

EDITORIALE

Parte prevalente degli articoli contenuti in questo numero di *Economia e Politica Industriale/Journal of Industrial and Business Economics* verte su un aspetto cruciale del fenomeno della globalizzazione: i fattori che determinano la presenza internazionale delle imprese. Poiché tale presenza è un buon indicatore del peso economico del loro paese d'origine un esame dei fattori che la influenzano e di come essi agiscono appare particolarmente interessante, soprattutto ai fini di possibili policy.

Nel caso italiano l'internazionalizzazione delle imprese assume connotati piuttosto particolari. Infatti, malgrado i flussi di esportazione e importazione siano caratteristici di un'economia aperta e piuttosto competitiva, gli investimenti diretti all'estero e dall'estero – e più in generale di qualche forma di presenza commerciale e/o produttiva – restano vistosamente molto bassi. È un'anomalia che suggerisce due tipi di considerazioni, che riguardano soprattutto la presenza estera delle imprese nazionali.

Si è discusso, e ancora si discute, se sia più appropriato parlare di competitività di un paese piuttosto che delle sue imprese. È evidente che la competitività è una condizione riferibile alle imprese, che si fanno concorrenza sui mercati nazionali e internazionali, sui quali appunto “competono”; non è la stessa cosa per i paesi, che invece coesistono, o si accordano, o si fanno la guerra, ma non gareggiano su tali mercati. Tuttavia i paesi meglio dotati di capitale umano, di infrastrutture fisiche e di ricerca, di sistemi fiscali appropriati, di istituzioni amministrative e giuridiche efficienti ed efficaci, oltre che di stabilità e sicurezza politica e sociale favoriscono la competitività delle imprese nazionali – e quindi anche la loro capacità di internazionalizzarsi – e attraggono gli investimenti esteri, i quali a loro volta impattano positivamente sul sistema produttivo nazionale. È noto che rispetto ai parametri appena indicati la dotazione

Economia e Politica Industriale - Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (4): 5-6

italiana è del tutto inappropriata, e questo aiuta a spiegare il livello molto basso di investimenti esteri e la bassa internazionalizzazione delle imprese italiane. Si aggiunga che queste stesse carenze colpiscono maggiormente le imprese medie e grandi, rispetto alle piccole, le quali in qualche modo “si arrangiano”. Poiché è assodato che a maggiori dimensioni corrisponde una maggiore produttività, tali carenze contribuiscono a deprimerla.

Ci si può chiedere quali siano le motivazioni di tale localismo. Vi è chi osserva che in realtà le imprese italiane sono più internazionalizzate di quanto i dati non suggeriscano, perché utilizzano forme non rilevate statisticamente (alleanze, partnership, etc.). Si deve anche aggiungere che vi sono fattori strutturali che spiegano il fenomeno: i settori in cui il sistema produttivo italiano è più specializzato sono anche quelli normalmente meno internazionalizzati. Inoltre di per sé le piccole imprese hanno un carattere più locale. È difficile dire quanto questi fattori pesino, o quanto invece non agiscano caratteri idiosincratici nel modello organizzativo delle imprese italiane, soprattutto di quelle medie e medio-piccole. Tali caratteri consisterebbero in un sistema di relazioni produttive particolarmente efficiente –minimizzando i costi di transazione– capace di valorizzare al massimo la dotazione di risorse umane e cognitive presenti sul territorio. In buona sostanza è il sistema delle reti d’impresa –o d’impresa a rete descritta nell’Osservatorio– che caratterizza in particolare il Nord Est e il Centro Italia. È un’ipotesi suggestiva, che significherebbe che il nostro paese, così poco dotato di materie prime, sarebbe invece ricco di una particolarissima risorsa, consistente nelle competenze lavorative, imprenditoriali e organizzative capaci di annullare i costi derivanti dalla minor produttività causata dalle basse dimensioni medie delle imprese. È peraltro possibile che tale modello sia una risposta appropriata e intelligente a tali svantaggi, e a quelli derivanti dalle debolezze del sistema paese, di cui si diceva più sopra. È verosimile che, riducendosi tali svantaggi, anche questo modello organizzativo così peculiare evolverebbe verso uno schema manageriale più consolidato internazionalmente, e forse più promettente.

EDITORIAL

Most of the articles published in this issue of *Economia e Politica Industriale/Journal of Industrial and Business Economics* focus on a crucial aspect of globalisation: the factors that lead a business to establish an international presence. Because that presence is a good indicator of their country of origin's economic weighting, an investigation into the factors that influence it and how such factors work appears particularly interesting, above all for the purpose of designing a potential policy.

In Italy, the internationalisation of companies takes on rather particular connotations. In fact, despite the export and import flows are typical of an open and fairly competitive economy, direct investment from and to abroad –and, more generally, some kind of commercial and/or production presence– remains substantially low. An anomaly that prompts two types of consideration which, above all, concern the presence of national companies in the foreign markets.

It has been discussed, and is still discussed, whether it would be more appropriate to talk of the competitiveness of a country, rather than its businesses. Clearly, competitiveness is a condition that applies to companies, which vie with each other for business in the domestic and the foreign markets, the arena in which they “compete”. However, it's a different matter when it comes to countries, which, on the other hand, co-exist or forge agreements or declare war, but do not compete in such markets. Nevertheless, the countries better equipped with human capital, physical and research infrastructure, appropriate fiscal systems, efficient and efficacious administrative and legal institutions, as well as political and social stability and safety, favour the competitiveness of national companies –and, therefore, their ability to internationalise– and are more attractive to foreign investors, both of which, in turn, have a positive im-

Economia e Politica Industriale - Journal of Industrial and Business Economics
2010 vol. 37 (4): 7-8

pact on the country's industrial system. It is widely known that the Italian framework is totally inappropriate in terms of those parameters, which helps to explain the very low level of foreign investment and the low tendency of the Italian enterprises to internationalise. Further, these same deficiencies affect predominantly the medium and large companies rather than the small businesses, which somehow "get by". Given that it has been established that greater size translates into greater productivity, such deficiencies help to depress it.

In asking the reasons for such localism, some people observe that, in reality, Italian companies are more internationalised than the data suggest because they adopt forms that are not statistically reported (alliances, partnerships, etc.). Also, we need to add the structural factors that explain the phenomenon: the sectors in which the Italian industrial system is more specialised are also those that are usually less internationalised. Further, as individual entities, the smaller businesses are more local in character. It is hard to say how much these factors weigh, or, on the other hand, how much idiosyncratic characters have an impact on the organisational model of Italian companies, especially the medium and medium-small firms. Those characters seem to have been shaped by a particularly efficient system of production relations capable of optimising the country's human and cognitive resources, while also minimising the transaction costs. In essence, it's the business network system –or networked business system described in the Observatory– that especially characterises the North East and Central Italy. A suggestive hypothesis that seems to mean that our country, with its scarcity of raw materials, is instead rich in another kind of resource, specifically, the working, entrepreneurial and organisational competences that can neutralise the costs deriving from the lower productivity caused by the average small size of the companies. It is also possible that that model is an appropriate and intelligent response to such disadvantages, and to those deriving from the weaknesses inherent in the country system that I mentioned earlier. It is likely that reducing those disadvantages would also push this very peculiar organisational model into developing a more consolidated, and perhaps more promising, international managerial approach.