Performance a quattro velocità

Indagine tra le imprese della provincia di Milano



Fonte: Camera di Commercio di Milano, banca dati Reprint e AIDA

© RIPRODUZIONE RISERVATA