

ESPORTARE NON E' DIFFICILE

Enrico Gennaro

PREMESSA

L'Italia esporta 40.000/miliardi all'anno. Sono molti o sono pochi? È tutto quello che possiamo fare o potremmo fare di piú? E se possiamo fare di piú, quanto potremmo fare di piú?

Dire quante esportazioni non sono fatte è certamente difficile, forse impossibile, perché quando parliamo di un fenomeno mancato non siamo certi se questo fenomeno è mancato realmente o non sarebbe mai esistito. Cito un esempio: il « plafond » assicurativo della legge 131, che per anni è stato fissato a livelli da tutti definiti insufficienti (1000/miliardi all'anno e talvolta meno). Da parte degli operatori vi era una battaglia per fare aumentare il « plafond » assicurativo, perché si sosteneva che la quota non era sufficiente. Così le aziende non facevano nemmeno domanda, oppure non facevano l'operazione sovrastante alla copertura assicurativa. Alla fine dell'anno i gestori del « plafond » assicurativo potevano sempre dire: vedete che il « plafond » era sufficiente? Ora c'è la legge 227 (la c.d. legge Ossola), il « plafond » è piú ampio, ma non si sa ancora quale sarà la cifra ottimale.

I dati utili sul fenomeno esportativo internazionale non sono molti ma sono interessanti: vi cito per es. l'esportazione verso i paesi OCSE extra CEE. Il Giappone esporta per il 15%, la Germania il 14%, la Gran Bretagna l'8% e l'Italia il 6%. Tale situazione si verifica un po' in tutte le aree e talvolta anche nei settori merceologici in cui il prodotto italiano normalmente fa presa. Cosa emerge? Che effettivamente lo spazio per un incremento delle esportazioni italiane esiste. Parlando con imprenditori che esportano regolarmente il loro prodotto in alcune aree, alla domanda perché non lo esportano in un'altra area o in un'altra parte di quell'area in cui già operano, la risposta piú frequente è infatti che, « non hanno ancora avuto il tempo di farlo ».

Se l'azienda potesse strutturarsi, se trovasse degli intermediari (e per intermediari sono da intendere non solo i rappresentanti o quelli che hanno una provvigione, ma le persone che le possono

dare servizi continuativi in modo da risparmiare perdite di tempo e costi), la sua capacità di penetrazione nei mercati esteri sarebbe certamente piú alta.

Bastano altre poche cifre. Se si considerano le esportazioni in Arabia Saudita, il Giappone figura primo a livello 7, seguito dagli USA con livello 6, la Francia 3,4, mentre l'Italia si ferma a 2,5. Si prenda ancora ad esempio la Francia: la Germania esporta 10, l'Italia è la quarta a livello 4, preceduta da OPEC e Belgio. Negli Stati Uniti si trova il Canada a livello 20, la Germania a livello 4, l'Italia a livello 2,4.

ESPORTARE È UTILE PER IL PAESE

Ampie possibilità di sviluppo dunque, con buone prospettive per la crescita del nostro sistema produttivo. Se 25 milioni è il prodotto medio annuo pro-capite nell'industria (varia da settore a settore ma è questo il valore medio), un miliardo di prodotto garantisce 40 posti di lavoro all'anno. Le statistiche dicono che l'80% circa dell'esportazione (40.000 miliardi come si è detto) è fatta da parte di grandi industrie, e il 20% rimanente da piccole e medie aziende. Ipotizzando un incremento del 10% per le grosse aziende (pari a 3200 miliardi) e del 50% per le piccole (pari a 4000 miliardi), significa che, tenuto conto del parametro di 25 milioni pro-capite, si potrebbe conseguire un aumento dell'occupazione di 288.000 posti di lavoro.

Due considerazioni sono d'obbligo in riferimento a questi potenziali incrementi di esportazione:

a) Per le grandi aziende sul mercato internazionale si è ipotizzato un 10%, perché quando una grossa azienda si muove crea delle turbative sui mercati di arrivo e i concorrenti locali e stranieri reagiscono. Una grossa azienda che voglia aumentare il suo fatturato export di queste percentuali deve già fare dei massicci investimenti e quindi contrastare una concorrenza che è altrettanto potente e quindi pronta a controbattere con altri investimenti;

b) Per la piccola azienda il problema è diverso. Il Piemonte è un vivaio non