

EDITORIALE

Questo numero della rivista contiene alcune novità a cui attribuiamo un particolare significato. Viene infatti dato l'avvio a due nuovi Osservatori, uno sui distretti e i sistemi produttivi locali, e l'altro sui settori e le imprese nuove. Ambedue si riferiscono ad aspetti importanti del sistema produttivo italiano.

I distretti industriali hanno rappresentato un modello organizzativo della produzione piuttosto originale e di successo. In questi ultimi anni questo modello è entrato in crisi, soprattutto per effetto della globalizzazione, e sta mutando in direzioni non ancora ben definite. Neppure la nascita di nuove imprese è una novità, soprattutto in Italia, ma l'elemento degno di attenzione è che la natalità coinvolge sempre più anche settori fino a oggi deboli nel modello di specializzazione produttiva italiana. Ambedue queste evoluzioni saranno seguite attentamente da questa rivista perché segnalano una realtà produttiva che cambia, adattandosi alle dinamiche dei mercati nazionali e internazionali.

Osservando attentamente il sistema produttivo italiano è possibile individuare altre due interessanti evoluzioni. Innanzitutto, come emerge da una recente indagine di Confindustria, la tendenza più che trentennale alla riduzione della dimensione media delle imprese italiane sembra essersi fermata: crescono le imprese e rallentano i fenomeni di de-verticalizzazione dei processi produttivi. In secondo luogo, come segnalato da molti studi recenti, in un numero non piccolo di imprese manifatturiere di medie e medio-grandi dimensioni si è affermato con successo un modello produttivo e organizzativo talvolta chiamato "quarto capitalismo". Questo si basa sulla capacità di crescere mantenendo il controllo familiare, ad esempio utilizzando al meglio strumenti di ingegneria finanziaria. La crescita è resa possibile dall'uso ottimale delle risorse di cui dispongono – capitale e competenze familiari – attuando scelte che hanno come obiettivo la conquista di potere di mercato in nicchie piccole o piccolissime di mercati internazionali di prodotti caratterizzati da un'alta qualità percepita. Esse quindi si sono affermate in mercati internazionali orizzontalmente differenziati.

Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (2): 5-7

Ambedue i fenomeni a cui si è appena accennato meritano un'attenzione che superi la semplice descrizione, utilizzando gli strumenti della ricerca applicata e teorica. Inoltre essi pongono un problema di compatibilità tra i dati Istat sulla produttività, che danno segnali piuttosto negativi sul sistema delle imprese, e le loro buone performance, verificabili soprattutto nell'export. È vero che gran parte del manifatturiero non è "quarto capitalismo", e che c'è differenza tra i primi della classe e la classe intera, ma la distanza tra le due rilevazioni è forte. Questo punto è stato evidenziato nel n.1/10 di questa rivista, e merita ulteriori approfondimenti.

Le tendenze indicate sono di medio-lungo periodo, ma l'attuale crisi potrebbe interromperle, o anche rafforzarle. L'esito è oggi soprattutto nelle mani del sistema creditizio, ma dipende a nostro avviso anche da almeno due profondi cambiamenti organizzativi, che riguardano i mercati e le imprese.

L'efficienza è funzione del grado di concorrenza. Le imprese manifatturiere sono ormai abituate a una concorrenza sempre più forte, a cui hanno reagito e reagiscono spesso con successo, come si è appena detto. Non può dirsi lo stesso per i servizi – alle imprese e ai consumatori –, dove la protezione è ancora diffusa, e genera rendite che rappresentano costi per le imprese manifatturiere e per i consumatori. In particolare nel mercato dei servizi delle imprese troviamo una dicotomia. Da un lato le piccole domandano soprattutto servizi di media o bassa qualità a fornitori locali di servizi – si pensi ai piccoli studi professionali –; dall'altro vi sono le medio-grandi che invece domandano servizi di qualità più alta a imprese più internazionalizzate, italiane o non. Solo riducendo la protezione di cui godono i mercati locali e i piccoli erogatori di servizi – in buona sostanza le corporazioni professionali – si indebolirebbe il circolo vizioso che lega la bassa qualità domandata e offerta e gli alti costi che ne derivano.

Il secondo cambiamento dovrebbe riguardare il modello organizzativo dell'impresa italiana, che si basa sul controllo familiare. L'imperativo di tenere "tutto in famiglia", come bene descriveva A. Friedman con riferimento alla FIAT, risponde a un codice antropologico. In buona sostanza il successo delle imprese – ossia la loro minore o maggiore capacità di organizzare le risorse in modo efficiente – dipende dalla qualità manageriale delle famiglie. Poiché da economisti siamo abituati a pensare che i mercati aperti dei fattori produttivi allochino le risorse meglio dei mercati interni delle famiglie, ne deduciamo che questo modello organizzativo induce meno efficienza, soprattutto in senso dinamico, attraverso l'innovazione, il continuo adattamento dell'impresa alle condizioni dei mercati ed eventualmente la crescita. D'altra parte è anche vero che il rapporto principale-agente è più favorevole nel controllo familiare, così che le inefficienze-x sono minori. In un'economia internazionale in rapido cambiamento ci sembra però che il fattore di inefficienza dinamica domini su quello dell'efficienza statica.

Il problema è che per cambiare modello bisognerebbe cambiare il codice antropologico, esito di non facile raggiungimento e certamente non conseguibile con le politiche economiche. È però possibile che quello che non può la politica lo possa, nel lungo periodo, la selezione data dalla dura e ineludibile regola della concorrenza.

EDITORIAL

This issue of *JIBE* introduces some new features that we believe to be of significance: two new Focuses, one on districts and local production systems and the other on sectors and new businesses. Both Focuses monitor key aspects of Italy's industrial system.

Although the industrial districts were based on a fairly original and successful organizational model, the system has been in the doldrums in recent years, mainly due to the effects of globalization, leading it to change to a course that is still not well-defined. Not even the birth of new businesses is a novelty, especially in Italy, but the most noteworthy aspect is that the start-ups increasingly also involve markets that until now have been a weak point in the Italian production specialization model. Both of these developments will be carefully monitored by *JIBE* because they are indicative of a changing industrial landscape that is adapting to the dynamics of both the domestic and international markets.

Close observation of the Italian industrial system enables us to identify two other interesting developments. Above all, as revealed by a recent Confindustria survey, is the apparent inversion of a trend that has endured for more than 30 years, the shrinking in the average size of Italian companies, due to the fact that the de-verticalization of production processes has slowed. Second, as many recent studies point out, a fairly high number of intermediate and medium- to large-sized manufacturing companies are successfully establishing a production and organizational model that is sometimes called "fourth capitalism". That model is based on the ability to grow while still keeping control of the company within the family, for example, through better use of financial engineering tools. Growth is enabled by optimizing the use of available resources – capital and family skills – and implementing choices aimed at conquering market power in small or tiny international market niches for products of perceived high quality. These companies, therefore, have tapped into horizontally differentiated foreign markets.

Both these phenomena are worth investigating beyond mere description using applied and theoretical research tools. In addition, they pose a problem of

Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (2): 9-11

compatibility between the ISTAT productivity data, which give fairly negative indications of the competitiveness of the industrial system and the good performances of the companies, as confirmed mainly by the export data. While it is true that most manufacturing is not “fourth capitalism” (there is a difference between the top of the class and the whole of the class), the gap between the two readings is strong – a point that we highlighted in Issue No. 1/10 of this magazine and that requires further investigation.

The indicated trends are medium to long-term but could be interrupted or even reinforced by the current crisis. Today, the outcome is above all in the hands of the banks but in our opinion also depends on at least two far-reaching organizational changes that affect both the markets and the companies.

Efficiency is a function of the degree of competition. Manufacturing companies are by now used to an increasingly fierce competitive scenario, to which they often have reacted and continue to react successfully, as just mentioned. However, the same cannot be said for the provision of services, both to businesses and to consumers, where protection is still widespread and the rents generated are a cost for manufacturers and consumers alike. In particular, a dichotomy exists in the market of business services. On the one side, small businesses demand services of low or average quality from local service providers, for instance, small professional firms. On the other hand, the medium-large companies want a higher quality of services from more internationalized firms, Italian or not. Reducing the protection enjoyed by local markets and small service providers – in essence the professional corporations – is a way to weaken the vicious circle that chains the low quality demanded and supplied to the ensuing high costs.

The second change should concern the organizational model of the Italian companies, which is based on family control. The imperative to keep “everything in the family” as described so well by A. Friedman referring to FIAT, responds to some sort of anthropological code. On the whole, the success of the companies – or their lesser or greater capacity to organize resources in an efficient way – depends on the managerial quality of the families. Given that as economists we are used to thinking that the open markets of production factors allocate resources better than the families’ internal markets, we assume that this organizational model induces less efficiency, above all in the dynamic sense, through the exploitation of economies of scale, innovation, the ongoing adaptation of the company to market conditions and possible growth. On the other hand, it is also true that the principal-agent relationship is more favorable in family controlled firms so that the x-inefficiencies are lower. However, in a fast-changing international economy, we believe that the factor of dynamic inefficiency dominates that of static efficiency.

The problem is that to change the model it would be necessary to change the anthropological code, which is no easy task and certainly not achievable

through economic policies. However, it is possible that, over the longer term, the selection stemming from the unavoidable rule of competition will succeed where policy cannot.