

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI MODENA E REGGIO EMILIA**

**Dottorato di ricerca in
Relazioni di lavoro**

Scuola Internazionale di Dottorato in Relazioni di Lavoro

Ciclo XXVI

**GLI EFFETTI DELLE MULTINAZIONALI ESTERE SUL
MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA E SULLO
SVILUPPO ECONOMICO LOCALE**

Candidato: Elisabetta Bilotta

Relatore: Prof. Giovanni Solinas

Correlatore: Dott. Stefano Menghinello

Coordinatore del Dottorato: Prof. Luigi Enrico Golzio

Indice

Introduzione	Pag.	4
Indice delle tabelle	“	8
Indice delle figure	“	10
Indice dei cartogrammi	“	10
Capitolo 1 – L’evoluzione della letteratura sulle imprese multinazionali	“	11
1.1. Premessa	“	11
1.2. La nascita della teoria sull’impresa multinazionale	“	12
1.3. L’affermarsi di una visione positivista basata sulla “superiorità tecnologica”	“	16
1.4. Crisi del paradigma dominante e implicazioni dei recenti sviluppi in letteratura	“	19
Capitolo 2 – Multinazionali e mercato del lavoro	“	35
2.1. Premessa	“	35
2.2. Gli effetti delle multinazionali estere sul mercato del lavoro domestico	“	35
2.2.1. <i>Effetti sull’occupazione</i>	“	37
2.2.2. <i>Effetti sui salari</i>	“	47
2.2.3. <i>Effetti sul capitale umano</i>	“	56
2.3. Imprese multinazionali e sistema delle relazioni industriali	“	63
2.3.1. <i>La rilevanza di una regolamentazione sovranazionale nelle relazioni industriali</i>	“	65
2.3.2. <i>Le relazioni industriali internazionali: i principali attori</i>	“	72
2.3.3. <i>Principi formalizzati dagli organismi internazionali</i>	“	77
2.3.4. <i>Le fonti comunitarie</i>	“	85
2.3.5. <i>Misure volontarie di regolamentazione: i codici di condotta privati delle imprese multinazionali</i>	“	99
Capitolo 3 - Multinazionali estere e sviluppo economico regionale e locale	“	106
3.1. Premessa	“	106
3.2. Gli effetti delle multinazionali estere sullo sviluppo economico	“	106
3.3. Multinazionali estere e sviluppo economico regionale	“	121
3.4. Multinazionali estere e sviluppo economico locale	“	126
Capitolo 4 – Crisi industriali e imprese multinazionali: un confronto tra regioni europee	“	134

4.1 Obiettivi dell'analisi empirica	Pag.	134
4.2. Dati e modello di analisi	“	135
4.3. Principali risultati	“	143
Capitolo 5 – La presenza delle multinazionali estere in Italia: principali caratteristiche dei nuovi investimenti e localizzazione territoriale	“	147
5.1. Obiettivi dell'analisi empirica	“	147
5.2. La misurazione statistica delle imprese multinazionali	“	148
5.3 Confronto internazionale e rilevanza per l'economia italiana delle multinazionali estere	“	153
5.4. Principali caratteristiche dei nuovi investimenti di controllo	“	164
5.5. La localizzazione delle imprese multinazionali in Italia	“	169
5.5.1. <i>Determinanti delle scelte di investimento e localizzazione delle multinazionali</i>	“	169
5.5.2. <i>Dati e modello di analisi</i>	“	176
5.5.3. <i>Principali risultati</i>	“	181
Capitolo 6 – Differenze strutturali e determinanti dei differenziali salariali tra imprese a controllo estero e imprese a controllo nazionale	“	196
6.1. Obiettivi dell'analisi empirica	“	196
6.2 Differenze strutturali tra imprese a controllo estero e controllo nazionale	“	197
6.3. Dati e modello di analisi	“	202
6.4. Principali risultati	“	209
Capitolo 7 – Il comportamento delle affiliate estere in un contesto produttivo locale: le multinazionali nella provincia di Modena	“	217
7.1. Obiettivi dell'analisi empirica	“	217
7.2. Presenza, impatto e interconnessioni produttive delle multinazionali estere nella provincia di Modena	“	218
7.3. Dati e modello di analisi	“	226
7.4. Principali risultati	“	230
Capitolo 8 – Conclusioni	“	235
Appendice. Quesiti 2.2 e 2.3 del questionario dell'indagine conoscitiva sul posizionamento competitivo e le relazioni produttive delle imprese modenesi.	“	245
Bibliografia	“	247

INTRODUZIONE

Gli effetti prodotti dalle scelte di localizzazione delle multinazionali estere sul mercato del lavoro del paese ospitante, nonché sulle prospettive di sviluppo economico a livello regionale e locale, rappresentano uno degli aspetti più rilevanti dell'attuale dibattito teorico e di politica economica.

Questa tesi si pone come principale obiettivo l'analisi di questi effetti, sia da un punto di vista teorico che empirico, con particolare riguardo al caso italiano. I filoni di letteratura approfonditi nell'analisi sono di tipo economico, *international business* e, limitatamente al tema delle relazioni industriali, giuridico.

La struttura della tesi si articola in otto capitoli. I primi tre capitoli, di carattere teorico, sono orientati, rispettivamente, ad approfondire le determinanti delle scelte di localizzazione e del comportamento delle multinazionali (Capitolo 1), gli effetti prodotti dalle multinazionali sul mercato del lavoro (Capitolo 2) e le implicazioni della loro presenza per lo sviluppo economico a livello regionale e locale (Capitolo 3).

Il primo capitolo sintetizza, in una prospettiva storica, il dibattito teorico presente sia nella letteratura economica sia in quella più specializzata di tipo *international business* sulla natura e le determinanti del comportamento delle imprese multinazionali. In particolare, questo capitolo è finalizzato ad illustrare le differenti posizioni emerse nel tempo nella letteratura sul ruolo delle imprese multinazionali per lo sviluppo economico del paese ospitante e quali possano essere i possibili elementi di "convergenza" verso una visione più completa ed equilibrata. Fin dal contributo seminale di Hymer, lo studioso che ha posto le fondamenta di un nuovo ed autonomo filone di studi e ricerche sulle imprese multinazionali, emerge in letteratura una visione potenzialmente discordante sul ruolo

lo delle multinazionali estere per lo sviluppo economico del paese ospitante che sarà poi ripresa ed ampliata dal successivo dibattito. Da un lato, si riconosce a queste imprese la peculiare capacità di favorire lo sviluppo di nuovi settori, di creare nuovi posti di lavoro e di stimolare l'efficienza nella produzione e allocazione delle risorse, nonché di agire come importanti "vettori" per il trasferimento di conoscenze tecniche e competenze manageriali a beneficio del paese ospitante. Dall'altro, la possibilità per le multinazionali di operare in modo simultaneo in paesi diversi e di disporre di ingenti risorse finanziarie è considerata come un elemento di forte squilibrio rispetto alle imprese a controllo nazionale, nonché di potenziale pericolo per la piena autonomia nelle scelte economiche, e non solo, dei paesi ospitanti.

Il secondo capitolo riporta invece lo stato dell'arte della letteratura sugli effetti prodotti dalle imprese multinazionali sul mercato del lavoro del paese ospitante. Vengono approfonditi i principali canali attraverso cui questi effetti si esplicano, in particolare la creazione/distruzione diretta o indiretta di posti di lavoro, gli effetti premiali sui salari ed il contributo alla crescita del capitale umano. Questo capitolo, inoltre, realizza un approfondimento sulla capacità delle multinazionali, rispetto alle imprese che operano a livello esclusivamente nazionale, di condizionare in misura rilevante il quadro delle relazioni industriali del paese ospitante. Sono, infine, illustrate le azioni adottate a livello internazionale per limitare l'eccessivo potere delle imprese multinazionali.

Il terzo capitolo discute criticamente gli effetti degli investimenti esteri sulla *performance* del settore domestico del paese ospite sia in modo diretto che indiretto, ossia attraverso la generazione di *spillovers*. Inoltre, nel capitolo si approfondisce il ruolo che le imprese multinazionali possono avere nello sviluppo economico a livello regionale e locale.

I seguenti quattro capitoli della tesi riportano, invece, approfondimenti di natura empirica sviluppando alcuni degli elementi cruciali emersi nel corso della rassegna della letteratura teorica. Le analisi empiriche sono realizzate a partire da base dati originali ed innovative definite sia a livello nazionale sia europeo.

In particolare, il quarto capitolo analizza, a partire da dati regionali (NUTS2) per l'area Ue27 ed impiegando un modello di analisi di tipo econometrico (modello *Poisson* e *Negative Binomial*), le determinanti delle principali crisi industriali nell'industria manifatturiera europea prevalentemente indotte da imprese multinazionali.

Il quinto capitolo approfondisce, invece, l'evoluzione degli investimenti esteri in entrata in Italia negli ultimi dieci anni, anche in relazione alle determinanti spaziali della loro localizzazione. In particolare, sono impiegati indicatori di correlazione spaziale di tipo univariato e bivariato a partire da dati sulla localizzazione delle imprese multinazionali a livello comunale. Questo al fine di analizzare, in termini esplorativi, i *patterns* di localizzazione delle affiliate estere in relazione all'intensità tecnologica dei settori e alla rilevanza della specializzazione tecnologica delle imprese domestiche e delle università italiane come possibili fattori di attrazione.

Il sesto capitolo approfondisce, invece, le principali differenze strutturali e di *performance* tra imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale che operano in Italia. Lo stesso capitolo realizza, inoltre, un'analisi di tipo statistico (ANOVA *multi-way*) a partire da dati a livello di impresa sulle determinanti dei differenziali salariali tra imprese, con particolare riguardo al ruolo del controllo estero, *ceteris paribus* altri fattori, al fine di testare alcune rilevanti implicazioni emerse dalla letteratura teorica. Infine, il settimo capitolo affronta il complesso tema della verifica empirica dell'eterogeneità dei comportamenti delle imprese multinazionali in un contesto produt-

tivo locale. In particolare, questo capitolo riporta e discute criticamente i principali risultati emersi da un'approfondita ricerca recentemente condotta dall'Università di Modena e dalla Camera di Commercio di Modena sulla base di una innovativa indagine sul campo. A partire dalla stessa fonte informativa, viene inoltre realizzata un'analisi empirica di tipo multivariato (*Cluster analysis*) al fine di individuare differenti *patterns* di comportamento delle imprese multinazionali residenti nella provincia di Modena rispetto ai loro fornitori strategici. I risultati ottenuti sono posti in relazione a quanto emerso nella rassegna della letteratura teorica, con particolare riguardo alle determinanti delle scelte di localizzazione delle imprese multinazionali e all'adozione di comportamenti di tipo *embedded* o *footloose*. Infine, l'ottavo capitolo riporta le principali conclusioni mettendo in evidenza le implicazioni in termini di *policy* a livello nazionale e regionale.

Indice delle tabelle

Capitolo 4	Pag. 134
Tabella 4.1. Numero di regioni (NUTS 2) per paese dell'area Ue27	" 136
Tabella 4.2. Elenco delle variabili presenti nella base dati e relative fonti	" 137
Tabella 4.3. Numerosità degli eventi e numero di regioni europee (NUTS 2) interessate per intensità tecnologica dei settori manifatturieri	" 139
Tabella 4.4. Numerosità degli eventi e numero di regioni europee (NUTS 2) interessate per paese	" 139
Tabella 4.5. Elenco delle prime 25 regioni europee per numero di eventi di crisi aziendale	" 140
Tabella 4.6. Statistiche descrittive sulle variabili incluse nel modello	" 141
Tabella 4.7. Matrice di correlazione tra le variabili indipendenti del modello	" 141
Tabella 4.8. Risultati della regressione per dati di conteggio (Poisson/Negative Binomial) relativi alla variabile "closure"	" 148
Capitolo 5	" 147
Tabella 5.1. Investimenti diretti esteri in entrata per principali paesi e aree - Anni 2003-2012 (valori in milioni di dollari)	" 154
Tabella 5.2. Principali aggregati delle imprese a controllo estero residenti in Italia	" 159
Tabella 5.3. Principali aggregati delle imprese a controllo estero residenti in Italia e attive nella manifattura	" 160
Tabella 5.4. Contributo delle imprese a controllo estero sugli aggregati economici nazionali in alcuni paesi europei (in % delle imprese residenti). Anno 2010	" 162
Tabella 5.5. Contributo delle imprese manifatturiere a controllo estero sugli aggregati economici nazionali in alcuni paesi europei (in % delle imprese residenti). Anno 2010	" 164
Tabella 5.6. Entrate ed uscite a controllo estero per intensità tecnologica dei settori - Anni 2002-2011.	" 165
Tabella 5.7. Nuove imprese a controllo estero per intensità tecnologica dei settori e dimensione - Anni 2002-2011	" 166
Tabella 5.8. Imprese a controllo estero passate a controllo nazionale per intensità tecnologica dei settori e dimensione - Anni 2002-2011	" 167
Tavola 5.9. Nuove entrate a controllo estero in Italia per intensità tecnologica dei settori e paese della multinazionale estera	" 168
Tabella 5.10. Unità locali di imprese a controllo estero residenti in Italia per intensità tecnologica dei settori	" 177
Capitolo 6	" 196
Tabella 6.1. Differenze nella distribuzione settoriale delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale nella manifattura - Anno 2010 (valori %)	" 198
Tabella 6.2. Principali differenze dimensionali e di performance economica tra imprese a controllo estero e imprese a controllo nazionale nella manifattura. Anno 2010	" 200

Tabella 6.3. Principali differenze di performance economica tra grandi imprese a controllo estero e grandi imprese a controllo nazionale nella manifattura - Anno 2010	Pag.	202
Tabella 6.4. Distribuzione settoriale delle imprese incluse nel campione	“	204
Tabella 6.5. Distribuzione dimensionale delle imprese incluse nel campione	“	206
Tabella 6.6. Principali statistiche descrittive per variabili utilizzate nei modelli	“	206
Tabella 6.7. Matrice di correlazione tra le variabili utilizzate nei modelli	“	206
Tabella 6.8. Trattamenti rilevanti per la decomposizione della variabilità nei livelli salariali (ANOVA <i>multi-way</i>)	“	210
Tabella 6.9. Stima LS dei parametri della regressione lineare per la variabile dipendente livello salariale	“	212
Tabella 6.10. Stima 2SLS dei parametri della regressione lineare per la variabile dipendente livello salariale	“	215
Capitolo 7	“	217
Tabella 7.1. Affiliate estere attive nella manifattura e residenti in provincia di Modena per settore di attività economica – Anni 2000-2005-2008	“	219
Tabella 7.2. Medie e grandi imprese manifatturiere residenti in provincia di Modena caratterizzate da forti relazioni di coordinamento della produzione (rispetto al totale dei rispondenti)	“	222
Tabella 7.3. Medie e grandi imprese manifatturiere residenti in provincia di Modena caratterizzate da forti relazioni di coordinamento della produzione con imprese residenti all'estero (rispetto al totale dei rispondenti)	“	223
Tabella 7.4. Rapporti a forte coordinamento della produzione tra imprese e fornitori locali (rispetto al totale delle imprese rispondenti)	“	225
Tabella 7.5. Popolazione di riferimento e rispondenti per dimensione d'impresa e tipologia di controllo	“	226
Tabella 7.6. Elenco delle variabili utilizzate per la <i>Cluster analysis</i>	“	228
Tabella 7.7. Distribuzione delle imprese per tipologia e attribuzione ai clusters definiti dalla K-means <i>Cluster analysis</i>	“	230
Tabella 7.8. Valori medi delle variabili per ciascuno dei sei clusters individuati dalla K-means <i>Cluster analysis</i> con metrica per variabili dicotomiche	“	231

Indice delle figure

Capitolo 5	Pag.	147
Figura 5.1. Contributo delle imprese a controllo estero sugli aggregati economici nazionali (in % delle imprese residenti in Italia)	“	161
Figura 5.2. Contributo delle imprese manifatturiere a controllo estero sugli aggregati economici nazionali (in % delle imprese residenti in Italia)	“	163

Indice dei cartogrammi

Capitolo 5	Pag.	147
Cartogramma 5.1. Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri ad alta tecnologia	“	182
Cartogramma 5.2. Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a medio-alta tecnologia	“	183
Cartogramma 5.3. Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a medio-bassa tecnologia	“	185
Cartogramma 5.4. Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a bassa tecnologia	“	186
Cartogramma 5.5. Agglomerazione locale delle controllate estere nei servizi ad alta tecnologia	“	188
Cartogramma 5.6. Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia nei settori manifatturieri ad alta tecnologia rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori	“	189
Cartogramma 5.7. Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia attive nei servizi ad alta tecnologia rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori	“	191
Cartogramma 5.8. Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia nei settori manifatturieri ad alta tecnologia rispetto ai centri di eccellenza universitari italiani	“	193
Cartogramma 5.9. Agglomerazione locale delle imprese estere attive nei servizi ad alta tecnologia rispetto ai centri di eccellenza universitari italiani	“	194

CAPITOLO 1

L'EVOLUZIONE DELLA LETTERATURA SULLE IMPRESE MULTINAZIONALI

1.1. Premessa

L'analisi degli effetti prodotti dalle imprese multinazionali sullo sviluppo economico del paese ospitante rappresenta uno degli elementi più ampiamente e approfonditamente dibattuti nell'ambito della letteratura economica. Già dai contributi seminali di Hymer, lo studioso che ha posto le fondamenta di un nuovo ed autonomo filone di studi e ricerche sulle imprese multinazionali, emerge una visione potenzialmente contraddittoria che sarà ripresa ed ampliata dal successivo dibattito. Da un lato si riconosce a queste imprese la peculiare capacità di favorire lo sviluppo di nuovi settori, di creare nuovi posti di lavoro e di stimolare l'efficienza nella produzione e allocazione delle risorse, nonché di agire come importanti "vettori" per il trasferimento di conoscenze tecniche e competenze manageriali a beneficio del paese ospitante. Dall'altro, la possibilità di operare in modo simultaneo in paesi diversi e di disporre di ingenti risorse finanziarie è considerata come un elemento di forte squilibrio rispetto alle imprese a controllo nazionale nonché di potenziale pericolo per la piena autonomia nelle scelte economiche, e non solo, dei paesi ospitanti.

Questo capitolo realizza una rassegna critica dell'evoluzione storica della letteratura sulle imprese multinazionali, nella prospettiva di mostrare come l'emergere di nuovi paradigmi nell'analisi delle determinanti del comportamento di queste imprese, possa influenzare in modo rilevante la valutazione degli effetti da loro prodotti sul mercato del

lavoro in Italia e sullo sviluppo economico locale in alcune regioni avanzate del nostro paese.

1.2. La nascita della teoria delle multinazionali

Gli studi condotti in modo pioneristico da Hymer hanno aperto nuovi orizzonti all'analisi dei flussi internazionali di investimento, rompendo il rigido quadro di riferimento dell'ortodossia neoclassica e ponendo in relazione diretta la teoria degli investimenti diretti esteri (*Foreign direct investment*, FDI) con la teoria dell'impresa.

Questo autore è il primo, infatti, a distinguere tra transazioni internazionali finalizzate solo ad obiettivi di natura finanziaria (investimenti di portafoglio) da investimenti esteri finalizzati ad acquisire un interesse rilevante nella gestione di una impresa. Hymer, quindi, può essere considerato come il precursore di un approccio che considera le imprese multinazionali come organizzazioni industriali degne di essere studiate a prescindere dagli investimenti finanziari cui sono legate (Hymer, 1976).

Hymer nei suoi studi approfondisce la natura degli aspetti positivi e negativi connessi con la presenza delle imprese multinazionali estere nel paese ospitante gli investimenti diretti esteri. I primi riflettono aspetti di carattere produttivo-tecnologico e, in particolare, sono da porre in connessione con i guadagni di efficienza nelle produzioni che si ottengono in presenza di mercati imperfetti e rendimenti crescenti. I secondi sono invece da porre in connessione con l'affermarsi di un "potere corporativo"¹ delle imprese multinazionali che possono beneficiare di ingenti risorse finanziarie e operare contemporaneamente in differenti paesi.

¹ Questo termine rappresenta la traduzione letterale in italiano del termine inglese "*corporation power*" adottato da Hymer che può essere anche tradotto come potere d'impresa o potere societario. In ogni caso la traduzione scelta è solo convenzionale ed il termine è utilizzato in questo contesto in piena coerenza con il contributo di Hymer e degli altri autori citati nella tesi che l'hanno successivamente ripreso e ulteriormente sviluppato.

Il punto di partenza dell'analisi di Hymer per la valutazione degli effetti positivi prodotti dalle imprese multinazionali è l'osservazione che l'FDI, a differenza dell'investimento di portafoglio, comporta da parte del soggetto investitore un interesse continuativo ed attivo sulle strategie adottate dall'impresa partecipata: l'investitore può infatti sia avere accesso a rendimenti legati a capacità e competenze tecnologiche ed organizzative superiori, sia contrastare efficacemente le pressioni competitive provenienti da parte dei possibili rivali locali. Queste capacità permettono all'investitore estero di superare tutti quegli svantaggi che sono connessi con l'operare in un mercato straniero. Questi svantaggi derivano dalla mancanza di sufficiente informazione sull'ambiente e sulle istituzioni locali, dalla presenza di comportamenti discriminatori, di un tasso di cambio sfavorevole e di un rischio politico non diversificabile. Secondo Hymer i vantaggi di cui tipicamente godono le imprese a controllo estero derivano da un superiore grado di conoscenza tecnologica, tecniche di produzione più avanzate ed efficienti, dall'accesso meno costoso ai fattori di produzione e, infine, da una migliore rete di distribuzione. Un altro punto fondamentale nell'analisi di Hymer è dato dalla considerazione che, affinché un'impresa preferisca l'FDI alle esportazioni e ai contratti di licenza come forma di coinvolgimento estero è necessario che i mercati siano imperfetti.²

Secondo Hymer, gli investimenti diretti esteri vengono ricondotti alle scelte delle imprese, con particolare riguardo alla massimizzazione dei profitti (Hymer, 1976). Per le imprese gli FDI rappresentano un vantaggio in quanto sono uno strumento efficace per competere a livello internazionale e per trasferire capitali e nuove conoscenze tecnologiche.

² A tale proposito Kindleberger (1969) ha scritto: "Affinché gli FDI possano realizzarsi ci deve essere qualche imperfezione nei mercati dei beni o dei fattori, includendo nei secondi la tecnologia, oppure delle interferenze nella concorrenza, da parte del governo o di altre imprese, tali da "frammentare" i mercati".

Diversamente dall'esame degli aspetti positivi, che riflettono un approccio di tipo tecnologico-organizzativo, Hymer introduce gli aspetti potenzialmente negativi prodotti sull'economia domestica dalla presenza di imprese multinazionali partendo da una prospettiva storica ed evolutiva. Nei suoi studi illustra, infatti, l'evoluzione storica della struttura organizzativa delle imprese multinazionali che da semplici aziende a conduzione familiare, i cui rapporti con l'estero sono limitati al semplice interscambio commerciale, evolvono in un primo momento in grandi corporazioni nazionali e successivamente in grandi corporazioni internazionali. Le grandi corporazioni nazionali cominciano ad avere maggiori rapporti con l'estero rivolgendosi, ad esempio, ai mercati esteri per acquistare le materie prime, mentre le grandi corporazioni internazionali sono completamente integrate a livello internazionale con una propria posizione nel mercato globale (Hymer, 1970). Inoltre, l'affermarsi di imprese di notevoli dimensioni e sempre più internazionalizzate ha influenzato positivamente la loro efficienza e solidità. Hymer sottolinea che all'aumentare della dimensione di un'impresa la struttura organizzativa interna evolve verso forme sempre più complesse e la specializzazione del lavoro si adatta al nuovo contesto organizzativo.

Hymer (1970), inoltre, sottolinea che l'affermarsi delle imprese multinazionali, fattore considerato di per sé positivo da un punto di vista dell'efficienza tecnica e di una più efficace divisione internazionale del lavoro all'interno dell'impresa, ha creato anche una serie di contraddizioni che non possono essere analizzate soltanto da un punto di vista strettamente tecnologico e dell'efficienza produttiva. L'organizzazione delle imprese multinazionali crea non poche difficoltà nei paesi che le ospitano in quanto la loro divisione internazionale del lavoro non tiene conto delle singole realtà nazionali. Secondo Hymer le imprese multinazionali possono seguire due modelli: un modello che si basa

su un potere decisionale decentralizzato in cui le imprese estere si adattano alle realtà locale e un modello in cui il potere decisionale è in mano alla casa madre e la struttura del potere è centralizzata. Lo stesso autore sottolinea inoltre che servirebbe una struttura organizzativa che riuscisse a creare un equilibrio tra il potere centralizzato dell'impresa multinazionale e l'integrazione nella realtà economica locale. Invece, nella maggior parte dei casi le imprese multinazionali non tengono conto delle realtà locali e impongono dall'alto il loro potere decisionale. L'allocazione delle risorse all'estero da parte delle multinazionali dipende anche dalle politiche dei governi locali, più sono deboli e disorganizzati e più le multinazionali riescono ad imporre il loro potere decisionale. Infatti, secondo Hymer, a partire dalla fine della seconda guerra mondiale, le imprese multinazionali nord americane hanno diretto i loro FDI nei paesi in difficoltà economiche e organizzative riuscendo così ad affermare il loro "potere corporativo" che di fatto ha ridotto il controllo economico dei governi nazionali (Hymer, 1970). Questo potere si è affermato grazie alla notevole disparità tra il potere negoziale delle multinazionali e quello dei governi nazionali. Inoltre, grazie a questa disparità di potere, le imprese multinazionali hanno potuto eludere le leggi locali e dominare il mercato domestico a discapito delle imprese residenti a controllo nazionale. Ne consegue che la valutazione espressa da Hymer sulla natura e l'efficacia degli strumenti tradizionali di politica economica in presenza di imprese multinazionali straniere è molto critica. Secondo l'autore, le politiche fiscali, monetarie e del lavoro sono negativamente condizionate dall'entità della quota di mercato domestico controllato dalle multinazionali estere. Egli sottolinea inoltre che, soprattutto nei paesi più poveri e deboli da un punto di vista politico-istituzionale, le risorse non vengono distribuite in modo equo e, di fatto, prevale l'interesse della multinazionale rispetto all'interesse generale.

1.3. L'affermarsi di una visione positivista basata sulla “superiorità tecnologica”

A partire dal contributo seminale di Hymer la letteratura sulle imprese multinazionali ha ricevuto un forte impulso nei decenni successivi in connessione con la crescente rilevanza delle imprese multinazionali per la crescita economica sia dei paesi avanzati sia delle economie emergenti. In particolare, il dibattito ha subito nel tempo una crescente polarizzazione verso un approccio di tipo positivista, che enfatizza il ruolo delle imprese multinazionali come vettore per il trasferimento tecnologico e lo stimolo alla crescita della produttività. Tuttavia, non sono mancati contributi di carattere critico che hanno ripreso ed ampliato le considerazioni sui potenziali pericoli connessi con la presenza delle imprese multinazionali sviluppate da Hymer. Questi contributi hanno comunque avuto un ruolo decisamente secondario in un dibattito sempre più orientato a supportare il ruolo delle politiche per l'attrazione degli investimenti diretti esteri.

Tra i contributi più prossimi temporalmente al lavoro di ricerca di Hymer e che fondano i loro presupposti sulla superiorità tecnologica delle multinazionali estere rispetto alle imprese domestiche segnaliamo Vernon (1966), Burkley e Casson (1976), Caves (1971,1982) e Knickerbocker (1973). Questi autori focalizzano le loro analisi sui fattori determinanti per la realizzazione di un investimento diretto estero, riconducibili ad aspetti di tipo proprietario, a vantaggi connessi con la localizzazione o a benefici derivanti dall'internazionalizzazione.

Un approccio più sistematico all'analisi degli investimenti diretti esteri è stato introdotto da Dunning (1977). Questo approccio, comunemente denominato paradigma “OLI”, mostra che la scelta di realizzare un investimento diretto estero è la risultante di un complesso processo decisionale adottato dalle imprese che considera simultaneamente una valutazione critica dei seguenti tre principali aspetti: proprietà, localizzazione e

internazionalizzazione. In particolare, mostra che la presenza di un vantaggio proprietario della multinazionale rispetto alle imprese residenti nel paese estero – quale ad esempio una tecnologia più innovativa, sistemi di produzione più efficienti – così come la possibilità per la multinazionale di sfruttare vantaggi di localizzazione nel paese estero – quali un più basso costo del lavoro o l'accesso ai mercati di sbocco – rappresentano condizioni necessarie ma non sufficienti per la realizzazione di un investimento diretto estero. In particolare, questo approccio mostra che la multinazionale, prima di decidere se realizzare un investimento diretto estero, deve valutare se internalizzare le attività da realizzare all'estero, tramite l'acquisizione di una impresa già esistente o la creazione di una nuova impresa (*Greenfield investments*), oppure ricorre a soluzioni alternative, quali la definizione di rapporti contrattuali con un fornitore indipendente. La scelta di internalizzare risponde nel breve periodo ad una logica di più rapida attuazione, ma anche di difesa del vantaggio proprietario dell'impresa multinazionale, mentre riflette nel lungo periodo considerazioni più ampie connesse alle scelte strategiche dell'impresa multinazionale.

L'approccio di Dunning ha rappresentato per lungo tempo la spiegazione principale della scelta dell'impresa di realizzare un investimento diretto estero, ed è ancora considerato come molto influente nel dibattito corrente. Inoltre, tale approccio riprende le tesi di Hymer (1976) in cui la decisione di espandere all'estero la produzione è legata allo sfruttamento dei vantaggi di tipo proprietario (*ownership advantages*).

In una serie di lavori più recenti, Dunning (1980,1993) ha inoltre approfondito la natura del vantaggio di tipo proprietario, distinguendo i benefici che sono connessi all'organizzazione di tipo multinazionale dell'impresa da quelli che invece derivano dalla localizzazione del controllo in un determinato paese. In particolare, Dunning sostiene

che i vantaggi di tipo proprietario, con particolare riguardo alla presenza di una superiorità di tipo tecnologico, sono specifici e peculiari di ogni singola impresa. Tuttavia, questi risultano fortemente dipendenti anche dal paese di localizzazione del controllo dell'impresa multinazionale, vista la presenza di differenziali tecnologici molto rilevanti tra paesi.

Dunning mostra, inoltre, che i vantaggi proprietari non sono solo di tipo tecnologico. In effetti, questi vantaggi possono essere posti in relazione anche con altri aspetti intangibili del vantaggio competitivo dell'impresa multinazionale. Questi sono riconducibili ad una superiore capacità organizzativa e di gestione manageriale, alle superiori competenze di vendita ed imprenditoriali e alle possibilità di migliore accesso ai mercati dei beni finali ed intermedi che contraddistinguono di solito le imprese multinazionali rispetto a quelle che operano a livello esclusivamente locale o nazionale.

Questa distinzione è importante per spiegare il persistere e soprattutto l'ampliarsi in modo considerevole nel recente periodo del fenomeno delle imprese multinazionali, con particolare riguardo all'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Inoltre, è un fattore rilevante per comprendere la recente evoluzione della teoria delle imprese multinazionali che continua ad enfatizzare il loro ruolo pur in presenza di una sostanziale erosione del vantaggio di tipo tecnologico tra paesi avanzati ed emergenti, con particolare riguardo a Cina, India e Brasile.

Nello stesso periodo in cui si sviluppa e si consolida una visione positivista del ruolo delle multinazionali estere per lo sviluppo economico del paese ospitante non mancano contributi che esprimono una visione più critica. Questi contributi sviluppano ed ampliano il concetto di "potere corporativo" delle imprese multinazionali introdotto da Hymer (1970, 1976).

Cowling e Sugden (1987) criticano l'approccio delle politiche regionali che enfatizza il ruolo delle grandi corporazioni transnazionali come il principale motore per lo sviluppo economico nelle regioni dei paesi avanzati in ritardo di sviluppo. Gli effetti dannosi sullo sviluppo economico causati dalle imprese multinazionali possono essere trovati nel limitato livello di innovazione, nella monopolizzazione dei prodotti dei mercati e nell'uso della flessibilità globale per dividere e governare sia i mercati del lavoro nazionali sia i relativi governi. Più in generale, Cowling e Sugden (1987) mettono in evidenza il fatto che la presenza di imprese multinazionali tende a ridurre il grado di libertà economica e politica di un'economia nazionale come pure di una comunità regionale o locale. In alternativa al predominio delle imprese multinazionali, Cowling e Sugden (1999) propongono un modello alternativo di sviluppo nazionale e regionale basato su reti di piccole imprese. Le piccole imprese hanno un limitato potere di mercato e il loro sviluppo è generalmente radicato nella realtà locale e regionale.

Young *et al.* (1994), riprendendo il lavoro di Hymer (1976) e il contributo di Cowling e Sugden (1987), enfatizzano il fatto che le imprese multinazionali si caratterizzano per un forte potere di mercato e tendono ad imporre una divisione gerarchica del lavoro che discrimina tra le attività centrali ad alto valore aggiunto e le attività periferiche a basso valore aggiunto.

1.4. Crisi del paradigma dominante e implicazioni dei recenti sviluppi in letteratura

A partire dalla fine degli anni '90 alcuni sostanziali cambiamenti nel comportamento e nelle scelte strategiche adottate dalle imprese multinazionali sembrano porre in discussione la rilevanza dell'approccio sviluppato da Dunning. Questi nuovi fenomeni riguar-

dano la crescente delocalizzazione delle attività di ricerca e sviluppo (R&S) delle imprese multinazionali, prima limitate al solo paese di residenza del vertice del gruppo (UNCTAD, 2005), il numero crescente di investimenti diretti esteri che provengono dai paesi in via di sviluppo verso le economie avanzate (UNCTAD, 2006) e la crescente rilevanza degli accordi di cooperazione e delle alleanze strategiche tra imprese come modalità di organizzazione della produzione su scala globale, con particolare riguardo ai settori ad elevata tecnologia (Narula, 2003).

La concentrazione delle attività di ricerca e sviluppo nel paese di origine dell'impresa multinazionale ha per molto tempo rappresentato uno degli aspetti più consolidati della divisione internazionale del lavoro all'interno di queste imprese. Questo è in linea con la teoria tradizionale delle imprese multinazionali che considera l'accumulazione e la protezione delle risorse ad alto valore aggiunto come fattori determinanti dei comportamenti delle multinazionali che limitano gli investimenti all'estero ad attività di produzione o commercializzazione (*knowledge exploiting*). Inoltre, Patel e Pavitt (2000) hanno dimostrato che l'orientamento della ricerca e sviluppo nel paese di origine può riflettere vincoli linguistici e geografici per il fatto che la conoscenza ha una tacita natura che è insita nel capitale umano locale.

Il *World Investment Report* (UNCTAD, 2005) fornisce un'evidenza empirica della progressiva decentralizzazione delle attività di ricerca e sviluppo da parte delle multinazionali. Il rapporto, infatti, mostra che il trasferimento all'estero delle attività di ricerca è cresciuto in tutti i paesi sviluppati e segue la tendenza generale della delocalizzazione dei servizi. Ad esempio, Ambos (2005) sottolinea che le imprese multinazionali tedesche negli anni '90 hanno aperto molte più affiliate estere destinate alla ricerca e sviluppo rispetto agli anni precedenti. Il rapporto dell'UNCTAD, inoltre, illustra, che le attivi-

tà di ricerca e sviluppo sono state decentralizzate anche in paesi in via di sviluppo, in particolare in Asia. Questo processo può essere spiegato dal fatto che il livello dei salari in alcuni paesi asiatici è aumentato grazie alla loro persistente e vigorosa crescita economica.

La diffusione degli FDI in ricerca e sviluppo mostra un sostanziale cambiamento nelle determinanti del comportamento delle imprese multinazionali e nelle relative scelte di localizzazione. L'internazionalizzazione delle attività di ricerca e sviluppo è il frutto di complesse strategie di creazione di conoscenza. Infatti, la multinazionale tende a localizzare all'estero le attività di ricerca e sviluppo in prossimità dei bacini esteri di competenze tecniche (*knowledge sourcing*) per accelerare il processo di sviluppo tecnologico.

Alcuni studiosi, come Florida (1997), Pearce (1999) e Zanfei (2000), hanno approfondito la relazione esistente tra le nuove modalità di realizzazione degli investimenti esteri e il cambiamento dei modelli di comportamento delle imprese multinazionali.

Florida (1997), analizzando il ruolo crescente degli investimenti esteri negli USA connessi alle attività di R&S, mostra che l'acquisizione di nuove conoscenze è una motivazione più rilevante rispetto all'argomentazione tradizionale di adattare la tecnologia dell'investitore estero agli standard produttivi e organizzativi dell'impresa controllata. In particolare, l'accesso a una forza lavoro specializzata e ad un capitale umano altamente qualificato risulta il fattore più rilevante per realizzare investimenti esteri negli USA, con particolare riguardo alle industrie biotecnologiche.

Pearce (1999), partendo dall'analisi dei laboratori di ricerca delle multinazionali estere in Inghilterra, mostra che l'organizzazione delle attività di R&S è mutata da una sostanziale dipendenza dalla tecnologia della casa madre a una crescente interdipendenza nei processi di creazione di nuova conoscenza. Inoltre, i laboratori di ricerca delle affi-

liate estere sono utili per meglio utilizzare le competenze tecnologiche delle industrie domestiche.

Zanfei (2000) estende questa analisi considerando il ruolo per le imprese multinazionali delle imprese fornitrici presenti nei paesi di residenza delle controllate. In questo contesto, le affiliate estere hanno un ruolo essenziale come veicoli attivi per accelerare l'accesso della multinazionale a conoscenze e competenze esterne. Secondo una prospettiva simile, Blanc e Sierra (1999) enfatizzano la motivazione di acquisire nuove conoscenze come un fattore determinante della decisione dell'impresa di decentralizzare le proprie attività di ricerca. Il loro approccio differisce dai precedenti contributi in quanto introduce un più generale quadro di analisi che considera sia la vicinanza esterna che quella interna nella determinazione dei comportamenti delle multinazionali. Il concetto di vicinanza esterna e interna è basato sull'approccio sviluppato da Loasby (1996) e sull'analisi delle differenti tipologie di apprendimento sviluppata da Lundvall (1996). La vicinanza esterna si riferisce all'attitudine delle multinazionali di acquisire nuova conoscenza da fonti esterne attraverso l'interazione con altre imprese, istituzioni e specifiche località industriali. Al contrario la vicinanza interna riguarda il bisogno dell'impresa multinazionale di gestire direttamente e controllare specifiche funzioni aziendali rafforzando le relazioni interne.

Blanc e Sierra (1999), sostanzialmente si discostano dall'approccio tradizionale di internalizzazione che caratterizza la teoria tradizionale dell'impresa multinazionale e forniscono un approccio più dinamico e flessibile. In questo approccio la scelta di internalizzazione è strettamente connessa alla gestione di una vasta gamma di rapporti interni che possono migliorare la capacità delle imprese multinazionali, considerata come una organizzazione complessa, per aumentare il suo bagaglio di conoscenze. Nella stessa

prospettiva, la vicinanza esterna non si riferisce semplicemente alla prossimità geografica o ai legami con imprese esterne, ma implica un effettivo coinvolgimento delle affiliate estere in una rete e l'apprendimento di nuove conoscenze attraverso un processo di interazione con le imprese domestiche.

Infine, Blanc e Sierra (1999), riconsiderano la tradizionale dicotomia tra internalizzazione ed esternalizzazione delle risorse che caratterizza la tradizionale teoria delle imprese multinazionali. In effetti, la vicinanza interna e esterna non sono considerate da questi due autori come due distinte vie, ma piuttosto come modalità complementari per accedere e controllare differenti fonti di conoscenza.

Gassman e Von Zedwitz (1999) si concentrano sull'evoluzione delle attività delle imprese multinazionali verso reti integrate di ricerca e sviluppo. In particolare, prevedono un'evoluzione del dipartimento centrale di ricerca e sviluppo in unità interdipendenti che sono strettamente connesse da meccanicismi di coordinamento flessibili. Da questo punto di vista le unità estere di ricerca e sviluppo assumono un ruolo strategico per tutto il gruppo. Tali unità godono di un alto grado di autonomia e svolgono ruoli di spicco nella creazione di nuova conoscenza attraverso la loro vasta rete esterna.

Questi contributi sono in linea con i recenti sviluppi nella teoria dell'innovazione e della conoscenza, come ad esempio quelli sviluppati da Archibugi e Michie (1995). In particolare, Fosfuri e Motta (1999) e Siotis (1999) hanno introdotto l'acquisizione di nuove conoscenze o competenze (*knowledge sourcing*) nei modelli teorici per l'analisi degli investimenti diretti esteri quale motivazione rilevante per le scelte di realizzare un investimento diretto estero.

Gli studi empirici sugli investimenti diretti esteri finalizzati all'acquisizione di nuove conoscenze tecnologiche (*technology sourcing*) sono molto limitati per via della diffi-

coltà di distinguere questa specifica motivazione all'interno del totale dei flussi. Si sono occupati di questo aspetto Chang e Kogut (1991), Neven e Siotis (1996) e Driffield e Love (2003) senza però ottenere risultati completamente soddisfacenti.

La crescente decentralizzazione internazionale delle attività di R&S insieme alla crescente rilevanza della ricerca di nuova conoscenza (*knowledge seeking*) come una delle principali determinanti del comportamento delle multinazionali, solleva il problema del modello organizzativo più idoneo per acquisire conoscenza da fonti esterne (Narula, 2003). Come è ormai noto, gli FDI rappresentano la migliore soluzione nel caso in cui la determinante principale sia la volontà di applicare nel paese ospite le conoscenze in R&S della casa madre (*home-base-exploiting*). In questo caso l'investimento migliore è la creazione di una nuova impresa (*greenfield investments*). Al contrario nel caso in cui si voglia acquisire nuova conoscenza e trasferirla alla casa madre (*home-base augmenting*) sorgono ulteriori problemi. La possibilità di acquisire nuova conoscenza dall'esterno rappresenta un rischio. Inoltre, la natura pubblica della conoscenza solleva il problema della sua appropriabilità attraverso un FDI, specialmente nel caso in cui la conoscenza esterna non è specifica dell'impresa. L'acquisizione di nuove conoscenze richiede collaborazione e interazione con le imprese domestiche che potrebbero contrastare l'ingresso della multinazionale attraverso imprese controllate. Queste motivazioni hanno portato le imprese multinazionali ad adottare modelli di organizzazione più flessibili, come ad esempio le *joint venture* o gli accordi *non equity*, al fine di definire un equilibrio tra i vantaggi che derivano dall'acquisizione di nuove conoscenze dall'esterno e i costi di un coinvolgimento attivo nelle attività estere.

Alcuni contributi enfatizzano i vantaggi delle *joint venture* e degli accordi *non equity* rispetto agli investimenti diretti esteri in termini di un più contenuto impegno finanzia-

rio e di condivisione dei rischi. Hagedoorn e Sadowski (1999) illustrano che le alleanze vengono utilizzate come precursori per ridurre i rischi e i costi degli investimenti esteri. Narula (1999) sottolinea che la crescente incertezza sul mercato dei prodotti finali e gli alti costi delle tecnologie d'avanguardia inducono le imprese ad intraprendere alleanze al fine di condividere i costi e i rischi. Altri contributi sottolineano che le *joint venture* e gli accordi *non equity* sono il canale preferenziale per intraprendere rapporti di collaborazione con le imprese estere e per gli scambi di conoscenza. Kogut (1988) sottolinea che le *joint venture* possono rappresentare un importante canale di arricchimento per l'impresa soprattutto in un contesto di elevata incertezza e di conoscenze tecnologiche in rapido mutamento.

Allo stesso modo, Castellani e Zanfei (2002), analizzando le principali imprese del settore elettronico residenti in Europa e negli Stati Uniti, evidenziano il positivo impatto che hanno gli accordi di collaborazione sulle imprese multinazionali. Questa evidenza empirica è in contrasto con la teoria dei costi di transizione, mentre è coerente con la letteratura della conoscenza e dell'apprendimento, dove la cooperazione rappresenta il modo migliore per condividere o apprendere nuove tecnologie. Cantwell e Santangelo (1999) estendono ulteriormente questa analisi sottolineando la rilevanza degli accordi *non equity* tra imprese estere e domestiche nella produzione e nello sviluppo di nuovi prodotti.

Jiatao e Shenkar (1999) forniscono ulteriori evidenze empiriche rispetto alle *joint venture* in Cina. Dai loro studi è emerso che gli investitori esteri investono nelle *joint venture* per cercare una conoscenza complementare nei partners domestici, questa è la via migliore per sfruttare i vantaggi della loro specifica conoscenza.

La crescente rilevanza di forme alternative per l'ingresso nei mercati esteri e per migliorare gli scambi di conoscenza con le imprese domestiche ha sollevato molti dubbi sulla possibilità di individuare nuovi modelli di comportamento delle imprese multinazionali attraverso l'esclusivo monitoraggio degli investimenti diretti esteri. Ad esempio, le *joint venture* e gli accordi *non equity* sembrano essere più idonei nel rilevare le motivazioni che spingono le imprese multinazionali alla ricerca di nuove conoscenze (*knowledge seeking*) rispetto agli investimenti diretti esteri.

In una recente revisione critica del suo lavoro, Dunning (2001), ha cercato di riconciliare i recenti sviluppi della letteratura sulle multinazionali con il suo paradigma eclettico. Secondo Dunning l'evoluzione delle attività delle imprese multinazionali da strategie di *asset-exploiting* a strategie di *asset-seeking* non è sostanzialmente in contraddizione con le assunzioni sui vantaggi di tipo proprietario che si trovano al centro della tradizionale teoria delle multinazionali. Secondo il punto di vista di Dunning, i vantaggi competitivi che le affiliate estere hanno rispetto alle imprese domestiche sono dovuti non solo allo sfruttamento di attività interne, ma anche all'abilità di coordinare queste attività con altre rilevanti attività esterne. Quest'ultima caratteristica non è in contrasto con i comportamenti di ricerca (*asset-seeking*) dato che l'essere impresa multinazionale rappresenta di per sé una forma di vantaggio di tipo proprietario.

Ulteriori approfondimenti sull'evoluzione del comportamento delle imprese multinazionali sono presenti anche nei lavori di economisti internazionali, quali Markusen (1995). Nel quadro generale del modello dell'equilibrio generale degli scambi commerciali, Markusen (1995) introduce un nuovo modello in cui le multinazionali presentano persistenti vantaggi rispetto alle imprese domestiche, basati su una conoscenza superiore. In particolare, Markusen (1995) considera il capitale conoscenza molto più rilevante

rispetto al capitale fisico per promuovere gli FDI. Ciò è dovuto al fatto che la conoscenza può essere trasferita da un paese all'altro molto più facilmente e la conoscenza basata su interne economie di scala può essere sfruttata più efficacemente. Nonostante che il modello di Markusen non faccia esplicito riferimento all'acquisizione di nuove conoscenze (*knowledge sourcing*), esso fornisce una sostanziale evidenza teorica a sostegno dell'esistenza di rilevanti flussi di FDI sia in entrata che in uscita tra paesi avanzati (UNCTAD, 2005).

L'evoluzione dei comportamenti delle imprese multinazionali, con particolare riguardo alla creazione di nuove conoscenze, ha determinato un radicale riesame del paradigma teorico dominante, basato sulla superiorità tecnologica del paese di origine dell'impresa multinazionale e sul ruolo degli investimenti diretti esteri come "vettori" unidirezionali per il trasferimento di nuove conoscenze tecnologiche e competenze manageriali. Ne consegue che il ruolo delle multinazionali per lo sviluppo economico del paese ospitante risulta più incerto mentre l'efficacia delle politiche di attrazione di nuovi investimenti è posta in discussione.

Alcuni contributi recentemente emersi in letteratura hanno posto le basi per una visione più complessa ed al contempo "selettiva" del ruolo delle imprese multinazionali per lo sviluppo economico del paese ospitante. Kogut e Zander (2003) hanno gettato le basi di un nuovo approccio teorico per l'analisi dei comportamenti delle imprese multinazionali. Questo approccio si basa sulla teoria evolutiva dell'impresa introdotta da Nelson e Winter (1982), nella misura in cui l'impresa multinazionale è considerata una comunità sociale specializzata nella creazione e nel trasferimento internazionale della conoscenza. In contrasto con i precedenti approcci che enfatizzano i fallimenti del mercato e i costi di transazione come le motivazioni dominanti nell'internalizzazione della pro-

duzione, gli FDI sono considerati il modo più appropriato per sfruttare la capacità superiore delle multinazionali nel creare e trasmettere conoscenza. Inoltre, essi forniscono alcune evidenze empiriche su questo punto, mostrando che la complessità e il basso livello codificato della conoscenza influiscono pesantemente sulla scelta di una multinazionale di effettuare un FDI. Questo approccio evolutivo sembra fornire una nuova e interessante prospettiva per l'analisi dei comportamenti delle imprese multinazionali, inoltre è di particolare interesse in quanto considera le multinazionali come una complessa organizzazione economica, spiegando gli FDI come il risultato di una scelta organizzativa ragionata piuttosto che semplicemente un'opportunità di internazionalizzazione rispetto alle transazioni di mercato o agli accordi sterna.

Un'altra prospettiva interessante per l'analisi dei comportamenti delle imprese multinazionali riguarda il concetto di *embeddedness* e cioè il radicamento delle attività economiche nella società. Sally (1994) riprende questo concetto rispetto alla teoria delle imprese multinazionali. Secondo Sally le azioni delle multinazionali sono un'interfaccia tra i mercati globali e le attività locali, quest'ultime possono essere profondamente radicate nell'economia domestica dove l'impresa multinazionale opera. Wade (1996) sottolinea il fatto che le affiliate estere sono lontane dall'essere perfettamente senza alcun vincolo con la realtà locale (*footloose*) a meno che non sono coinvolte in molte attività di *routine*. In particolare, l'uscita della multinazionale dall'economia che la ospita interessa una vasta gamma di costi materiali e immateriali. Questi ultimi includono la reputazione e i costi relativi all'accumulazione di conoscenza nell'economia ospite attraverso le attività di apprendimento. Dicken *et al.* (1994) evidenziano gli aspetti socio-economici dell'*embeddedness*, e rilevano che i comportamenti radicati dell'affiliata estera aumentano non solo i potenziali benefici ma anche i costi di transazione per

l'impresa multinazionale. Di conseguenza, le motivazioni che sono dietro un FDI, ad esempio la ricerca di nuove risorse piuttosto che la ricerca di maggiore efficienza, hanno un ruolo fondamentale. Phelps (2000) mostra che il radicamento nella realtà locale della multinazionale non è semplicemente il risultato dell'obiettivo del comportamento della multinazionale, ma è il risultato di un processo congiunto in cui le istituzioni regionali e locali svolgono un ruolo significativo nella costruzione di legami rilevanti tra le affiliate estere e l'economia locale.

Il grado di radicamento locale o regionale della multinazionale può incidere significativamente nelle scelte strategiche di investimento diretto estero. In particolare, le affiliate estere radicate nel contesto locale dovrebbero essere maggiormente persistenti rispetto a quelle non radicate. Inoltre, le affiliate estere radicate dovrebbero essere molto più coinvolte in rapporti di cooperazione duraturi con le imprese domestiche. Per esempio, Crone e Roper (2001) mostrano che l'entità delle esternalità positive prodotte dagli FDI (comunemente definite in letteratura con il termine *spillovers*) dipendono dalla forza dei legami a monte con i fornitori locali. Gereffi (1989, 1994) mostra che la maggior parte degli FDI nei paesi in via di sviluppo presentano uno scarso grado di radicamento, in quanto sono esclusivamente finalizzati allo sfruttamento del basso costo del lavoro. In questo caso, gli FDI molto probabilmente realizzano delle economie chiuse con un limitato impatto sull'economia domestica. Christerson (2000) fornisce alcune evidenze empiriche sul fatto che gli FDI radicati nel contesto locale cinese sono più propensi a generare *spillovers* rispetto a quelli non radicati. Tuttavia, questi risultati possono essere influenzati dal fatto che nei cosiddetti FDI radicati possono essere presenti a priori legami culturali ed etnici tra il paese di origine dell'investitore e il paese in cui viene fatto l'FDI.

Il radicamento locale può anche essere considerato come un fattore per mitigare i fallimenti strategici. In effetti, come sottolineano Cowling e Sudgen (1999), l'intrinseca natura senza vincoli delle multinazionali induce instabilità nel settore manifatturiero dell'economia ospite attraverso una costante minaccia di uscita dal mercato. Su questa linea, Phelps e Waley (2004) mostrano che il radicamento locale delle multinazionali come i forti legami con l'economia locale e le istituzioni politiche può accrescere significativamente il potere di contrattazione delle affiliate estere a favore del sistema decisionale centralizzato della casa madre. Tuttavia, gli stessi autori riconoscono che una forte asimmetria caratterizza il potere decisionale a favore della casa madre. Inoltre, un potere locale radicato difficilmente può essere esportato altrove.

D'Cruz e Rugman (1997) hanno contribuito al dibattito sui comportamenti delle multinazionali introducendo il concetto di impresa ammiraglia (*flagship firm*). Un'impresa ammiraglia è una multinazionale che agisce come vertice di una rete di *business*. Questa rete include i principali fornitori, i principali clienti, una selezione dei concorrenti e le istituzioni. Benché l'impresa ammiraglia sia incline a rafforzare la propria posizione di *leadership* dentro e fuori la rete, comunque incoraggia lo sviluppo di relazioni di collaborazione e promuove la fiducia tra i membri della rete. L'approccio proposto da D'Cruz e Rugman (1997) è in linea con i recenti sviluppi sulla teoria delle imprese, come ad esempio l'approccio sulla rete introdotto da Hakanson (1987). In particolare, questo approccio estende la teoria delle multinazionali nella misura in cui la rete è considerata una scelta alternativa tra l'internalizzazione e le transazioni tra soggetti indipendenti (*arm-length*) che non hanno relazioni l'uno con l'altro. D'Cruz e Rugman (1997) sottolineano che le multinazionali scelgono di creare una rete di *business*, come alternativa all'internalizzazione attraverso gli FDI, solo quando riescono a trovare *partner-*

ship di successo. In particolare, i costi di *governance* associati agli FDI sono comparati ai costi di gestione di una rete di *business*. Rugman e Verbeke (2003a) tentano di conciliare i recenti sviluppi della letteratura manageriale con il tradizionale approccio dell'internalizzazione nella teoria delle multinazionali estendendo quest'ultimo quadro teorico con l'inclusione forme più complesse della *governance* delle multinazionali.

I contributi sopra esposti inducono ad adottare una maggior cautela nel considerare a priori ed in termini indiscriminati i benefici per il paese ospitante di un investimento diretto estero. In particolare, le motivazioni dell'investimento diretto estero, ma ancor più le modalità di interazione tra impresa multinazionale e altre imprese o istituzioni locali, svolgono un ruolo discriminante nella valutazione dell'effetto potenzialmente positivo o negativo di un investimento diretto estero.

Non mancano, anche nel più recente periodo, contributi critici rispetto al ruolo delle imprese multinazionali per lo sviluppo economico del paese ospitante. Cowling e Tomlinson (2005) e Sugden e Wilson (2005) hanno recentemente ribadito alcuni aspetti problematici del ruolo delle multinazionali riconnettendosi con il contributo seminale di Hymer (1970). In particolare, Cowling e Tomlinson (2005), attingendo ad una serie di teorie ed evidenze, mettono in evidenza come, la globalizzazione da una parte e il "potere corporativo" delle imprese multinazionali dall'altro, interagiscono tra loro e riescono a modellare la natura della moderna economia di mercato. Gli autori si concentrano sull'affermarsi delle grandi imprese multinazionali e sulle strutture di mercato che si sono concentrate nei paesi industrializzati che a loro volta, tramite il processo di globalizzazione, si sono estese al resto del mondo. La struttura organizzativa delle imprese multinazionali si basa su un solo centro strategico decisionale controllato da un'élite gerarchica aziendale, questa struttura organizzativa è la base del potere corporativo. Le im-

prese multinazionali aspirano al raggiungimento di alti profitti a livello nazionale e internazionale attraverso il controllo strategico di alcuni fattori chiave come la produzione, l'occupazione e gli investimenti. A livello nazionale e globale la crescita del loro potere ha pesanti implicazioni nei rapporti con i governi locali e all'interno del mercato del lavoro. Gli autori concludo affermando che il corrente processo di globalizzazione e la conseguente concentrazione del potere corporativo delle multinazionali hanno contribuito ad una serie di fallimenti strategici nell'economia mondiale, in cui le decisioni strategiche sono prese dalle gerarchie aziendali delle multinazionali i cui interessi sono in conflitto con l'interesse comune. Molti paesi hanno dato un ruolo di primo piano alle multinazionali nella costruzione della loro economia e nel loro sviluppo politico e sociale, creando così un conflitto tra gli interessi delle imprese e il benessere generale della società. Con l'affermarsi del processo di globalizzazione e il manifestarsi degli effetti della concentrazione del potere corporativo, il malcontento pubblico è cresciuto notevolmente manifestandosi attraverso i movimenti antiglobalizzazione. D'altro canto, alcune multinazionali temendo la pubblicità negativa hanno ridefinito i loro valori etici e si sono impegnate nella sponsorizzazione di progetti a sfondo sociale. Tuttavia, nonostante siano stati fatti dei passi in avanti verso l'affermarsi della responsabilità sociale delle imprese multinazionali ancora si è molto lontani dall'invertire l'attuale forma del processo di globalizzazione.

Sugden e Wilson (2005) si inseriscono nella dialettica tra neoliberalismo e antiglobalizzazione. È un luogo comune che l'economia mondiale ha subito profondi cambiamenti a causa dell'affermarsi dei processi di globalizzazione, favoriti dallo sviluppo di nuove tecnologie. Tuttavia, il dibattito sugli effetti della globalizzazione sull'economia mondiale si è focalizzato su due posizioni contrastanti da una parte i sostenitori del libe-

ro mercato senza vincoli normativi e statali (Friedman, 2000 e Stiglitz, 2002) che favorisce una maggiore integrazione tra i paesi, la crescita degli scambi commerciali e la creazione di maggiore benessere. Dall'altra coloro i quali hanno assunto posizioni anti-globalizzazione che si legano alla visione critica espressa da Hymer (1970) nei confronti della globalizzazione e delle imprese multinazionali. Hymer, infatti, aveva parlato di un regime imposto dalle multinazionali americane che tendevano a centralizzare il potere decisionale nei paesi avanzati e di limitare al resto del mondo bassi livelli di attività e di profitto. Ciò che ha intuito Hymer si è realizzato nella misura in cui si è affermata una distribuzione ineguale delle attività economiche sostenuta dalle imprese multinazionali (Klein, 2000).

Secondo Sugden e Wilson (2005) la dialettica tra neoliberismo e antiglobalizzazione può essere visto come un prolungamento storico del dibattito che ha caratterizzato il capitalismo. Come ci sono diverse forme di capitalismo allo stesso modo ci sono diverse forme di globalizzazione. Partendo da questo presupposto è possibile trovare un punto di incontro tra le varie tesi. Sugden e Wilson, ispirandosi ad Hymer, sviluppano un approccio basato sul potere decisionale e strategico. Alla base della globalizzazione economica vi è un processo strategico nel quale le nuove tecnologie e le nuove geografie implicano la possibilità di decisioni strategiche che portano ad alterazioni nelle relazioni economiche, politiche, sociali e culturali. Attraverso l'analisi della *governance* dei sistemi e dei processi economici è possibile capire le diverse forme di globalizzazione. Secondo questo punto di vista le correnti neoliberali e antiglobalizzazione si basano su diverse strutture di *governance* con differenti implicazioni nelle interazioni tra da un lato istituzioni locali, comunità e cultura, dall'altro istituzioni globali, corporazioni transazionali e mercati. La prospettiva di realizzare una globalizzazione democratica dipen-

de dall'apprendimento e nel contempo dallo sviluppo di una maggiore democratizzazione in specifiche parti dell'economia mondiale. Sugden e Wilson (2005) distinguono due forme di globalizzazione da una parte i processi di globalizzazione elitari, finalizzati a soddisfare l'interesse esclusivo delle imprese multinazionali, dall'altro la globalizzazione democratica finalizzata a soddisfare gli interessi comuni. Secondo gli autori piuttosto che concentrarsi sul dibattito se la globalizzazione è giusta o meno bisognerebbe concentrarsi su come la globalizzazione potrebbe generare nuove prospettive per lo sviluppo economico attraverso un'equa distribuzione del potere strategico tra tutti gli attori del sistema economico e non la sola concentrazione nelle mani delle grandi imprese multinazionali.

CAPITOLO 2

MULTINAZIONALI E MERCATO DEL LAVORO

2.1. Premessa

Questo capitolo realizza una rassegna della letteratura teorica ed empirica nazionale ed internazionale sugli effetti prodotti dalle imprese multinazionali sul mercato del lavoro del paese in cui gli investimenti diretti esteri sono localizzati. In particolare, verranno approfonditi gli effetti prodotti su occupazione, salari e capitale umano. Il capitolo, riporta inoltre una sintesi dei principali contributi che focalizzano l'attenzione sul ruolo delle imprese multinazionali rispetto al sistema delle relazioni industriali. Infatti, il progressivo processo di multinazionalizzazione, ha inevitabilmente posto in primo piano le tematiche attinenti all'internazionalizzazione dei rapporti di lavoro e delle relazioni industriali. Inoltre, sono illustrate le azioni adottate a livello internazionale per limitare l'eccessivo potere delle imprese multinazionali tramite l'adozione di accordi e regolamenti transnazionali.

2.2. Gli effetti delle multinazionali estere sul mercato del lavoro nazionale

Esiste un'ampia e consolidata letteratura internazionale, sia di tipo teorico che applicato, sugli effetti prodotti dalle imprese multinazionali estere sul mercato del lavoro domestico o nazionale, ossia sul mercato del lavoro del paese che ospita gli investimenti diretti esteri.

Il presente paragrafo si concentra sugli effetti prodotti dalla presenza di imprese multinazionali estere sul mercato del lavoro distinguendo i seguenti "canali" di realizzazione: occupazione, salari e capitale umano. Prima di procedere ad un esame approfondito

di ciascuno di questi elementi è importante introdurre alcune differenziazioni sul piano concettuale e della coerenza e completezza tra analisi teoriche e studi empirici.

La prima rilevante distinzione di carattere generale riguarda la distinzione tra effetti “diretti” ed “indiretti”, a seconda che la presenza della multinazionale estera influenzi direttamente oppure indirettamente le imprese e gli altri attori domestici. Gli effetti diretti sono circoscritti e più facilmente identificabili (anche se non sempre altrettanto facilmente misurabili): nel caso di una iniziativa di tipo *greenfield* questi sono relativi al trasferimento netto di capitali nel paese ospite, alla creazione *ex novo* di capacità produttiva e dunque di posti di lavoro, al trasferimento di pratiche organizzative e *skill* manageriali superiori (Barba Navaretti e Venables, 2004). Qualora l’iniziativa di investimento estero sia di tipo *merger e acquisition (M&A)*, cioè l’impresa multinazionale acquisisce un’impresa domestica già operante sul mercato, l’impatto diretto è più complesso da definire, ma risulta comunque circoscritto nell’ambito dei confini dell’impresa obiettivo dell’investimento. Diversi studi empirici hanno mostrato che, se è vero che nel breve termine gli effetti sono più incerti a causa di possibili ristrutturazioni e conseguenti tagli occupazionali, nel medio termine si verificano in generale incrementi nella produttività e nella forza lavoro (Piscitello e Rabbiosi, 2005).

Al contrario, gli effetti indiretti prevedono una casistica molto più ampia e sono di più complessa definizione. Il punto di partenza consiste nel riconoscere la presenza di esternalità (il termine utilizzato in letteratura è *spillovers*) indotte dalla presenza delle imprese multinazionali e trasmesse in modo più o meno diffuso alle altre imprese e agli attori locali. Gli *spillovers* si propagano nel contesto ospite tramite l’agire di meccanismi che vanno dall’imitazione dei concorrenti più efficienti, allo stimolo competitivo che innesca la ricerca di miglioramenti di efficienza, alla mobilità dei lavoratori e agli

spinoff, alla creazione di relazioni (*linkages*) di tipo orizzontale e verticale da parte delle imprese multinazionali estere con gli attori locali ed altre forme di cooperazione tra imprese.

Una seconda e rilevante annotazione generale riguarda la presenza di un *gap* rilevante tra analisi teoriche e studi empirici. Mentre i contributi teorici hanno analizzato il problema in modo completo ed articolato, gli studi empirici non sono ancora riusciti a trarne evidenze empiriche definitive. Huttunen (2007) sostiene che gli studi empirici sugli effetti delle acquisizioni estere sull'occupazione sono meno numerosi rispetto agli effetti sui salari e sul capitale umano e, inoltre, i risultati sono meno chiari. Similmente, Barba Navaretti *et al.* (2003), sottolineano che mentre le relazioni tra controllo estero e salari sono state studiate ampiamente, al contrario vi è un numero limitato di ricerche empiriche che si sono concentrate sugli effetti degli FDI sulla domanda di lavoro. Abraham *et al.* (2009) sostengono che nonostante l'ampia letteratura disponibile sugli effetti degli FDI su salari e occupazione, i risultati ottenuti sul piano empirico non sono sempre soddisfacenti, soprattutto per quanto riguarda l'Europa. Questi autori sostengono che questo è in parte dovuto alla maggiore rigidità del mercato del lavoro europeo.

2.2.1. *Effetti sull'occupazione*

Riguardo agli effetti prodotti dalla presenza di multinazionali estere sull'occupazione del paese ospite, la letteratura fornisce segnali piuttosto controversi. Da un lato ci sono contributi che enfatizzano il ruolo delle multinazionali estere come imprese capaci di creare nuova occupazione o di aumentare l'occupazione già esistente. D'altro esistono contributi che, invece, pongono l'attenzione sul pericolo rappresentato dalle multinazionali come possibili fonti di instabilità dell'occupazione.

I risultati empirici finora ottenuti sono piuttosto concordi nel ritenere che gli effetti diretti sono prevalentemente positivi, in considerazione anche del fatto che l'occupazione nazionale risente positivamente anche dei *linkages* verticali instaurati dalla multinazionale estera con i fornitori locali che registrano aumenti della domanda di input specializzati e dunque della necessaria forza lavoro. Quindi, l'analisi della capacità complessiva di creazione diretta di lavoro per opera delle multinazionali può essere compiuta secondo due direttrici. La prima corrisponde ai posti di lavoro creati all'interno delle affiliate delle multinazionali. La seconda a quelli che emergono nel tessuto industriale del paese ospite a seguito dell'ingresso di una multinazionale, quindi a quei lavoratori non direttamente retribuiti dalla multinazionale.

Più complessa è la valutazione degli effetti indiretti e l'impatto complessivo nel medio-lungo periodo sull'occupazione nazionale. Girma (2005) in un'analisi empirica sulle acquisizioni estere delle imprese manifatturiere nel Regno Unito cerca di individuare gli effetti complessivi sull'occupazione. L'autore parte dalla considerazione che le acquisizioni estere delle imprese inglesi sono considerate come un importante veicolo per salvaguardare i posti di lavoro delle imprese domestiche. Proprio per questo motivo le politiche del governo inglese hanno favorito tali acquisizioni. Nonostante l'elevata rilevanza dell'argomento, secondo l'autore, la letteratura si è maggiormente concentrata sugli effetti sull'occupazione nel paese di origine. Questo maggiore interesse è motivato dalla paura che gli investimenti esteri abbiano un effetto negativo sull'occupazione del paese di origine, ma ciò non giustifica il minore interesse degli economisti nei confronti degli effetti sul paese ospite. Secondo Girma (2005) la maggiore efficienza delle multinazionali estere provoca sull'occupazione del paese ospitante sia effetti positivi che effetti negativi in quanto sono in grado di creare e di distruggere posti di lavoro nel breve

e nel medio periodo. In generale, però, sono maggiori gli effetti positivi in quanto le multinazionali estere nel contribuire a migliorare l'efficienza delle imprese domestiche contribuiscono alla loro sopravvivenza e di conseguenza alla salvaguardia dei posti di lavoro.

Tra i contributi che forniscono un supporto positivo al ruolo delle multinazionali come stimolo all'occupazione nazionale segnaliamo Young *et al.* (1988, 1994), Never e Siotis (1993) e Zhao (1995), i quali sostengono che la presenza di multinazionali estere aumenta la possibilità di impiego per i lavoratori locali. Arnold e Javorcik (2009) e, per l'Italia, Piscitello e Rabbiosi (2005), fanno parte del filone della letteratura che ha cercato di trovare una connessione tra *offshoring* e domanda di lavoro. Secondo questi autori le acquisizioni di imprese da parte di multinazionali estere hanno un effetto positivo sull'occupazione del paese estero. Inoltre, secondo Skaksen e Sorensen (2001) se i lavoratori sono complementari tra di loro possono solo trarre dei vantaggi dalla presenza di multinazionali estere. Anche Blecker (1996) sostiene che la presenza di FDI in un paese è di stimolo all'aumento della domanda di lavoro. Inoltre, secondo Driffield e Taylor (2000), le multinazionali estere, grazie ai salari più alti, attraggono molti lavoratori i quali a loro volta liberano posti di lavoro che possono essere occupati da altri lavoratori. Aitken e Harrison (1999), in uno studio empirico condotto sulle imprese manifatturiere venezuelane, dimostrano che le imprese a controllo estero sono maggiormente produttive rispetto a quelle domestiche, di conseguenza questi vantaggi produttivi favoriscono un aumento dell'occupazione.

Bandick e Karpaty (2011), in uno studio empirico su un panel di imprese manifatturiere a controllo estero residenti in Svezia dal 1993 al 2002, rilevano che la quota di occupazione da imputare alle imprese a controllo estero a partire dal 1990 è cresciuta in

modo rilevante fino a raggiungere nel 2002 il 40% del totale dell'occupazione del paese. Tale incremento è dovuto al fatto che la presenza di multinazionali estere in un paese favorisce la crescita di occupazione e soprattutto di manodopera qualificata. Secondo gli autori, l'effetto positivo sull'occupazione è dovuto principalmente all'acquisizione di nuove tecnologie che a sua volta favorisce il miglioramento dei rendimenti dell'impresa. Bandick e Hansson (2009), da un'analisi empirica sulle imprese residenti in Svezia rilevano che le acquisizioni estere hanno un effetto positivo sulla domanda di lavoro qualificata grazie alla loro maggiore conoscenza tecnologica.

Driffield e Hughes (2003) in uno studio sul Regno Unito evidenziano che la presenza di multinazionali estere ha favorito la creazione di nuovi posti di lavoro e che in assenza di investimenti esteri molto probabilmente non ci sarebbe stata. Driffield (1999) in uno studio sull'impatto delle multinazionali nel mercato del lavoro inglese sostiene che la presenza di investimenti esteri crea un effetto sostituzione tra addetti delle imprese a controllo estere e addetti delle imprese domestiche a scapito delle seconde. Infatti, nel breve periodo gli addetti delle imprese domestiche diminuiscono. Al contrario le imprese a controllo estero essendo più produttive e tecnologicamente più avanzate creano maggiori posti di lavoro. Secondo Buffie (1993) la presenza delle multinazionali estere aumenta la concorrenza nel mercato dei prodotti a scapito delle imprese domestiche e, di conseguenza, riduce l'occupazione nei settori domestici. Anche secondo Huttunen (2007) le imprese a controllo estere sono tecnologicamente più avanzate e la loro presenza in un paese porta ad un aumento della domanda di lavoro di personale qualificato. Da un'analisi sulle acquisizioni estere delle imprese finlandesi emerge che, in generale, negli impianti di proprietà straniera vi è stato un aumento di forza lavoro tra il 5% e il 22%.

Vi è un filone della letteratura che si è concentrato su un altro aspetto cioè sulla sostituibilità dei lavoratori della casa madre con quelli delle affiliate estere. Tra gli autori che hanno approfondito questo aspetto troviamo per gli Stati Uniti Brainard e Riker (1997), Harrison *et al.* (2007); per i paesi europei Braconier e Ekholm (2000), Cuyvers *et al.* (2005), Marin (2004), Konings e Murphy (2006), Becker *et al.* (2005), Mariotti *et al.* (2003). Brainard e Riker (1997), in un'analisi empirica condotta sulle multinazionali statunitensi dal 1983 al 1992 trovano un debole ma statisticamente significativo effetto sostituzione tra gli occupati della casa madre e quelli delle affiliate estere. Inoltre, dai loro risultati, emerge che l'effetto sostituzione è più forte tra le affiliate di una stessa multinazionale che risiedono in paesi a basso costo del lavoro. Desai *et al.* (2008) in un studio sulle multinazionali statunitensi nel periodo 1982-1999 trovano una relazione positiva e significativa tra la crescita dell'occupazione nelle affiliate estere e la crescita dell'occupazione della casa madre. Sempre in un'analisi empirica sugli Stati Uniti Harrison *et al.* 2007, utilizzando dati a livello di impresa per il settore manifatturiero nel periodo 1977-1999, rilevano che gli occupati delle multinazionali statunitensi nella casa madre e nelle affiliate residenti in paesi ad alto reddito sono complementari. Al contrario, gli occupati della casa madre e gli occupati delle affiliate residenti in paesi a basso reddito sono sostitutivi. Gli effetti di sostituzione sono più evidenti in alcuni settori come l'elettronica e i mezzi di trasporto. Brainard e Riker (1997) Konings e Murphy (2001) mettono in evidenza una relazione di sostituibilità tra l'occupazione della casa madre e delle affiliate estere quando vengono effettuati investimenti verso paesi ad alta intensità di reddito.

Le analisi empiriche che si sono concentrate sulle multinazionali europee sono arrivate alle stesse conclusioni. Tra questi troviamo Marin (2004) e Becker *et al.* (2005) che

hanno rilevato un effetto sostituzione tra gli impiegati delle multinazionali tedesche e quelli delle loro affiliate residenti in Europa. In particolare, Becker *et al.* (2005) hanno condotto uno studio, usando dati sulle multinazionali tedesche e svedesi. Dal loro studio è emerso che nelle multinazionali gli impiegati delle affiliate tendono ad esser sostituiti da quelli della casa madre. Da un lavoro di Braconier e Ekholm (2000) sugli occupati delle multinazionali svedesi è emerso che i lavoratori impiegati nei paesi ad alto reddito nelle affiliate estere svedesi sono stati sostituiti dai lavoratori della casa madre, in quanto i lavoratori nelle affiliate residenti in vari paesi sono complementari.

Questi studi sono in contrasto con quelli di Konings e Murphy (2006), Murphy (2006), Pfaffermayr (2001), i quali dalle loro analisi empiriche sulle multinazionali europee non hanno trovato alcuna evidenza empirica sull'effetto sostituzione tra gli addetti della casa madre e delle affiliate estere. In un'analisi empirica condotta da Falk e Wolfmayr (2010) sulle multinazionali dei principali paesi europei dal 2000 al 2004, emerge che l'effetto sostituzione tra la casa madre e le affiliate estere è rilevante per le affiliate residenti nei paesi dell'est Europa dove i salari sono più bassi, mentre negli altri paesi europei è meno rilevante.

A fronte degli studi che forniscono, nel complesso, un positivo supporto al ruolo delle multinazionali estere per l'occupazione sul mercato nazionale, nonché evidenza di limitati effetti di sostituzione tra occupazione nella casa madre e occupazione delle sue affiliate estere, si riscontrano anche lavori più apertamente critici sul ruolo delle multinazionali. Secondo alcuni autori la maggiore presenza di multinazionali fa percepire ai lavoratori la propria posizione come meno stabile (Geishecker, 2006; Scheve e Slaughter, 2004). Dal punto di vista teorico tale percezione è dovuta al fatto che le imprese multinazionali possono spostare rapidamente la loro attività verso paesi con un

mercato del lavoro più flessibile (Feenstra, 2008; Cunat e Melitz, 2007; Rauch e Trindade, 2003). Inoltre, Rodrik (1997) sottolinea che le imprese multinazionali hanno una maggiore elasticità della domanda di lavoro e reagiscono quindi più rapidamente e incisivamente ad un dato *shock*, determinando quindi una maggiore volatilità dei posti di lavoro rispetto alle imprese domestiche. Analogamente, Fabbri *et al.* (2003) dimostrano che nel Regno Unito l'elasticità della domanda di lavoro per le imprese multinazionali è più alta rispetto alle imprese domestiche. Görg *et al.* (2006), in uno studio sulle imprese irlandesi, supportano la stessa tesi e, inoltre, dimostrano che l'elasticità della domanda di lavoro si riduce nel momento in cui ci sono dei legami con l'economia locale.

Al contrario, Buch e Lipponer (2010), in uno studio empirico sulle imprese tedesche, analizzano l'elasticità della domanda di lavoro trovano che non vi è differenza di comportamento tra imprese estere e domestiche di fronte agli *shocks* economici. Alcuni autori hanno analizzato l'impatto che ha l'integrazione internazionale sulla domanda di lavoro. Secondo Slaughter (2001) l'apertura ai mercati internazionali non ha un impatto significativo sull'elasticità della domanda di lavoro.

Una posizione più articolata sul tema è fornita da Barba Navaretti *et al.* (2003). Questi autori sottolineano che è abbastanza diffusa l'idea che le multinazionali estere rispetto alle imprese domestiche devono sostenere dei costi inferiori nella creazione e distruzione di posti di lavoro. Di conseguenza le multinazionali estere, di fronte ad uno *shock* riescono a regolare più velocemente la domanda di lavoro. Gli stessi autori sottolineano, inoltre, che a fronte di un aumento dei salari le imprese multinazionali riducono l'occupazione nel lungo termine e comunque in modo più ridotto rispetto alle imprese domestiche.

Janiak (2006) sottolinea che l'apertura ai mercati internazionali crea disoccupazione. Ciò è dovuto al fatto che le grandi imprese sono molto più efficienti e si espandono sul mercato causando il fallimento delle piccole imprese. Eero e Böckerman (2008), sottolineano che i M&A con un'impresa estera nel settore manifatturiero provocano un ridimensionamento dell'occupazione, mentre gli effetti per i M&A nei settori diversi da quello manifatturiero hanno sull'occupazione effetti negativi più contenuti. Secondo Felbermayr *et al.* (2007) la disoccupazione causata dalle multinazionali può diminuire solo nel momento in cui il costo di un posto vacante è minore rispetto alla produttività media di un'impresa. Invece, secondo Barba Navaretti e Falzoni (2004) i cambiamenti di salari dovuti alla presenza di multinazionali estere in un paese, non hanno alcun effetto sull'occupazione del paese ospite.

Hakkala *et al.* (2010) riprendono il filone della letteratura che considera i posti di lavoro delle imprese a controllo estero meno stabili rispetto a quelli delle imprese a controllo domestico. La loro analisi si è basata su un panel di imprese svedesi per gli anni 1990-2002. Secondo gli autori l'instabilità dell'occupazione all'interno delle imprese a controllo estero non riguarda tutti i lavoratori ma quelli mediamente qualificati. La causa di tale instabilità è stata individuata nella maggiore elasticità dei salari della categoria. Anche Holger e Strobl (2003) in un studio sulle imprese irlandesi, di fronte all'ipotesi che l'occupazione presso le imprese multinazionali è percepita come più instabile rispetto a quella delle imprese domestiche, afferma che i nuovi posti di lavoro creati dalle imprese a controllo estero sono più stabili rispetto a quelli delle imprese domestiche. Infatti, le imprese multinazionali possiedono maggiore conoscenza tecnologica che li porta ad investire maggiormente nella formazione del capitale umano, considerando i costi per adeguare la forza lavoro agli standard richiesti è naturale che un

posto di lavoro in un'impresa multinazionale sia molto più stabile. Inoltre, le imprese multinazionali in seguito ad una inversione di tendenza che porta ad una riduzione dell'occupazione, sono più veloci, rispetto alle imprese domestiche, nel recuperare la forza lavoro.

Dall'analisi empirica condotta da Holger e Strobl (2003) emerge che le decisioni prese in materia di occupazione da parte delle imprese multinazionali si basano su decisioni di lungo termine e, rispetto alle imprese domestiche, sono più propense a creare nuovi posti di lavoro. Riprendendo Hymer (1976) gli autori sottolineano che un'impresa multinazionale quando investe in un paese estero si trova in una posizione di svantaggio rispetto ad un'impresa domestica. Nel caso in cui non è in grado di superare questa posizione di svantaggio è più propensa a lasciare in paese in cui ha investito. D'altro canto la presenza di tali ostacoli stimola l'impresa multinazionale a pianificare attentamente l'investimento e le strategie di espansione in un orizzonte di lungo periodo. Inoltre, secondo gli autori le multinazionali estere, rispetto alle imprese domestiche, hanno maggiori competenze gestionali che li portano a prevedere i cambiamenti del mercato e a pianificare le risposte con largo anticipo, per questo motivo riescono ad evitare grossi stravolgimenti che porterebbero al licenziamento dei loro lavoratori.

In un'analisi empirica effettuata da McAleese e Counahan (1979) è emerso che le imprese multinazionali negli anni della recessione non si sono comportate in modo differente dalle imprese domestiche, inoltre finita la recessione la loro occupazione è cresciuta molto più velocemente rispetto a quella delle imprese domestiche. Holger e Strobl hanno effettuato la loro analisi sulle orme del lavoro di McAleese e Counahan (1979). Nella loro analisi empirica gli autori hanno dimostrato che, durante la recessione del 1979 in Irlanda, le imprese a controllo estero hanno ridotto più velocemente, rispetto

alle imprese domestiche, la loro forza lavoro. McAleese e Coughan possono essere considerati parte del filone della letteratura che si ispira a Hymer, che ha sempre avuto atteggiamenti molto critici nei confronti del comportamento delle multinazionali. In particolare, secondo questa corrente l'occupazione all'interno di grandi gruppi multinazionali è considerata meno stabile per via della natura *footlose*, cioè per via dell'estrema facilità con cui queste imprese spostano la loro produzione da un paese all'altro preoccupandosi esclusivamente dei loro profitti (Flamm, 1984; Cowling e Sugden, 1999).

Sempre tra coloro i quali hanno manifestato degli atteggiamenti critici nei confronti degli effetti sull'occupazione in seguito ad un FDI un filone della letteratura ha collegato gli effetti prodotti sull'occupazione con la composizione della forza lavoro. Tra questi troviamo Taylor e Driffield (2005) che sostengono che la presenza di multinazionali estere non ha alcun effetto sulla domanda di lavoratori altamente qualificati. Secondo Girma e Görg (2004), le acquisizioni di impresa da parte di multinazionali estere hanno provocato la diminuzione dell'occupazione di personale non qualificato, mentre il livello di occupazione del personale qualificato è rimasto inalterato. Lipsey e Sjöholm (2003) da uno studio sugli effetti delle acquisizioni estere in Indonesia, rilevano che la presenza estere ha causato una diminuzione di "colletti bianchi" e un aumento di "colletti blu". Almeida (2003), non trova nessun cambiamento significativo nella composizione della forza lavoro in seguito di acquisizioni estere delle imprese portoghesi. Huttunen (2007), sostiene che l'acquisizione di un'impresa da parte di una multinazionale estera produce un effetto negativo soprattutto sui lavoratori maggiormente qualificati.

Dall'analisi della letteratura e soprattutto dalle evidenze prodotte sul piano empirico non sembra emergere un quadro chiaro e coerente sugli effetti prodotti sull'occupazione nazionale dall'attività delle multinazionali estere. In particolare, gli studi presentati non

sembrano porre una adeguata attenzione al ruolo dei comportamenti delle imprese multinazionali rispetto alla capacità di generare direttamente o indirettamente occupazione. Non mancano, tuttavia, interessanti spunti di riflessione che sembrano ricondurre a comportamenti “*embedded*”, una attenuazione degli effetti negativi e un potenziale ampliamento degli effetti positivi.

2.2.2. Effetti sui salari

Per quanto riguarda gli effetti sui salari, la letteratura sembra convergere verso una valutazione del ruolo delle imprese multinazionali come elemento che favorisce la presenza di un differenziale positivo a favore delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale. Questa differenza a favore delle multinazionali estere è principalmente spiegata dalla necessità di attrarre manodopera altamente specializzata. La superiore produttività delle imprese a controllo estero consente, inoltre, di mantenere ed incrementare i salari rispetto a quanto offerto dalle imprese domestiche.

Le analisi empiriche si sono prodigate al fine di capire se tali superiori livelli di salario inducano *spillovers* positivi, nella forma di aumenti nel salario medio dell'intero paese e/o di simili incrementi anche nelle imprese domestiche, oppure negativi. Quest'ultimo caso si verifica se, ad esempio, le imprese estere drenano interamente la forza lavoro più qualificata, lasciando alle imprese domestiche soltanto i lavoratori meno qualificati.

Aitken *et al.* (1996) hanno dimostrato che in Messico e in Venezuela le multinazionali estere pagano salari più elevati rispetto alle imprese domestiche. Lipsey and Sjolholm (2003), in un'analisi empirica sulle imprese manifatturiere indonesiane rilevano che le imprese a controllo estero pagano, rispetto alle imprese domestiche, salari più elevati a prescindere dalle caratteristiche delle imprese come dimensione, settore di atti-

vità, localizzazione. Anche Huttunen (2007) da uno studio sulle imprese divenute a controllo estero sostiene che le acquisizioni estere hanno avuto un effetto positivo sui salari. Tuttavia, nel caso di specifiche imprese e determinate figure di lavoratori questo differenziale sembra scomparire. Te Velde e Morrisey (2003) da un'analisi su alcuni paesi africani concludono che i salari delle imprese estere sono più elevati.

La principale motivazione per cui le multinazionali pagano salari più alti rispetto alle imprese domestiche è riconducibile al fatto che le affiliate sono tecnologicamente più avanzate e più produttive (Cantwell, 1991; Davies and Lyons, 1991; Griffith and Simpson, 2001; Driffield and Taylor, 2001; Zeile 1998).

Doms e Jensen (1998) in un'analisi empirica sulle imprese manifatturiere evidenziano che le imprese a controllo estero sono più produttive e di conseguenza pagano salari più elevati. Driffield (1996) sostiene che quando una multinazionale estera comincia ad operare in un paese paga dei salari superiori alla media per via delle differenze di produttività rispetto alle imprese domestiche. Secondo Girma *et al.* (2001) tale differenziale è attribuibile alla produttività per il 5%. Barrell & Pain (1999) in uno studio sugli effetti degli FDI nel Regno Unito, rilevano che le imprese a controllo estero introducono nel paese ospite nuove conoscenze tecnologiche le quali portano ad una maggiore produttività e conseguentemente a salari più alti.

Girma e Gorg (2007) nei loro studi empirici confermano che il differenziale salariale è dovuto ad una più elevata produttività delle affiliate estere rispetto alle imprese domestiche (nel caso del Regno Unito le imprese a controllo estero sono più produttive rispetto alle imprese domestiche dell'8-15%), ciò è dovuto alla superiorità tecnologica. Driffield (1999) in uno studio sulle imprese a controllo estere dimostra che le multinazionali sono più produttive e pagano salari più elevati. Secondo Csengödi *et al.* (2008)

da uno studio sulle imprese ungheresi per gli anni 1999-2001, l'acquisizione di un'impresa da parte di una multinazionale estera nel lungo periodo favorisce l'incremento dei salari grazie ad una maggiore produttività. Inoltre, gli autori dimostrano che senza la presenza delle multinazionali estere i salari si sarebbero mantenuti su livelli più bassi. Conyon *et al.* (2002), in uno studio sulle imprese manifatturiere residenti nel Regno Unito dal 1989 al 1994, dimostrano che le fusioni tra imprese domestiche portano ad una diminuzione dei salari mentre le acquisizioni da parte di multinazionali estere hanno un effetto positivo sui salari. In particolare, dalle loro analisi emerge che le imprese a controllo estere pagano salari più alti del 3,4% rispetto ai salari delle imprese domestiche. Secondo gli autori tale differenza è da attribuire interamente al loro più alto livello di produttività. Anche secondo Eckel e Egger (2009) le multinazionali pagano salari più alti in quanto sono più produttive. Le evidenze empiriche fornite da Bhandari (2007), Bhandari (2006) e Borraz e Lopez-Cordova (2007) rilevano che la presenza di FDI ha una influenza positiva sui salari sia nei paesi in via di sviluppo che in quelli sviluppati. In particolare Görg e Greenaway (2004) sostengono che la presenza di imprese multinazionali favorisce l'aumento dei salari nel paese ospite grazie all'aumento della produttività. Inoltre, le imprese domestiche per poter competere con loro devono attirare i lavoratori adeguando i loro salari a quelli delle multinazionali.

Alcuni ricercatori hanno sostenuto che le imprese multinazionali pagano salari più alti in quanto i loro profitti sono maggiori rispetto alle imprese domestiche, tra questi segnaliamo Budd e Konings (2005); Te Velde e Morrissey (2003). Secondo Fosfuri *et al.* (2001) le multinazionali estere pagano salari più alti in quanto cercano di evitare lo spostamento della loro forza lavoro verso altre imprese.

Girma e Gorg (2007a) mettono in evidenza che le imprese inglesi acquisite da multinazionali americane pagano salari più elevati di quelle acquisite da multinazionali europee a causa del divario tecnologico tra Stati Uniti e paesi europei. Secondo Almeida (2007), in seguito ad uno studio effettuato sulle imprese portoghesi, i differenziali salariali sono spiegati non dal controllo estero, ma dallo status di multinazionale che gli permette di possedere maggiore progresso tecnologico e maggiore efficienza organizzativa. I salari tendono a salire quando un'impresa è acquisita da una multinazionale consolidata e non da una impresa estera che realizza il suo primo investimento. Secondo Katz e Murphy (1992), Lawrence e Slaughter (1993), Berman *et al.* (1994), Feenstra e Hanson (1997), Figini e Gorg (1999) e Machin *et al.* (1996) l'introduzione di nuove tecnologie da parte delle imprese multinazionali ha causato la crescita delle disuguaglianze salariali. Infatti, la domanda di lavoro si è spostata verso i lavoratori qualificati che a sua volta ha portato all'aumento dei loro salari.

Figini e Görg (1999), conducendo uno studio sulle imprese manifatturiere irlandesi tra il 1979 e il 1995, forniscono un quadro più dinamico e completo sulla relazione tra salari e FDI. Questi autori, partendo dall'ipotesi che l'introduzione di nuove tecnologie da parte delle imprese multinazionali porta ad un aumento della richiesta di lavoratori qualificati e conseguentemente ad un aumento dei differenziali salariali, hanno dimostrato che esiste nel tempo una relazione ad U rovesciata tra disuguaglianza salariale e presenza di multinazionali. La disuguaglianza salariale prima aumenta a favore delle affiliate estere e, una volta raggiunto il massimo, inizia a diminuire. Ciò è dovuto al fatto che in un primo momento l'introduzione di nuove tecnologie porta ad una crescita della domanda di lavoratori qualificati da parte delle multinazionali estere. Nel corso del tempo le imprese domestiche, imitando le imprese a controllo estero, acquisiscono nuo-

ve conoscenze tecnologiche che si traducono in aumenti della produttività tramite una maggiore qualificazione dei lavoratori e quindi dei salari. Quindi si ha nel medio-lungo periodo una diminuzione dei differenziali salariali. I risultati presentati da Figini e Görg (1999) sono in linea con le analisi empiriche condotte da Boyle e McCormack (1998), Machin *et al.* (1996) e Kearney (1997, 1998).

Un altro filone di studi si concentra sui differenziali salariali tra imprese domestiche ed affiliate estere come effetto della maggiore presenza in quest'ultime di lavoratori qualificati. Driffield e Girma (2003) partono dall'evidenza empirica che le multinazionali estere pagano salari più elevati delle imprese domestiche per mostrare che questo effetto positivo non è evidente sui salari dei lavoratori non qualificati che continuano a mantenersi bassi, soprattutto nelle regioni dove vi è una bassa mobilità dei lavoratori e un alto tasso di disoccupazione. Inoltre, i salari delle imprese domestiche sono influenzati positivamente dalla presenza di multinazionali estere. Secondo Driffield e Girma (2003), questo effetto è dovuto all'aumento della domanda di forza lavoro qualificata, di conseguenza le imprese domestiche per non perdere il personale qualificato aumentano i salari. Anche secondo Latreille e Manning (2000) la presenza di multinazionali estere ha delle ricadute positive sui salari delle imprese domestiche.

Secondo Bandick e Hansson (2009), le acquisizioni da parte di multinazionali estere porta ad una crescita della forza lavoro qualificata e di conseguenza ad un aumento dei salari di tale categoria. In particolare la manodopera qualificata all'interno di un'impresa multinazionale viene formata con accuratezza, di conseguenza per la casa madre sarebbe un danno se questi lavoratori si spostassero in altre imprese. Per tale motivo il salario del personale qualificato tende ad alzarsi. Secondo gli autori la crescita dei

salari è quindi dovuta alle preoccupazioni riguardo alla perdita del personale sul quale l'azienda ha investito in formazione.

Secondo Driffield e Taylor (2000) la presenza di multinazionali estere sul mercato del lavoro favorisce la crescita di disuguaglianze salariali in quanto aumenta la domanda di lavoratori qualificati. Taylor e Driffield (2004), in uno studio empirico condotto sulle imprese manifatturiere a controllo estero residenti nel Regno Unito evidenziano che l'aumento della loro presenza ha favorito la crescita delle disparità salariali rispetto alle imprese domestiche. L'origine di tale *gap* è dovuto alla maggiore presenza nelle controllate estere di personale di alto profilo. Sempre Taylor e Driffield (2006) evidenziano che dal 1984 al 1992 nel Regno Unito le imprese a controllo estero rispetto alle imprese domestiche hanno pagato, in media, salari più alti dell'11% per lavoratori non qualificati e del 9% per i lavoratori qualificati. Secondo gli autori vi è un'evidenza empirica sul fatto che la presenza di multinazionali estere hanno un effetto positivo sui salari dei lavoratori qualificati e non qualificati. Tuttavia, l'effetto positivo può riguardare maggiormente i lavoratori qualificati in quanto sono molto più mobili rispetto a quelli non qualificati e la loro conoscenza può essere trasferita ad altre imprese. Inoltre, i salari più elevati dei lavoratori qualificati hanno un effetto positivo sui lavoratori di pari livello delle imprese domestiche.

Lipsey e Sjbholm (2001) in un'analisi empirica sulle imprese indonesiane dimostrano che la presenza di multinazionali estere in un determinato settore favorisce l'aumento dei salari delle imprese domestiche nel medesimo settore. Secondo Görg *et al.* (2007), in uno studio empirico sulle imprese manifatturiere del Ghana, dimostrano che le imprese multinazionali pagano salari più alti rispetto alle imprese domestiche in quanto la loro forza di lavoro è maggiormente qualificata rispetto alle imprese domestiche. In parti-

colare, a parità di formazione l'aumento dei salari è maggiormente evidente nelle imprese estere rispetto alle imprese domestiche. Al contrario nelle imprese estere o nazionali in cui non viene fatta formazione l'aumento dei salari non avviene. Huttunen (2007) in uno studio empirico sulle imprese finlandesi per gli anni 1988-2001 dimostra che le acquisizioni estere hanno degli effetti positivi sui salari e che l'entità di tale aumento è positivamente correlata con la crescita del livello di istruzione della forza lavoro impiegata. Lo stesso autore sottolinea che la crescita dei salari non è immediata ma si verifica entro i tre anni dall'acquisizione. Ciò è dovuto al fatto che un'acquisizione comporta numerosi cambiamenti all'interno di un'impresa, di conseguenza l'attuazione della nuova organizzazione richiede del tempo. Inoltre, sempre Huttunen (2007) evidenzia che i lavoratori più istruiti hanno rendimenti maggiori dalla formazione rispetto ai lavoratori meno istruiti. Di conseguenza i salari dei lavoratori qualificati aumentano maggiormente rispetto a quelli dei lavoratori non qualificati. Bresnahan *et al.* (2002) sostengono che l'acquisizione di un'impresa da parte di una multinazionale estera presuppone una riorganizzazione interna e il trasferimento di nuove conoscenze. Tali cambiamenti sono alla base dell'aumento dei salari dei lavoratori qualificati in quanto sono necessarie persone qualificate per gestire le nuove informazioni e ridurre i costi di decentramento.

Un insieme di studi empirici si è focalizzato sulla crescita delle disparità salariali dovuta alla presenza di multinazionali estere nei paesi dell'Europa dell'est tra il 1990 e il 2002. Secondo Bhandari (2007) la presenza di multinazionali estere nelle economie di transizione ha avuto un impatto positivo sull'economia nazionale in quanto ha favorito l'aumento dei salari medi, ma nello stesso tempo è all'origine della disuguaglianza salariale. Infatti, anche se la loro presenza stimola la crescita economica di un paese nello stesso tempo favorisce la disparità salariale tra lavoratori qualificati e non qualificati.

Anche Falzoni *et al.* (2004), dimostrano che la presenza di FDI favorisce la crescita della disparità salariale tra lavoratori qualificati e non qualificati. Tali studi sono in linea con la precedente letteratura che sosteneva la crescita della disparità salariale come effetto della presenza di multinazionali estere (Feenstra e Hanson, 1997; Harrison e Hanson, 1999).

Esistono contributi che esprimono posizioni più scettiche circa l'effettivo ruolo delle multinazionali nella crescita salariale. Ad esempio Heyman *et al.* (2007) da un'analisi effettuata sulle imprese residenti in Portogallo indicano che non vi è evidenza empirica sul fatto che le imprese controllate da multinazionali estere pagano salari più elevati, i differenziali salariali sono spiegati dal fatto che le imprese multinazionali impiegano un maggior numero di lavoratori qualificati. Baldwin (1995) sostiene che la presenza di multinazionali estere non ha alcun effetto sui salari. Girma *et al.* (2001), hanno effettuato un'analisi empirica su un panel di imprese manifatturiere del Regno Unito per il 1991-1996 e non hanno trovato alcun effetto sui salari delle imprese domestiche ma solo una debole evidenza di un effetto negativo sulla crescita dei salari in generale. Al contrario Braun e Scheel (2007), analizzando le imprese residenti in Germania arrivano alla conclusione che i salari sono più alti soltanto perché aumentano i lavoratori più qualificati. Anche Lipsey e Sjöholm (2004), in un *case study* sull'Indonesia, hanno evidenziato che il differente livello dei salari tra imprese a controllo estero e domestiche dipende dai differenti gradi di istruzione della forza lavoro. Braun (2008) evidenzia che i differenziali salariali tra imprese domestiche e a controllo estero non sono così evidenti in quanto le multinazionali hanno un maggiore potere di trattativa con i governi locali e quindi non hanno bisogno di pagare salari più alti. Straume (2003) sostiene che gli FDI riducono i salari nei paesi sviluppati. Invece, Görg e Greenaway (2002) e Aitken *et al.*

(1996) dimostrano che la presenza estera non ha alcun effetto positivo sui salari delle imprese a controllo nazionale. Gli autori, infatti, hanno condotto un'analisi empirica sulle imprese manifatturiere venezuelane e hanno dimostrato che nei settori di attività economica in cui vi era una maggiore presenza di imprese a controllo estero i salari delle imprese domestiche tendono a rimanere bassi.

Secondo alcuni autori le analisi effettuate a livello di impresa possono distorcere i risultati perché non tengono conto dei cambiamenti nella composizione della forza lavoro a seguito di un'acquisizione. Spostando l'analisi a livello dei singoli lavoratori, invece, è possibile includere questo effetto distinguendo tra nuovi e vecchi impiegati e analizzando la differenza di salario di questi ultimi. Alcuni studi hanno utilizzato dati a livello di singolo lavoratore per analizzare l'impatto della proprietà estera sui singoli salari dei lavoratori già presenti nell'impresa al momento del cambio di proprietà. I risultati sono in contrasto con la visione tipica del fenomeno, suggerendo che le acquisizioni estere nei paesi già sviluppati hanno al massimo un piccolo effetto positivo e che questo effetto può essere addirittura negativo. Ad esempio Martins (2006), ha evidenziato come in Portogallo il premio del controllo estero sui salari non si realizza sui lavoratori già impiegati e può anche ridurre i salari individuali del 3% rispetto alle controparti domestiche. Secondo Heyman *et al.* (2007) le acquisizioni estere hanno un impatto negativo del -2% sui salari individuali. Altri studi invece mostrano come l'impatto sia piccolo, ma comunque positivo, in media dall'1% al 3%, tra questi segnaliamo Upward *et al.* (2007) secondo i quali per la Germania ovest le acquisizioni estere sono associate ad un aumento del 3% dello stipendio individuale mentre per la Germania dell'Est l'effetto è insignificante. Balsvik (2006) analizzando i dati sulla forza lavoro in Norvegia ha dimostrato che le acquisizioni estere hanno un piccolo impatto positivo del 3% sui salari individua-

li. La mobilità dei lavoratori dalle imprese domestiche a quelle estere aumenta i salari dell'8%. Secondo Malchow-Moller *et al.* (2007) le acquisizioni estere hanno un impatto positivo dell'1% sui salari individuali.

In conclusione si può affermare che a fronte di argomentazioni teoriche perlopiù favorevoli ad effetto positivo del controllo estero sui differenziali salariali, l'evidenza empirica finora disponibile risulta in parte contrastante e molto sensibile alle metodologie ed al livello di aggregazione dei dati utilizzati.

2.2.3. Effetti sul capitale umano

Per quanto riguarda infine gli effetti che le multinazionali producono sul capitale umano considerato in senso lato (crescita degli *skill*, delle competenze manageriali e organizzative), molti contributi teorici sono concordi nell'affermare che le multinazionali estere hanno di solito un ruolo favorevole nella formazione e consolidamento delle conoscenze tecniche e delle competenze manageriali della forza lavoro del paese ospite.

Questo effetto positivo dipende in larga misura dalla presenza di sostanziali differenze nel grado di sviluppo economico e progresso tecnico nonché innovazioni organizzative tra paese investitore e paese ospitante. Quando una multinazionale assume forza lavoro nel paese ospite è necessario, infatti, che svolga un'attività di formazione del personale. Questa attività riguarda quasi tutte le tipologie di lavoratori, da quelli meno qualificati ai *manager* e può essere svolta sia con apprendimento in corso d'opera, sia con seminari e corsi di formazione. Gli *spillovers* che possono essere generati dalla formazione dei lavoratori sono una conseguenza della possibilità che il personale, una volta addestrato, possa lasciare l'affiliata per trasferirsi in un'impresa locale o avviare una attività in proprio. Facendo questo, il lavoratore porterebbe con sé la conoscenza appresa

nella multinazionale, relativa sia a conoscenze tecnologiche e di *marketing* sia manageriali, trasferendole al tessuto industriale locale.

La possibilità di uscita di lavoratori qualificati o comunque formati dalla multinazionale estera determina generalmente una competizione tra le affiliate delle multinazionali che tentano di mantenere all'interno i lavoratori formati per evitare una diffusione della conoscenza ai loro rivali e alle imprese locali, che a loro volta cercano di attirarli verso di loro per avere un vantaggio competitivo dalle loro conoscenze apprese presso le multinazionali. Indifferentemente da chi sia in grado di prevalere in questa competizione, il paese ospite ottiene comunque uno *spillover*: se la multinazionale offre un salario più elevato per evitare che il lavoratore lasci l'impresa, si genera un *pecuniary spillovers* mentre, se il lavoratore si trasferisce nell'industria locale, si generano dei *technological spillovers* (Fosfuri *et al.*, 1999).

La presenza di un ruolo attivo delle multinazionali estere sulla mobilità dei lavoratori è stato analizzata da molti studi empirici. Questi studi sembrano supportare l'ipotesi che le multinazionali offrono una formazione migliore rispetto alle imprese locali.

Sempre Fosfuri *et al.* (1999) hanno riscontrato empiricamente le condizioni in grado di determinare quale dei due *spillovers* (*pecuniary* o *technological*) si realizza in un paese ospite. Secondo questi autori, la mobilità dei lavoratori, e quindi potenzialmente la presenza di *technological spillovers*, è più elevata quando la formazione è generale piuttosto che specifica. Nel primo caso, infatti, la produttività del lavoratore è identica indipendentemente da dove lavora, nel secondo invece, la produttività è maggiore solo nell'impresa che lo ha formato. Anche la capacità di assorbimento delle imprese locali risulta determinante: se quest'ultime, in termini di *background* tecnologico, non sono allineate, o almeno vicine, alla multinazionale, le possibilità di generare *spillovers*, di

entrambe le tipologie, si riducono. Questo perché l'impresa che assume il lavoratore non è in grado di ottenere la massima efficienza dalla tecnologia della multinazionale estera, con la conseguenza di non essere nemmeno in grado offrire un salario almeno dello stesso livello al lavoratore. L'importanza di questo fattore risiede nel fatto che è il livello tecnologico a determinare la generazione di *spillovers* e per questo dovrebbe essere tenuto in seria considerazione dai *policy maker* quando decidono di avviare politiche privilegiate per l'ingresso di multinazionale nel proprio paese, ossia scegliendo quelle industrie che potrebbero possedere vantaggi "accessibili" per le imprese locali.

Infine, vi è un importante elemento che è stato definito dagli autori *joint-profit-effect*. Questo si realizza quando i profitti di un monopolista sono maggiori dei profitti totali di due duopolisti. I *technological spillovers* si realizzano quando questo effetto non si realizza, ossia quando i profitti dell'industria sono più alti se entrambe le imprese possono utilizzare la tecnologia. Tutti questi elementi permettono a Fosfuri *et al.* (1999) di definire due importanti conclusioni, innanzitutto la presenza di una multinazionale estera non prevede necessariamente la generazione di *spillovers*, e in secondo luogo, le multinazionali, conoscendo le determinanti di questi *spillovers*, potrebbero volontariamente limitarne la creazione, attraverso, ad esempio, strategie di presenza indiretta all'estero, come l'esportazione.

Negli ultimi anni sia gli accademici che i *policy-makers* hanno messo in evidenza come la crescita della globalizzazione ha causato molti cambiamenti nella domanda del lavoro nei paesi sviluppati. In particolare, negli Stati Uniti e nell'Europa dell'Ovest la domanda di lavoro non qualificato è drasticamente diminuita. La richiesta di lavoratori qualificati è la combinazione di due effetti. Un effetto è dovuto al vantaggio tecnologico delle multinazionali estere rispetto alle imprese domestiche che porta a differenze nella

produttività e, come abbiamo già evidenziato, ad un'influenza diretta sui salari. Come sottolinea Driffield (1999) le imprese a controllo estero hanno diverse esigenze nella domanda di lavoro rispetto alle imprese domestiche. Il secondo effetto è essenzialmente un effetto *spillover*. Ciò riguarda l'assimilazione delle nuove tecnologie possedute dalle multinazionali estere da parte delle imprese domestiche. Questo porta ad un aumento della domanda di lavoratori qualificati a scapito dei lavoratori non qualificati. Ad esempio, Hijzen *et al.* (2005) in uno studio sul Regno Unito evidenziano che l'*international sourcing* favorisce la diminuzione della domanda di lavoro non qualificato. Barba Navarretti *et al.* (2003), evidenziano che le affiliate estere di una multinazionale si caratterizzano per una manodopera qualificata. Driffield e Taylor (2000) in uno studio condotto sull'impatto degli FDI nel Regno Unito sostengono che le multinazionali estere favoriscono la crescita della domanda di lavoratori qualificati. Inoltre, mettono in evidenza le differenze strutturali tra i lavoratori delle multinazionali estere e le imprese domestiche. Infatti, il rapporto tra i lavoratori qualificati e non qualificati all'interno di una impresa a controllo estero è più basso rispetto a quello delle domestiche. Sempre Driffield e Taylor (2006) sostengono che le imprese a controllo estero, rispetto alle imprese domestiche, sono più produttive e hanno un maggiore livello di intensità di *skill* sia per quanto riguarda la capacità organizzativa che per quanto riguarda la capacità manageriale. Tutto ciò porta ad una maggiore attrattività dei lavoratori qualificati che percepiscono dei salari più alti rispetto alle imprese domestiche. Bandick e Hansson (2009), da un'analisi sulle imprese svedesi rilevano che la presenza di multinazionali estere nel paese ha favorito la crescita di domanda di lavoro qualificata. La causa di tale incremento è dovuta alle maggiori competenze tecnologiche delle multinazionali estere rispetto alle imprese domestiche. Secondo gli autori la sostituzione all'interno delle imprese tra lavoratori

qualificati e non qualificati è minore nelle imprese multinazionali rispetto alle imprese non multinazionali.

Secondo Driffield (1996) il trasferimento delle conoscenze tecnologiche di un'impresa multinazionale verso le imprese domestiche favorisce la crescita delle competenze della forza lavoro e di conseguenza un aumento dei lavoratori qualificati. Anche Hood *et al.* (1999) hanno illustrato come nel Regno Unito la presenza di multinazionali ha attivato uno scambio di conoscenze con le imprese domestiche che ha, tra l'altro, favorito lo *skill upgrading* dei lavoratori. Görg *et al.* (2007) sostengono che le imprese estere rispetto alle imprese domestiche investono maggiormente in formazione in quanto possiedono una maggiore conoscenza tecnologica e, di conseguenza, hanno bisogno di lavoratori specializzati. Anche secondo Aitken e Harrison (1999) le multinazionali estere investono molto di più, rispetto alle imprese domestiche, in formazione del personale e attivano un processo di trasferimento di conoscenze dalla casa madre. Huttunen (2007) in uno studio empirico sulle imprese finlandesi evidenzia che le multinazionali estere investono maggiormente in formazione del personale e ciò porta a degli effetti positivi sui salari. Secondo Edfelt (1975) e Gonclaves (1986), la presenza di multinazionali estere crea degli effetti positivi anche sulle imprese domestiche. Infatti, le multinazionali estere hanno, rispetto alle imprese domestiche, personale maggiormente qualificato in quanto investono molto in formazione. Di conseguenza nel momento in cui vi è un trasferimento di personale da un'impresa a controllo estero ad una domestica, quest'ultima beneficerà della presenza di personale già formato e altamente qualificato. Inoltre, le multinazionali estere sono in possesso di *skill* manageriali, che con il tempo vengono trasmessi alle loro affiliate. Secondo Görg e Greenaway (2004) le multinazionali estere tendono a richiedere domanda di lavoro qualificata, in generale investono

molto in formazione per aumentare gli *skill* del loro personale. Haacker (1999) e Fosfuri *et al.* (2001) sostengono che la mobilità dei lavoratori qualificati delle multinazionali estere è un ottimo canale per trasmettere nuova conoscenza alle imprese domestiche. Questa tesi è dimostrata empiricamente dai lavori di Djankov e Hoekmann (1999), Görg e Strobl (2002). In particolare secondo Görg *et al.* (2007), i paesi ospitanti possono beneficiare della presenza di multinazionali estere, in quanto la mobilità dei lavoratori dalle multinazionali estere alle imprese domestiche può avere effetti positivi.

Un altro filone di lavori applicati si è concentrato sulla diminuzione negli ultimi anni della domanda di lavoro non qualificato e sull'aumento della richiesta di lavoratori qualificati. Questo filone della letteratura può essere collegato alla teoria di Hymer il quale sosteneva che le attività transnazionali favorivano la crescita delle disuguaglianze aumentando l'occupazione dei lavoratori qualificati a diminuendo quella dei lavoratori non qualificati. A sostegno della tesi di Hymer, Bailey e Driffield (2002) dimostrano che nel Regno Unito la presenza di multinazionali estere favorisce l'aumento dell'occupazione di lavoratori qualificati e la diminuzione dell'occupazione di lavoratori non qualificati. La spiegazione di questo fenomeno è stata trovata nella crescita del commercio internazionale (Levy e Murnane, 1992; Gottschalk e Smeeding, 1997) e dell'evoluzione tecnologica (Machin e Van Reenen, 1998; Wood, 1994; Desjonqueres *et al.*, 1999) che hanno dato un'ulteriore spinta agli investimenti diretti esteri da parte delle multinazionali. Secondo alcuni autori (Haskel, 2000; Slaughter, 1999) questo dibattito è però soltanto di natura teorica e non ha sufficiente riscontro empirico. Al contrario, Driffield, Love e Taylor (2009), in uno studio sul Regno Unito traggono l'evidenza empirica che la presenza di multinazionali estere favorisce l'acquisizione di nuova conoscenza tecnologica che porta ad un aumento della domanda di lavoratori quali-

ficati a scapito dei lavoratori non qualificati. Secondo Barrell e Pain (1997), la nuova conoscenza tecnologica introdotta in un paese attraverso gli FDI non impatta equamente su tutti i fattori del mercato del lavoro. Piuttosto sostituisce il lavoro non qualificato mentre cresce la produttività del lavoro qualificato. Al contrario, Almeida (2007a), in seguito ad un'analisi effettuata sulle imprese portoghesi, non trova alcun significativo cambiamento della forza lavoro in seguito ad un'acquisizione estera. Huttunen (2007), a partire da un'analisi empirica sulle imprese svedesi attive nella manifattura dal 1981 al 2002, riporta dei risultati contrastanti. L'analisi empirica sull'intero panel di imprese non evidenzia alcun cambiamento della forza lavoro in seguito alle acquisizioni estere. Al contrario l'analisi empirica effettuata su un campione di imprese del panel indica che vi è una lieve diminuzione dei lavoratori qualificati in seguito ad un'acquisizione estera. Invece, secondo Blonigen e Slaughter (2001), in un'analisi empirica condotta sulle imprese manifatturiere statunitensi dal 1977 al 1994, evidenziano che la presenza di FDI ha avuto un lieve impatto positivo sullo *skill upgrading* dei lavoratori del settore. Al contrario, nel caso degli investimenti esteri giapponesi si evidenzia una correlazione positiva con la domanda di lavoro non qualificato. Secondo gli autori ciò è dovuto al fatto che le attività ad alta intensità di specializzazione, come la ricerca e sviluppo, rimangono concentrate nella casa madre.

Blonigen e Slaughter (2001), da un esame dei flussi in entrate di FDI e sulla presenza di multinazionali estere negli Stati Uniti, sostengono che non vi è alcuna correlazione tra l'attività delle imprese a controllo estero e lo *skill upgrading* della forza lavoro.

In conclusione, si può affermare, analogamente a quanto ricordato nel paragrafo precedente, che esiste un ampio consenso a livello teorico sui positivi effetti esercitati dalle multinazionali estere sul capitale umano del paese ospitante. I riscontri empirici di que-

sta tesi sono, anche in questo caso, non completamente convergenti e particolarmente sensibili alle metodologie ed agli indicatori impiegati.

2.3. Imprese multinazionali e sistema delle relazioni industriali

Il progressivo processo di multinazionalizzazione, che ha indotto un numero crescente di imprese a realizzare direttamente all'estero attività di produzione e/o commercializzazione di beni o servizi tramite l'acquisizione o la creazione di nuove imprese, ha inevitabilmente posto in primo piano le tematiche attinenti all'internazionalizzazione dei rapporti di lavoro e delle relazioni industriali.

In aggiunta, in numerose occasioni le imprese multinazionali si sono rese artefici o complici di violazioni gravi dei diritti umani ai danni della popolazione residente nei territori interessati dalle proprie attività economiche o dei diritti dei lavoratori occupati nei propri stabilimenti o di massicci danni all'ambiente dei Paesi ospiti delle proprie controllate, eludendo gli standard e i principi sanciti a livello internazionale (Bonfanti, 2011). Sono, infatti, tristemente celebri i numerosi casi di cronaca che vedono implicate società multinazionali come la Drummond³ o la Del Monte⁴, accusate di complicità nella commissione di gravi violazioni dei diritti sindacali e sociali dei lavoratori.

Il tema del rapporto tra relazioni industriali, prevalentemente coordinate a livello nazionale e politiche dell'occupazione e del capitale umano adottate a livello globale dalle imprese multinazionali è particolarmente attuale. E' inoltre di notevole interesse da un punto di vista giuridico e di politica economica nazionale, data la capacità delle multi-

³ UNITED STATES COURT OF APPEAL FOR THE ELEVENTH CIRCUIT, Locarno Baloco et al. v. Drummond Company, Inc., No. 09-16216, D.C. Docket 09-00557-CV-RDP, del 3 febbraio 2011. La compagnia statunitense, con sede in Alabama, è accusata di gravi violazioni dei diritti sindacali nelle proprie *facilities* colombiane, oltre che dell'uccisione di tre leaders sindacali.

⁴ UNITED STATES COURT OF APPEAL FOR THE ELEVENTH CIRCUIT, Villeda Aldana et al. v. Del Monte Fresh Produce, Inc., 04-10234, 416 F.3d 1242, dell'8 luglio 2005; UNITED STATES COURT OF APPEAL FOR THE ELEVENTH CIRCUIT, Villeda Aldana et al. v. Del Monte Fresh Produce N.A., Inc., 07-15471-BB, 401 Fed.Appx 518, del 9 febbraio 2010.

nazionali di porre in essere operazioni a forte impatto economico e sociale a fronte di una limitata possibilità di negoziazione da parte delle istituzioni e delle parti sociali a livello nazionale. Questo aspetto, riconducibile al concetto di “potere corporativo” introdotto da Hymer (1976), determina la presenza di una forte asimmetria di potere tra governi nazionali e imprese che operano a livello globale.

L’assenza di un quadro normativo che disciplini in modo chiaro e coerente il sistema delle relazioni industriali a livello mondiale ha contribuito a radicare, a livello internazionale, una cultura partecipativa che affonda le proprie radici in due realtà concettualmente diverse, seppure non contrapposte. Da un lato, emerge la sensibilità della comunità internazionale ed in particolare di alcune istituzioni internazionali come l’ILO alle tematiche sociali, che ha indotto a ricondurre la regolamentazione della condotta delle imprese multinazionali nella materia del lavoro e delle relazioni industriali alla tematica del rispetto dei diritti umani fondamentali. Dall’altro lato, vi sono le valutazioni strettamente economiche attinenti ai possibili effetti di un maggiore coinvolgimento dei lavoratori sulla produttività dell’impresa e ai riflessi concorrenziali di una uniformazione delle regole in campo sociale. Questi aspetti hanno egualmente concorso al rilancio di un modello di relazioni industriali di tipo collaborativo nelle società e nei gruppi che esercitano l’attività di impresa in più ordinamenti nazionali. Nonostante la rilevanza economica e sociale di questo fenomeno, le iniziative intraprese a livello internazionale, volte a imprimere una struttura collaborativa alle relazioni tra lavoratori e imprese nell’ambito dei gruppi multinazionali, appaiono allo stato attuale ancora ampiamente inadeguate, anche tenendo conto della capacità del gruppo multinazionale di eludere, di fatto, alcuni dei vincoli imposti.

I paragrafi successivi realizzano una rassegna critica delle fonti giuridiche rilevanti a livello sovranazionale, con particolare riguardo alle raccomandazioni definite dagli organismi internazionali, alle regolamentazioni in vigore a livello comunitario nonché alle misure volontarie di autoregolamentazione attuate dalle imprese multinazionali. In particolare, si cercherà di individuare la presenza di specifici obblighi di informazione e di consultazione in capo alle imprese multinazionali verso i rappresentanti dei lavoratori. In caso di risposta affermativa a questo primo quesito, si cercherà di analizzare quali ne siano la natura, i contenuti i meccanismi preordinati ad assicurare l'osservanza, al fine di verificare i limiti e l'efficacia di tali strumenti nell'ambito delle relazioni tra imprese multinazionali e lavoratori.

2.3.1. La rilevanza di una regolamentazione sovranazionale nelle relazioni industriali

Quando le relazioni industriali divennero oggetto di studio a livello accademico durante la metà del XX secolo, i principali attori collettivi e l'ambito di regolazione erano limitati al territorio nazionale (Dunlop, 1958). Nel corso degli anni, data la crescente diffusione delle imprese multinazionali, il primato del livello nazionale è stato progressivamente riconsiderato. Infatti, le imprese multinazionali, dotate di una struttura proprietaria di controllo altamente mobile e flessibile, sono capaci di interferire con le politiche socio-economiche perseguite dai governi e di eludere le legislazioni nazionali. Ad esempio, le imprese multinazionali tendono ad operare tecniche di *transfer pricing*⁵ ai danni degli erari nazionali, ad allocare segmenti del processo produttivo ad alta intensità di lavoro nei quali non esistono (ovvero esistono e non sono applicate) legislazioni a tutela del lavoratore. Si viene così a creare un sistema che da “internazionale” (fondato su

⁵ Il *Transfer pricing* indica il meccanismo attraverso il quale i prezzi di vendita non corrispondono all'esatto valore delle merci o dei beni trasferiti, ma sono determinati, nell'ambito di gruppi di società multinazionali, per trasferire utili da paesi a elevata fiscalità in paesi a bassa fiscalità.

rapporti tra stati-sovrani, capaci di controllare le dinamiche delle rispettive comunità territoriali) diviene progressivamente “globale” (fondato su reti di attori transnazionali che bypassano e depotenziano le sovranità). In tale contesto la dimensione giuridico-politica si comprime a favore di un’incalzante dimensione economica, le cui impersonali leggi di domanda e offerta paiono ergersi ad unici criteri regolatori.

Le politiche del lavoro adottate dalle multinazionali dimostrano secondo Davies (1982) che l’internazionalizzazione contribuisce a marginalizzare consuetudini, pratiche e anche prescrizioni legislative. Benché, in generale, le multinazionali tendano ad adattarsi alle pratiche adottate nei paesi ospiti nella disciplina dei rapporti di lavoro, bisogna tenere conto, da un lato della tendenza delle multinazionali a derogare *in melius* gli standard economici e normativi vigenti nel paese ospite e dall’altro, dei diversi livelli di adattamento, che la multinazionale può operare, conformandosi per esempio pienamente per quel che riguarda la disciplina legale, ma non per quel che riguarda quella collettiva (Vardaro, 1988). D’altra parte, anche quando i rapporti di lavoro vengono effettivamente disciplinati dalla legge del Paese in cui il lavoro viene prestato, ciò non significa senz’altro adattamento allo specifico sistema nazionale. Talvolta, è la stessa multinazionale a trovare più conveniente l’adattamento al sistema nazionale; altre volte invece, può stipulare accordi particolari con il governo del singolo stato, che le consentono di ridurre i costi dell’adattamento. Infine, adattamento nei confronti della maggioranza dei dipendenti non significa adattamento nei confronti di tutti: non è casuale che, come osservava tempestivamente Kahn-Freund, quanto più è elevata la posizione del lavoratore nella gerarchia aziendale, tanto meno rilevante diventa, ai fini dell’individuazione della disciplina del rapporto di lavoro, il paese in cui il lavoro viene materialmente prestato (Kahn-Freund, 1965).

La crescente rilevanza delle imprese multinazionali come fattore in grado di mettere in crisi la regolamentazione nazionale delle relazioni industriali si inquadra nel più ampio dibattito della crisi della sovranità statale di fronte alla globalizzazione. Quest'ultima, lungi dal configurarsi come un processo lineare, si presenta come un fenomeno complesso carico di contraddizioni interne. Infatti, le imprese multinazionali, muovendosi secondo logiche che trascendono la geografia dei confini politici e giuridici dei singoli stati, espongono diritti e politiche – che proprio nella sovranità nazionale hanno storicamente trovato il loro campo di definizione e di attuazione – al rischio di una dissoluzione nella globalizzazione. Secondo alcuni autori il predominio delle multinazionali nell'economia globale indebolisce sia la coerenza pratica che quella teorica dei sistemi nazionali di relazioni industriali (Katz *et al.*, 2000). La considerazione delle multinazionali come una minaccia è presente ormai da molto tempo nella letteratura, fin dal 1924 quando il sindacalista tedesco Fimmen (1924) analizzò i cambiamenti economici al termine della prima guerra mondiale e, constatando il diffondersi inarrestabile del flusso di capitali da un paese all'altro, ammonì i sindacati nazionali della necessità di svilupparsi anch'essi internazionalmente, in modo da contrastare l'obiettivo primario dei capitalisti, rivolto alla diminuzione degli standard lavorativi in tutti i paesi in cui erano insediati.

Altri autori come Gray (1998), sostengono che le imprese multinazionali esercitano un'irresistibile pressione verso il basso sulla regolazione nazionale del lavoro attraverso le loro capacità di spostare la produzione verso località a basso costo e con debole regolazione. Ovviamente non è solo il basso costo del lavoro che spinge una multinazionale ad effettuare un investimento, necessita anche di una forza lavoro produttiva ed efficiente, di infrastrutture, di un possibile accesso ai mercati locali, così come di stabilità poli-

tica e sicuri diritti proprietari, tutti fattori tipicamente associati a paesi con norme di tutela del lavoro avanzate. Tuttavia, vi è prova convincente del fatto che le imprese multinazionali trasferiscano attività ad alta intensità di lavoro, a basso lavoro aggiunto verso paesi a basso salario; sebbene vi siano poche prove del fatto che cessino attività esistenti per muoversi verso siti a basso salario (cosa che in alcuni settori economici è difficile), possono però minacciare di farlo in modo da forzare i lavoratori ed i loro sindacati ad accordare concessioni sui salari e le prassi lavorative.

Tale scenario ha dato avvio verso la fine degli anni sessanta e tuttora in corso ad un intenso dibattito in dottrina sugli effetti della trasformazione economica in atto e sulle potenzialità e i rischi connessi alle nuove dimensioni internazionali dell'impresa.

La disciplina dei rapporti di lavoro e delle relazioni industriali all'interno delle imprese multinazionali non può essere rimessa alle singole legislazioni nazionali. Le critiche rivolte da parte della dottrina contro il generalizzato ricorso al principio di territorialità in tutta la materia del lavoro, non si sono mai spinte a contestare la legittimità del richiamo a quest'ultimo con riferimento alla regolamentazione collettiva del lavoro, ai diritti di associazione e rappresentanza dei lavoratori (Ferri, 1981). Il fenomeno multinazionale, tuttavia, sfugge ad una regolamentazione puramente interna, rendendo inefficaci gli strumenti tradizionalmente utilizzati dai legislatori nazionali per assicurare l'applicazione, anche a soggetti stranieri, di norme considerate fondamentali per l'organizzazione e la configurazione stessa del modello giuridico, economico e sociale di ciascun ordinamento. D'altro lato le multinazionali non possono operare isolate dall'ambiente in cui si trovano ma in relazione con esso. Infatti, possono svolgere un ruolo nella definizione dell'ambiente in cui operano e influenzare l'esperienza dei lavoratori del paese che le ospita (Boyer *et al.*, 1998; Streeck e Thelen, 2005).

Neppure la pretesa di procedere unilateralmente alla regolamentazione della fattispecie esorbitante i confini nazionali attraverso un'applicazione extraterritoriale delle norme interne può ritenersi una soluzione soddisfacente per la disciplina delle relazioni industriali nelle imprese e nei gruppi multinazionali. Tale approccio si scontra, innanzitutto, con i limiti che il potere normativo di ciascuno stato incontra per effetto dello stesso principio di sovranità. Infatti, l'emanazione di una legge espressamente destinata a disciplinare fattispecie che si realizzano compiutamente al di fuori del territorio dello Stato e tra stranieri si pone, dal punto di vista del diritto internazionale, come un'indebita invasione della sfera di sovranità degli Stati nei quali le condotte in considerazione vengano, di volta in volta, a realizzarsi (Picone, 1989). Una simile ingerenza è avvertita tanto più come intollerabile quanto la legge alla quale si vogliono attribuire effetti extraterritoriali riguardi una materia che, come quella del lavoro, presenta dei profili di natura pubblicistica, interferendo con l'esercizio dei poteri di indirizzo e di governo dell'organizzazione sociale dello Stato. Va rilevato, inoltre, che al di là del problema relativo all'impossibilità per lo stato che abbia emanato leggi a vocazione extraterritoriale di garantirne la concreta applicazione all'estero, spesso questa viene espressamente impedita dallo stato territoriale attraverso l'emanazione di leggi blocco.

L'inidoneità delle legislazioni nazionali a disciplinare efficacemente le forme partecipative delle imprese multinazionali giustifica uno spostamento dell'analisi sul piano internazionale. Sembra razionale, infatti, ritenere che la ricerca di una disciplina del fenomeno non possa che rinvenirsi in quell'ambiente internazionale nel quale le multinazionali si muovono ed operano facendo sorgere esigenze di regolamentazione.

Riscontrata la necessità di una regolamentazione sovranazionale delle relazioni industriali, l'assenza sul piano internazionale di un possibile equivalente dello Stato, sembra

precludere ogni possibile sviluppo di ipotesi di introduzione per via istituzionale di poteri di informazione, consultazione e codecisione. Vardaro nel 1988 affermava che a causa dell'assenza di un organismo internazionale, dotato degli stessi poteri regolativi assunti dallo Stato sul piano nazionale l'unica forma di *joint regulation* a livello sovranazionale è destinata a rimanere quella contrattuale (Vardaro, 1988). La strategia contrattuale a livello sovranazionale deve però essere sostenuta da una strategia organizzativa di carattere nazionale che, grazie alla presenza dello Stato come produttore di norme inderogabili, collochi contropoteri istituzionalizzati dei lavoratori all'interno dell'impresa ed eventualmente sanzioni l'eventuale violazione degli obblighi di informazione e consultazione da parte dell'imprenditore. Questo tipo di strategia presuppone una stretta collaborazione fra Stati membri, che non sempre è facile da realizzare e, sul piano nazionale, un'attenta combinazione di elementi contrattuali ed organizzativi. Infatti, Martin e Ross (1998) sostengono che le organizzazioni sindacali hanno dovuto ampliare la portata geografica della loro azione per tenere il passo dei mercati in continua crescita. Lo scopo di tali sviluppi è quello di riuscire a trattare con le multinazionali nonostante la loro dispersione geografica (O'Brien, 2000). Tuttavia l'evoluzione delle relazioni industriali a livello internazionale deve ancora evolvere adeguatamente (Rojot, 2006). In questo contesto è fondamentale il ruolo delle istituzioni internazionali al fine di mantenere gli standard internazionali del lavoro e di bilanciare lo strapotere delle multinazionali (Blanpain, 2006; Bognanno e Lu, 2003; Brown, 2001; Ewing 2006; Martin e Maskus, 2001).

Un filone della letteratura negli ultimi anni si è concentrato sull'impatto che hanno le relazioni industriali in un paese sulla decisione di una multinazionale di investire in quello stesso paese (Bognanno *et al.*, 2005; Cooke, 2001; Cooke e Noble, 1998; Kleiner

e Ham, 2003). Infatti, il ruolo che possono avere i lavoratori con le loro organizzazioni sindacali sulla decisione di una multinazionale di effettuare un FDI sta diventando sempre più importante. Dagli studi empirici di Cooke e Noble (Cooke, 2001; Cooke e Noble 1998) emerge che una multinazionale decide di investire in un paese che ha le seguenti caratteristiche: maggiore flessibilità nelle politiche del lavoro e costo del lavoro vantaggioso. Di conseguenza una multinazionale preferisce investire dove vi è una regolamentazione del lavoro flessibile, bassi livelli di rappresentazione sindacale e una contrattazione del lavoro decentrata (Cooke, 2003; Hewison & Chiu, 2009). Secondo Kleiner e Ham (2003), la differenza tra la rigidità del mercato del lavoro europeo e quello degli Stati Uniti ha favorito la presenza di maggiori flussi di FDI in uscita verso gli Stati Uniti. Da questi risultati emerge chiaramente che una multinazionale effettua un FDI in una località in cui il mercato del lavoro è favorevole ai suoi interessi per raggiungere i profitti attesi (Bognanno *et al.*, 2005).

Negli ultimi anni sembra che le operazioni delle multinazionali si siano concentrate maggiormente a livello regionale (Collings, 2008) di conseguenza la loro attenzione è maggiormente rivolta alle realtà delle relazioni industriali a livello regionale e non a livello globale (Kaufman, 2004; Morley *et al.*, 2006).

Secondo Collings (2008) i fattori che hanno influenzato negativamente lo sviluppo di un sistema di relazioni industriali a livello internazionale sono le differenze strutturali tra i diversi paesi, le diverse regolamentazioni nazionali, la mancanza di identità con le rappresentanze sindacali internazionali e il forte potere decisionale delle multinazionali rispetto ai sindacati locali. Di fronte a questa realtà, nonostante l'esigenza di una regolamentazione sovranazionale è difficile riuscire ad attuarla. I successivi paragrafi cer-

cheranno di analizzare qual è la situazione attuale in materia di regolamentazione e quali sono gli attori coinvolti.

2.3.2. *Le relazioni industriali internazionali: i principali attori*

Tra i principali attori rilevanti nella disciplina giuridica delle relazioni industriali a livello sovranazionale troviamo l'ILO (*International Labour Organization*) in ambito ONU; le Istituzioni Internazionali Finanziarie (IFI), l'OCDE (*Organisation for Economic Cooperation and Development*), le associazioni dei datori di lavoro, i sindacati internazionali, i movimenti sociali tra cui le ONG e, a livello regionale, l'Unione Europea. Questi attori formano una rete di relazioni, norme, regole e regolamenti che forniscono la base del sistema internazionale di relazioni industriali. Tuttavia, gli attori internazionali non sono dotati degli stessi poteri o del senso di legittimazione come gli attori nazionali; il diritto internazionale non è azionabile allo stesso modo di quello nazionale e gli strumenti principali di azione non sempre sono direttamente comparabili.

La più importante organizzazione internazionale è ILO (*International Labour Organization*) fondata nel 1919 come parte della Società delle Nazioni ed incorporata nel sistema ONU nel 1946 (Huges, 2005). In generale, le organizzazioni internazionali sono formalmente intergovernative, cioè rappresentano direttamente i governi degli stati nazionali, sebbene le forme di rappresentazione e selezione possano variare. L'ILO è l'unica nel suo genere, in quanto rappresenta i lavoratori, i datori di lavoro e gli stati in un sistema tripartito. L'ILO ha un'influenza diretta sulle prassi nazionali di relazioni industriali, ma possiede meno potere rispetto al sistema ONU nel suo complesso. Buona parte della letteratura in materia si concentra sui suoi effetti piuttosto che sulla sua struttura, funzioni e *governance*, con un dibattito polarizzato tra coloro che ne enfatizzano i

risultati positivi (Kyloh, 1998; Langille, 2005; Sengenberger, 2002) e coloro che ne sottolineano i limiti (Elliot, Freeman 2003; Standing, 2004).

L'economia internazionale è, inevitabilmente, fortemente influenzata dalle politiche dei suoi attori più influenti ed il loro impatto sulle condizioni di lavoro a livello nazionale, sono in larga misura il prodotto delle politiche delle Istituzioni Internazionali Finanziarie (IFI) e di quegli stati-nazione che dominano la loro *governance*. Infatti, si potrebbe sostenere che un impatto maggiore sulle relazioni industriali è esercitato dalle IFI che definiscono le regole del gioco a livello globale. Gli accordi di Bretton Woods del 1944 sono sfociati nella creazione del Fondo Monetario Internazionale (FMI) e di quella che sarebbe dovuta diventare la Banca Mondiale (BM). La conferenza di Breton Woods condusse, inoltre, al *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT, che promuoveva la liberalizzazione dei commerci e che fu trasformato nella WTO (*World Trade Organization*) nel 1995. Quest'ultima non è parte del sistema ONU ma opera, sotto alcuni aspetti, in parallelo con la BM ed il FMI.

Separata dal sistema ONU è pure l'OECD (*Organisation for Economic Cooperation and Development*) che oggi include circa 30 dei paesi più ricchi del mondo e, sebbene possieda meno poteri formali rispetto alle istituzioni ONU, è spesso considerata come veicolo di *soft law*. L'OECD è degna di nota in quanto possiede un elemento di tripartitismo nella *governance*, con *Advisory Committee* rappresentanti i datori di lavoro e i sindacati.

Tra le associazioni dei datori di lavoro troviamo l'*International Organisation of Employers* (IOE), costituita nel 1920 in seguito all'istituzione dell'ILO rappresenta gli interessi dei datori di lavoro in seno all'ILO e al sistema ONU nel suo complesso. Comprende associazioni nazionali in circa 140 paesi e coopera con una molteplicità di orga-

nizzazioni regionali ed anche con il *Business and Industry Advisory Committee* presso l'OECD. Un altro organismo influente è la Camera di Commercio Internazionale, istituita nel 1919. Questo organismo è un forte sostenitore del neoliberismo al quale è stato attribuito un ruolo significativo in seno al sistema ONU (Kelly, 2005). A livello europeo hanno un importante ruolo formale nella *policy-making* e nella legislazione europea due organizzazioni dei datori di lavoro, la *Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe* e il *Centre Européen des Entreprises à Participation Publique*. Il basso profilo delle organizzazioni internazionali dei datori di lavoro è da ricercare nel fatto che i singoli datori sono di per sé importanti attori internazionali, specialmente, ma non esclusivamente, qualora si tratti di grandi imprese multinazionali. Infatti, è spesso ritenuto che le imprese multinazionali agiscano con maggior potere e autonomia a livello internazionale rispetto a molti governi nazionali ed esercitino un'influenza significativa sulle azioni di tali governi.

I sindacati nazionali, generalmente quelli stabiliti nei paesi più ricchi o in quelli con il tasso di sindacalizzazione più elevato, sono talvolta importanti attori a livello internazionale, anche se sono gli organismi sindacali attivi esclusivamente a livello internazionale che svolgono la maggior parte dell'azione sindacale e del *policy-making*. Queste organizzazioni possono essere classificate per struttura, copertura geografica ed ideologia. A seconda della struttura, possiamo distinguere tra organizzazioni basate sui settori industriali e quelle basate sui centri nazionali. Le prime organizzazioni internazionali sindacali, fondate alla fine del XIX secolo, erano organizzate per ramo di industria, divenendo note come Segretariati Professionali Internazionali, cui recentemente è stato dato il nuovo nome di Federazioni Sindacali Globali, mentre il primo organismo inter-

settoriale fu fondato nel 1901 e ricostituito come Federazione Sindacale Internazionale nel 1913 (Gumbrell-MecCormick, 2007).

Da un punto di vista geografico possiamo distinguere tra organismi regionali e organismi globali. Le prime organizzazioni internazionali garantivano una copertura quasi esclusivamente europea ed il loro peso, derivante dal numero degli iscritti e dalle risorse finanziarie, ha sempre assicurato una forte influenza europea nel sindacalismo mondiale. Dopo la seconda guerra mondiale, la decolonizzazione ha dato impulso alla creazione di organizzazioni sindacali regionali nel resto del mondo. Dagli anni Cinquanta, il processo di integrazione europea ha portato all'instaurazione di formali strutture sindacali regionali in Europa.

Le divisioni ideologiche hanno ricevuto l'attenzione maggiore negli studi sul sindacalismo internazionale. La Federazione Sindacale Internazionale comprendeva principalmente i sindacati con orientamento socialdemocratico assieme ad affiliati con orientamento più *business unionist* nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Dopo il 1920 sono nate la Confederazione Internazionale dei Sindacati Cristiani, a prevalenza cattolica e la Internazionale Sindacale Rossa, di stampo comunista. Nel 1945 fu fondata una nuova organizzazione globale la Federazione Sindacale Mondiale ma non incluse mai i sindacati cristiani. Nel 1949 la maggior parte degli affiliati non comunisti si resero indipendenti per formare la Confederazione Internazionale Sindacati Liberi. Nel 1968 la Confederazione Internazionale dei Sindacati Cristiani si deconfessionalizzò e divenne la Federazione Mondiale del Lavoro. Nel frattempo la Federazione Sindacale Mondiale, composta principalmente dai centri nazionali dei paesi comunisti e in via di sviluppo, perse rapidamente iscritti con l'ascesa dell'Eurocomunismo, seguita dalla caduta del muro di Berlino nel 1989. Le differenze ideologiche restano importanti nonostante la

fondazione, alla fine del 2006, di una nuova organizzazione unitaria, la Confederazione Internazionale dei Sindacati. A livello europeo si riscontra la presenza della *European Trade Union Confederation*, fondata nel 1973 da affiliate della Confederazione Internazionale Sindacati Liberi. Ha una struttura doppia, comprendente le confederazioni nazionali e le confederazioni europee dell'industria.

Vi è una crescente letteratura sul ruolo dei movimenti sociali e delle ONG come una quarta categoria di attore delle relazioni industriali (Heery, Frege, 2006). Tali organismi sono particolarmente importanti a livello internazionale delle relazioni industriali, infatti, alcune ONG nel corso degli anni hanno acquistato un impatto maggiore delle organizzazioni sindacali o dei datori di lavoro (Elliot, Freeman 2003)⁶. Una parte della letteratura afferma che le ONG sono in grado di condurre più energicamente ed efficacemente dei sindacati una campagna contro l'impatto sfavorevole della globalizzazione neoliberale sull'occupazione e sul lavoro (Munck, 2002). Molto spesso le ONG vengono criticate in quanto si tratta di organizzazioni di piccole dimensioni non rappresentative che difettano della stabilità e della trasparenza dei sindacati.

Alcuni critici della tesi della globalizzazione sottolineano che la caratteristica più rilevante della ristrutturazione economica internazionale è stata l'intensificazione delle relazioni commerciali e dell'attività aziendale entro blocchi regionali. Pochi di questi blocchi hanno un'esplicita competenza in tema di relazioni industriali, anche se il loro ruolo nella liberalizzazione del commercio ha ovvie conseguenze sulle stesse⁷.

L'unica entità regionale con un ruolo sostanziale nel campo delle relazioni industriali si trova in Europa. La Comunità Economica Europea, creata con 6 Stati membri nel

⁶ In questa sede si fa riferimento alle ONG *worker-oriented*, come War on Want, Amnesty International e Oxfam, e alle istituzioni benefiche di orientamento religioso ed organismi di sviluppo.

⁷ Tra i più importanti si ricordano il North American Free Trade Area (NAFTA), la Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC), l'Association of Southeast Asian Nations e il MERCOSUR.

1957, si è trasformata nell'attuale Unione Europea con 28 Stati membri. Da un certo punto di vista costituisce un'area di libero commercio, poggiante sul principio della libera circolazione di beni e servizi, capitale e lavoro. Ora, a differenza della NAFTA, è qualcosa in più che un comune mercato: ha un'elaborata cornice politico-istituzionale, anche se difetta degli attributi chiave degli Stati nazionali, con i poteri di governo divisi tra la Commissione ed il Consiglio. L'integrazione economica è accompagnata da una dimensione sociale e la competenza legislativa dell'UE in materia di regolazione delle questioni attinenti al lavoro si è considerevolmente accresciuta nel tempo. Il concetto di dialogo sociale fu ideato e, fortemente, promosso dalla Commissione nel periodo antecedente il Mercato Unico del 1992 e l'Unione Economica e Monetaria che fu avviata dal Trattato di Maastricht del 1991. La costituzione dell'UE stabilisce che la commissione deve sforzarsi al fine di «promuovere il dialogo fra le parti sociali a livello comunitario che può condurre, se queste lo desiderano, a relazioni contrattuali, ivi compresi accordi»⁸. Il Trattato di Maastricht ha incrementato il ruolo delle parti sociali: non solo ad esse viene garantito un momento di consultazione durante la formulazione delle proposte legislative della Commissione, ma le stesse hanno anche acquisito un nuovo diritto che li legittima ad optare per la regolazione di una questione per mezzo di accordi a livello europeo.

2.3.3. Principi formalizzati dagli organismi internazionali

Il tentativo di ricostruire lo spazio riservato, nel diritto internazionale, alle relazioni industriali nelle imprese multinazionali non può che partire da un esame della disciplina emanata nell'ambito dell'ILO. L'intervento dell'ILO in materia di condizioni di lavoro

⁸ Versione consolidata del Trattato che istituisce la Comunità Europea, art. 139 (ex art 118 B, punto 1, in GUUE, 29 dicembre 2006).

e di relazioni industriali nelle imprese multinazionali era stato sollecitato sin dagli anni sessanta dai rappresentanti dei lavoratori e dai paesi in via di sviluppo, purtroppo tali sollecitazioni hanno subito una forte opposizione negli ambiti datoriali. I rappresentanti del mondo imprenditoriale si lamentavano, infatti, dell'esistenza di un clima ingiustamente ostile alle imprese multinazionali, basato su preconcetti ideologici.

Il 16 novembre 1977 il consiglio di amministrazione dell'ILO riuscì ad adottare la «Dichiarazione tripartita di principi sulle imprese multinazionali e la politica sociale» contenente indicazioni e direttive contemporaneamente rivolte ai Governi, alle organizzazioni degli imprenditori e dei lavoratori dei paesi delle società capogruppo e di quelle delle singole consociate e filiali nonché alle stesse imprese multinazionali (De Gruyter, 1978). La Dichiarazione tripartita è stata in seguito emendata nel novembre del 2000 e a marzo del 2006. Le disposizioni della Dichiarazione tripartita si fondano sulle clausole di una serie di convenzioni e di raccomandazioni internazionali in materia di lavoro che le parti sociali sono espressamente invitate a tenere presenti e ad applicare in tutta la loro estensione, nonostante non abbiano un carattere vincolante.

L'opera è composta da 59 articoli suddivisi in un Preambolo e in cinque sezioni dedicate alle politiche generali, all'impiego, all'addestramento, alle condizioni di lavoro e di vita ed infine alle relazioni industriali. La sezione dedicata alle relazioni industriali si articola in tre parti distinte: la libertà di associazione ed il diritto di organizzazione dei lavoratori, la contrattazione collettiva, la consultazione. Nella parte introduttiva si afferma che le imprese multinazionali dovrebbero osservare degli standard di relazioni industriali non meno favorevoli di quelli seguiti da imprenditori analoghi in ciascuno degli Stati membri. Nella prima parte viene sancito il diritto per i lavoratori di imprese multinazionali di costituire organizzazioni sindacali e di aderirvi senza necessità di una

preventiva autorizzazione e al riparo da ritorsioni antisindacali. In più alle multinazionali viene dato il compito di interagire e appoggiare le organizzazioni imprenditoriali locali. Nella parte successiva in cui è oggetto la contrattazione collettiva viene affermato che i lavoratori occupati dalle imprese multinazionali dovrebbero avere il diritto, conformemente alla legislazione e alla pratica nazionale, di far riconoscere le organizzazioni rappresentative di loro scelta ai fini della contrattazione collettiva. Secondo il testo, i lavoratori occupati dalle imprese multinazionali dovrebbero avere il diritto, conformemente alla legislazione nazionale e alla pratica nazionale, di far riconoscere le organizzazioni rappresentative di loro scelta ai fini della contrattazione collettiva e di adottare misure adeguate alle condizioni nazionali al fine di incoraggiare e promuovere al massimo lo sviluppo e l'applicazione di procedure di contrattazione volontaria tra gli imprenditori o le loro organizzazioni e le organizzazioni di lavoratori ai fini di regolamentare le condizioni d'impiego tramite i contratti collettivi⁹. Importante l'articolo 59, in materia di regolamentazione, che illustra il meccanismo di conciliazione volontaria tra le parti. Lo scopo della procedura è prevenire o sanare i conflitti tra datori di lavoro e lavoratori riducendo l'eventualità di azioni dirette, le cui ripercussioni appaiono più difficilmente governabili. Un rischio concreto è che la multinazionale utilizzi in funzione antisindacale il proprio ciclo produttivo minacciando di trasferire in tutto o in parte l'unità produttiva in un altro paese ovvero di comandare dei lavoratori presso altre aziende del gruppo per influenzare scorrettamente i negoziati, il documento dell'ILO vieta espressamente politiche del genere. Inoltre, per tutelare i dipendenti anche nei Pae-

⁹ Non vi è dubbio che le disposizioni contenute nella dichiarazione tripartita dell'ILO affermano la necessità di rispettare innanzitutto le discipline e le prassi nazionali, alle quali la dichiarazione stessa non vuole portare pregiudizio. Tuttavia, nei limiti propri della natura non vincolante del documento, l'aver richiamato il rispetto della disciplina e delle prassi nazionali alle imprese multinazionali costituisce certamente un elemento importante ai fini della promozione di un modello collaborativo e non conflittuale a livello di relazioni industriali internazionali.

si che non applicano i principi sanciti nelle convenzioni ILO sulla libertà di associazione, la Dichiarazione introduce al capitolo 58 il diritto di reclamo esercitabile in forma individuale o collettiva dai lavoratori che ritengano di avere fondate ragioni di protesta, esso consiste nel diritto a che le rimostranze vengano esaminate secondo un'apposita procedura, senza che ciò arrechi pregiudizi agli istanti.

Purtroppo, la Dichiarazione tripartita dei principi dell'ILO non si è affermata efficacemente nella prassi, rimanendo in secondo piano per quanto concerne la concreta influenza nelle relazioni internazionali e l'efficacia del relativo meccanismo applicativo rispetto al cosiddetto codice di condotta dell'OECD di cui si parlerà qui di seguito. Il Comitato sulle imprese multinazionali dell'ILO, organismo tripartito istituito al fine di garantire il rispetto della Dichiarazione, infatti, si è trovato limitato, sotto più profili, nelle proprie competenze e funzioni.

Specifiche disposizioni relative alle relazioni industriali nelle imprese multinazionali sono contenute nei Principi direttivi per le imprese multinazionali emanati dall'OECD nel 1976. Questo corpo di raccomandazioni si è progressivamente evoluto nel tempo, l'ultima versione è del 2000, ma a maggio 2011 è stata approvata un'ulteriore revisione per adeguarsi ai profondi cambiamenti intervenuti nel contesto economico mondiale: la crescente globalizzazione, l'interdipendenza sempre più marcata delle economie nazionali, il ricorso alla cooperazione quale strumento di stabilizzazione e di equilibrio internazionale.

Le Linee guida dell'OECD destinate alle imprese multinazionali sono un corpo di raccomandazioni rivolte dai governi firmatari della Dichiarazione OECD del 27 giugno 2000 alle imprese multinazionali contenenti principi e norme volontari per un comportamento responsabile delle imprese, conforme alle leggi applicabili. Le linee guida sono

state ratificate da tutti i 33 stati membri, più nove non membri (Argentina, Brasile, Egitto, Estonia, Lettonia, Lituania, Marocco, Perù e Romania). Esse si prefiggono il compito di stimolare il contributo positivo che le imprese multinazionali possono apportare al progresso economico, ambientale e sociale e di minimizzare le difficoltà che possono essere determinate dalle loro operazioni. Con la sottoscrizione delle linee guida i governi firmatari sanciscono l'importanza dell'attività delle imprese multinazionali ed attribuiscono loro il ruolo di potenziale fattore di sviluppo delle economie in quanto capaci di trasferire conoscenze e capacità tecnologiche, stimolare iniziative imprenditoriali locali, realizzare investimenti ecosostenibili, introdurre metodologie di lavoro migliori e modelli industriali avanzati.

Il testo è suddiviso in due parti: la prima parte contiene la descrizione dei comportamenti e delle modalità operative alle quali si devono attenere le imprese multinazionali nell'esercizio dell'attività e nella gestione dei rapporti con i terzi. Le raccomandazioni, a differenza delle Dichiarazioni dell'ILO, riguardano un spettro ben più ampio di attività relative alle imprese, quindi non solo lavoro e relazioni industriali, ma anche pubblicazione di informazioni, occupazione e relazioni industriali, ambiente, lotta alla corruzione, interessi del consumatore, scienza e tecnologia, concorrenza, fiscalità. La seconda parte è invece dedicata alla descrizione della struttura e dell'attività degli organismi strumentali dediti alla corretta diffusione ed applicazione delle linee guida.

Le integrazioni delle linee guida approvate a maggio del 2011 hanno il fine di ridefinire il comportamento delle imprese nel nuovo contesto globale, attraverso una maggiore responsabilità sociale. A tal proposito è stato introdotto un nuovo capitolo sui diritti umani, un nuovo principio secondo il quale l'impresa multinazionale deve prevedere all'interno del processo decisionale la prevenzione e la gestione delle situazioni di ri-

schio sociale, inoltre, viene data una maggiore importanza al ruolo della mediazione tra le parti all'interno della multinazionale.

Attraverso le linee guide si intende far fronte alle preoccupazioni suscitate da uno sviluppo economico che incide sui beni essenziali quali l'ambiente, l'emancipazione sociale ed economica, la tutela della concorrenza, attraverso il ricorso a condotte responsabili che consentono di superare le difformità tra i diversi ordinamenti giuridici a favore della società e dello sviluppo sostenibile. Infatti, ne risulta un quadro complessivo che privilegia la moralizzazione delle attività delle imprese multinazionali e la promozione del loro contributo ad uno sviluppo sociale armonioso e sostenibile, piuttosto che i profili puramente economici-finanziari del loro operare. Inoltre, le modifiche apportate nelle nuove linee guida al settore delle relazioni industriali, segnano un decisivo rafforzamento della già rilevata politica di favore dell'OECD verso la promozione di un modello relazionale di tipo collaborativo. L'elemento di novità rispetto al passato è costituito dall'attribuzione alla consultazione e alla collaborazione nell'impresa di un valore autonomo, indipendentemente dalla loro strumentalità rispetto al processo di negoziazione collettiva. Da ultimo, a sostegno della rilevata tendenza delle nuove linee guida ad andare oltre la mera indicazione alle imprese di condotte ritenute come opportune per arrivare a richiamarle al rispetto di principi in via di affermazione nell'ordinamento internazionale, è l'invito alle imprese multinazionali a seguire i principi emanati dall'ILO.

Da un punto di vista della tecnica normativa, i principi direttivi dell'OECD sono redatti in termini generali, evitando ogni tecnicismo giuridico, l'imposizione di obblighi precisi e la formulazione di norme di comportamento complete. Infatti, nell'introduzione è chiaramente espresso che si tratta di raccomandazioni congiuntamente rivolte dai Paesi membri alle imprese multinazionali che operano sul loro territo-

rio. Ciò se da un lato deve ascriversi alla natura di compromesso tra i contrapposti interessi, dall'altro discende dal fondamento volontaristico dei principi medesimi.

L'applicazione e il controllo sull'effettivo rispetto delle linee guida sono disciplinati da una decisione del Consiglio dei Ministri dell'OECD del 1976, successivamente modificata in occasione della prima revisione del 1979. Il meccanismo si fonda sulle funzioni attribuite ad un organo ausiliario del Consiglio, il Comitato sull'investimento internazionale e le imprese multinazionali (CIME), composto da delegati dei Governi degli Stati membri dell'organizzazione e coadiuvato da due organi consultivi rappresentati dalle contrapposte parti sociali: il Comitato consultivo economico e industriale (BIAC) e la Commissione sindacale consultiva (TUAC). La procedura non vuole avere niente a che vedere con un sistema di tipo giurisprudenziale, al CIME è vietato espressamente di giungere a conclusioni riguardanti il comportamento delle imprese nei singoli casi portati alla sua attenzione. Il fine ultimo del procedimento è quello di determinare l'applicazione corretta dei principi al caso di specie, senza tendere in alcun modo a imporre sanzioni e neppure alla pronuncia di giudizi di condanna nei confronti di un'impresa multinazionale (Bondzi Simpson, 1990).

Le raccomandazioni illustrate in precedenza non sono state adottate con l'intento di disciplinare direttamente le imprese multinazionali. Le disposizioni esistenti a livello internazionale sono contenute, se si esclude l'ordinamento comunitario che sarà esaminato successivamente, in risoluzioni di organizzazioni internazionali ricondotte ad unità dalla dottrina sotto la denominazione di codici di condotta. La figura stessa del codice di condotta, infatti, non ha una posizione ben definita all'interno del sistema delle fonti (Decan, 1983). Infatti, le disposizioni sin qui esaminate, tese a regolamentare i diritti di informazione e consultazione dei rappresentanti dei lavoratori nelle imprese multinazio-

nali sono tutte prive di forza vincolante, sebbene dotate di procedure e meccanismi appositi finalizzati ad assicurarne il rispetto. Ciò non significa, tuttavia, che tali norme siano prive di qualsiasi efficacia, la dottrina, infatti, attribuisce generalmente ai codici di condotta la produzione di effetti diretti ricondotti alla categoria logica della cosiddetta *soft law*¹⁰ (Voitovich, 1990).

Nella materia delle relazioni industriali, l'assenza di una diretta vincolatività degli strumenti internazionali esaminati è accentuata dal ripetuto richiamo al rispetto delle leggi e delle prassi vigenti in ciascun ordinamento nazionale. Risulta, pertanto, evidente, la mancanza della volontà di imporre autoritariamente alle imprese multinazionali un preciso modello di rapporti professionali intra-aziendali. Il fine immediato delle norme in questione va individuato in quello di impedire che la struttura internazionale dell'impresa sia utilizzata dagli operatori economici per sottrarsi ai vincoli loro imposti dalle varie legislazioni interne nei confronti di sindacati e lavoratori.

L'efficacia che i codici di condotta possono esplicare sullo sviluppo del diritto internazionale e anche del diritto interno è, del resto, riconosciuta in dottrina. Quanto al primo aspetto, si è affermato che le disposizioni contenute nei codici, se effettivamente e continuamente applicate nella prassi, potrebbero dare luogo al formarsi di norme internazionali consuetudinarie. Quanto al secondo aspetto, i codici di condotta rappresentano per i legislatori nazionali uno stimolo ad armonizzare con i principi emergenti a livello internazionale i rispettivi ordinamenti interni. Le norme contenute in questi strumenti, inoltre, possono esplicare effetti all'interno dei singoli ordinamenti nazionali in quanto ritenute conformi ai nuovi valori emersi nella coscienza delle nazioni civili e venire, in tal modo, concretamente applicate sebbene riconosciute prive di valore vincolante.

¹⁰ Con tale espressione si intende indicare quell'insieme di norme che, pur non essendo legalmente vincolanti, riesco a produrre degli effetti giuridici.

Gli strumenti dell'ILO e dell'OECD hanno in comune il riconoscimento dell'importanza, all'interno delle imprese multinazionali, del diritto di informazione e di consultazione sulla gestione e lo sviluppo dell'attività dell'impresa. Questa parziale coincidenza di contenuti può assumere rilievo nella ricostruzione di una norma internazionale generale nella materia (Gullotta, 2002).

2.3.4. Le fonti comunitarie

L'UE ha un ruolo preminente nell'adozione di norme di lavoro sovranazionali. Già con la comunicazione del 7 novembre 1973 la Commissione della Comunità Europea ha ufficializzato per la prima volta la linea politica elaborata per fronteggiare prevedibili effetti negativi in campo sociale dell'allora emergente fenomeno delle imprese multinazionali. Nella comunicazione traspariva un'acquisita consapevolezza dei problemi sollevati dall'attività delle imprese multinazionali nei settori della concorrenza, della fiscalità, dei movimenti di capitali, delle relazioni con i paesi in via di sviluppo e, non ultimo, nelle materie dell'occupazione e delle relazioni industriali. Dopo essersi espressa negativamente sia sull'efficacia di un controllo unilaterale delle imprese multinazionali, sia riguardo all'opportunità di regolamentare i rapporti di lavoro con tali imprese attraverso codici di buona condotta, la Commissione manifestava l'intenzione di promuovere la costituzione di un contrappeso sindacale a livello comunitario attraverso la formazione di commissioni miste o paritetiche di settore e di favorire l'adozione di contratti collettivi europei.

Al di là delle linee di principio contenute nella dichiarazione del 1973, nella prima metà degli anni settanta la Comunità europea ha iniziato ad occuparsi concretamente delle problematiche attinenti alla struttura delle relazioni industriali nell'impresa: da un

lato, introducendo la previsione di meccanismi di partecipazione dei lavoratori alla struttura e all'attività gestionale dell'impresa in alcune proposte di direttive e regolamenti attinenti al diritto delle società; dall'altro, attribuendo ai rappresentanti dei lavoratori specifici diritti di informazione e consultazione in alcuni momenti particolarmente traumatici della vita dell'impresa, come nei casi di licenziamenti collettivi e di trasferimenti di azienda, con il fine di limitare abusi di potere da parte delle imprese multinazionali. Inoltre, il tema del rapporto tra lavoratori e impresa è stato affrontato a livello comunitario anche nell'ambito del progetto di direttiva riguardante la disciplina dei gruppi di società (Lutter, 1981).

Tra gli interventi più significativi in materia si ricordano la proposta di quinta direttiva e la proposta Vredeling. La proposta di quinta direttiva del 1972¹¹, insieme alla proposta di regolamento contenente lo statuto della società europea, rappresenta il più importante tentativo a livello comunitario di intervento con una normativa di armonizzazione sulla struttura delle imprese al fine di favorirne uno sviluppo transnazionale. Infatti, nella proposta si afferma che le divergenze tra le legislazioni degli stati membri in tema di partecipazione dei lavoratori devono essere soppresse, in quanto, ostacolano l'applicazione di misure comunitarie necessarie per facilitare le operazioni transnazionali. Le forti critiche originate dalla rigidità della proposta iniziale portarono ad una prima importante revisione nel 1983, ispirata a criteri di maggiore e, forse, addirittura eccessiva flessibilità, in accoglimento degli emendamenti proposti nel parere del Parlamento europeo. Tra le modifiche più importanti vi è l'introduzione di una pluralità di modelli di partecipazione dei lavoratori e l'innalzamento a 1.000 dipendenti della soglia dimensionale alla quale è ricollegata l'obbligatorietà di meccanismi partecipativi. Suc-

¹¹ L'originaria proposta della Commissione di quinta direttiva del Consiglio è pubblicata in G.U.C.E. n. C 131 del 13 dicembre 1972.

cessivamente, la proposta è stata modificata una seconda e, poi, una terza volta, al fine di rafforzare la posizione dell'azionista nell'ambito societario, senza peraltro che siano state apportate variazioni di rilievo per quanto concerne la partecipazione dei lavoratori. Secondo Gullotta il giudizio sulla proposta di quinta direttiva non può essere positivo (Gullotta, 2002). Criticabile appare, innanzitutto, l'eccessiva flessibilità della disciplina delineata dalla Commissione che ha minato le possibilità di raggiungere un sufficiente livello di armonizzazione tra le legislazioni degli stati membri.

La proposta Vredeling¹² – che prende il nome dal commissario per il lavoro e gli affari sociali che ne fu promotore – nasce nel 1980 dall'esigenza di impedire che la limitazione territoriale di sistemi di relazioni industriali e l'articolazione dell'impresa in più stabilimenti o in più società creino disparità nel trattamento dei lavoratori. Tale proposta si proponeva di assicurare ai lavoratori occupati in stabilimenti o società facenti parte di un'impresa complessa o di un gruppo, indipendentemente dal carattere nazionale o transnazionale dell'impresa datrice di lavoro e anche nell'ipotesi in cui il centro decisionale di questa fosse situato all'estero della Comunità, un flusso di informazioni costante e il diritto ad essere consultati in ordine alle decisioni aziendali capaci di ripercuotersi in modo sostanziale sugli interessi del personale in forza. L'opposizione nei confronti della proposta da parte delle associazioni imprenditoriali europee, così come delle *lobbies* delle multinazionali americane e giapponesi è stata molto dura (Fera, 1986). La normativa è stata giudicata non solo inutile – essendo la delicata materia delle relazioni industriali già disciplinata a livello internazionale da appositi strumenti dell'ILO e dell'OECD, nonché dalle singole legislazioni nazionali nel rispetto delle differenti realtà di ciascuno stato membro – ma addirittura dannosa, in quanto potenzial-

¹² La proposta è pubblicata in G.U.C.E. n. 297 del 15 novembre 1980.

mente idonea a minare l'autorità dei dirigenti locali e a mettere in discussione i sistemi di relazioni industriali esistenti, senza, peraltro migliorare sostanzialmente la protezione degli interessi dei lavoratori (Gullotta, 2002). Tale situazione indusse la Commissione a rivedere in modo sostanziale la propria posizione iniziale e presentare nel 1983, una proposta modificata della direttiva fortemente ridimensionata rispetto alla stesura originaria¹³. In seguito al perdurare delle opposizioni nei confronti della proposta e, nonostante le modifiche, il Consiglio nel 1986 decise di sospenderne l'esame.

A partire dagli anni novanta vi sono stati sviluppi più sostanziali nel diritto europeo, riguardanti in particolare le pari opportunità di lavoro (attinenti a questioni di genere, razza, disabilità, età ed orientamento sessuale), il trattamento del lavoro atipico, l'orario di lavoro e l'informazione e la consultazione dei lavoratori, fino ad arrivare alla creazione di una nuova istituzione delle relazioni industriali, il Comitato Aziendale Europeo.

La faticosa e inarrestabile evoluzione della materia ha condotto in Europa nel 1994 all'adozione dell'importante direttiva sui Comitati Aziendali Europei (CAE). La direttiva ha determinato l'obbligatorietà dei meccanismi di informazione e di consultazione all'interno delle imprese multinazionali europee. Si tratta del primo atto normativo vincolante di natura sovranazionale emanato allo specifico fine di assicurare ai dipendenti di imprese multinazionali il rispetto di un adeguato sistema di relazioni industriali, improntato ad una logica di collaborazione. I CAE, istituiti con la direttiva 94/45/EC del 1994, rappresentano, infatti, la più importante iniziativa legislativa presa nel campo delle relazioni industriali a livello europeo e assicurano ai rappresentanti dei lavoratori dei paesi europei in compagnie multinazionali una linea diretta di comunicazione con il

¹³ Il testo della proposta modificato è pubblicato in G.U.C.E. n. C 217 del 12 agosto 1983.

management¹⁴; consentono, inoltre, che i lavoratori in differenti paesi, ma appartenenti alla stessa società, abbiano una voce comune sulle politiche dell'impresa, attraverso la possibilità di consultarsi tra di loro. La direttiva si applica a tutti i paesi dell'Unione Europea, compreso il Regno Unito, e anche ai paesi dello Spazio Economico Europeo (Norvegia, Islanda e Liechtenstein) nonché alle imprese o gruppi di imprese la cui direzione centrale è residente in paesi terzi (USA, Canada, Giappone, Svizzera ecc.) a patto che gli stabilimenti presenti nei paesi membri soddisfino le soglie numeriche dei lavoratori occupati, ossia 1000 lavoratori sul territorio europeo e almeno 150 impiegati per stato membro in almeno due stati membri.

La nuova impostazione data dalla direttiva sui Comitati Aziendali Europei per assicurare l'effettività della disciplina nei confronti di soggetti estranei all'ordinamento comunitario, oltre a consolidare il giudizio di legittimità internazionale di tale direttiva, depone a favore di una effettiva idoneità a regolare fattispecie coinvolgenti imprese e gruppi di rilevanza non soltanto europea. Quest'ultima conclusione è confortata dalla presenza, nel testo della direttiva n.94/45, di una specifica norma di diritto internazionale privato che, alle funzioni delimitative e di rinvio, tipiche di ogni norma di conflitto, unisce quella – atipica – di impedire che attraverso il richiamo ad una legge straniera si venga sostanzialmente a ridurre il campo di applicazione della direttiva (Gullotta, 2002).

I CAE, non dispongono di alcun potere contrattuale in senso stretto, ma consentono lo scambio di informazioni tra i rappresentanti dei lavoratori delle diverse sedi di gruppi

¹⁴ La costituzione del CAE o l'istituzione, in alternativa, di un'apposita procedura di informazione e consultazione, deve, però, essere oggetto di un apposito accordo tra la direzione centrale dell'impresa di dimensioni comunitarie o, nel caso si tratti di un gruppo, dell'impresa controllante ed una delegazione speciale di negoziazione composta ed eletta dai rappresentanti dei lavoratori dell'impresa o del gruppo in questione. Per l'individuazione dei rappresentanti dei lavoratori la direttiva rinvia espressamente alle leggi e alle prassi degli stati membri (Biagi, Blanpain, 1991).

multinazionali nonché l'individuazione di omissioni (intenzionali o no) di informazione da parte del management. Sono inoltre, finalizzati alla diffusione di informazioni utili alla contrattazione a livello di filiale e di sostegno nelle ristrutturazioni aziendali, come i *M&A*, in altre parole sono in grado di consolidare i contatti internazionali e i comportamenti solidali transazionali, in modo da elevare ad una dimensione internazionale anche i rappresentanti dei lavoratori. Dalla direttiva non vengono forniti criteri specifici per la loro composizione, ma i CAE sono generalmente formati da un membro per ogni Paese in cui la multinazionale opera e rispetta i requisiti della direttiva del 1994, oppure da un numero variabile di membri per ogni Paese in base al numero di lavoratori rappresentati. Al loro interno viene poi formato un comitato ristretto con il compito di definire insieme al management della capogruppo l'agenda delle riunioni.

Nel maggio 2009 l'UE ha pubblicato il testo della direttiva 2009/38/CE che modifica in parte la precedente direttiva in tema di CAE. Per questa nuova direttiva, il legislatore ha potuto trarre ispirazione dalla vasta esperienza applicativa che ha generato prassi e comportamenti codificati nei regolamenti applicativi e nella miriade di accordi che hanno adeguato i CAE al mutamento dei perimetri aziendali. Il legislatore, ha potuto, inoltre, contare su di un consolidato patrimonio di relazioni meno formalizzato, ma altrettanto radicato nella cultura e nella vita dei CAE. Nella nuova normativa gli interventi più significativi hanno riguardato le definizioni e le composizioni. La nuova direttiva introduce alcune novità e tenta di metter ordine riguardo alcuni aspetti della vita dei CAE effettivamente controversi, sui quali le parti sociali hanno spesso trovato difficoltà a trovare punti di incontro o le soluzioni adottate erano varie ed eterogenee. Tra le novità introdotte si segnala l'estensione delle competenze del CAE, l'articolo 1, infatti, attribuisce esplicitamente al CAE un diritto di informazione e consultazione esclusivamente

sulle questioni transnazionali. La nuova direttiva prevede che il rapporto tra livello nazionale ed europeo è prioritariamente definito nell'accordo CAE (articolo 6), dove non lo fosse intervengono le leggi di trasposizione nazionali. Nella nuova direttiva si chiarisce meglio la tempistica dell'informazione e consultazione. Un'altra novità introdotta da questa revisione è il riconoscimento delle organizzazioni sindacali europee come soggetti legittimati a monitorare e a negoziare la costituzione dei CAE. La direttiva opera un importante riconoscimento del dovere dei delegati CAE di riferire ai rappresentanti dei lavoratori nazionali, in prima battuta, o direttamente ai lavoratori in caso di assenza di questi, dei risultati delle procedure di informazione e di consultazione con la direzione centrale.

Se una critica può essere mossa alla direttiva sui CAE, essa riguarda l'inidoneità dello strumento normativo prescelto: se, infatti, quella della direttiva può essere apparsa come una scelta quasi obbligata per l'armonizzazione dei sistemi di relazioni industriali degli Stati membri, diversa valutazione si deve compiere con riguardo alla materia internazionalprivatistica. L'unificazione delle norme di conflitto richiede, infatti, una disciplina dettagliata e precisa, difficilmente conciliabile con l'attribuzione di una sia pur limitata discrezionalità ai legislatori nazionali in sede di emanazione degli atti statali di esecuzione. Inoltre, se si devono ritenere certamente inammissibili interventi nazionali modificativi dei criteri di collegamento individuati a livello comunitario, il semplice condizionamento dell'unificazione alle diverse procedure nazionali di esecuzione e adattamento comporta di per sé il rischio di possibili inadempimenti e ritardi, rischio che si sarebbe eliminato facendo ricorso allo strumento più idoneo costituito dal Regolamento del Consiglio (Villani, 1981). Per quanto riguarda, invece, le imprese l'entrata in vigore della direttiva comporta, comunque, un consolidamento del sistema, assicu-

rando un maggior grado di certezza, uniformità di regime nei confronti delle imprese concorrenti e stabilità.

Resta da esaminare, da ultimo, l'aspetto relativo all'applicazione, in concreto, nelle imprese e nei gruppi multinazionali operanti all'interno dell'Unione europea e rispondenti ai requisiti dimensionali previsti dalla direttiva. Innanzitutto bisogna tenere in considerazione che la direttiva non attribuisce diritti ai singoli, ma diritti collettivi a soggetti, a loro volta collettivi. Inoltre, i diritti di informazione e di consultazione che ne costituiscono l'oggetto vengono a concretizzarsi solo attraverso una procedura articolata e condizionata a monte dall'intervento degli stati membri (Gullotta, 2002).

I diritti di informazione e consultazione dei lavoratori e delle loro rappresentanze in seno ad imprese di dimensioni comunitarie stentano a divenire prassi consolidata di un sistema sovranazionale di relazioni industriali. Limiti strutturali e di progettazione ad opera del legislatore comunitario precipitano nella non prevista possibilità di saldare i diritti partecipativi di cui formalmente gode il CAE con la realizzazione di veri e propri tavoli negoziali presso la medesima impresa di gruppo. Senza la possibilità di porre in essere a livello europeo i tipici strumenti delle relazioni industriali nazionali, come la contrattazione collettiva, i diritti partecipativi previsti dalla direttiva CAE potrebbero essere poco incisivi.

In generale, l'attuazione delle direttive comunitarie mediante contratto collettivo è una questione controversa, ampiamente oggetto di riflessione da parte della dottrina (Adinolfi, 1988) e anche di più di un intervento della Corte di giustizia che non ha mai opposto all'attuazione delle direttive comunitarie mediante accordo collettivo ragioni di inammissibilità teorica. Se questo è vero, allora il problema si sposta sul piano del diritto interno e investe la natura e l'ambito di efficacia dell'accordo tra le parti sociali nei

singoli ordinamenti nazionali. La volontà dell'UE di promuovere il coinvolgimento delle parti collettive nell'attuazione del diritto sociale europeo all'interno dei singoli ordinamenti nazionali trova del resto chiara espressione già nel Programma di azione sociale a medio termine per gli anni 1995-1997, nel quale la Commissione aveva manifestato l'intenzione di inserire una clausola che prevedesse il recepimento ad opera delle parti sociali in tutte le direttive il cui oggetto rientrasse nel loro potere di negoziazione. A questo proposito, l'efficacia dell'applicazione della direttiva sui CAE, tramite uno strumento collettivo potrebbe essere dovuta all'efficacia della disciplina degli stati membri. Sotto questo profilo potrebbe acquisire rilevanza decisiva la operata ricostruzione del principio collaborativo – posto dalla direttiva n.94/45 alla base delle relazioni industriali nelle imprese e nei gruppi multinazionali europei, attraverso il necessario confronto tra direzioni centrali e delegazione speciale di negoziazione – in termini di ordine pubblico comunitario. Ciò potrebbe consentire, infatti, alle singole giurisdizioni nazionali di colmare eventuali lacune lasciate della normativa collettiva di recepimento. Al contrario, considerazioni di ordine diverso inducono a ritenere in ogni caso necessario, o quanto meno opportuno, un intervento dello stato, anche soltanto di rettifica di quanto stabilito ad opera delle parti sociali. Un intervento statale, pertanto, anche se non fosse ritenuto necessario a fini integrativi dell'operato collettivo, sarebbe comunque richiesto dai profili di transnazionalità della delicata disciplina contenuta nella direttiva sui CAE e dalle pretese della stessa di porsi quale normativa vincolante nei confronti di imprese e gruppi multinazionali che esorbitano i confini dell'UE.

La direttiva europea 94/45/EC del 1994 in Italia è stata recepita con l'Accordo Interfederale¹⁵ del 1996 e con il Decreto Legislativo n.74 del 2 aprile 2002.

¹⁵ L'accordo è stato sottoscritto dalle Confederazioni sindacali maggiormente rappresentative sul piano nazionale – CGIL, CISL E UIL – da una parte e da Confindustria e Assicredito dall'altra.

Il contenuto dell'accordo riproduce sostanzialmente in modo fedele il meccanismo di informazione e di consultazione delineato nella direttiva e non pare, al riguardo, sollevare particolari problemi, se si eccettua un'indubbia situazione di squilibrio tra organizzazioni rappresentative dei lavoratori. Infatti, sembrano essere favorite quelle organizzazioni sindacali che abbiano stipulato il contratto collettivo nazionale di lavoro applicato nell'impresa o nel gruppo di imprese interessato. Invece, per quanto riguarda il contesto giuridico in cui la direttiva si inserisce ci sono da aggiungere i seguenti rilievi: nell'ordinamento italiano la materia dei diritti di informazione e di consultazione nell'impresa è tradizionalmente riservata alla fonte collettiva, di conseguenza l'accordo collettivo si presenta come tecnicamente idoneo ad innovare, da un punto di vista gerarchico delle fonti, la disciplina vigente. Inoltre, un secondo rilievo è costituito dalla partecipazione attiva del governo nella fase di studio, negoziazione e conclusione dell'accordo medesimo; la presenza del governo segna un elemento di continuità rispetto alla più recente tendenza delle relazioni industriali in Italia, caratterizzate dalla concertazione a tre (Biagi, 1997).

Anche il Decreto Legislativo del 2002 è formalmente rispettoso del testo della direttiva per quanto riguarda la descrizione delle procedure d'informazione e consultazione e la delimitazione dei rispettivi contenuti e ambiti di applicazione. Tali ambiti vengo adeguati alla struttura del mercato del lavoro in Italia, attraverso una valorizzazione del ruolo delle organizzazioni sindacali che abbiano stipulato il contratto collettivo nazionale di lavoro applicato nell'impresa o nel gruppo di imprese interessato. Peraltro, alcune soluzioni introdotte *ex novo* nel testo del decreto non sembrano idonee a garantire la reale efficacia della normativa come il blando meccanismo sanzionatorio o la possibilità di trasferire la responsabilità posta dalla direttiva in capo alla direzione centrale

dell'impresa o del gruppo a un dirigente cui siano state delegate le relative attribuzioni e competenze. Questa disposizione consente, di fatto, di scaricare su di un singolo individuo responsabilità strettamente connesse all'esercizio del potere effettivo di gestione dell'attività economica, vanificando il tentativo della direttiva di addossare in ogni caso gli effetti dell'inadempimento al soggetto maggiormente rappresentativo all'interno dell'UE. Il decreto appare lacunoso per la mancata previsione in sede di attuazione di misure specifiche idonee ad assicurare il rispetto degli obblighi previsti dalla direttiva, anche quando la direzione centrale dell'impresa o del gruppo sia situata all'esterno del territorio nazionale, così come richiesto dalla normativa comunitaria (art.11).

La direttiva 2009/38/CE in Italia è stata recepita con l'accordo interfederale del 12 aprile 2011 in cui le parti sociali (CISL, UIL, CGIL, Confindustria, Confcommercio e Abi) che hanno dato la loro approvazione per il recepimento della direttiva europea, e con il D.Lgs. 113 del 22/6/2012. Anche in questo caso il testo è rispettoso della direttiva europea. Come già illustrato in precedenza la direttiva ha il fine di adeguarsi ai cambiamenti avvenuti nel corso degli anni e quindi tenere conto delle nuove realtà aziendali dei gruppi multinazionali. Il decreto ha lo scopo di migliorare il diritto all'informazione e alla consultazione transnazionale dei lavoratori attraverso l'istituzione in ogni impresa e/o gruppo di imprese di dimensioni comunitarie di un comitato aziendale europeo (CAE), o di una procedura per l'informazione e la consultazione dei lavoratori mediante i quali affrontare le questioni di carattere transnazionale, cioè quelle "riguardanti l'impresa di dimensioni comunitarie o il gruppo di imprese di dimensioni comunitarie nel loro complesso o almeno due imprese o stabilimenti dell'impresa o del gruppo ubicati in due stati membri diversi" (art 7).

Il decreto, inoltre, definisce gli organi competenti e le procedure di attuazione. Infatti, affida alla direzione centrale dell'impresa o del gruppo la responsabilità dell'istituzione del CAE attraverso un processo di negoziazione condotto con "delegazione speciale" appositamente costituita. I membri della delegazione sono designati dalle organizzazioni sindacali congiuntamente con le rappresentanze sindacali unitarie in proporzione al numero di lavoratori occupati in ciascuno stato membro dall'impresa o dal gruppo di imprese. La delegazione speciale di negoziazione ha il compito di determinare, tramite accordo scritto, il campo d'azione, la composizione, le attribuzioni e la durata del mandato del CAE, ovvero le modalità di attuazione della procedura per l'informazione e la consultazione dei lavoratori.

Un importante elemento di novità è rappresentato dall'articolo dedicato alle sanzioni. Il nuovo testo amplia e rafforza il ruolo della conciliazione a livello aziendale superando del tutto la sede conciliativa ministeriale.

I CAE, a differenza delle rappresentanze di interessi aziendali attualmente diffusissime in Italia le RSU (Rappresentanza sindacale unitaria), non dispongono di alcun potere contrattuale in senso stretto. A livello internazionale, infatti, i rappresentanti sindacali devono far fronte a particolari difficoltà. A livello nazionale, la capacità delle organizzazioni è in definitiva determinata dalla volontà dei membri di agire, dalla coesione interna dell'organizzazione e dalla capacità di risposta alle sollecitudini dei membri. Mentre l'azione nazionale è fatta dipendere in definitiva dagli iscritti, nella prassi dell'organizzazione internazionale il principale problema riguarda la volontà di azione delle affiliate nazionali, basata sulla loro visione in merito alla legittimazione e rappresentatività dell'organo internazionale e sul loro giudizio riguardo all'opportunità dell'azione proposta.

Un elemento di analisi relativo ai CAE è il loro rapporto con le altre rappresentanze sindacali. Per quanto riguarda il caso italiano, il rapporto con il sindacato viene giudicato utile e c'è una forte richiesta da parte dei membri dei CAE di un supporto da parte del sindacato, non solo durante le riunioni con il management, ma anche nelle riunioni annuali. L'utilità è corrisposta anche dai sindacati italiani che vedono nei CAE un'importante fonte di informazione, soprattutto per quanto riguarda gli incontri con il management, per imbastire azioni sindacali a livello europeo e per cooperare in fase di rinnovamento degli accordi. Per quanto riguarda invece i livelli più bassi, ossia quelli di rappresentanza all'interno degli stabilimenti produttivi, vi è decisamente un'inferiore collaborazione. In Italia le RSU ad esempio non vedono i CAE come uno strumento utile, in quanto ritengono che non siano determinanti per il raggiungimento degli obiettivi in breve tempo.

Al 2013 sulla base della legislazione italiana risultano costituiti circa 50 Comitati Aziendali Europei¹⁶, in oltre la metà dei CAE costituiti in Europa, il nostro paese è compreso nel perimetro geografico del gruppo ed è quindi da presumere che i lavoratori italiani siano rappresentati direttamente o indirettamente nell'istanza. In alcune imprese, pur in presenza delle condizioni richieste dalla direttiva, il CAE non si è mai formalmente costituito in ragione della difficoltà di pervenire alla firma di un accordo costitutivo, spesso i negoziati avviati sono stati interrotti e perfino annullati a causa di ristrutturazioni improvvise, di delocalizzazioni, di cessioni, ma anche, per dissensi a livello sindacale. Un caso di rinvio continuo del negoziato è quello, nel settore bancario, del gruppo Intesa San Paolo; un altro caso, forse dovuto a scarso reale interesse delle parti è quello del gruppo Telecom. In alcuni casi il CAE si è regolarmente costituito e ha preso

¹⁶ È possibile che vi fossero altri CAE, ma non essendoci un obbligo di comunicazione e una prassi di informazione regolata, spesso la loro esistenza è sconosciuta agli stessi coordinatori sindacali.

a funzionare, ma a seguito di crisi settoriali e/o di processi di ristrutturazione è cessato di esistere; in altri casi ha perso la dimensione numerica e geografica per giustificarne l'esistenza (ad esempio in Alitalia). In altri casi ancora la dimensione numerica continuerebbe a sussistere nell'articolazione delle diverse divisioni industriali e commerciali del gruppo, ma esistono forti resistenze di una parte del management al suo funzionamento.

Se si guarda ai contenuti contrattuali degli accordi, si trova nell'esperienza italiana, la stessa evoluzione positiva che si registra a livello europeo. I primi accordi, alcuni dei quali ancora in vigore e più volte rinegoziati, presentavano contenuti minimi che nel tempo e nelle prassi hanno però aperto a funzionamenti e competenze molto più ricchi e innovativi. Un esempio è quello del CAE del gruppo Ferrero, il suo accordo costitutivo risale al 1996 ma la pratica di questi anni è andata ben aldilà dei contenuti nell'accordo iniziale (rinnovato successivamente ogni quattro anni). Il CAE Ferrero è oggi considerato un esempio dei più solidi anche per la sua capacità di progettare da oltre quindici anni un'attività annuale di formazione congiunta.

Un cenno a parte merita il gruppo Fiat, il cui approccio globale ha avuto forti ripercussioni sul sistema di relazioni industriali italiano, creando un vero e proprio stravolgimento. Infatti, le vicende di Pomigliano d'Arco e successivamente di Mirafiori, hanno messo in crisi il sistema del contratto nazionale di lavoro che ha caratterizzato, in Italia, le relazioni industriali dal dopoguerra in poi. L'obiettivo del gruppo FIAT con l'uscita da Confindustria rappresenta l'intenzione di applicare ai lavoratori un contratto aziendale e non il contratto collettivo nazionale dei metalmeccanici, che, secondo Marchionne, rappresenta un ostacolo al raggiungimento degli obiettivi di produttività di FIAT.

Nel nuovo scenario saranno le singole imprese a decidere se applicare il contratto nazionale o ricorrere a un contratto aziendale, che consenta di adattare le condizioni contrattuali alle vicende aziendali, sempre più diversificate anche all'interno di uno stesso settore. Si ridurrà così la funzione sindacale classica. Infatti, il passaggio dai contratti nazionali a quelli aziendali inciderà sostanzialmente sul ruolo delle parti sociali. Progressivamente si ridurrà la funzione sindacale classica che verrà sostituita da forme di consulenza per i contratti di lavoro aziendale. Saranno meno visibili e meno rilevanti le strutture di contrattazione salariale, che si situeranno nelle imprese più che nelle parti sociali. Aumenterà la sindacalizzazione specie nelle grandi imprese, perché i lavoratori vorranno far sentire la loro voce presso i propri delegati sindacali, che finiranno per sostituire i segretari nazionali nella definizione dei contratti. Viceversa è da attendersi una certa riduzione di importanza per le rappresentanze delle imprese, così com'è avvenuto negli altri paesi europei. Private in gran parte del loro ruolo nella contrattazione salariale e nella politica dei redditi, le rappresentanze delle imprese avranno pochi strumenti per intervenire sulla politica economica del paese e saranno relegate nella loro funzione di *lobby* che, per sua natura, è più discreta, più costosa e meno aggregante.

2.3.5. Misure volontarie di regolamentazione: i codici di condotta privati delle imprese multinazionali

La capacità delle imprese multinazionali di operare sul mercato globale, sottraendosi sia al rispetto delle norme a tutela del lavoro vigenti nell'ordinamento di origine sia al rispetto degli standard sociali posti dall'ordinamento internazionale, ha gradualmente portato all'affermarsi tra loro di una spontanea tendenza all'autoregolamentazione¹⁷.

¹⁷ Questa autoregolamentazione tuttavia, è stata, poi, integrata dall'intervento di organizzazioni internazionali e organizzazioni non governative che ha dato origine alla Corporate Social Responsibility (CSR) o

Una sua prima manifestazione è rappresentata dai codici di condotta con i quali singole imprese hanno iniziato a vincolarsi al rispetto di alcuni diritti dei lavoratori, riconosciuti come fondamentali, ovunque sia localizzata la sede.¹⁸ Un'analoga tendenza all'autoregolamentazione si è registrata anche in materia di relazioni industriali, allo scopo di superare le difficoltà derivanti dall'assenza di una disciplina uniforme a livello internazionale¹⁹ e dalla contemporanea soggezione delle diverse entità dell'impresa a leggi e prassi differenti in materia di relazioni intra-aziendali. Individuato, infatti, nella disarmonia delle discipline un fattore di disturbo per un più razionale e competitivo sviluppo dell'attività imprenditoriale sul mercato internazionale, alcune imprese si sono dotate autonomamente di una regolamentazione interna uniforme a livello di gruppo, accettando di riconoscere precisi diritti di informazione e di consultazione anche ai dipendenti di quelle consociate, filiali, o stabilimenti situati in paesi le cui legislazioni si presentano meno rigorose nella regolamentazione delle relazioni industriali²⁰.

Il ricorso a codici privati allo scopo di moralizzare la condotta delle imprese multinazionali in materia sociale ha avuto origine negli Stati Uniti dalla volontà di contrastare due forme odiose di discriminazione, razziale e religiosa. Con il processo di globalizza-

Corporate Social Accountability (CSA), finalizzata al rispetto dei diritti umani, in particolare di quelli riguardanti la tutela della salute e dell'ambiente di cui si è parlato nel precedente paragrafo.

¹⁸ Un esempio a livello mondiale sono le iniziative di CSR attuate da Nike negli anni Novanta. Infatti Nike, dopo le note pressioni delle ONG per il miglioramento delle condizioni dei lavoratori nelle sue affiliate, è passata da un atteggiamento difensivo e negazionista, a uno "*strategic stage*", in cui ha reinventato la sua strategia per mettere in atto i principi di CSR e difendere il marchio. Nel 1998 ha creato un *Corporate Responsibility Department*, riconoscendo che l'attenzione verso problematiche sociali e ambientali sia parte integrante del business, un vero e proprio asset su cui costruire la strategia d'impresa. È anche passata a un "*civil stage*", promuovendo una più vasta partecipazione delle altre imprese in iniziative di CSR – è parte integrante della *Fair Labor Association*, associazione di ONG, IMN e Università creata durante la presidenza Clinton per promuovere condizioni di lavoro più umane nell'industria globale dell'abbigliamento.

¹⁹ Il discorso è diverso con riferimento all'ordinamento dell'Unione Europea, nel quale una disciplina vincolante per le multinazionali di dimensione comunitaria in materia di relazioni industriali è stata introdotta con la direttiva sui comitati aziendali europei del 1994 e successe modifiche.

²⁰ La pubblica adesione a codici di condotta che assicurino ai dipendenti delle filiali estere, e a quelli di fornitori e appaltatori, il riconoscimento dei diritti sociali sentiti come fondamentali dall'opinione pubblica attribuisce alle multinazionali un vantaggio rispetto ai concorrenti che non godono di un'immagine parimenti positiva e rende accettabili politiche aziendali che potrebbero, diversamente, innescare reazioni di boicottaggio da parte dei consumatori (Liubic, 1998).

zione dell'economia, le istanze di moralizzazione si sono generalizzate ed estese a tutti quei casi in cui la massimizzazione dei profitti è perseguita dalle imprese spostando l'attività produttiva in paesi che offrono un basso costo del lavoro a prezzo dello sfruttamento della manodopera. Parallelamente, si sono moltiplicati i codici di condotta di singole multinazionali o di categorie di imprese operanti in settori che maggiormente si prestano a trarre profitto dal ricorso al lavoro forzato, al lavoro minorile o, comunque, ad altre forme di sfruttamento dei lavoratori. Anche le multinazionali europee ricorrono in alcuni casi a codici di condotta privati sulle relazioni industriali. A differenza dei codici di «moralizzazione» in questo caso si tratta di codici specificatamente finalizzati a disciplinare le relazioni intra-aziendali presentando di norma una natura contrattuale. Tali codici esprimono soluzioni che necessariamente richiedono l'accettazione e la collaborazione dei rappresentanti delle maestranze. Accanto ad accordi formalizzati per iscritto e assimilabili a veri e propri contratti collettivi aziendali a livello di gruppo, vi sono codici che presentano un grado di formalizzazione assai meno intenso, limitandosi le parti a sancire il raggiungimento di un accordo sui diritti di informazione e di consultazione da riconoscere ai lavoratori attraverso scambi di lettere o anche soltanto verbalmente.

L'efficacia dei codici è un'altra importante area di dibattito. Il tenore è spesso vago ed il contenuto limitato con l'esclusione del sostegno ai diritti di organizzazione sindacale e alla contrattazione collettiva. Sono concentrati nei settori dei consumi, mentre le industrie di minor rilievo raramente sono interessate. Tali disposizioni non essendo coordinate conducono ad una pluralità di codici ognuno con le proprie previsioni dettagliate e a volte in conflitto. Il monitoraggio è lasciato ad un novero di agenzie, prevalentemente aziende di contabilità e revisione dei bilanci, pertanto spesso risulta incoerente

e strettamente legato all'interesse del datore (Rodriguez-Garavito, 2005). Nel 1998 Kyloh propose come soluzione che ILO diventasse l'organo di monitoraggio dell'implementazione di tutti gli standard internazionali di lavoro e dei codici. Un ispettorato centrale disporrebbe, infatti, del potenziale per migliorare il coordinamento e l'implementazione dell'attuale marea di codici, un problema sia per i datori che per i lavoratori come già Elliot e Freeman (2003) hanno messo in rilievo. Ciò richiederebbe un grado di operazione tra singole imprese, l'ILO e le istituzioni finanziarie internazionali, cooperazione che ancora non esiste (Verma, 2003). Il fondamento puramente volontaristico di un sistema di relazioni industriali non sembra in definitiva idoneo a garantire la stabilità dello stesso.

Gli anni recenti hanno visto una rapida crescita di forme volontarie di regolazione, di solito da parte di singole società o gruppi entro un settore industriale. Vi è ora un *corpus* notevole di letteratura, sia di carattere scientifico che pratico, su queste misure che comprendono codici di condotta aziendali ed altri programmi di emanazione aziendale (Elliot, Freeman, 2003). Questi codici volontari sono generalmente basati sulle convenzioni ILO. Alcune voci del mondo scientifico e tra gli operatori hanno sottolineato l'interesse delle aziende implicate, che cercano in tal modo di evitare la regolazione vincolante derivante da strumenti giuridici nazionali o internazionali e che spesso rispondono con tali strumenti alle campagne dei sindacati e delle ONG che minacciano pubblicità negativa per il loro marchio (Jenkis et al. 2003).

La necessità di inserire la questione dell'etica negli affari nasce, dunque, dalla convinzione - sempre più diffusa in ambito internazionale e nazionale - che l'attenzione dell'impresa verso le istanze sociali, ambientali ed etiche delle comunità umane costituisca una condizione imprescindibile per uno sviluppo durevole e sostenibile. In tale

prospettiva, dunque, il concetto di responsabilità sociale d'impresa richiama le imprese a considerare attentamente - nella definizione della propria strategia, nell'articolazione delle politiche e nelle procedure gestionali quotidiane - gli interessi diffusi della collettività, nonché l'impatto delle proprie attività non solo in termini economici ma anche sociali, ambientali ed etici. La responsabilità sociale rappresenta, quindi, per l'impresa uno strumento utile ed efficace per rispondere alle istanze e alle esigenze della società civile (Borgia, 2012). La Commissione Europea, in una Comunicazione ufficiale del 25 ottobre 2011, definisce la responsabilità sociale d'impresa come "responsabilità delle imprese per il loro impatto sulla società"²¹.

Un'importante iniziativa di *Corporate Social Responsibility* a livello mondiale è il *United Nations Global Compact*²². Nato nel luglio del 2000, è un'iniziativa delle Nazioni Unite alla quale aderiscono oltre 10.000 tra imprese e *stakeholders* di oltre 145 Paesi del mondo: è considerata "*The world's largest corporate social responsibility initiative*" (Peroni e Migani, 2010). Si tratta di un'organizzazione finalizzata a che i partecipanti conducano l'attività economica in accordo con la protezione dei diritti umani, dei diritti dei lavoratori e di quelli dell'ambiente, grazie all'adesione a vari progetti. Sempre in ambito ONU il 6 luglio 2011 il Consiglio per i diritti umani ha approvato *Guiding Principles on Business and Human Rights for implementing the UN "Protect, Respect and Remedy" Framework* (Mares, 2012) allo scopo di gestire in maniera migliore il rapporto tra impresa e diritti fondamentali e nel quale viene affrontato, per la

²¹ COMMISSIONE EUROPEA, Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni, Strategia rinnovata dell'UE per il periodo 2011-14 in materia di responsabilità sociale delle imprese, COM(2011) 688 def., Bruxelles, del 25 ottobre 2010.

²² Il *Global Compact* può essere definito come una *private-public initiative*, in cui l'ONU fornisce la struttura e la sua autorevolezza internazionalmente riconosciuta, le imprese la capacità di attuare le iniziative del *Global Compact* in modo economicamente efficiente, mentre i vari *stakeholders* - come associazioni dei lavoratori e organizzazioni della società civile - portano le necessità più rilevanti all'attenzione del *Global Compact*.

prima volta, il tema della *corporate social responsibility* in ottica interdisciplinare spingendo per una cooperazione dei diversi attori in gioco e per una integrazione dei diversi strumenti giuridici esistenti in materia.

A livello europeo sono state intraprese una serie di iniziative volte a promuovere il *Corporate Social Responsibility* delle multinazionali. Tra queste ricordiamo la Risoluzione del Parlamento Europeo su: “Responsabilità sociale delle imprese: un nuovo partenariato” del 13 marzo 2007 nella quale però si sottolineano i limiti di un approccio esclusivamente volontario, la necessità di un monitoraggio indipendente, la creazione di un controllo anche sulle attività extraterritoriali. Con responsabilità sociale d’impresa nasce, quindi, una teoria di impresa che vede la produzione di beni non solo come strumento di profitto ma anche come occasione di realizzazione del benessere sociale; lo stesso operato dell’impresa inizia ad essere valutato globalmente non solo in rapporto ai risultati economici della stessa ma anche in base alla qualità del prodotto, alla qualità dell’ambiente lavorativo e alle istanze ambientali, seconda i dettami di quella scuola di pensiero del cosiddetto *business ethics* (Cowton e Crisp, 1998) per cui le imprese sono chiamate a compiere azioni che contribuiscano ad eliminare e prevenire le iniquità sociali e a promuovere lo sviluppo della collettività.

Alla capacità dell’impresa di mostrare al pubblico un’immagine *human rights friendly* possono ricondursi, infatti, molteplici ricadute economiche positive. L’attenzione del pubblico per il rispetto dei diritti umani da parte delle multinazionali è stata descritta, in termini economici, attraverso la curva della domanda di standard sociali elaborata da Freeman per rappresentare il costo aggiuntivo che i consumatori sono disposti a sostenere pur di non incorrere, sia pure indirettamente, a premiare situazioni di violazione dei diritti fondamentali dei lavoratori (Freeman, 1994).

La progressiva internazionalizzazione di rapporti economici, con lo spostamento su di un livello globale dell'attività delle imprese, ha inevitabilmente comportato un sostanziale mutamento delle relazioni internazionali sotto il duplice profilo dell'affermazione di nuovi soggetti e dell'emersione di nuovi valori ed esigenze di una nuova e più efficace regolamentazione a livello sovranazionale. Le imprese multinazionali, infatti, costituiscono un importante fattore di integrazione economica, ma realizzano situazioni inedite che, anche sul piano dei rapporti di lavoro e delle relazioni professionali, sfuggono agli attuali strumenti di regolamentazione. Al riguardo, la rassegna delle fonti a livello internazionale ha consentito di valutare, seppure in forma sintetica, la rilevanza del quadro normativo, e l'efficacia connessa alla sua concreta implementazione, considerata anche la capacità delle imprese multinazionali di elusione messa in atto dalle imprese multinazionali.

Se, infatti, le singole leggi statali, come si è osservato, sono incapaci di ricomprendere un fenomeno che richiederebbe intrinsecamente di essere governato da più ordinamenti nazionali diversi, potenzialmente in conflitto tra di loro, fino ad oggi anche il diritto internazionale si è dimostrato inadeguato. Tale inadeguatezza è dovuta soprattutto alla riluttanza dei singoli Stati ad ammettere l'esistenza di vincoli consuetudinari e ad assumere obblighi convenzionali nella disciplina del fenomeno multinazionale, specialmente sotto il profilo della regolamentazione dei rapporti di lavoro e delle relazioni industriali. Tra l'altro il diritto internazionale, risulta di per sé sfornito di quella coercibilità idonea a garantire al sistema un accettabile grado di efficacia.

CAPITOLO 3

MULTINAZIONALI ESTERE E SVILUPPO ECONOMICO REGIONALE E LOCALE

3.1. Premessa

Il presente capitolo ha lo scopo di approfondire gli effetti degli FDI sulla struttura e la *performance* del settore manifatturiero nel paese ospite attraverso la generazione di *spillovers*. È noto, infatti, che la superiorità produttiva e la maggiore attività in ricerca e sviluppo influenza la struttura e la performance dell'economia del paese ospite. In particolare, nel primo paragrafo verranno approfondite le varie tipologie di *spillovers* e le ragioni per cui si manifestano attraverso una rassegna degli autori che si sono occupati di questo tema. Nel secondo e terzo paragrafo verrà approfondita l'influenza che hanno le multinazionali estere sullo sviluppo economico a livello regionale e locale.

3.2. Gli effetti delle multinazionali estere sullo sviluppo economico

L'analisi dell'impatto delle attività delle imprese multinazionali sull'economia del paese ospitante ha dato origine ad una vasta letteratura che include anche temi che riguardano il commercio e questioni di natura ambientale e fiscale.

Un FDI in un paese può generare degli *spillovers* sui settori esistenti. Al riguardo il presente paragrafo ha lo scopo di approfondire gli effetti degli FDI sulla struttura e la *performance* del settore manifatturiero domestico nel paese ospitante. In particolare, è noto che le multinazionali estere in un paese influenzano la *performance* e la crescita del settore domestico manifatturiero direttamente e indirettamente.

Gli effetti diretti includono a livello macro la possibilità di sviluppare interamente nuove industrie o attività e di incrementare nel paese ospite la propensione

all'esportazione. Si presume che, alcune caratteristiche micro-economiche delle affiliate estere, come il livello superiore di produttività e un più intenso orientamento verso le attività di innovazione e di ricerca (Driffield e Taylor, 2005), influenzano direttamente la struttura e la performance dell'economia del paese ospite. Tale impatto dipende dal relativo peso e dalla grandezza del divario tra il settore estero e domestico nell'economia del paese ospite. Inoltre, l'ammodernamento delle tecnologie del settore manifatturiero nel paese ospite può essere considerato come un effetto diretto a condizione che non ci siano ripercussioni significative con il settore domestico.

In generale gli effetti diretti non sono molto enfatizzati dalla letteratura economica che si concentra principalmente sugli effetti indiretti o *spillovers*. Vi sono almeno due possibili spiegazioni di tale maggiore attenzione verso gli effetti indiretti. In primo luogo, gli effetti diretti sono considerati più rilevanti nei paesi in via di sviluppo piuttosto che nei paesi sviluppati. Infatti, si presume che questi ultimi abbiano una struttura industriale molto più simile a quella del paese investitore. In secondo luogo, gli effetti diretti sono considerati maggiormente per approfondire gli impatti di natura statistica sull'economia del paese ospite. Un sostanziale e cumulativo impatto degli investimenti esteri sull'economia di un paese molto probabilmente sarà più evidente nel momento in cui le affiliate estere avranno delle reali interazioni con le imprese domestiche, ma questo tipo di effetto cade inesorabilmente nel dominio degli effetti indiretti. In contrasto con questo punto di vista, Criscuolo (2005) afferma che, sulla base di un'analisi empirica applicata ad alcuni paesi OECD, il settore estero contribuisce direttamente alla crescita economica del paese ospite. Tuttavia questo tipo di approccio è influenzato negativamente dalla natura aggregata dei dati utilizzati. Inoltre, questo tipo di approccio non esclude in principio la presenza di effetti indiretti.

La presenza di effetti indiretti o esterni nel settore domestico dell'economia del paese ospitante nasce da una contraddizione apparente. Come è ben noto, le multinazionali effettuano degli FDI in quanto rappresentano la migliore soluzione per ridurre le incertezze e per internalizzare completamente i benefici che derivano dall'interazione tra i vantaggi di proprietà e di localizzazione. In assenza di imperfezioni microeconomiche, un progetto di FDI di lieve entità non avrà effetti sul benessere dell'economia ospite. Siccome i mercati reali non riescono a soddisfare l'ipotesi tradizionale di concorrenza perfetta, in quanto sono affetti da significativi fallimenti del mercato, gli effetti indiretti che derivano dalle attività delle imprese multinazionali hanno origine dall'interazione tra gli FDI e queste distorsioni del mercato.

Come sottolineato da Harris e Robinson (2004) il termine *spillovers* molto spesso non è ben definito. In generale con questo termine si vuole indicare i benefici che derivano dagli FDI e di cui ne traggono vantaggio le imprese locali. I vari tipi di *spillovers* si basano sui differenti tipi di esternalità. Scitovsky (1954) e Griliches (1979, 1992) distinguono tra esternalità pecuniarie che si basano su operazioni di mercato e esternalità non pecuniarie che riguardano la condivisione di conoscenze e di competenze. La letteratura sugli FDI tende a raggruppare gli *spillovers* in alcune tipologie. Gli *spillovers* intra-settoriali, gli *spillovers* inter-settoriali e gli *spillovers* di agglomerazione. Nello schema 1 sono indicate le varie tipologie di *spillovers* secondo la classificazione presente in Harris e Robinson (2004). Come sottolineano gli autori questo schema non è esaustivo, ma comprende la maggioranza delle tipologie.

Schema 1. Tipologia di spillovers

Tipologia di Spillovers	Effetto	Impatto probabile
<i>Intra-settoriali</i>		
Effetto di dimostrazione	Imitazione dei prodotti e dei processi degli FDI; concessione di nuove tecnologie	+
	Difficoltà di assorbimento delle nuove tecnologie	-
Effetto di competizione	Riduzione costi/inefficienza	+
	Spinta verso la media dei costi degli FDI	-
<i>Inter-settoriali</i>		
Collegamenti a monte	Scambi di tecnologia e di conoscenza	+
	Difficoltà di assorbimento delle nuove tecnologie e conoscenze	-
Collegamenti a valle	Vendita di migliori prodotti intermedi, riqualificazione tecnologia dei prodotti	+
	Difficoltà di assorbimento della tecnologia e dei prodotti; aumento dei costi dei fornitori	-
<i>Agglomerazione</i>		
Mercato del lavoro	Riserva di lavoratori disponibili per il mercato formati dalle imprese multinazionali; crescita delle attività imprenditoriali	+
	Pressione sull'aumento dei salari	-
Infrastrutture	Accesso a servizi migliori, riduzione dei costi di trasporto, effetti intra/inter-settoriali maggiori nei cluster	+
	Alti costi, congestione, spiazzamento dovuto alla competizione con gli FDI per le risorse locali	-

MacDougall (1960) è stato il primo autore a considerare esplicitamente gli *spillovers* (o effetti esterni) tra i possibili effetti positivi degli FDI. Tra i primi contributi troviamo anche Corden (1967) e Caves (1971). Blomström e Kokko (1998) hanno un atteggiamento critico verso la letteratura economica riguardante le multinazionali e gli *spillovers*. I due autori sottolineano quanto sia ancora difficile valutare correttamente l'esatta natura e l'entità degli *spillovers*, ma nonostante ciò considerano gli *spillovers* derivanti dalle attività delle imprese come effetti che hanno origine dall'estero verso il settore domestico del paese ospite. La loro posizione è in linea con la letteratura che considera gli *spillovers* sostanzialmente come sinonimo di esternalità.

Blomström e Kokko (1998) forniscono due differenti ragioni per cui gli *spillovers*, derivanti dalle attività delle imprese multinazionali, effettivamente si verificano. In linea con la letteratura tradizionale sulle imprese multinazionali, gli autori collegano la prima

ragione con lo sfruttamento da parte delle imprese multinazionali di attività di specifiche imprese. Essi sottolineano che le attività di queste imprese possono fare riferimento a tecnologie superiori nella produzione e nello sviluppo di nuovi prodotti, a nuovi processi, nonché ad una avanzata esperienza e conoscenza del *marketing* internazionale, compresa la creazione di una consolidata rete di distribuzione. Blomström e Kokko (1998), classificano le esternalità generate dal primo tipo di *asset* proprietario come produttività o *spillovers* tecnologici, mentre le esternalità associate al secondo tipo vengono chiamate *spillovers* di accesso ai mercati. Gli *spillovers* tecnologici hanno effetti positivi sulla produttività e l'efficienza nel settore domestico dell'economia del paese ospite, mentre gli *spillovers* di accesso ai mercati facilmente amplificano gli effetti positivi generati dai vantaggi comparativi del settore domestico. Secondo gli autori, la prevalenza di una tipologia di *spillovers* rispetto all'altra varia notevolmente tra settori, dipende dal grado di intensità tecnologica del settore, dal divario di conoscenza tra tecnologia estere e domestica e dal ciclo di produzione del prodotto.

La seconda ragione che spiega la presenza di *spillovers* è connessa ai cambiamenti statici e dinamici nel preesistente equilibrio del mercato domestico indotti dall'ingresso delle imprese multinazionali. Benché questi due effetti esterni siano generati da differenti motivazioni, possono essere assimilati agli *spillovers* di produttività.

Un interessante approfondimento sulla natura e la dinamica degli *spillovers* di produttività viene dai modelli sui trasferimenti tecnologici internazionali sviluppati da Wang e Blomström (1992) e, più recentemente, Nakamura (2002). Gli autori, sottolineano che l'accumulo di conoscenza tecnologica incoraggia le multinazionali ad accelerare il trasferimento di tale conoscenza verso le affiliate estere in modo da preservare il loro vantaggio nella produttività.

Blomström e Kokko (1998) mettono in evidenza i differenti canali attraverso cui gli *spillovers* scaturiscono dal settore estero al settore domestico nell'economia del paese ospite. In particolare, gli autori distinguono i legami a valle e a monte tra le affiliate estere e le imprese domestiche, le imitazioni della tecnologia estera da parte delle imprese domestiche e le assunzioni da parte delle imprese domestiche dei lavoratori formati dalle imprese multinazionali.

Gli *spillovers* attraverso i legami a valle e a monte tra imprese domestiche e affiliate estere, si verificano quando l'impresa locale beneficia di una superiore conoscenza della multinazionale estera, rispetto ad una esistente che eccede i costi associati con le transazioni di mercato. I collegamenti a monte riguardano le relazioni che l'affiliata estera intraprende con i fornitori locali, mentre i legami a valle riguardano il commercio con gli utenti. Lall (1980) trova in alcune attività complementari, come ad esempio l'assistenza tecnica e commerciale o la formazione manageriale, la principale fonte di *spillovers* attraverso collegamenti a monte. Alcuni studi empirici che si focalizzano sui paesi sviluppati, come quello di Reuber *et al.* (1973), trovano differenze significative nella diffusione e nell'intensità dei legami a monte che dipendono dall'orientamento di mercato dell'affiliata estera, dalla nazionalità dell'impresa multinazionale così come da quella del paese ospite. McAleese e McDonald (1978), in uno studio empirico sull'evoluzione del settore manifatturiero in Irlanda, sottolineano che i rapporti di fornitura tra le imprese locali e le affiliate estere tende a rafforzarsi con il tempo. In contrasto con questi studi empirici, Aitken e Harrison (1999), mettono in evidenza alcuni potenziali pericoli per le imprese locali, principalmente dovuti agli effetti di dipendenza tra input intermedi nazionali ed esteri.

I legami a monte sono di grande interesse per l'analisi dell'impatto degli FDI sulla *performance* del settore domestico di una realtà economica. Alla luce dei recenti sviluppi della teoria delle imprese multinazionali, che enfatizzano il crescente ruolo dello scambio di conoscenze con le imprese locali, i legami a monte comprendono tutte le tipologie di relazioni che una affiliata estera può intraprendere con un fornitore locale, includendo non solo le imprese, ma anche le istituzioni pubbliche e i centri di ricerca. I legami a monte, quindi, non comprendono solo le libere transazioni, ma anche le relazioni informali di lungo termine – caratterizzate da un notevole scambio informazioni – la conoscenza tecnologica, le competenze e altre attività. In questa prospettiva, i legami a monte non sono semplicemente una risorsa economica ma anche una dinamica conoscenza di *spillovers*. Sotto specifiche condizioni, i punti di forza dei legami a monte tra i fornitori locali e le affiliate estere può portare notevoli benefici per entrambi, con un notevole impatto positivo sulla crescita economica complessiva del paese ospite. Da un lato, le imprese domestiche beneficiano degli *spillovers* che hanno origine dai legami a monte in termini di efficienza produttiva, crescita della produzione, competenze tecnologiche e manageriali e diversificazione del mercato. Inoltre, i fornitori locali possono accrescere le loro competenze tecnologiche e la propensione alle esportazioni fino al punto di diventare di per sé fornitori globali. Dall'altro lato, le affiliate estere possono beneficiare dei legami a monte in quanto possono ridurre i costi e diminuire i tempi di produzione. Vantaggi dinamici per le affiliate estere hanno origine dalla crescita della specializzazione, dalla flessibilità e dal processo di apprendimento dei fornitori locali. Questi ultimi effetti possono generare un processo cumulativo di crescita del quale ne possono trarre benefici sia le affiliate estere che le imprese domestiche. Questa prospettiva sembra riconciliare le motivazioni di *knowledge exploiting* con le motivazioni di

knowledge sourcing che nel primo capitolo sono considerati come due comportamenti alternativi. Un ulteriore vantaggio di lungo termine, connesso con la presenza di legami a monte tra affiliate estere e imprese domestiche, riguarda la possibilità di un progressivo radicamento della multinazionale estera nel sistema di produzione del paese ospite. Ciò riduce il rischio di uscita dal mercato estero, dal momento che i costi irrecuperabili per le imprese multinazionali includono sia i beni materiali che i beni immateriali, questi ultimi comprendono l'accesso alle competenze locali e alle routine consolidate con i fornitori locali.

I legami a valle hanno ricevuto, fino a qualche anno fa, una limitata attenzione sia dalla letteratura teorica e empirica delle imprese multinazionali sia da quella degli *spillovers*. Inoltre, l'analisi dei legami a valle si è focalizzata principalmente sui legami orizzontali o intra-settoriali. Secondo Görg e Greenaway (2004), gli *spillovers* inter-settoriali hanno maggiori probabilità di verificarsi rispetto a quelli intra-settoriali. Gli autori sostengono che ci sono poche possibilità per l'impresa multinazionale di proteggere i suoi specifici vantaggi di proprietà al di fuori del settore in cui opera l'affiliata estera. Inoltre, le multinazionali estere potrebbero aver trovato un margine di azione in cooperazione con i fornitori locali al fine sfruttare al meglio i vantaggi di localizzazione (Moran, 2001). Alcuni recenti studi empirici sugli *spillovers* inter-settoriali hanno rilevato alcune evidenze riguardo questo aspetto. Kugler (2001, 2006), distingue gli *spillovers* intra-settoriali e inter-settoriali provenienti dalle attività delle imprese multinazionali in uno studio sulla produttività domestica delle imprese manifatturiere colombiane, e trova evidenze empiriche solo per gli *spillovers* inter-settoriali. Tuttavia, l'autore non fa distinzione tra legami a monte e a valle. Driffield *et al.* (2002) tentano di valutare l'impatto sulla produttività domestica degli *spillovers* indotti dai legami a monte e a val-

le tra il settore domestico ed estero per le imprese manifatturiere residenti nel Regno Unito. Gli autori trovano evidenze empiriche statisticamente significative della presenza di *spillovers* solo per i legami a valle inter-settoriali e intra-settoriali. Harris e Robinson (2004), indagano ulteriormente questo aspetto utilizzando dati a livello di impresa per il settore manifatturiero del Regno Unito. Anche se non distinguono tra legami a monte e a valle, i loro risultati confermano una sostanziale e statisticamente significativa evidenza per gli *spillover* inter-settoriali rispetto a quelli intra-settoriali, tuttavia il segno dominante di questi effetti è ambiguo.

Gli *spillovers* generati dalla mobilità dei lavoratori precedentemente formati dalle affiliate estere rispecchiano il presupposto teorico secondo il quale i lavoratori qualificati in particolare e, più in generale, il capitale umano rappresentano il presupposto per l'innovazione e gli incrementi di produttività. Evidenze empiriche riguardo questo aspetto si trovano principalmente nei paesi in via di sviluppo, come in Kenya (Gerschenberg, 1987), Hong Kong (Chen, 1983) e i paesi dell'America latina (Katz, 1987). Questi studi, come già messo in evidenza nel capitolo precedente, sottolineano che le imprese multinazionali in generale pagano salari più alti rispetto alle imprese domestiche. Ciò potrebbe favorire la fuga dei lavoratori qualificati dal settore domestico al settore estero e scoraggiare la mobilità dei lavoratori verso le imprese domestiche. Studi più recenti hanno fornito un sostanziale supporto alla teoria degli *spillovers* generati dalla mobilità dei lavoratori, tra questi segnaliamo Djankov e Hoekmann (2000) e Görg e Strobl (2002). Altri studi come quelli di Fosfuri *et. al.* (2001) e Glass e Saggi (2002), hanno iniziato a introdurre modelli formali specifici per gli *spillovers* generati dalla mobilità dei lavoratori dalle imprese estere a quelle domestiche. Görg e Strobl (2005) al riguardo hanno ottenuto evidenze empiriche positive utilizzando i micro-dati disponibili

per il Ghana. Gli autori hanno dimostrato che le imprese domestiche dirette da ex dipendenti di imprese multinazionali estere, a parità di condizioni, sono più produttive delle altre imprese domestiche. Secondo Görg e Strobl (2005), questi risultati non possono essere estesi anche ai paesi avanzati, in quanto la loro forza delle imprese domestiche nei paesi in via di sviluppo è solitamente inferiore a livello di *skill* rispetto alle affiliate estere.

Vi sono poche fonti che cercano di dimostrare la rilevanza della semplice imitazione come una causa degli *spillovers* di produttività (Riedel, 1975; Swan, 1973; Lake, 1979; Mansfield e Romeo 1980). Infatti, secondo Jenkins (1990), l'imitazione è intrinsecamente connessa alla competizione nella misura in cui le imprese nazionali innovano attraverso l'imitazione vista come parte di un più generale comportamento di sopravvivenza.

La direzione e l'entità degli *spillovers* generati dall'ingresso di un'impresa a controllo estero nella struttura e nella competizione a livello del mercato domestico sono particolarmente difficili da valutare correttamente. Come sottolineano Blomström e Kokko (1998), è difficile valutare correttamente la relazione causale tra l'ingresso di un'impresa estera e la struttura del mercato domestico. Da un lato, le multinazionali estere sono attratte dall'alta redditività delle imprese domestiche con una struttura oligopolistica del mercato e alte barriere all'ingresso. Riguardo a ciò l'ingresso di un'impresa estera può ridurre, almeno nel breve-medio periodo, il grado di monopolio. Dall'altro lato, la multinazionale estera può essere indotta ad adottare ex-post una strategia difensiva e aumentare le barriere all'ingresso per consolidare il proprio potere di mercato. Secondo Knickerbocker (1976), l'ingresso delle multinazionali ha ridotto la concentrazione negli Stati Uniti, in Canada e in alcuni dei principali stati membri

dell'UE. La valutazione degli effetti dell'ingresso di imprese estere in settori meno concentrati è anche essa difficile da valutare. Gli effetti sulla concorrenza dovuti all'ingresso di un'impresa estera possono stimolare le imprese domestiche e favorire la crescita dell'efficienza statica e dinamica e portare ad un uso più efficiente della tecnologia esistente e nello stesso tempo stimolare l'adozione di nuove tecnologie. Evidenze empiriche sugli effetti positivi della competizione sono evidenziati da Kokko (1996) per il Messico e da Driffield (2001) per il Regno Unito. In particolare Driffield (2001) cerca di valutare l'impatto complessivo delle attività estere sulla crescita della produttività nel settore domestico nel Regno Unito introducendo differenti misure degli *spillovers*. L'autore non trova alcuna evidenza riguardo *spillovers* di investimenti o R&S, tuttavia la presenza di un *gap* positivo della produttività tra imprese estere e domestiche può stimolare la crescita della produttività nel settore domestico. Secondo Aitken e Harrison (1999) e Konings (2001), gli effetti dovuti alla competizione possono portare a *spillovers* negativi associati alla presenza di un consistente *gap* negativo tra imprese domestiche e affiliate estere. Nel breve periodo le imprese sono costrette ad operare ad un livello inefficiente dato che la maggior produttività delle affiliate estere potrebbe deviare la domanda dal settore domestico. Sembenelli e Siotis (2005), mettono in evidenza, per la Spagna, le differenti direzioni e dinamiche di competizione e gli *spillovers* di produttività. Mentre il primo effetto ha un segno negativo e si verifica nel breve periodo, il secondo è generalmente positivo ed estremamente persistente, ma si verifica solo nel lungo periodo. Driffield e Munday (1998), hanno dimostrato che l'ingresso di imprese estere ha eroso i profitti delle imprese domestiche negli stessi settori del Regno Unito. La compressione dei margini di profitto per le imprese domestiche è determinata dall'impatto dell'ingresso delle imprese estere non solo in termini di quote di mercato

interno, ma anche rispetto ai costi interni. Gli autori si chiedono se questi effetti possono essere considerati *spillovers* positivi indotti dalla crescita della competizione, dato che in un mercato oligopolistico le imprese domestiche potrebbero essere state sostituite dalle imprese a controllo estero.

Markusen e Venables (1999), sviluppano un modello teorico che permette di valutare l'impatto degli FDI sullo sviluppo industriale da una prospettiva più integrata e dinamica. In questo modello operano due forze differenti. In primo luogo, l'ingresso nel mercato di imprese estere accresce la competizione intra-settoriale nel prodotto finale e nei fattori di produzione, ciò riduce i profitti delle imprese locali. In secondo luogo, l'ingresso dell'impresa a controllo estero stimola i legami a monte con i fornitori locali lungo la filiera produttiva. Questi legami sono in grado di ridurre i costi di produzione e accrescere i profitti negli altri settori. Queste due forze interagiscono dinamicamente. In particolare, i vantaggi produttivi nel mercato dei beni intermedi, indotti dai legami a monte con l'affiliata estera, stimolano a lungo andare i legami a valle e quindi i settori finali della filiera produttiva. Gli effetti saranno positivi sia per le imprese a controllo estero che per le imprese a controllo nazionale. Se le imprese domestiche attive negli ultimi settori della filiera produttiva sono in grado di sfruttare i vantaggi dei legami a valle, possono addirittura allontanare dal mercato i rivali esteri. Markusen e Venables (1999), Görg e Strobl (2002), forniscono alcune evidenze empiriche sul fatto che la presenza di multinazionali estere ha favorito l'ingresso di imprese locali nel settore manifatturiero irlandese. Nonostante questo modello sia stato sviluppato in un quadro di parziale equilibrio, escludendo gli effetti di altre variabili come la crescita industriale e i salari reali, tuttavia fornisce un quadro dettagliato per valutare l'impatto complessivo de-

gli FDI sullo sviluppo industriale. Inoltre, gli *spillovers* di conoscenza non sono esplicitamente considerati in questo modello.

Un filone della letteratura sugli *spillovers* cerca di valutare l'impatto delle differenti motivazioni degli FDI sull'entità e la portata degli *spillovers*. Questo approccio è stato introdotto da Hejazi e Safarian (1999) e si basa sul presupposto che gli FDI motivati dallo sfruttamento della tecnologia molto probabilmente genereranno gli *spillovers* di produttività in quanto in questo caso vi è una chiara evidenza della superiorità tecnologica delle multinazionali estere e del trasferimento di tecnologia alle affiliate estere residenti nel paese ospite. Al contrario, il *knowledge sourcing*, può essere motivato dal divario tecnologico tra il paese di origine e il paese di destinazione dell'investimento estero. Utilizzando un panel di flussi di FDI tra i paesi OECD nell'industria manifatturiera, Driffield e Love (2001) forniscono alcune evidenze empiriche che supportano questa ipotesi teorica. Tuttavia, questa assunzione teorica può essere messa in discussione sulla base della recente letteratura sugli *spillovers* di R&S, che sottolinea il ruolo complementare tra conoscenza estera e domestica, nonché la rilevanza dei processi cumulativi di apprendimento che forniscono dei benefici sia alla parte estera che alla parte domestica.

Alcuni studi sulla scienza manageriale si sono focalizzati sul ruolo svolto dalle affiliate estere all'interno della divisione internazionale del lavoro definita dalle multinazionali (Jarillo e Martinez, 1990; Liang e Nicholas, 2002). Allo stesso modo, Tavares e Young (2004), approfondiscono gli schemi di approvvigionamento delle affiliate estere in quattro paesi europei ospitanti. Dalle loro analisi emerge che la possibilità di stabilire dei legami tra affiliate estere e imprese locali dipende soprattutto dal ruolo svolto dalle affiliate estere all'interno della divisione del lavoro della multinazionale estera.

La letteratura empirica fino ad adesso ha prodotto delle evidenze miste sulla presenza di effetti di *spillovers* positivi ed estesi (Blomström e Kokko, 1998). Görg e Strobl (2001) hanno condotto una rassegna della letteratura empirica pubblicata e ancora non pubblicata sugli *spillovers*, seguendo un approccio di meta-analisi. Dalla loro analisi emerge che i risultati empirici sono molto sensibili agli aspetti metodologici, inclusa la natura delle variabili *proxy* adottate per misurare le attività estere, la disponibilità di micro-dati piuttosto che dati aggregati e l'adozione di un panel piuttosto che dati *cross-section*. In particolare, mentre gli studi *cross-section* forniscono un'evidenza positiva sulla presenza di *spillovers* dalle affiliate estere al settore domestico, gli studi con dati panel generano risultati molto più ambigui. Oltre alla limitatezza degli studi sottolineata da Görg e Strobl (2001), il modo in cui le imprese domestiche realmente hanno dei benefici dagli FDI rimane una questione aperta. Görg e Greenaway (2004), ampliano ulteriormente questo dibattito, soprattutto sulla base una rassegna della letteratura sugli FDI più aggiornata. Anche Harris (2009), affronta questo aspetto mettendo in evidenza il numero limitato di studi empirici al riguardo e i problemi di misurazione legati alla scelta delle variabili per individuare gli *spillovers* derivanti dalle attività delle multinazionali.

Un altro rilevante svantaggio che caratterizza l'approccio econometrico, soprattutto nella prospettiva dell'analisi della crescita economica, riguarda il limitato interesse verso gli effetti dinamici degli *spillovers*.

A causa dei dati e dei vincoli metodologici, vi è un numero limitato di studi che si focalizza sull'impatto degli FDI sulla crescita economica. Per esempio, Driffield (2001), Liu *et al.* (2000) e Hubert e Pain (2001) rivelano che gli *spillover* hanno stimolato la crescita economica nel Regno Unito. Mentre, Chuang e Lin (1999), Dimelis e Louri

(2002), Lipsey e Sjöholm (2001), hanno trovato risultati simili rispetto ad altri paesi come Taiwan, Grecia e Indonesia.

Un recente filone della letteratura empirica ha iniziato a valutare la permanenza di un'affiliata estera in un'economia ospite. Benché questa evidenza non sia ancora stata esplicitamente connessa con la letteratura degli *spillovers*, questo approccio è rilevante per valutare la durata dell'impatto delle multinazionali estere sulla crescita domestica. L'evidenza empirica ha confermato la presenza di più alti tassi di uscita dal mercato per le multinazionali estere rispetto alle imprese domestiche. Görg e Strobl (2003), approfondendo le uscite dal mercato manifatturiero irlandese, trovano l'evidenza che le multinazionali hanno più probabilità di uscire dal mercato rispetto alle imprese domestiche. Tuttavia, l'impiego in una impresa multinazionale è più persistente che in un'impresa domestica come già illustrato nel capitolo precedente. Bernard e Sjöholm (2003) trovano una simile evidenza per l'Indonesia, dopo aver controllato per dimensione dell'impianto e produttività. In modo simile, Van Beveren (2006) mostra che le uscite dal mercato in Belgio sono maggiori per le imprese domestiche rispetto alle imprese multinazionali sia nel settore manifatturiero che nei servizi. Questa evidenza empirica aggiunge ulteriori preoccupazioni sull'efficacia delle politiche nazionali e regionali che mirano a stimolare la crescita economica attraendo gli FDI, dato che considerano la persistenza delle multinazionali nella realtà economica del paese ospite ad alto rischio e incerta. Tuttavia, sono necessari ulteriori approfondimenti nell'analisi empirica per valutare l'impatto delle differenti motivazioni sulle strategie di uscita da un mercato delle multinazionali. In effetti, ci si aspetta che il *knowledge sourcing* sia più persistente del *knowledge exploiting*. La permanenza di un'affiliata estera in un'economia ospite deve essere analizzata rispetto al grado di radicamento che l'impresa ha nell'economia del

paese. In particolare, l'*embeddedness* dovrebbe scoraggiare l'uscita dal mercato attraverso due differenti canali. Per prima cosa aumentando i costi irrecuperabili relativi agli investimenti dell'affiliata estera in beni immateriali. Secondariamente, aumentando i benefici attesi dall'ingresso dell'impresa estera connessi ad uno sfruttamento più efficace dei vantaggi di localizzazione.

3.3. Multinazionali estere e sviluppo economico regionale

Questo paragrafo ha lo scopo di fornire un'ampia cornice concettuale per l'analisi dell'impatto complessivo delle imprese multinazionali sullo sviluppo economico regionale. La letteratura tradizionale sugli *spillovers*, limitata da evidenze empiriche miste e prospettive di breve periodo, sembra fornire un punto di vista parziale. In particolare, questo filone della letteratura, si focalizza esclusivamente sui guadagni di efficienza statici e dinamici associati agli *spillovers* derivanti dagli FDI.

Young *et al.* (1994), offrono un approccio più ampio e dettagliato per l'analisi dello sviluppo regionale dovuto alla presenza di multinazionali estere. In particolare, gli autori distinguono modelli alternativi di sviluppo regionale in presenza di imprese multinazionali. Seguendo Cantwell (1989, 1993), Young *et al.* (1994) illustrano la possibilità che gli FDI possano indurre "cicli virtuosi" di crescente capacità tecnologica in regioni ospitanti. In particolare, le imprese regionali possono trarre benefici dalla competizione e dagli scambi di conoscenza con le affiliate estere e stabilire con queste ultime delle reti consolidate di rapporti di cooperazione. Questo processo, attraverso lo sfruttamento di vantaggi competitivi dinamici a livello regionale, favorisce in modo significativo la crescita economica regionale.

Young *et al.* (1994), sottolineano che un “ciclo virtuoso” di crescita indotto dalla presenza di imprese multinazionali molto probabilmente si potrà verificare soltanto in presenza di specifiche e molto restrittive condizioni. In particolare, secondo gli autori i benefici più intensi derivanti dall’attività delle imprese multinazionali sono principalmente diretti, mentre gli *spillovers* si verificano in misura molto limitata. Inoltre, ricordano che la letteratura teorica ed empirica sugli *spillovers*, si concentra prevalentemente sulle esternalità statiche, mentre l’evidenza sugli *spillovers* dinamici è molto limitata. Gli autori, in più, sottolineano che la possibilità di registrare un “ciclo virtuoso” di crescita dipende dalla capacità di ricezione delle imprese locali e dalle fasi di sviluppo raggiunti dalle regioni. In particolare, la possibilità di stabilire dei legami di lungo termine tra affiliate estere e imprese domestiche è considerata fondamentale per l’espansione dei benefici che derivano dalle attività delle imprese multinazionali. Young *et al.* (1994) sottolineano che il raggruppamento geografico delle attività economiche e il radicamento regionale delle multinazionali, sono due condizioni fondamentali per accrescere significativamente la probabilità che un ciclo virtuoso di crescita economica regionale effettivamente si possa verificare.

Young *et al.* (1994), inoltre, esplorano la possibilità che un “ciclo virtuoso” di sviluppo economico regionale possa essere indotto dalla presenza di imprese multinazionali. Il risultato è che un’impresa multinazionale favorisce il declino della capacità tecnologica delle regioni meno sviluppate. Infine, Young *et al.* (1994), descrivono i modelli intermedi di sviluppo regionale, in cui la presenza di imprese estere non influenza in modo significativo la crescita regionale, con benefici diretti e indiretti che impediscono i declini della capacità tecnologica in specifici enclavi regionali.

Cantwell e Iammarino (2003), stabilisco un legame tra le multinazionali e la letteratura del sistema di innovazione regionale. Basandosi su alcuni loro precedenti lavori di ricerca (1998, 2000), gli autori forniscono un'evidenza teorica e empirica sulla rilevanza della dimensione spaziale delle attività di innovazione estere e domestiche. In particolare, dimostrano che non vi è evidenza di una convergenza tecnologica in Europa. Inoltre, sottolineano che le multinazionali seguono dei modelli gerarchici nella loro scelta di localizzazione e nelle attività di innovazione. Questi modelli sono sensibili alle caratteristiche peculiari dell'industria regionale e alla loro localizzazione. Questo approccio sostanzialmente avvalorava la posizione di Young *et al.* (1994) sulla distinzione tra modello di sviluppo economico regionale "vizioso" e "virtuoso". In particolare, le multinazionali estere tendono a rafforzare i vantaggi competitivi nelle regioni già sviluppate, aumentando così il divario di sviluppo rispetto alle regioni in via di sviluppo.

Seguendo il lavoro seminale di Hymer (1975), Cowling e Sugden (1999) criticano l'approccio corrente delle politiche regionali che enfatizzano fortemente il ruolo di primo piano delle grandi imprese multinazionali come i principali motori dello sviluppo regionale. Dal loro punto di vista, le imprese multinazionali sono associate ad uno sviluppo ineguale tra le nazioni e le regioni. In effetti, la concentrazione del potere decisionale nelle mani delle *élite* che sono a capo delle grandi imprese multinazionali, rappresenta il fallimento strategico del sistema di libero mercato. Questo fallimento non permette il raggiungimento di uno sviluppo desiderabile dal punto di vista sociale. Effetti dannosi per lo sviluppo economico derivanti dalle attività delle imprese multinazionali possono essere trovati nella sovversione del commercio internazionale, nello scarso livello di innovazione, nella monopolizzazione dei prodotti di mercato e nell'uso della flessibilità globale per dividere e controllare i mercati nazionali del lavoro e i governi.

Molto più in generale, Cowling e Sugden (1999), sottolineano il fatto che la presenza di imprese multinazionali tende a ridurre il grado di libertà economica e politica di un'economia nazionale e, nello stesso tempo, della comunità regionale e locale. Gli autori propongono un modello alternativo di sviluppo nazionale e regionale che si basa su una rete o ragnatela di piccole imprese. Le piccole imprese hanno un potere limitato di mercato e il loro sviluppo è generalmente radicato nella comunità regionale e locale. Tuttavia, le piccole imprese rispetto alle multinazionali sono molto più inefficienti. Proprio per questo lo sviluppo di reti o ragnatele di piccole imprese rappresenta la migliore soluzione per superare l'inefficienza individuale attraverso il coordinamento locale o regionale. Questo approccio richiede una sostanziale revisione delle politiche dell'Unione Europea al fine di promuovere la creazione e l'ulteriore espansione di reti internazionali di piccole e medie imprese.

Vi sono pochi lavori che cercano di valutare l'impatto degli FDI sulla crescita economica regionale. Driffield (2004), testa uno dei principi base della politica regionale nel Regno Unito. Partendo dal presupposto che il ritorno sociale degli FDI è significativamente maggiore rispetto a quello proveniente da fondi privati, le agenzie del governo inglese hanno speso una grossa quantità di risorse finanziarie per attrarre le multinazionali estere nelle regioni meno sviluppate dal punto di vista economico. Rispetto ai due periodi considerati, 1983-1992 e 1993-1999, Driffield (2004) trova un'evidenza positiva di effetti esterni a livello intra-regionale, più forti all'interno dello stesso settore ma anche rilevanti tra i diversi settori, solo per le aree non assistite. Inoltre, egli trova effetti esterni negativi a livello intra-settoriale nazionale, probabilmente connessi agli effetti di spiazzamento di cui sono colpite sia le aree assistite che quelle non assistite. Benché l'evidenza empirica fornita da Driffield (2004) non tiene conto degli effetti diretti, col-

legati principalmente ai *greenfield investments*, essa offre un supporto negativo alle politiche regionali del Regno Unito nelle regioni meno sviluppate. Driffield e Hughes (2003), inoltre sottolineano che gli FDI allontanano gli investimenti domestici nelle regioni del Regno Unito meno sviluppate.

Bailey e Driffield (2002), indagano come gli FDI possono contribuire a ridurre o ad ampliare la disparità dello sviluppo regionale. Gli autori si focalizzano sui cambi strutturali tra le regioni del Regno Unito indotti dalla presenza di FDI, fornendo una sostanziale evidenza empirica su fatto che gli investimenti in entrata impattano sulla domanda dei fattori in diversi modi attraverso i differenti fattori. In particolare, gli FDI riducono la domanda di lavoro non qualificato e favoriscono la crescita di lavoro qualificato sia nelle aree assistite che nelle aree non assistite. Gli autori sottolineano che questa evidenza empirica favorisce la crescita delle disuguaglianze regionali non solo tra le regioni ma anche dentro le regioni stesse. In linea con Driffield e Hughes (2003), trovano anche effetti di spiazzamento per gli investimenti domestici nelle aree assistite. Infine, Driffield *et al.* (2004) mettono in dubbio la rilevanza dei legami a monte come canale per trasmettere i benefici esterni dalle affiliate estere ai settori domestici nell'economia ospite. Seguendo un approccio regionale, forniscono un'evidenza empirica sul fatto che i legami a valle giocano un ruolo molto più efficace sulla crescita della produttività domestica. Tuttavia, questi risultati sono molto sensibili alla dipendenza spaziale e alla eterogeneità, mentre forti ipotesi caratterizzano le tavole input-output a livello regionale.

3.4. Multinazionali estere e sviluppo economico locale

Questo paragrafo si focalizza sullo sviluppo economico locale. Come già visto in precedenza, gli *spillovers* delimitati spazialmente, sono di particolare interesse per determinare modelli di crescita regionale. In particolare, la relativa intensità di uno *spillovers* intra-regionale rispetto alle esternalità inter-regionali può generare una crescita regionale ineguale oppure no. Seguendo questa linea, è importante valutare se alcune caratteristiche spaziali specifiche, come la presenza di preesistenti agglomerazioni spaziali di imprese domestiche, può rafforzare o ridurre lo sviluppo di *spillovers* limitati spazialmente e derivanti dalle attività delle imprese multinazionali.

La letteratura sulle economie di agglomerazione di scala tende ad enfatizzare la localizzazione delle esternalità discusse da Marshall (1890), Arrow (1962), e Romer (1986), da cui il termine di *MAR-spillovers*. Questa tipologia di *spillovers* minimizza i costi di trasporto e di transazione delle merci, favorisce i benefici derivanti dalla vicinanza con altre imprese con le quali condividere conoscenza e tecnologia. I *MAR-spillovers* sono associati alla specializzazione industriale e riguardano in gran parte i fenomeni intra-settoriali. Chiaramente un'impresa tende a localizzarsi vicino ad altre imprese per ridurre i costi di acquisto dai fornitori o delle spedizioni verso i clienti. La co-localizzazione, inoltre, permette di accedere alla riserva di lavoratori specializzati del settore. La vicinanza fisica velocizza il flusso di idee soprattutto quando una parte della conoscenza immateriale è tacita e quindi difficile da codificare.

Da un punto di vista teorico, la natura e le determinanti di effetti esterni spazialmente limitati sono stati ampiamente esaminati da altri filoni della letteratura economica, come la teoria dell'innovazione e conoscenza economica e l'analisi delle agglomerazioni economiche. Al contrario di questa tendenza generale, limitata attenzione è stata rivolta fi-

nora nell'ambito della teoria delle multinazionali agli *spillovers* locali. In effetti, la letteratura degli *spillovers* è più generalmente focalizzata sugli effetti globali.

Seguendo la classificazione degli effetti esterni derivanti dalle attività delle multinazionali proposta da Blomström e Kokko (1998) di cui si è parlato nel primo paragrafo del presente capitolo, un numero di differenti ragioni possono essere considerate per supportare l'analisi delle determinanti degli *spillovers* locali originati dalle attività delle imprese multinazionali. La vicinanza geografica tra imprese domestiche e affiliate estere può, infatti, stimolare più intensi e persistenti collegamenti a monte e a valle. La vicinanza geografica può anche facilitare il progresso dell'imitazione e facilitare l'assunzione di lavoratori qualificati già formati dalle imprese multinazionali. La limitata mobilità della forza lavoro attraverso le regioni può fornire, almeno per i paesi UE, una buona spiegazione della presenza di limitati *spillovers* inter-regionali. Data la grande enfasi posta dalla letteratura della crescita economica sulle esternalità tecnologiche dinamiche, la presenza di *spillovers* localizzati, può essere valutata in relazione alla presenza di esternalità di conoscenza. Dal momento che si presuppone che la conoscenza ha essenzialmente una natura tacita, che può essere interna ai confini dell'impresa o radicata in specifici contesti geografici e produttivi, le imprese che cercano di accedere alla conoscenza esterna devono operare nella stretta prossimità geografica della fonte della conoscenza. La natura altamente contestualizzata del processo della creazione della conoscenza e dello scambio può fornire un valido supporto alla presenza di *spillovers* localizzati.

Alcuni studi empirici hanno già messo in evidenza la rilevanza degli *spillovers* localizzati derivanti dalle attività delle imprese multinazionali. Ad esempio, Jaffe *et al.* (1993) e Audretsch e Feldman (1996), hanno fornito alcune prove sugli *spillovers* geo-

graficamente delimitati per gli Stati Uniti, basate sulle segnalazioni di brevetti. Cantwell e Piscitello (2002, 2005) e Santangelo (2004), hanno approfondito gli *spillovers* associati alla localizzazione delle attività in Ricerca & Sviluppo attraverso le regioni UE e la presenza di *spillovers* localizzati nella valle dell'Etna. Ulteriori evidenze empiriche sugli *spillovers* localizzati possono essere trovate in Girma e Wakelin (2000). Gli autori dimostrano che gli *spillovers* intra-settoriali dal settore estero al settore domestico del settore manifatturiero inglese sono delimitati nei confini regionali. Driffield (2006) fornisce una sostanziale prova empirica sulla presenza di *spillovers* localizzati derivanti dagli FDI. Utilizzando diverse specifiche del modello per testare la presenza di *spillovers* Driffield dimostra che gli effetti *spillovers* sono, infatti, geograficamente delimitati. Egli, inoltre, dimostra che il *trade off* tra *spillovers* locali e nazionali è sensibile al modello di specificazione, soprattutto per analisi econometriche di argomenti come l'agglomerazione, la contiguità e la dipendenza spaziale. In contrasto con questi risultati empirici, Potter *et al.* (2002), seguendo un approccio *survey-based* per valutare la presenza di effetti *spillovers*, suggeriscono che gli *spillovers* derivanti dalle attività delle multinazionali estere nell'industria manifatturiera inglese non sono significativamente delimitati in uno spazio.

La rilevanza di esternalità delimitate geograficamente in generale e, di *spillovers* di conoscenza in particolare, porta a investigare tipologie molto più complesse di *cluster* spaziali di attività economiche. Come è ormai ben compreso dalla letteratura, la pura agglomerazione spaziale ha un limitato potere esplicativo per giustificare la presenza di *spillovers* della conoscenza, mentre i sistemi locali industriali in generale e i distretti locali in particolare sembrano avere un vantaggio competitivo rispetto a ciò. Sfortunata-

mente, l'evidenza empirica finora sembra essere limitata alla sperimentazione degli effetti di interazione tra FDI e agglomerazioni economiche standard.

Driffield e Munday (2000), forniscono alcune evidenze empiriche preliminari sul ruolo svolto dalle economie di agglomerazione per gli *spillovers* FDI. Benché l'effetto di interazione tra queste due variabili non è studiato direttamente, gli autori dimostrano che entrambe contribuiscono singolarmente ai vantaggi comparativi dell'industria manifatturiera nel Regno Unito. Inoltre, essi deducono che l'agglomerazione può amplificare gli effetti *spillovers* derivanti dagli FDI. Ulteriormente, mostrano che gli alti livelli di agglomerazione delle attività domestiche scoraggiano l'ingresso estero. Driffield e Munday (2000), estendono ulteriormente il loro lavoro empirico sulle economie di agglomerazione e sugli *spillovers* FDI. Seguendo un modello di funzione di produzione basato sulle frontiere di efficienza, dimostrano che l'entità degli effetti *spillovers* derivanti dalle attività delle imprese multinazionali è positivamente influenzata dal livello di produttività e dall'intensità di agglomerazione dell'industria domestica. Driffield e Love (2003), trovano riscontro sul fatto che l'agglomerazione spaziale influisce positivamente sugli *spillovers* inversi. Head *et al.* (1995) enfatizzano la rilevanza delle economie di agglomerazione per l'ingresso delle imprese estere. Cantwell e Piscitello (2005), mostrano che le differenti tipologie di esternalità localizzate influenzano fortemente la selezione della localizzazione delle multinazionali estere nelle regioni europee. Un'eccezione in questo senso è rappresentata da De Propris e Driffield (2006). Gli autori forniscono un supporto sostanziale al dibattito teorico sulle multinazionali e sui sistemi locali industriali. In particolare, mostrano che gli *spillovers* dal settore estero al settore domestico dell'economia del paese ospite sono significativi solo nelle regioni ad alta intensità di agglomerazione sia a livello intra-settoriale che a livello inter-settoriale.

Inoltre, le multinazionali estere sono una fonte di conoscenza solo per le regioni ad alta intensità di *cluster*. La presenza di un circolo virtuoso che coinvolge gli *spillovers*, l'attrazione di FDI e di *spillovers* inversi, suggeriscono di prendere in considerazione la co-localizzazione e l'interazione tra sistemi locali industriali e multinazionali estere come un potenziale motore per la crescita economica e lo sviluppo regionale.

Questo approccio si discosta notevolmente dalla prospettiva convenzionale che considera il ruolo svolto dalle economie di agglomerazione in un modo piuttosto indeterminato. Questa prospettiva è in contrasto con il filone della letteratura economica che sottolinea la presenza di effetti sostanzialmente eterogenei generati dalle differenti forme di cluster spaziali. In particolare, i sistemi industriali locali sono una particolare forma di agglomerazioni spaziali e sono individuati da una organizzazione produttiva ben definita e da una *governance* locale definita. Le peculiari caratteristiche dei sistemi industriali locali sono anche impiegati per individuare una forma particolare di cluster spaziale basato sulle forze di sviluppo endogeno. Ciò dovrebbe prevenire comuni fraintendimenti sull'analisi delle relazioni tra cluster spaziali e attività delle multinazionali. Ad esempio, Carrillo (2004) descrive la formazione di *cluster* del settore automobilistico in Messico come risultato degli investimenti di multinazionali estere.

In linea con la letteratura Menghinello (2006) presuppone che i sistemi industriali locali siano una forma di sfruttamento superiore dei vantaggi competitivi rispetto alle altre forme agglomerazione spaziale. In primo luogo i sistemi locali industriali dovrebbero essere considerati i migliori siti di localizzazione per il *knowledge sourcing* degli FDI. Ciò perché i sistemi locali industriali rappresentano potenzialmente una più ricca e diversificata fonte di vantaggi di conoscenza localizzati rispetto alle altre forme di localizzazione. Tuttavia, le multinazionali possono entrare a far parte di un sistema industriale

locale in seguito ad un processo di agglomerazione standard, come risultato di un effetto di avvicinamento al leader del settore. In secondo luogo, si suppone che le potenziali sinergie tra i sistemi locali industriali e le multinazionali possono sfruttare esternalità dinamiche molto più intense rispetto alle interazioni degli FDI con le altre forme di localizzazione. La ragione di ciò può essere individuata nella formazione di reti locali molto più integrate e nello sviluppo di intense cooperazioni e processi di apprendimento tra multinazionali e sistemi locali industriali. In effetti, la presenza in un sistema locale industriale di una ben definita organizzazione produttiva che amplifica i vantaggi di localizzazione che derivano dalle imprese locali, dovrebbe aumentare la possibilità per la multinazionale di inserirsi nella rete di produzione e nell'interazione della conoscenza.

Alcuni contributi concettuali a supporto di questo approccio possono essere trovati in Cohendet *et al* (1999), Blanc e Sierra (1999) e Enright (2000). Questi studi presuppongono che, almeno indirettamente, gli *spillovers* delle multinazionali sono potenzialmente più forti e intensi all'interno dei sistemi locali industriali rispetto alle altre tipologie di agglomerazioni locali delle attività manifatturiere. Alcuni esempi di ottime integrazioni delle multinazionali nei sistemi locali industriali in Italia si rilevano i settori della meccanica e dell'elettronica.

La natura e la dinamica dei legami tra imprese multinazionali e sistemi locali industriali devono essere ulteriormente approfonditi al fine di valutare correttamente il loro impatto sulla crescita economica in generale e sullo sviluppo regionale in particolare. Bellandi (2001) rappresenta uno dei pochi contributi teorici nella letteratura economica che esplicitamente si focalizza sul ruolo delle grandi imprese, incluse le multinazionali, all'interno dei sistemi industriali locali. Egli sottolinea la rilevanza del radicamento nella realtà locale come la chiave che permette alla multinazionale estera di accedere alla

tacita conoscenza locale. Al contrario un comportamento da predatore è visto come una minaccia alle imprese locali che molto probabilmente reagiranno ostruendo la condivisione delle esternalità locali. Arita *et al.* (2002), mettono in evidenza le potenziali aree di conflitto nella localizzazione congiunta di sistemi industriali locali e multinazionali estere. In particolare, illustrano che le multinazionali devono intraprendere particolari politiche di localizzazione, che dipendono dalle differenti tipologie di agglomerazioni geografiche, al fine di rendere gli scambi di conoscenza più efficaci. Andersen e Christensen (2005), affrontano molto più esplicitamente la questione degli scambi di conoscenza dai sistemi di innovazione regionali. Gli autori sottolineano che i meccanismi di coordinamento esterni tra le affiliate estere e i vettori locali di conoscenza giocano un ruolo centrale in questo senso. In particolare, enfatizzano la differenza tra multinazionali e cluster regionali in termini di impostazioni organizzative e generazione di conoscenza e di processi di rappresentanza e di diffusione. Le differenze sono molto suscettibili di determinare problemi rilevanti quando le affiliate estere tentano di valutare le conoscenze radicate nel contesto locale. Andersen e Christensen (2005), inoltre, evidenziano quali sono le condizioni che rendono gli scambi di conoscenza nel contesto locali più accessibili. Tra le più rilevanti troviamo la socializzazione e la partecipazione attiva, un impegno credibile, la presenza di competenze complementari e sovrapposte. Un notevole grado di radicamento locale è fondamentale al fine di sfruttare al meglio i vantaggi del *technology sourcing*. Tuttavia, è molto difficile riuscire a misurarlo.

Da un punto di vista teorico, un numero limitato di contributi è riuscito a concettualizzare la co-localizzazione e l'integrazione tra imprese multinazionali e sistemi industriali locali. Dupuy e Gilly (1999) propongono un approccio integrato in cui le organizzazioni aziendali complesse, come i grandi gruppi, interagiscono attivamente con il territo-

rio in cui sono localizzate, influenzando la geografia delle attività economiche ma anche influenzando profondamente le loro dinamiche. Infine, Rugman e Verbeke (2003b), cercano di inglobare le multinazionali all'interno del "modello di diamante" elaborato da Porter (1990) per le agglomerazioni geografiche. All'interno di questo quadro la multinazionale è contemporaneamente un generatore e un ricercatore di conoscenza.

Alla luce della rassegna della letteratura appena fatta sarebbero necessari ulteriori approfondimenti empirici come auspica Harris (2009), in un suo recente lavoro che ha passato in rassegna la letteratura empirica esistente sul tema per il Regno Unito che lascia molte domande aperte.

CAPITOLO 4

CRISI INDUSTRIALI E IMPRESE MULTINAZIONALI: UN CONFRONTO TRA REGIONI EUROPEE

4.1 Obiettivi dell'analisi empirica

La rassegna della letteratura internazionale realizzata nei precedenti capitoli ha illustrato l'evoluzione del ruolo delle imprese multinazionali come catalizzatori della crescita economica, con particolare riguardo alla crescita della produttività, dei salari e più in generale del capitale umano. Inoltre, sono stati illustrati i potenziali pericoli che possono derivare per l'autonomia e l'efficacia delle politiche economiche a livello nazionale a causa del maggiore potere negoziale verso le parti sociali ed i governi nazionali di cui sono dotate le imprese multinazionali rispetto alle altre imprese che operano solo a livello nazionale. In particolare, l'autonomia decisionale delle imprese multinazionali non è attualmente bilanciata a livello transnazionale da regole e meccanismi istituzionali in grado di prevenire o contrastare strategie di carattere opportunistico o speculativo.

L'industria europea è da tempo caratterizzata da una complessa e profonda ristrutturazione per fare fronte alla crescente competitività sia delle economie emergenti, basata su fattori prevalentemente di costo, sia degli Stati Uniti, dove l'innovazione e la ricerca hanno da sempre avuto un ruolo propulsivo. Questo processo, che è stato recentemente accelerato da una fase recessiva particolarmente profonda e persistente, ha determinato un numero elevato di "crisi industriali" che hanno portato alla chiusura di importanti insediamenti industriali.

L'analisi empirica realizzata in questo capitolo ha come oggetto i principali eventi di chiusura di imprese manifatturiere nell'area Ue27 avvenuti nel periodo 2007-2013 che risultano in larga parte connessi con l'attività di imprese multinazionali. Queste infor-

mazioni, elaborate a partire dalla fonte *European restructuring monitor*, sono state integrate a livello di singole regioni europee (NUTS2) con un ampio insieme di variabili di carattere strutturale di fonte Eurostat²³. Queste variabili misurano le principali caratteristiche sia in termini di *asset* materiali che immateriali delle aree di localizzazione delle attività manifatturiere oggetto di crisi industriale.

L'obiettivo dell'analisi, basata su questa innovativa base empirica, è quello di verificare, tramite la specificazione e la stima di un modello econometrico, se ed in quale misura fattori di carattere materiale ed immateriale che caratterizzano le singole economie regionali dell'area Ue27 possano aver influito sulla (probabilità) degli eventi di crisi aziendale.

4.2. Dati e modello di analisi

La base dati utilizzata per l'analisi empirica include, per ciascuna regione dell'area Ue27 (272 regioni), il numero di eventi di crisi industriale che l'hanno interessata nel periodo 2007-2013 ed un'ampia serie di variabili strutturali che descrivono le principali caratteristiche dei sistemi economici regionali. La tabella 4.1 riporta il numero di regioni incluse in ciascun paese dell'area Ue27 mentre la tabella 4.2 illustra l'elenco delle variabili presenti nella base dati e le relative fonti.

I dati utilizzati per la variabile CRISIS provengono dall'*European Restructuring Monitor* (ERM), un database prodotto nell'ambito dell'*European Monitoring Centre on Change* (EMCC), che è stato istituito nel 2001 all'interno dell'*European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions* (EUROFOUND), con il supporto del Parlamento Europea, della Commissione Europea e delle parti sociali.

²³ Le variabili economiche si riferiscono al 2010.

Tabella 4.1. Numero di regioni (NUTS2) per paese dell'area Ue27.

<i>Paesi</i>	<i>Numero di Regioni (NUTS2)</i>
Austria	9
Belgio	11
Bulgaria	6
Cipro	1
Repubblica Ceca	8
Germania	38
Danimarca	5
Estonia	1
Grecia	13
Spagna	19
Finlandia	5
Francia	26
Ungheria	7
Irlanda	2
Italia	21
Lettonia	1
Lussemburgo	1
Lituania	1
Malta	1
Paesi Bassi	12
Polonia	16
Portogallo	7
Romania	8
Svezia	8
Slovenia	2
Slovacchia	4
Regno Unito	37
<i>Totale</i>	<i>272</i>

Tabella 4.2. Elenco delle variabili presenti nella base dati e relative fonti.

Codice	VARIABILE	DESCRIZIONE	Fonte
CLOSURE	Number of closures	Numero di eventi di crisi aziendale. Sono considerati eventi di crisi aziendale le chiusure di imprese manifatturiere nel periodo 2007-2013 così come registrate dalla fonte impiegata. Il dettaglio informativo disponibile è sia a livello di regione europea (NUTS2) che di settore di attività manifatturiera (NACE a 4 cifre). Quest'ultima informazione è stata riclassificata per intensità tecnologica dei settori.	European Restructuring Monitoring - EUROFOUND
GDPPPS	Regional gross domestic product (million PPS)	Prodotto interno lordo a livello regionale (NUTS2). La misurazione utilizzata è corretta per le parità dei poteri d'acquisto al fine di eliminare le differenze nei livelli dei prezzi tra paesi.	Regional account - Eurostat
GDPPPSI	Regional gross domestic product (PPS per inhabitant)	Prodotto interno lordo per abitante a livello regionale (NUTS2) corretto per le parità dei poteri d'acquisto. Rappresenta una proxy del livello di sviluppo economico regionale nonché più indirettamente della produttività.	Regional account - Eurostat
TE	Tertiary educational attainment	Quota % della popolazione attiva (25-64 anni) che ha conseguito un diploma di laurea	Regional account - Eurostat
EHT	Employment in high-tech sectors	Quota % degli addetti impiegati in settori manifatturieri e dei servizi ad alta tecnologia rispetto al totale addetti.	Regional account - Eurostat
RD	Total intramural R&D expendit	Spesa in ricerca e sviluppo intra-muros	Regional account - Eurostat
ERD	Researchers, all sectors	Quota % dei ricercatori full time equivalent impiegati in tutti i settori sul totale degli addetti.	Regional account - Eurostat
E20	Employment rate of the age group 20-64	Quota % della popolazione attiva sulla popolazione totale per la classe di età 20-64	Regional labour market - Eurostat
E55	Employment rate of the age group 55-64	Quota % della popolazione attiva sulla popolazione totale per la classe di età 55-64	Regional labour market - Eurostat
URLT	Long-term unemployment rate	Quota% dei disoccupati di lungo periodo (12 mesi o più) sul totale disoccupati	Regional labour market - Eurostat
CEI_P	Unit Labour cost	Costo unitario del lavoro in migliaia di euro	Regional labour market - Eurostat

L'EMCC è una fonte di informazione che promuove la conoscenza e la comprensione dei cambiamenti che avvengono nell'ambito del mercato del lavoro. In particolare, l'EMCC si propone di approfondire gli sviluppi economici e sociali che sono alla base dei cambiamenti del mercato del lavoro europeo. Più specificatamente l'EMCC fornisce notizie e analisi sulla ristrutturazione delle imprese e le iniziative politiche rilevanti attraverso *l'European Restructuring Monitor (ERM)*, fornisce informazioni sulle tendenze e sui fattori di cambiamento del mercato del lavoro europeo attraverso *l'European Jobs Monitor*, realizza e pubblica ricerche strategiche su settori di interesse comune del mercato del lavoro europeo per i principali utenti dell'EUROFOUND, individua le tendenze emergenti e potenziali del mercato del lavoro europeo.

Sin dal 2002 l'ERM ha iniziato a monitorare l'impatto sull'occupazione delle ristrutturazioni di portata rilevante nei paesi dell'Unione Europea e della Norvegia. Le informazioni dettagliate sugli eventi vengono raccolte attraverso una vasta rete di informazioni che provengono principalmente dai media.

Il database include gli eventi che comportano una riduzione o un aumento di almeno 100 posti di lavoro o una variazione del 10% in siti che occupano almeno 250 addetti. Le informazioni sulle ristrutturazioni prima di essere inserite nel database vengono attentamente verificate da parte dello staff dell'EUROFOUND. Il controllo di qualità avviene anche sui dati già inseriti. Il database viene aggiornato giornalmente e ad oggi sono presenti circa 16 mila eventi tra bancarotta, cessazione, espansione dell'attività, ristrutturazione interna, M&A, delocalizzazione, outsourcing, trasferimenti.

Trattandosi di informazioni prese dai media la copertura degli eventi è indicativa e non rappresentativa. Nonostante i limiti, il database è comunque una fonte di informazione sulle ristrutturazioni del mercato del lavoro europeo.

Ai fini della nostra analisi sono stati estratti dall'ERM gli eventi di chiusura delle imprese attive nel settore manifatturiero dall'1 gennaio 2007 al 30 dicembre 2013 per un totale di circa 538 eventi.

La distribuzione degli eventi di crisi per intensità tecnologica dei settori è riportata nella tabella 4.3 mentre quella per paesi nella tabella 4.4.

Il settore che ha interessato il maggior numero di eventi è stato il settore delle industrie a bassa tecnologia, mentre quello in cui si sono verificati il minor numero di eventi è stato quello delle industrie ad alta tecnologia.

Tabella 4.3. Numerosità degli eventi e numero di regioni europee (NUTS 2) interessate per intensità tecnologica dei settori manifatturieri.

<i>Settori manifatturieri per intensità tecnologica</i>	<i>Numero di eventi</i>	<i>Numero di regioni europee (NUTS2)</i>
Industrie ad alta tecnologia	47	37
Industrie a medio-alta tecnologia	168	92
Industrie a medio-bassa tecnologia	112	69
Industrie a bassa tecnologia	211	120
Totale	538	184 (a)

(a) Numero di regioni interessate da almeno un evento di crisi a prescindere dalla tipologia di settore.

Tabella 4.4. Numerosità degli eventi e numero di regioni europee (NUTS 2) interessate per paese.

<i>Paesi</i>	<i>Numero di eventi di crisi per paese</i>	<i>Numero di regioni interessate</i>	<i>Numero totale di regioni</i>	<i>Regioni interessate in % del totale</i>	<i>Numero medio di eventi per regioni interessate</i>
Austria	14	6	9	66,7	2,3
Belgio	38	9	11	81,8	4,2
Bulgaria	7	3	6	50,0	2,3
Cipro	0	0	1	0,0	0,0
Repubblica Ceca	33	8	8	100,0	4,1
Germania	21	14	38	36,8	1,5
Danimarca	7	4	5	80,0	1,8
Estonia	2	1	1	100,0	2,0
Grecia	10	5	13	38,5	2,0
Spagna	39	13	19	68,4	3,0
Finlandia	12	4	5	80,0	3,0
Francia	64	20	26	76,9	3,2
Ungheria	22	7	7	100,0	3,1
Irlanda	15	2	2	100,0	7,5
Italia	65	15	21	71,4	4,3
Lettonia	7	1	1	100,0	7,0
Lussemburgo	1	1	1	100,0	1,0
Lituania	3	1	1	100,0	3,0
Malta	0	0	1	0,0	0,0
Paesi Bassi	10	9	12	75,0	1,1
Polonia	31	12	16	75,0	2,6
Portogallo	14	4	7	57,1	3,5
Romania	9	4	8	50,0	2,3
Svezia	15	7	8	87,5	2,1
Slovenia	10	2	2	100,0	5,0
Slovacchia	18	4	4	100,0	4,5
Regno Unito	71	28	37	75,7	2,5
Totale	538	184	270	68,1	2,9

Dalla tabella 4.4, si evidenzia che il maggior numero di eventi si è verificato nel Regno Unito (71 eventi in 28 regioni che rappresentano il 75,7% delle regioni in totale), seguita dall'Italia (65 eventi in 15 regioni che rappresentano il 71,4 delle regioni in tota-

le) e dalla Francia (64 eventi in 20 regioni che rappresentano il 76,9 delle regioni in totale).

L'elenco delle prime 25 regioni europee per numero di eventi di crisi aziendale è riportato nella tabella seguente (Tabella 4.5). Dalla tabella si evidenzia che il maggior numero di chiusure di imprese si è verificato nella regione italiana Lombardia (17 eventi), seguita con 12 eventi dalla regione belga Antwerpen e dalla regione italiana Piemonte. Mentre il minor numero di eventi si è verificato nella regione austriaca Steiermark (5 eventi) e nella regione ceca Severovýchod (5 eventi).

Tabella 4.5. Elenco delle prime 25 regioni europee per numero di eventi di crisi aziendale.

<i>Paesi</i>	<i>NUTS2</i>	<i>Totale</i>	<i>Industrie ad alta tecno- logia</i>	<i>Industrie a medio-alta tecnologia</i>	<i>Industrie a medio-bassa tecnologia</i>	<i>Industrie a bassa tecnologia</i>
Italia	Lombardia	17	1	9	4	3
Belgio	Antwerpen	12	0	5	5	2
Italia	Piemonte	12	0	4	6	2
Irlanda	Southern and Eastern	11	6	2	0	3
Repubblica Ceca	Jihozápad	9	0	3	0	6
Repubblica Ceca	Střední Čechy	9	2	4	2	1
Slovenia	Vzhodna Slovenija	9	0	1	0	8
Belgio	West-Vlaanderen	8	1	0	1	6
Spagna	Cataluña	8	0	4	2	2
Francia	Picardie	8	1	5	1	1
Italia	Veneto	8	0	4	2	2
Slovacchia	Východné Slovensko	8	0	2	2	4
Regno Unito	West Wales and The Valleys	8	0	5	2	1
Belgio	Hainaut	7	1	1	4	1
Lettonia	Lietuva	7	0	3	1	3
Slovacchia	Západné Slovensko	7	1	1	1	4
Regno Unito	Tees Valley and Durham	7	0	0	5	2
Spagna	Comunidad de Madrid	6	0	5	1	0
Francia	Haute-Normandie	6	0	2	2	2
Francia	Centre	6	3	3	0	0
Ungheria	Közép-Dunántúl	6	0	4	1	1
Portogallo	Norte	6	0	2	1	3
Romania	Nord-Vest	6	0	3	1	2
Austria	Steiermark	5	0	2	0	3
Repubblica Ceca	Severovýchod	5	0	0	3	2
Totale top 25		201	16	74	47	64
In % sul totale generale		37,4	34,0	44,0	42,0	30,3

L'analisi della qualità e completezza dei dati rispetto al complesso delle 20 variabili indipendenti riportate nella tabella 4.1 determina l'esclusione di alcune regioni per incompletezza delle informazioni. In particolare, nel processo di specificazione e stima del modello è stato realizzato un bilanciamento tra numero di variabili selezionate e numero di regioni escluse per l'incompletezza di una o più variabili. Le tabelle che seguono riportano informazioni statistiche in considerazione delle sole variabili utilmente impiegate per la stima del modello.

La Tabella 4.6 riporta le principali statistiche descrittive delle variabili.

Tabella 4.6. *Statistiche descrittive sulle variabili incluse nel modello.*

Variabile	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
CLOSURE	270	1,99	2,49	0,00	17,00
HT	270	0,17	0,55	0,00	6,00
MHT	270	0,62	1,17	0,00	9,00
MLT	270	0,41	0,90	0,00	6,00
LT	270	0,78	1,16	0,00	8,00
GDPPPS_LOG	270	10,31	0,93	6,84	13,17
GDPPPSI_LOG	270	10,00	0,38	8,78	11,29
TE	260	25,37	8,64	9,00	53,10
EHT	239	4,11	1,77	0,95	11,33
RD_LOG	246	0,14	0,86	-2,41	2,08
ERD_LOG	245	-0,73	0,76	-3,22	0,95
E20	270	69,18	7,32	43,70	83,60
E55	270	47,38	10,63	27,90	75,90
URLT	262	3,96	2,84	0,62	18,77
CEI_P_LOG	270	3,12	0,65	0,99	4,52

La Tabella 4.7 riporta la matrice di correlazione tra le variabili indipendenti del modello.

Tabella 4.7. *Matrice di correlazione tra le variabili indipendenti del modello.*

	GDPPPS_LOG	GDPPPSI_LOG	TE	EHT	RD_LOG	ERD_LOG	E20	E55	URLT	CEI_P_LOG
GDPPPS_LOG	1,00									
GDPPPSI_LOG	0,56	1,00								
TE	0,25	0,61	1,00							
EHT	0,41	0,57	0,48	1,00						
RD_LOG	0,47	0,70	0,53	0,60	1,00					
ERD_LOG	0,51	0,69	0,62	0,59	0,84	1,00				
E20	0,16	0,56	0,47	0,48	0,52	0,37	1,00			
E55	0,16	0,48	0,50	0,45	0,47	0,37	0,76	1,00		
URLT	-0,05	-0,35	-0,24	-0,32	-0,29	-0,16	-0,75	-0,43	1,00	
CEI_P_LOG	0,42	0,86	0,56	0,42	0,70	0,57	0,46	0,42	-0,22	1,00

Il modello econometrico utilizzato per porre in relazione, a livello di singola regione dell'Ue27, il numero di eventi di crisi aziendale (*Closure*) con le principali variabili strutturali utilizza una specificazione di tipo log-lineare per dati di conteggio. In termini formali, dato che la variabile dipendente *Closure* esprime un conteggio, è ragionevole assumere che essa sia distribuita secondo una variabile casuale di Poisson:

$$Closure_i \sim Po(\mu_i) \quad (4.1)$$

dove il suffisso i rappresenta le singole regioni dell'area Ue27 mentre μ_i i relativi valori medi della variabile di interesse. Per analizzare la dipendenza di *Closure* da una o più variabili esplicative, come quelle indicate nella tabella 4.2, si può specificare un modello log-lineare per i valori medi del tipo:

$$\log(\mu_i) = \beta_0 + \beta_1 GDPPPS_i + \beta_2 GDPPPSI_i + \beta_3 TE_i + \beta_4 EHT_i + \beta_5 RD_i + \beta_6 ERD_i + \beta_7 E20_i + \beta_8 E55_i + \beta_9 URLT_i + \beta_{10} CEI - P_i \quad (4.2)$$

Nei modelli log-lineari è possibile riscontrare iperdispersione ossia: $Var(Y) = \sigma^2 E(Y)$ dove $\sigma^2 > 1$. L'assunzione di assenza di iperdispersione, ovvero $\sigma^2 = 1$, che caratterizza il modello di Poisson può essere superata adottando un modello binomiale negativo (*Negative Binomial*). Una possibile derivazione del modello binomiale negativo è la seguente:

$$Closure_i \sim Po(\mu_i^*) \quad (4.3)$$

dove si assume ancora la distribuzione di Poisson come riferimento di base per la distribuzione della variabile di conteggio *Closure*, ma è anche presente una variabile omessa (non osservabile) v_i tale che e^{v_i} segue una distribuzione gamma con media pari ad 1 e varianza uguale ad α .

$$\log(\mu_i) = \beta_0 + \beta_1 GDPPPS_i + \beta_2 GDPPPSI_i + \beta_3 TE_i + \beta_4 EHT_i + \beta_5 RD_i + \beta_6 ERD_i + \beta_7 E20_i + \beta_8 E55_i + \beta_9 URLT_i + \beta_{10} CEI - P_i + v_i \quad (4.4)$$

$$e^{v_i} \sim \text{Gamma}(1/\alpha, \alpha) \quad (4.5)$$

dove α rappresenta l'entità dell'iperdispersione (*overdispersion*) e per $\alpha = 0$ il modello binomiale negativo corrisponde al Poisson.

4.3. Principali risultati

I risultati della stima del modello econometrico specificato nell'equazione 4.2 (Poisson) e 4.4. (*Negative Binomial*) sono riportati della Tabella 4.8.

Questa tabella riporta sia le stime ottenute con il modello di Poisson (colonne 1 e 2) che quelle conseguite con il modello binomiale negativo (colonne 3 e 4), ove quest'ultimo rappresenta una generalizzazione del primo rispetto all'ipotesi restrittiva di assenza di *overdispersion*. In particolare, il test di appropriatezza del modello (*goodness-of-fit*) $\chi^2(206)$ riportato in colonna 2 porta a rifiutare, dato il modello specificato, l'ipotesi nulla che i dati siano distribuiti secondo Poisson con un livello di significatività pari allo 0%. D'altro canto l'LR test riportato in colonna 3 rifiuta l'ipotesi nulla di $\alpha=0$, confermando che il modello *Negative Binomial* è appropriato con specificazione alternativa al modello di Poisson. Non si è ritenuto utile adottare ulteriori specificazioni del modello, del tipo *zero-inflated poisson* o *negative binomial models* in quanto il numero di regioni che non presentano eventi di crisi aziendale è pari a solo meno del 20%. Per ciascun modello sono state riportati con la stima dei parametri sia *standard errors* normali (colonne 1 e 3) che robusti (colonne 2 e 4), ove quest'ultimi correggono gli *standard errors* per alcune rilevanti forme di misspecificazione del modello.

Tabella 4.8. Risultati della regressione per dati di conteggio (Poisson/Negative Binomial) relativi alla variabile "CLOSURE".

Variabili indipendenti	Poisson		Negative Binomial	
	S.E.	S.E. Robusti	S.E.	S.E. Robusti
GDPPPS_LOG	0,425*** (0,076)	0,425*** (0,107)	0,394*** (0,115)	0,394*** (0,102)
GDPPPSI_LOG	-0,848** (0,348)	-0,848 (0,532)	-1,132** (0,503)	-1,132** (0,500)
TE	-0,013 (0,008)	-0,013 (0,012)	-0,009 (0,012)	-0,009 (0,011)
EHT	0,036 (0,037)	0,036 (0,047)	0,023 (0,055)	0,023 (0,049)
RD_LOG	0,073 (0,150)	0,073 (0,258)	0,038 (0,210)	0,038 (0,255)
ERD_LOG	0,022 (0,169)	0,022 (0,253)	0,136 (0,235)	0,136 (0,230)
E20	0,059*** (0,015)	0,059*** (0,018)	0,053** (0,022)	0,053*** (0,019)
E55	-0,049*** (0,007)	-0,049*** (0,011)	-0,045*** (0,010)	-0,045*** (0,010)
URLT	0,097*** (0,031)	0,097** (0,044)	0,079* (0,047)	0,079* (0,046)
CEI_P_LOG	0,255 (0,171)	0,255 (0,279)	0,349 (0,246)	0,349 (0,270)
Constant	1,988 (2,820)	1,988 (4,518)	5,149 (4,036)	5,149 (4,091)
Alpha			0,48	0,48
Numero di osservazioni	217	217	217	217
Log Likelihood	-449,26		-414,05	
Log pseudolikelihood		-449,26		-414,05
LR χ^2 (10)	120,61		44,47	
Wald χ^2 (10)		55,42		54,42
Prob > χ^2	0,00	0,00	0,00	0,00
Pseudo R ²	0,12	0,12	0,05	
Goodness of fit χ^2		447,52		
Prob > χ^2 (206)		0,00		
LR alpha=0			70,41***	

Note: Standard errors (SE) riportati tra parentesi. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Le variabili Pil regionale (GDPPPS), Pil pro-capite regionale (GDPPPSI), tasso di occupazione (E20), tasso di occupazione della forza lavoro matura (E55) e tasso di disoccupazione di lungo periodo (URLT) esercitano un'influenza statisticamente signifi-

cativa e coerente tra i diversi modelli adottati (colonna da 1 a 4²⁴) sul numero di eventi di chiusura a livello regionale, mentre gli effetti prodotti dalle altre variabili (TE, EHT, RD, ERD, CEI_P) non sono statisticamente significativi in modo persistente per tutti i diversi modelli adottati.

In particolare, il Pil regionale (GDPPPS), il tasso di occupazione (E20) e quello di disoccupazione di lungo periodo (URLT) influiscono positivamente sul numero di eventi di chiusura, mentre il Pil pro-capite regionale (GDPPPSI) ed il tasso di occupazione della forza lavoro matura (E55) determinano, in media, una riduzione del numero di eventi di crisi aziendale.

In termini di interpretazione economica dei risultati possiamo assumere che il PIL regionale rappresenti sostanzialmente una variabile di controllo, poiché nelle regioni più grandi e/o importanti economicamente si concentra un numero più elevato di imprese che rende statisticamente più probabili gli eventi di crisi aziendale. L'effetto positivo esercitato dal tasso di disoccupazione di lungo periodo sul numero di eventi di crisi aziendale può essere facilmente ricondotto alla maggiore vulnerabilità delle regioni che già presentano persistenti problemi nel mercato del lavoro. Di più complessa interpretazione è l'effetto positivo esercitato sul numero di crisi aziendali dal tasso di occupazione della forza lavoro, che tuttavia deve essere letto congiuntamente all'effetto negativo esercitato dal tasso di occupazione per le classi più mature.

Più interessante da un punto di vista economico è l'analisi delle variabili che esercitano un effetto statisticamente significativo di riduzione degli eventi di crisi aziendale. Il Pil pro-capite regionale (GDPPPSI) può essere interpretato sia come un indicatore di sviluppo economico/livello di reddito delle economie regionali, ma anche indirettamen-

²⁴ Solo la variabile PIL pro-capite regionale (GDPPPSI) risulta statisticamente non significativa una sola volta, nel caso del modello Poisson con SE robusti. Poiché il modello binomiale negativo è confermato da vari test come quello più appropriato, l'effetto di questa variabile è comunque ritenuto significativo.

te come una *proxy* della produttività del lavoro, dove quest'ultimo indicatore rappresenta una misura dell'efficienza/competitività delle produzioni industriali²⁵. L'influenza negativa esercitata da questa variabile sul numero di eventi di crisi aziendale conferma l'ipotesi iniziale che le regioni con maggiori livelli di produttività siano meno soggette ad eventi di chiusura perché beneficino di una maggiore competitività sia delle singole imprese "locali" che del sistema produttivo regionale nel suo insieme. Diversamente le regioni più periferiche in termini di sviluppo risultano più vulnerabili. Interessante è anche l'interpretazione dell'effetto di riduzione del numero delle chiusure esercitato dal tasso di attività degli occupati più maturi. Questo può essere interpretato sia come un effetto di attenuazione delle crisi aziendali determinato da un capitale umano particolarmente specializzato/professionalizzato che non si vuole dissipare (misurato come numero di occupati maturi e quindi numero di anni di occupazione) oppure dalla presenza di incentivi o sistemi di regolamentazione a livello regionale/nazionale che difendono gli occupati potenzialmente più soggetti all'uscita dal mercato del lavoro.

²⁵ Il prodotto interno lordo regionale pro-capite è comunemente utilizzato dalle politiche strutturali europee per definire la soglia di accesso ai fondi strutturali in quanto misura il valore aggiunto per persona realizzato in una regione. Lo stesso indicatore fornisce generalmente una misura più affidabile anche se meno accurata della produttività del lavoro a livello regionale. Si precisa inoltre che l'elaborazione dell'indicatore GDP regionale su occupazione regionale presenta un livello di correlazione superiore al 90% rispetto a questo indicatore, di cui rappresenta quindi una buona *proxy*.

CAPITOLO 5

LA PRESENZA DELLE MULTINAZIONALI ESTERE IN ITALIA: PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEI NUOVI INVESTIMENTI E LOCALIZZAZIONE TERRITORIALE

5.1. Obiettivi dell'analisi empirica

Le imprese multinazionali rappresentano i principali attori economici dell'economia globale. Tuttavia, è importante sottolineare che l'interesse della teoria economica e dell'analisi applicata verso questo particolare modello di organizzazione di impresa, anche se è relativamente recente, ha registrato una evoluzione molto rapida negli ultimi anni ad opera di numerosi filoni della letteratura economica e aziendale.

In questo capitolo, dopo aver illustrato l'evoluzione della misurazione statistica delle imprese multinazionali, si analizzerà l'evoluzione degli investimenti diretti esteri in Italia e il loro impatto su occupazione e produzione nazionale. Si proseguirà con l'analisi della localizzazione delle multinazionali estere residenti in Italia sulla base dell'intensità tecnologica dei settori di attività economica e in relazione alla localizzazione delle imprese a controllo nazionale attive negli stessi settori e ai centri di ricerca universitari.

Le determinanti della localizzazione variano significativamente in base all'intensità tecnologica dei settori. In linea con la letteratura del settore, l'analisi dei *patterns* spaziali degli investimenti esteri in Italia, può, infatti, fornire utili indicazioni sulla natura delle scelte di investimento delle imprese estere in Italia.

L'analisi empirica utilizza indicatori di correlazione spaziale a livello locale (LISA) univariati e bivariati elaborati a partire dalla Rilevazione ISTAT sulle imprese a controllo estero residenti in Italia e dalle informazioni che derivano dal Registro statistico delle

unità locali delle imprese attive (ASIA-unità locali)²⁶. Le informazioni sulla localizzazione delle controllate estere a livello di unità locale consentono, infatti, di realizzare una “mappatura” molto dettagliata sulla presenza degli investimenti esteri in Italia.

5.2. La misurazione statistica delle imprese multinazionali

Il problema della misurazione delle imprese multinazionali ha seguito in parallelo anche se con un certo ritardo l'evoluzione della letteratura economica. Dalle prime banche dati artigianali si è passati a sistemi di misurazione di tipo privato o pubblico, ma con una forte valenza nazionale e, quindi, non necessariamente con dati confrontabili tra paesi.

L'impresa multinazionale è un'impresa che controlla più filiali (impianti produttivi, uffici commerciali, laboratori di R&S, ecc.) localizzate in paesi diversi.²⁷ Collegato al concetto di impresa multinazionale è quello di Investimento Diretto Estero (FDI), ossia l'investimento in una impresa estera di cui l'investitore possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie, con l'obiettivo di stabilire un "interesse duraturo" nel paese, una relazione a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell'impresa, secondo le definizioni dell'OECD e del Fondo Monetario Internazionale.

Le attività delle imprese multinazionali sono misurate dalla statistica ufficiale a livello di impresa, includendo variabili come il numero degli occupati e la dimensione del fatturato. Purtroppo, i dati sulle attività a livello di impresa non sono largamente disponibili. Anche quando sono frutto di aggregazioni tra più imprese, vi sono molte carenze nei dati e gli stessi non sono sempre standardizzati tra i vari paesi. Spesso il ricercatore

²⁶ I dati a livello di impresa utilizzati in questo studio sono disponibili presso il laboratorio Adele dell'Istat. L'integrazione con l'archivio delle unità locali al fine di ricostruire la localizzazione degli “stabilimenti” a livello comunale è stata invece realizzata presso l'Istat nell'ambito delle attività di produzione e ricerca. Queste elaborazioni verranno messe a disposizione a richiesta presso il laboratorio Adele.

²⁷ È detta controllata l'impresa di cui la multinazionale controlla più del 50% delle azioni.

deve utilizzare i dati relativi ai flussi di investimenti diretti esteri che non sono necessariamente riconducibili al concetto di impresa e utilizzano un diverso criterio (non controllo ma partecipazione significativa).

Le finalità conoscitive legate alla raccolta e diffusione delle statistiche sugli investimenti diretti sono legate allo studio e alla comprensione dei fenomeni d'internazionalizzazione che, con il graduale venir meno delle barriere regolamentari agli investimenti *cross-border*, sono andati acquistando sempre maggiore rilevanza.

Nel tempo tali finalità si sono andate evolvendo in risposta alle crescenti necessità conoscitive emergenti da un contesto internazionale fortemente integrato. Oggi lo stato dell'arte degli standard di riferimento per gli investimenti diretti è la quarta edizione della *Benchmark Definition* dell'OECD la cui prima edizione risale al 1983. Inoltre, le statistiche sugli FDI contribuiscono a completare il quadro complessivo della bilancia dei pagamenti e della posizione patrimoniale sull'estero i cui standard sono dettati dal Fondo Monetario Internazionale. Attualmente le direttive fondamentali riguardanti la compilazione delle statistiche relative agli investimenti diretti esteri sono contenute nelle linee guida della *Balance of Payments Manual* del Fondo Monetario Internazionale, del *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* dell'OECD e, recentemente, nelle linee guida *European Union Balance of Payments* dell'Unione Europea. Questi lavori contengono un'ampia serie di raccomandazioni per la compilazione delle statistiche fornendo definizioni, tempi di rilevazione, metodi di raccolta e di diffusione dei dati. Tuttavia, nonostante l'esistenza di questi manuali, i singoli paesi presentano ancora differenze nei sistemi e nelle metodologie di rilevazione dei dati di Bilancia dei Pagamenti e degli FDI.

Come già detto in precedenza, un FDI è un investimento in un'impresa estera nella quale l'investitore estero possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie. Gli FDI differiscono dagli investimenti di portafoglio (quote inferiori al 5%) che rappresentano semplici flussi finanziari che possono essere facilmente disinvestiti e che non hanno una significativa influenza sulla gestione dell'impresa.

Ciò che distingue gli investimenti di portafoglio, dagli investimenti diretti di capitale è il fine che con essi si vuole perseguire. La motivazione che sta alla base degli investimenti di portafoglio è quella di ottenere il massimo rendimento da un certo investimento tenuto conto del rischio ad esso associato. Ciò che invece spinge gli operatori economici ad effettuare investimenti diretti all'estero è la volontà di acquisire il controllo di una determinata attività produttiva all'estero.

Qualora l'investitore sia residente e l'impresa oggetto di investimento diretto sia estera tutti i rapporti di attività e passività tra i due soggetti sono compresi tra gli *Outward FDI*. Analogamente nel caso in cui l'investitore sia estero e l'impresa oggetto di investimento diretto sia residente tutti i rapporti di attività e passività tra i due soggetti sono compresi tra gli *Inward FDI*.

Le variabili richieste dagli standard sono sia per i flussi sia per i dati di posizione:

- azioni e quote di capitale sociale;
- redditi reinvestiti (dettaglio richiesto per i dati di flusso)
- Altre attività o passività (crediti/debiti commerciali, prestiti infra gruppo, conti di *cash pooling* ecc.).

Le rilevazioni degli investimenti esteri sono scaturite inizialmente dalle rilevazioni ufficiali della bilancia dei pagamenti, che sono state fra le prime ad essere curate nei vari paesi e non da rilevazioni dirette sulle imprese, ciò può portare ad una sottostima di

un fenomeno in continua evoluzione. Infatti, se è vero che permangono problemi di flussi che sfuggono alla rilevazione, sono molto frequenti problemi di asimmetria nei criteri di registrazione effettuate dai paesi interessati (di conseguenza il saldo degli FDI in entrata e in uscita nel mondo è ancora diverso da zero) e di non rispondenza ai dettami del FMI. Inoltre, i dati a disposizione sono insufficienti rispetto alle necessità di analisi dell'impatto del fenomeno sulle economie dei vari paesi. I dati registrati nella bilancia dei pagamenti non rendono possibile capire gli effetti economici dell'investimento per due ragioni:

a) I dati di flusso di bilancia dei pagamenti non sono comparabili con le altre variabili economiche a disposizione con le statistiche sulle imprese e la contabilità nazionale.

b) Questi dati tendono a sottostimare il valore dell'investimento estero.

Inoltre, le statistiche degli FDI, finalizzate alla misurazione dei flussi finanziari, non permettono una valutazione corretta degli assetti di controllo in presenza di strutture di *governance* particolarmente complesse ed articolate.

A partire dalla fine degli anni '90 del secolo scorso è stato attivato a livello europeo un importante progetto che ha realizzato la progettazione e l'implementazione di un sistema di statistiche sulle imprese multinazionali armonizzato a livello europeo. Tali statistiche hanno consentito di superare i limiti delle tradizionali statistiche sugli investimenti diretti esteri al fine di rispondere più efficacemente alle crescenti esigenze conoscitive sugli effetti reali dell'internazionalizzazione delle imprese e del sistema produttivo. Questo sistema consente di confrontare i dati relativi alla presenza e le attività delle imprese multinazionali che operano sia nel paese di residenza che all'estero sulla base di concetti, definizioni e standard di qualità armonizzati a livello europeo. In particolare, il regolamento richiede la compilazione di statistiche armonizzate a livello europeo sia

sulla struttura e attività delle imprese residenti in Italia e a controllo ultimo estero (*Inward FATS*) sia sulla struttura e attività delle imprese residenti all'estero e a controllo ultimo italiano (*Outward FATS*). Per controllo di un'impresa si indica la capacità di determinare l'attività generale dell'impresa, anche scegliendo gli amministratori più idonei. Il controllo può risultare di difficile determinazione e pertanto, nei processi di acquisizione delle informazioni, la quota di proprietà del capitale sociale è spesso impiegata come sua *proxy* (50%+).

Nel caso delle statistiche *Inward FATS* le variabili, la cui rilevazione è prevista da regolamenti comunitari o da atti normativi nazionali (Piano Statistico Nazionale), sono: numero di imprese, numero di addetti, numero di dipendenti, fatturato, acquisti di beni e servizi intermedi, acquisti di beni e servizi intermedi rivenduti senza trasformazione, valore aggiunto, costo del lavoro, investimenti fissi lordi, spesa in R&D; esportazioni totali e intra-gruppo; importazioni totali ed intra-gruppo (distinte tra merci e servizi).

Nel caso delle statistiche *Outward FATS* le variabili, la cui rilevazione è prevista da regolamenti comunitari o da atti normativi nazionali (Piano Statistico Nazionale), sono: numero di imprese, numero di addetti, fatturato, costo del lavoro, acquisto di beni e servizi intermedi (per la stima di *proxy* valore aggiunto), spesa in R&D, esportazioni.

La regolare disponibilità di statistiche comunitarie di elevata qualità in tema di struttura e di attività delle consociate estere nel complesso dell'economia sono fondamentali ai fini di un'adeguata valutazione dell'incidenza delle imprese a controllo estero sull'economia dell'Unione europea. Questo facilita anche il monitoraggio dell'efficacia del mercato interno e della graduale integrazione delle economie nel contesto della globalizzazione. In tale ambito un ruolo preminente compete alle imprese multinazionali, ma anche le piccole e medie imprese possono essere interessate da un controllo estero.

Inoltre, ai fini dell'elaborazione di politiche economiche, del commercio internazionale, della concorrenza, delle imprese, della ricerca, dello sviluppo tecnologico e dell'occupazione nel contesto del processo di liberalizzazione risulta necessario disporre di statistiche sulle consociate estere allo scopo di misurare gli effetti diretti e indiretti del controllo estero sull'occupazione, sul commercio estero, sulle retribuzioni e sulla produttività in determinati paesi e settori.

L'implementazione delle statistiche FATS a partire dal 2007 come periodo di riferimento dei dati, realizzate dall'Italia con alcuni anni di anticipo, ha consentito per la prima volta di disporre di indicatori sull'importanza economica delle imprese multinazionali per l'Ue27 ed i singoli paesi, con particolare riguardo al loro impatto in termini di occupazione, creazione di valore aggiunto, spesa in ricerca e sviluppo, contributo ai flussi di interscambio commerciale.

5.3. Confronto internazionale e rilevanza per l'economia italiana delle multinazionali estere

Come già illustrato nel paragrafo precedente i sistemi di misurazione statistica relativi agli investimenti diretti esteri, sviluppati nell'ambito del quadro di riferimento della Bilancia dei Pagamenti, e alle attività delle affiliate estere (FATS) forniscono misure differenti del fenomeno poiché si riferiscono a concetti, definizioni e soprattutto variabili di natura diversa. Queste statistiche possono tuttavia essere utilizzate in modo complementare da un punto di vista analitico per delineare un quadro d'insieme sulla presenza delle multinazionali estere in Italia e sulla capacità di attrazione del nostro paese, declinata a livello nazionale, regionale o locale, di nuovi investimenti diretti esteri.

Il confronto internazionale sulla dinamica degli investimenti diretti esteri in entrata per gli ultimi dieci anni (2003-2012), basato su valori in dollari a prezzi correnti, mostra che i paesi che hanno incrementato in modo estremamente rilevante (oltre il 200%) il valore cumulato degli investimenti diretti esteri nell'ultimo triennio (2010-2012) rispetto al valore cumulato del triennio iniziale (2003-2005) sono stati Indonesia, Vietnam, India, Brasile, Arabia Saudita, Russia, Hong Kong. Questi paesi sono seguiti da altri con una dinamica comunque sostenuta (incrementi oltre il 50%) quali Singapore, Argentina, Turchia, Israele, Altri paesi africani, USA e Canada, Cina, Germania, Corea del Sud e Africa settentrionale (Tabella 5.1).

Tabella 5.1. Investimenti diretti esteri in entrata per principali paesi e aree - Anni 2003-2012 (valori in milioni di dollari).

PAESI E AREE	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Francia	42.498	32.560	84.954	71.848	96.221	64.184	24.219	33.627	38.547	25.093
Germania	32.368	-10.189	47.439	55.626	80.208	8.109	22.460	57.428	48.937	6.565
Italia	19.424	20.126	23.291	42.581	43.849	-10.835	20.077	9.178	34.324	9.625
Spagna	25.819	24.761	25.020	30.802	64.264	76.993	10.407	39.873	26.816	27.750
Regno Unito	27.391	57.139	177.901	156.193	200.039	89.026	76.301	50.604	51.137	62.351
Russia	7.929	15.403	15.508	37.595	56.996	74.783	36.583	43.168	55.084	51.416
Turchia	1.702	2.785	10.031	20.185	22.047	19.760	8.663	9.036	16.047	12.419
Africa settentrionale	3.912	4.930	9.932	19.660	21.511	20.513	16.408	13.645	5.805	9.035
Altri paesi africani	14.246	12.440	20.981	16.916	29.763	38.381	36.557	29.937	41.794	41.006
USA e Canada	60.628	135.381	130.465	297.430	332.772	367.919	166.304	226.991	268.323	212.995
Argentina	1.652	4.125	5.265	5.537	6.473	9.726	4.017	7.848	9.882	12.551
Brasile	10.144	18.146	15.066	18.822	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660	65.272
Messico	18.672	24.855	24.449	20.292	31.380	27.853	16.561	21.372	21.504	12.659
Arabia Saudita	778	1.942	12.097	18.293	24.319	39.456	36.458	29.233	16.308	12.182
Emirati Arabi Uniti	4.256	10.004	10.900	12.806	14.187	13.724	4.003	5.500	7.679	9.602
Israele	3.322	2.947	4.818	15.296	8.798	10.875	4.607	5.510	11.081	10.414
India	4.321	5.778	7.622	20.328	25.350	47.139	35.657	21.125	36.190	25.543
Cina	53.505	60.630	72.406	72.715	83.521	108.312	95.000	114.734	123.985	121.080
Corea del Sud	3.526	9.246	6.309	9.047	8.961	11.195	8.961	10.110	10.247	9.904
Giappone	6.324	7.816	2.775	-6.507	22.550	24.426	11.939	-1.251	-1.755	1.731
Hong Kong	18.601	22.216	40.960	44.912	62.110	67.035	54.274	82.708	96.125	74.584
Indonesia	-597	1.896	8.336	4.914	6.928	9.318	4.877	13.771	19.241	19.853
Singapore	17.051	24.390	18.090	36.700	46.972	12.200	24.939	53.623	55.923	56.651
Taiwan	453	1.898	1.625	7.424	7.769	5.432	2.805	2.492	-1.957	3.205
Thailandia	5.222	5.859	8.067	9.501	11.359	8.455	4.854	9.147	7.779	8.607
Vietnam	1.450	1.610	1.954	2.400	6.700	9.579	7.600	8.000	7.430	8.368

Fonte: Annuario statistico ISTAT-ICE Commercio estero ed attività internazionali delle imprese, edizione 2013, elaborazioni su dati UNCTAD.

Una dinamica comunque positiva o pressoché stazionaria si rileva per Thailandia e Spagna (ossia dinamica comunque positiva ma inferiore al 50%, con il *caveat* che si

tratta di valori a prezzi correnti espressi in dollari relativi a due trienni in cui il ciclo economico mondiale rifletteva situazioni molto diverse).

Nell'ambito dei paesi che registrano invece una flessione dei valori cumulati degli investimenti diretti in entrata nel confronto tra il periodo 2010-2012 con 2003-2005 si possono rilevare due gruppi distinti. Al primo gruppo, contraddistinto da flessioni inferiori al 30% appartengono paesi scarsamente dinamici come capacità di attrarre ma che comunque riescono a contenere i processi di riallocazione delle attività multinazionali verso altri paesi quali Taiwan, Emirati Arabi Uniti, Italia e Messico. All'ultimo gruppo, caratterizzato da una forte flessione del valore cumulato degli investimenti diretti esteri appartengono Regno Unito, Francia ed in misura molto accentuata il Giappone.

Nel complesso l'evoluzione degli investimenti diretti esteri a livello internazionale riflette negli ultimi dieci anni l'accelerazione del processo di riallocazione geografica della divisione internazionale del lavoro. Tale processo è indotto dalla crescente globalizzazione delle filiere di produzione che vede uno spostamento di fasi del processo industriale, ma anche, in misura crescente, di attività di servizio, in alcuni casi anche ad elevato valore aggiunto (*engineering, software* e in misura più limitata anche attività di R&S) dai paesi maturi verso i paesi emergenti, caratterizzati non solo da contenuti costi del lavoro ma anche da una significativa crescita della produttività del lavoro. Questo processo di medio lungo periodo ha avuto un sostanziale riscontro anche nelle dinamiche del prodotto interno lordo, nonché nell'evoluzione delle quote di mercato dei paesi nel commercio mondiale. E' interessante notare che nella competizione internazionale per attrarre investimenti diretti esteri si siano recentemente inseriti anche alcuni paesi del Medio Oriente produttori di materie prime energetiche nonché i paesi dell'Africa. Nel primo caso la forte capacità di attrazione di investimenti esteri riflette in misura ri-

levante politiche per la realizzazione di nuovi investimenti a livello nazionale particolarmente efficaci grazie alla notevole disponibilità finanziaria e alla crescente apertura internazionale. Nel caso dei paesi africani una parte rilevante degli investimenti è veicolata dalla necessità di assicurarsi l'accesso a materie prime energetiche e non energetiche, ma anche ad un crescente interesse per lo sviluppo di fasi del processo industriale in paesi caratterizzati da un costo del lavoro molto ridotto con elevata potenzialità di incremento della produttività a livello di impresa ma anche di sistema paese (nuove infrastrutture) come in parte già rilevato dalla buona crescita del PIL in alcuni di questi paesi.

Nell'ambito di questo quadro d'insieme risulta particolarmente interessante rilevare la presenza di comportamenti eterogenei tra i principali paesi avanzati dell'UE, Usa-Canada e Giappone. Per l'insieme di questi paesi le opportunità di ampliare in modo significativo la quota di investimenti diretti è possibile solo tramite un significativo incremento della produttività sia a livello di impresa che soprattutto di sistema produttivo nazionale nel suo complesso (infrastrutture materiali ed immateriali) poiché l'elevato costo del lavoro costituisce oramai un fattore di svantaggio comparato permanente che non consentirà né di attrarre né di mantenere in questi paesi investimenti a basso valore aggiunto o scarsamente produttivi.

In questa prospettiva si segnala come nell'ambito delle economie avanzate, Stati Uniti-Canada ed Israele registrano una *performance* elevata in termini di attrazione di nuovi investimenti. In ambito europeo, Germania ed in misura più contenuta Spagna, conseguono risultati soddisfacenti, anche se in un quadro generale che vede l'Unione europea come un'area poco dinamica e quindi sempre meno attrattiva per nuovi investimenti diretti esteri. Tra i paesi dell'Ue27 che registrano una performance negativa, si

evidenzia una performance relativamente migliore per l'Italia, mentre Francia e Inghilterra conseguono una significativa decrescita dei flussi in entrata. Il caso del Giappone, caratterizzato da una marcata flessione degli investimenti diretti esteri in entrata si configura come particolarmente preoccupante specie se associato alla stagnazione della crescita economica di questo paese che si protrae ormai da oltre un decennio.

Come già anticipato i risultati sopra riportati sono relativi a flussi di investimenti e riflettono la dinamica tra i valori cumulati relativi al primo ed ultimo triennio del decennio considerato (2003-2012) e quindi risentono di effetti ciclici e sono influenzati anche da operazioni di entità straordinaria realizzate nei singoli paesi, anche se in misura più contenuta rispetto a variazioni su dati annuali. Inoltre, non considerano l'entità assoluta degli investimenti ma solo la variazione. In relazione ai soli paesi dell'Ue considerati in questa analisi è interessante notare che le differenze nella dimensione del prodotto interno lordo delle singole economie sono rilevanti, ma non tali da spiegare completamente i volumi di investimenti attratti dai singoli paesi. In particolare, considerato pari a cento il valore cumulato degli investimenti in entrata in Italia nel decennio in esame, tutti gli altri paesi conseguono risultati migliori. Germania e Spagna registrano valori complessivi di oltre il 60% superiori all'Italia, mentre gli investimenti in entrata in Francia sono pari a 2,5 volte quelli dell'Italia e questo rapporto è di 4,5 volte superiore a favore del Regno Unito. In conclusione, la posizione dell'Italia rispetto al complesso dei paesi europei si configura come quella di un paese con una contenuta capacità di attrarre investimenti diretti esteri rispetto alla dimensione rilevante della sua economia. Inoltre, il profilo temporale degli investimenti diretti esteri in entrata in Italia è sostanzialmente in linea con il progressivo ridimensionamento dell'Ue come area di destinazione di nuovi investimenti diretti esteri. La scarsa dinamicità sia della crescita del prodotto in-

terno lordo che soprattutto della produttività in Italia nell'ultimo decennio, in un contesto di infrastrutture materiali ed immateriali non pienamente soddisfacenti costituisce un elevato fattore di rischio che potrebbe determinare nel medio-lungo periodo significativi processi di disinvestimento del capitale estero in Italia e il persistere di una modesta capacità di attrazione di nuovi investimenti.

Come già precisato nel paragrafo relativo al confronto tra le statistiche sugli investimenti diretti esteri e quelle sulle attività delle affiliate estere (FATS), il ruolo delle prime è limitato a variabili di carattere finanziario che risultano solo indirettamente correlate con variabili economiche reali che consentono di misurare l'impatto delle multinazionali estere in Italia in termini di occupazione, valore aggiunto, fatturato, capacità di esportazione ed spesa in ricerca e sviluppo. Queste analisi sono invece possibili utilizzando le nuove statistiche FATS, disponibili per la componente Inward a partire dal 2001 fino al 2011, ultimo dato pubblicato dall'ISTAT a dicembre 2013.

E' tuttavia importante precisare che le statistiche Inward FATS riportano stime a livello aggregato che incorporano senza possibilità di distinguerli individualmente una pluralità di effetti di cui è necessario tenere conto per una corretta interpretazione dei dati. Ad esempio, per quanto riguarda il numero delle controllate estere presenti in Italia, le stime prodotte a livello di settore di attività economica e paese del controllante estero includono nei risultati prodotti la creazione di nuove imprese (*greenfield*), l'acquisizione di imprese già esistenti (*M&A*), eventi societari relativi alla riorganizzazione in Italia delle attività di multinazionali già presenti, disinvestimenti a livello di impresa ma anche di divisione (i primi si riflettono sul numero di unità mentre i secondi non necessariamente). L'evoluzione temporale nel numero di imprese non è pertanto interpretabile se non indirettamente come differenza tra entrate ed uscite di imprese a con-

trollo estero poiché include, in alcuni casi in misura molto rilevante, i continui processi di riorganizzazione interni all'organizzazione in Italia delle multinazionali che ne ampliano o riducono in modo significativo il numero a parità di attività realizzate in Italia dall'investitore estero. Per quanto riguarda inoltre le variabili economiche come valore aggiunto e fatturato, queste risentono sia della dinamica delle entrate e delle uscite che dell'evoluzione delle imprese persistenti in un determinato settore.

Alla luce di queste considerazioni di carattere metodologico è tuttavia possibile ottenere un'ampia serie di informazioni sull'evoluzione della presenza delle multinazionali estere in Italia e sul loro impatto in termini di occupazione a partire dall'analisi della serie storica dei dati Inward FATS per il periodo 2002-2011.

Nel 2011 le imprese a controllo estero in Italia erano pari a circa 13.500 unità, impiegavano quasi 1,2 milioni di addetti con un fatturato prossimo a 500 miliardi di euro ed un valore aggiunto di circa 100 miliardi di euro, mentre la spesa privata in R&S si attestava sui 2,6 miliardi di euro (Tabella 5.2).

Tabella 5.2. Principali aggregati delle imprese a controllo estero residenti in Italia

Anno	Imprese	Addetti	Fatturato (mln Euro)	Valore aggiunto (mln Euro)	Spesa in Ricerca e Sviluppo (mln Euro)
2002	11.905	1.047.697	333.021	63.327	1.957
2003	14.125	1.074.662	343.301	63.146	1.834
2004	13.951	1.115.894	383.304	66.516	1.885
2005	14.012	1.175.235	386.868	67.522	1.980
2006	14.281	1.206.089	447.192	78.625	2.186
2007	14.401	1.246.794	472.420	86.401	2.590
2008	14.375	1.266.789	489.281	88.451	2.497
2009	14.155	1.221.962	444.544	79.298	2.511
2010	13.741	1.184.539	468.046	93.482	2.581
2011	13.527	1.198.130	492.989	96.581	2.622

Fonte: ISTAT, Indagine sulle imprese a controllo estero in Italia.

Il confronto temporale mostra una sostanziale stabilità nel periodo 2002-2011 in termini di numero di imprese²⁸ mentre gli addetti aumentano di circa 150 mila unità pari al 14,4%. Per fatturato e valore aggiunto, espressi in termini nominali ed a prezzi correnti, l'incremento è pari in media al 50% mentre per la spesa in ricerca e sviluppo si registra un incremento del 34%.

Per quanto riguarda le imprese a controllo estero che svolgono attività manifatturiere, al 2011 risultavano attive in Italia 2.871 unità che impiegavano 421,5 mila addetti, con un fatturato pari a 177 miliardi, un valore aggiunto di 38 miliardi ed una spesa per ricerca e sviluppo di 1,9 miliardi (Tavola 5.3).

Tabella 5.3. *Principali aggregati delle imprese a controllo estero residenti in Italia e attive nella manifattura.*

Anno	Imprese	Addetti	Fatturato (mln Euro)	Valore aggiunto (mln Euro)	Spesa in Ricerca e Sviluppo (mln Euro)
2002	3.270	524.782	155.565	34.160	1.491
2003	3.500	502.340	161.477	33.188	1.464
2004	3.496	488.675	168.744	34.404	1.351
2005	3.585	481.277	158.624	33.660	1.425
2006	3.275	460.803	176.942	35.628	1.410
2007	3.301	466.698	187.017	37.964	1.611
2008	3.098	464.892	187.794	36.395	1.903
2009	3.061	446.527	151.264	29.970	1.876
2010	2.886	423.524	164.679	37.034	1.862
2011	2.871	421.530	177.410	38.101	1.878

Fonte: ISTAT, Indagine sulle imprese a controllo estero in Italia.

Il confronto temporale mostra per le imprese manifatturiere a controllo estero una riduzione tra il 2011 ed il 2002 di circa 400 unità (pari al -12,2%), una contrazione di oltre 100 mila addetti (-20% circa) mentre le principali variabili monetarie, espresse a

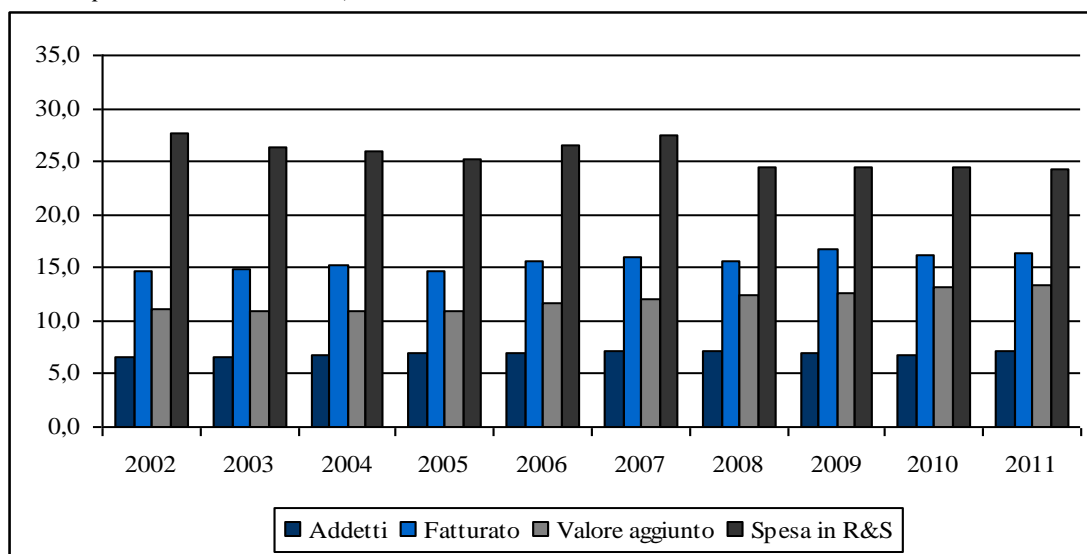
²⁸ I dati relativi al numero di controllate estere in Italia risentono di una revisione del frame di riferimento delle stime tra il 2002 ed il 2003. A partire da questo anno la numerosità risulta stabile e comunque non è possibile distinguere, come specificato in altre parti di questo capitolo, distinguere tra la creazione di nuove unità economiche (*greenfield investments*) o l'acquisizione di imprese già esistenti a controllo nazionale da eventi societari (fusioni e scorpori di unità preesistenti).

prezzi correnti, mostrano una crescita del 14% in termini di fatturato, dell'11,5% del valore aggiunto e del 26% per la spesa privata in R&S.

L'analisi della dinamica temporale della presenza delle imprese a controllo estero in Italia acquista una maggiore rilevanza per l'interpretazione economica se espressa in termini di incidenza rispetto al complesso di tutte le imprese residenti. Questo perché i rapporti tra grandezze monetarie sono implicitamente deflazionati, ma soprattutto poiché la rilevanza effettiva delle imprese a controllo estero è rapportata al complesso del sistema produttivo italiano che ha registrato nel corso dell'ultimo decennio importanti trasformazioni, con particolare riguardo al settore manifatturiero.

Nel 2011, le imprese a controllo estero rappresentavano il 7,1% degli addetti (+0,5 punti percentuali rispetto al 2002), il 16,4% del fatturato (+1,8 punti), il 13,4% del valore aggiunto (+2,4 punti) ed il 24,2% della spesa privata in ricerca e sviluppo (-3,5 punti) (Figura 5.1).

Figura 5.1. Contributo delle imprese a controllo estero sugli aggregati economici nazionali (in % delle imprese residenti in Italia).



Nel complesso quindi, la sostanziale stabilità della presenza delle multinazionali estere in Italia si qualifica ulteriormente per una rilevante e lievemente crescente quota

sul complesso delle attività realizzate in Italia. Il confronto con gli altri paesi europei, relativo al 2010 e realizzato su dati armonizzati a livello europeo di fonte Eurostat, mostra come l'Italia presenti comunque una quota inferiore delle attività a controllo estero rispetto al complesso dell'economia rispetto ad altri paesi quali l'Inghilterra (18,4% degli addetti, 36,2% del fatturato e 29,1% del valore aggiunto), l'Irlanda (23,5% degli addetti, 54,1% del fatturato e 54,4% del valore aggiunto), la Svezia (21,5% degli addetti, 31,7% del fatturato e 28,7% del valore aggiunto), i Paesi Bassi (20,8% degli addetti, 34,1% del fatturato e 25,7% del valore aggiunto) (Tavola 5.4). Valori simili a quelli dell'Italia si trovano in Germania (9,9% degli addetti, 20,5% del fatturato e 20,3% del valore aggiunto) e in Spagna (10,6% degli addetti, 22,8% del fatturato e 17,5% del valore aggiunto).

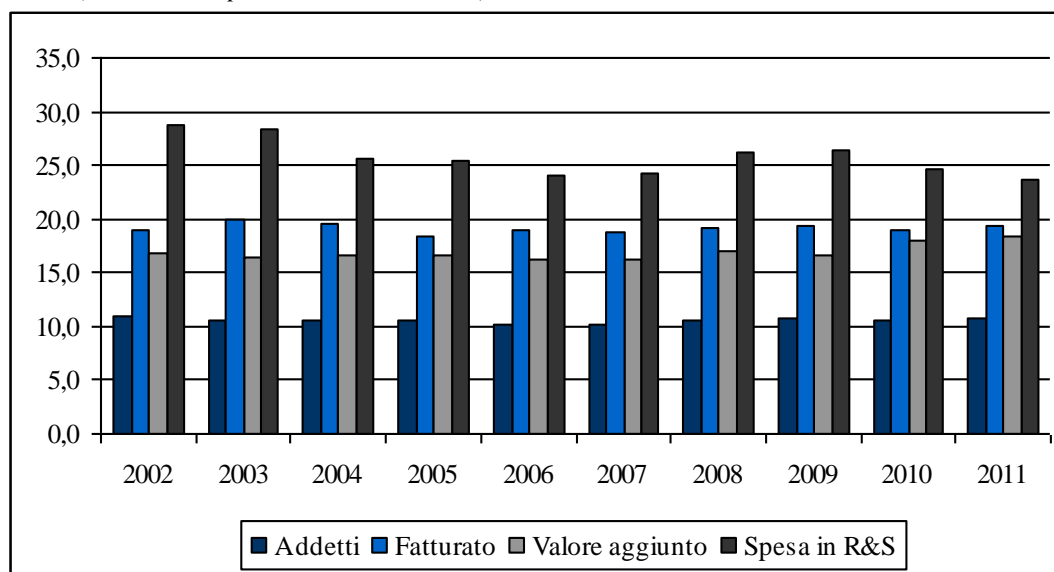
Tabella 5.4. *Contributo delle imprese a controllo estero sugli aggregati economici nazionali in alcuni paesi europei (in % delle imprese residenti). Anno 2010.*

Paesi	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto
Austria	18,8	33,2	25,2
Finlandia	15,2	19,5	19,6
Francia	11,3	19,9	15,7
Germania	9,9	20,5	20,3
Irlanda	23,5	54,1	54,4
Italia	10,6	18,9	18,0
Paesi Bassi	20,8	34,1	25,7
Portogallo	9,2	19,5	17,4
Regno Unito	18,4	36,2	29,1
Spagna	10,6	22,8	17,5
Svezia	21,5	31,7	28,7

Fonte: Eurostat

Per quanto riguarda la manifattura, le imprese a controllo estero impiegavano nel 2011 il 10,7% degli addetti (-0,3% punti percentuali rispetto al 2002) e realizzavano quasi il 20% del fatturato (+0,4 punti), il 18,3% del valore aggiunto (+1,5 punti) ed il 23,6% della spesa in R&S (-5,1 punti) (Figura 5.2).

Figura 5.2. Contributo delle imprese manifatturiere a controllo estero sugli aggregati economici nazionali (in % delle imprese residenti in Italia).



Nel complesso il ruolo delle multinazionali estere nel settore manifatturiero italiano si qualifica come più rilevante rispetto ai servizi e si caratterizza inoltre per una buona tenuta della quota sugli addetti con una contenuta crescita dell'incidenza sulle principali variabili economiche del comparto. Seppur non rappresentando una componente particolarmente dinamica in termini di crescita complessiva del settore, le multinazionali estere assorbono una quota rilevante di occupazione e contribuiscono in misura significativa al fatturato e alla creazione di valore aggiunto. Il confronto europeo con altri paesi, realizzato al 2010 sempre sulla base di dati armonizzati a livello europeo, evidenzia come l'Italia nel settore manifatturiero presenti una quota inferiore delle attività a controllo estero rispetto al complesso dell'economia rispetto ad altri paesi come l'Irlanda (78,9% degli addetti, 83,4% del fatturato e 48,3% del valore aggiunto), il Regno Unito (50,0% degli addetti, 43,3% del fatturato e 30,8% del valore aggiunto) e la Francia (29,5% degli addetti, 27,1% del fatturato e 22,3% del valore aggiunto) (Tabella 5.5).

Tabella 5.5. *Contributo delle imprese manifatturiere a controllo estero sugli aggregati economici nazionali in alcuni paesi europei (in % delle imprese residenti). Anno 2010.*

Paesi	Fatturato	Valore aggiunto	Addetti
Austria	40,6	38,8	29,2
Finlandia	18,1	24,0	18,9
Francia	29,5	27,1	22,3
Germania	27,4	26,9	16,2
Irlanda	78,9	83,4	48,3
Italia	16,1	13,1	6,8
Paesi Bassi	47,2	41,4	29,8
Portogallo	24,3	23,1	13,3
Regno Unito	50,0	43,3	30,8
Spagna	36,9	29,6	19,8
Svezia	44,0	44,3	34,3

Fonte: Eurostat

5.4. Principali caratteristiche dei nuovi investimenti di controllo

Come già ricordato più volte in questo capitolo, l'utilizzo di dati aggregati non consente di analizzare la dinamica delle entrate e delle uscite in Italia di imprese a controllo estero poiché le stime dell'ISTAT sono espresse in termini "lordi", ossia i dati includono gli eventi societari (fusioni, scorpori ecc) che possono interessare multinazionali che già operano in Italia.

L'analisi dei nuovi investimenti esteri di controllo risulta rilevante per meglio qualificare, in un quadro di sostanziale stabilità della presenza straniera in Italia, l'evoluzione della natura degli investimenti esteri e porla in relazione alle determinanti del comportamento delle imprese multinazionali identificate dalla letteratura teorica (cfr. Capitolo 1). D'altro canto l'analisi delle uscite fornisce utili indicazioni per valutare se i disinvestimenti sono riconducibili a riallocazione internazionale di attività a basso valore aggiunto, oppure se si tratta di investimenti strategici la cui uscita fornisce un importante segnale di perdita di attrattività del paese in cui sono localizzate.

La base dati utilizzata per l'analisi descrittiva proposta in questo paragrafo considera le principali entrate ed uscite di capitale estero in Italia ed è stata costruita sulla base di

informazioni disponibili a livello pubblico. A partire da una pluralità di fonti informative (giornali, rapporti e pubblicazioni specializzate) è stato realizzato un monitoraggio annuale delle principali entrate ed uscite dall'Italia di imprese multinazionali estere con affiliate attive nella manifattura per il periodo 2002-2011²⁹.

Nel periodo 2002-2011 risultano, su un totale di 487 segnalazioni, 179 uscite e 308 nuove entrate. L'analisi per intensità tecnologica dei settori³⁰ mostra, per il periodo considerato, la seguente distribuzione delle entrate e delle uscite (Tabella 5.6).

Tabella 5.6. Entrate ed uscite a controllo estero per intensità tecnologica dei settori - Anni 2002-2011.

Settori	Entrate	Uscite	Comp.% entrate	Comp. % uscite	Saldo entrate-uscite
Industrie ad alta tecnologia	20	12	6,5	6,7	8
Industrie a medio-alta tecnologia	131	84	42,5	46,9	47
Industrie a medio-bassa tecnologia	74	49	24,0	27,4	25
Industrie a bassa tecnologia	83	34	26,9	19,0	49
Totale	308	179	100,0	100,0	129

Fonte: giornali, rapporti e pubblicazioni specializzate.

Entrate ed uscite a controllo estero, pur presentano valori assoluti diversi³¹, presentano una composizione pressoché simile per intensità tecnologica dei settori. Oltre il 40% dei nuovi investimenti si concentra nei settori a medio-alta tecnologia (42,5% per le entrate e 46,9% per le uscite) mentre scarsa è la presenza per i settori ad alta tecnologia

²⁹ Le informazioni utilizzate per l'analisi empirica inclusa in questo paragrafo derivano dalla mia attività professionale di monitoraggio da fonti esterne per la rilevazione ISTAT sulle imprese a controllo estero in Italia. Questa attività precede necessariamente la raccolta dei dati, cui contribuisce per l'aggiornamento della lista di partenza. In particolare, le informazioni utilizzate non sono state integrate con altre fonti ISTAT per cui è garantita ai sensi di legge la tutela del segreto statistico. Pertanto non è possibile desumere da questi dati alcuna corrispondenza diretta con quelli pubblicati dall'ISTAT che potrebbero avere subito un successivo trattamento statistico e comunque beneficiano di un più ampio impianto di indagine di cui, per le motivazioni giuridiche sopra esposte, si è ritenuto opportuno nonché necessario non beneficiare.

³⁰ L'analisi settoriale utilizza la classificazione OECD-EUROSTAT delle attività economiche per intensità tecnologica dei settori include tra gli altri, i seguenti raggruppamenti di settori (le divisioni o gruppi della classificazione ATECO 2007 sono riportate in parentesi): Industrie ad alta tecnologia (21, 26, 30.3, 32.5); Industrie a medio-alta tecnologia (20, 27, 28, 29, 30, 33, 25.4 tranne la 30.3); Industrie a medio-bassa tecnologia (19, 22, 23, 24, 25 tranne la 25.4); Industrie a bassa tecnologia (10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 31, 32 tranne la 32.5); servizi ad alta tecnologia (53, 58, 60, 61, 62, 63, 72).

³¹ Il saldo tra entrate ed uscite a controllo estero, pur riportato in tabella, assume un valore puramente indicativo non essendo garantita la rappresentatività del monitoraggio rispetto a tutte le entrate e le uscite a controllo estero in Italia.

(6,5% per le entrate e 6,7% per le uscite). Questi dati confermano la presenza della scarsa attrattività dell'Italia nei settori alla frontiera della tecnologia, mentre significativo è il ruolo di settori in cui il *know-how* tecnologico è comunque importante quali la Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca che rappresenta il 60% dei nuovi investimenti esteri realizzati in questo macro-settore.

Significativo è anche il ruolo dei settori a medio-bassa e bassa tecnologia che assorbono, nel complesso, il 51,0 % delle entrate ed il 46,4% delle uscite. In particolare, i nuovi investimenti realizzati nei settori a bassa tecnologia appaiono principalmente orientati da strategie di acquisizione di *brand* noti a livello internazionale o comunque di *know-how* specifico nelle produzioni di alta gamma del *Made in Italy* tradizionale. Tra i nuovi investimenti a controllo estero in Italia in questi settori si segnalano Bulgari, Carapelli, Galbani, Gancia, Fila, Frette, La Perla, Lanificio F.lli Cerruti, Mandarina Duck, Parmalat, Peroni, Sergio Tacchini, Star, Technogym e Valentino. Recenti acquisizioni di controllo estero avvenute dal 2012 ad oggi, come ad esempio Loro Piana, Rocco Bormioli e Ducati, confermano questo *trend*.

L'analisi congiunta per dimensione aziendale e intensità tecnologica delle imprese realizzata distintamente per le nuove entrate (Tabella 5.7) e le uscite (Tabella 5.8) mostra come le entrate a controllo estero hanno come obiettivo prevalentemente le grandi e medie imprese (87 grandi imprese e 143 medie imprese), mentre le uscite riguardano prevalentemente le piccole imprese (113 pari a quasi il 65% del totale).

Tabella 5.7. Nuove imprese a controllo estero per intensità tecnologica dei settori e dimensione - Anni 2002-2011.

Settori	Grandi imprese	Medie imprese	Piccole imprese	Totale
Industrie ad alta tecnologia	10	5	5	20
Industrie a medio-alta tecnologia	34	64	33	131
Industrie a medio-bassa tecnologia	20	36	18	74
Industrie a bassa tecnologia	23	38	22	83
Totale	87	143	78	308

Fonte: giornali, rapporti e pubblicazioni specializzate.

Tabella 5.8. *Imprese a controllo estero passate a controllo nazionale per intensità tecnologica dei settori e dimensione - Anni 2002-2011.*

Settori	Grandi imprese	Medie imprese	Piccole imprese	Totale
Industrie ad alta tecnologia	2	3	7	12
Industrie a medio-alta tecnologia	12	27	45	84
Industrie a medio-bassa tecnologia	3	10	36	49
Industrie a bassa tecnologia	5	4	25	34
Totale	22	44	113	179

Fonte: giornali, rapporti e pubblicazioni specializzate.

Questo risultato sembra confermare i problemi per le multinazionali estere ad operare con imprese di dimensioni ridotte anche se il risultato potrebbe risentire dell'evoluzione dell'impresa che nella fase di dismissione del controllo potrebbe essersi già notevolmente ridimensionata rispetto alle sue dimensioni effettive.

L'analisi dei nuovi investimenti in entrata congiuntamente per intensità tecnologica dei settori e paese di localizzazione della multinazionale a controllo estero fornisce ulteriori interessanti motivazioni sulla recente dinamica degli investimenti a controllo estero in Italia (Tavola 5.9).

La presenza di un numero estremamente limitato di investimenti di controllo estero nei settori ad alta tecnologia si caratterizza per la dominanza delle multinazionali americane (quasi il 50%) e comunque per la quasi esclusiva prevalenza delle economie avanzate quali soggetti investitori³².

Nell'ambito dei settori a medio-alta tecnologia si rileva che dei 131 eventi di acquisizione di controllo estero, 23 provengono da economie emergenti, con un ruolo rilevante per la Cina (15) ma anche di Russia e India (3 per ciascuno di questi paesi). Per quanto riguarda i settori a medio-bassa e bassa tecnologia, si segnala, rispetto al complesso dei 157 investimenti di controllo realizzati, 31 provengono da economie emergenti, con particolare riguardo a Russia (11), Cina (10) ed India (5). In questi due macro-comparti si

³² Solo un investimento estero nei settori ad alta tecnologia proviene infatti dall'India ed il riscontro puntuale con l'azienda acquisita rileva la presenza di una realtà il cui contenuto tecnologico non è di frontiera.

rileva comunque una presenza significativa di multinazionali a controllo estero localizzate nei paesi avanzati quali Francia (28 nuove controllate in Italia), Stati Uniti (24), Regno Unito (15), Germania (11) e con almeno 5 nuove controllate estere in Italia Olanda, Svizzera, Giappone, Spagna e Korea del Sud.

Tavola 5.9. Nuove entrate a controllo estero in Italia per intensità tecnologica dei settori e paese della multinazionale estera.

Paese	Settori				Totale
	Industrie ad alta tecnologia	Industrie a medio-alta tecnologia	Industrie a medio-bassa tecnologia	Industrie a bassa tecnologia	
Stati Uniti	9	23	9	15	56
Germania	1	26	9	2	38
Francia	1	9	7	21	38
Regno Unito	3	14	5	10	32
Cina	0	15	8	2	25
Svizzera	0	8	4	2	14
Russia	0	3	9	2	14
Paesi Bassi	0	4	1	7	12
Svezia	0	7	3	0	10
India	1	3	3	2	9
Spagna	0	2	0	5	7
Giappone	0	1	6	0	7
Lussemburgo	0	4	2	0	6
Korea del Sud	0	0	0	5	5
Australia	0	0	4	0	4
Belgio	1	2	1	0	4
Austria	0	2	0	1	3
Hong Kong	0	1	0	2	3
Antille Olandesi	1	1	0	0	2
Islanda	1	0	0	1	2
Isole Vergini	0	2	0	0	2
Malaysia	0	1	0	1	2
Emirati arabi	0	0	1	0	1
Argentina	0	0	0	1	1
Brasile	0	0	0	1	1
Canada	0	1	0	0	1
Norvegia	0	0	0	1	1
Nuova Zelanda	0	1	0	0	1
Portogallo	0	1	0	0	1
Turchia	0	0	0	1	1
Controllo multiplo europeo	1	0	0	0	1
Controllo multiplo extraeuropeo	0	0	1	0	1
Sud Africa	0	0	0	1	1
Israele	1	0	0	0	1
San Marino	0	0	1	0	1
Totale	20	131	74	83	308

Fonte: giornali, rapporti e pubblicazioni specializzate.

L'analisi della dinamica delle entrate a controllo estero in Italia relative all'ultimo decennio mostra la scarsa attrattività del nostro Paese nei settori ad alta tecnologia, mentre significativo rimane l'interesse del capitale estero, sia proveniente dai paesi avanzati che in misura crescente dalle economie emergenti, verso i settori dell'alta-media tecnologia ed in particolare della meccanica e dei prodotti a bassa tecnologia in cui la competitività del sistema produttivo italiano rimane elevata sia in termini di *know how* specifico che di richiamo del *brand*. Questi elementi risultano quindi rilevanti, al di là degli svantaggi comparati dell'Italia nell'operare in settori a bassa tecnologia in presenza di costi elevati del lavoro, come catalizzatori di investimenti esteri selettivi (*cherry picking*) con finalità "*knowledge sourcing*".

5.5. La localizzazione delle imprese multinazionali in Italia

5.5.1. Determinanti delle scelte di investimento e localizzazione delle multinazionali

La scelta di localizzazione degli investimenti può essere determinata da una pluralità di fattori. La letteratura sulle determinanti degli investimenti diretti esteri ha enfatizzato il ruolo dei costi dei fattori e l'accesso al mercato. In particolare, si è evidenziato come le imprese perseguano strategie *cost reducing* scegliendo regioni con disponibilità di fattori a buon mercato, *in primis* regioni dove il costo del lavoro è relativamente basso. Le condizioni del mercato del lavoro influenzano la localizzazione delle multinazionali anche attraverso il tasso di disoccupazione (che può catturare un eccesso di offerta di lavoro), la qualità del capitale umano (spesso approssimata dal grado di scolarizzazione della popolazione attiva) e le istituzioni del mercato del lavoro.

Nel corso degli anni sono emersi nuovi *trend* nella localizzazione degli investimenti diretti esteri. Una serie di contributi teorici ed empirici ha rimesso in discussione il pa-

radigma eclettico di Dunning, alla base dell'approccio tradizionale alla teoria delle imprese multinazionali, mostrando il ruolo crescente delle affiliate estere e dei contesti nazionali, regionali e locali in cui queste operano quali elementi essenziali nei processi di creazione di nuova conoscenza per le imprese multinazionali.

Florida (1997), analizzando il ruolo crescente degli investimenti esteri negli USA connessi alle attività di R&S, mostra che l'acquisizione di nuove conoscenze (*technology sourcing*) è una motivazione più rilevante rispetto all'argomentazione tradizionale di adattare la tecnologia dell'investitore estero agli standard produttivi e organizzativi dell'impresa controllata. Pearce (1999), partendo dall'analisi dei laboratori di ricerca delle multinazionali estere in Inghilterra, mostra che l'organizzazione delle attività di R&S è mutata da una sostanziale dipendenza dalla tecnologia della casa madre ad una crescente interdipendenza nei processi di creazione di nuova conoscenza. Zanfei (2000) estende questa analisi a considerare il ruolo per le imprese multinazionali delle imprese fornitrici presenti nei paesi di residenza delle controllate. In questo contesto, le affiliate estere hanno un ruolo essenziale come veicoli attivi per accelerare l'accesso della multinazionale a conoscenze e competenze esterne. Secondo una prospettiva simile, Blanc e Sierra (1999) enfatizzano la motivazione di acquisire nuove conoscenze come un fattore determinante della decisione dell'impresa di decentralizzare le proprie attività di ricerca.

Questi contributi sono in linea con i recenti sviluppi nella teoria dell'innovazione e della conoscenza, come ad esempio quelli sviluppati da Archibugi e Michie (1995). In particolare, Fosfuri e Motta (1999) e Siotis (1999) hanno introdotto l'acquisizione di nuove conoscenze o competenze (*knowledge sourcing*) nei modelli teorici per l'analisi degli investimenti diretti esteri quale motivazione rilevante per le scelte di realizzare un investimento diretto estero.

In questa prospettiva, i fattori presenti a livello nazionale, regionale e locale in grado di condizionare le scelte di investimento connesse a motivazioni di acquisizione di nuove conoscenze o competenze (*knowledge sourcing*) assumono un'importanza cruciale. I fattori rilevanti a livello nazionale riguardano, principalmente, le caratteristiche del capitale umano (livelli di educazione e specializzazione) e le capacità tecnologiche del sistema paese. A livello regionale risultano rilevanti tutti i fattori che determinano la configurazione complessiva del sistema innovativo regionale definiti dall'interazione di vari attori istituzionali e privati (specializzazione regionale, sistema universitario e della ricerca). I fattori più rilevanti a livello locale nel condizionare le scelte di investimento estero di tipo *knowledge sourcing* sono la presenza di agglomerazioni di imprese domestiche specializzate nei settori *high-tech*, eventualmente nella forma di *business cluster* o *science park* e la prossimità a centri di eccellenza nella ricerca, pubblici o privati.

Agrawal e Cockburn (2003) mostrano l'importanza delle capacità innovative a livello locale e analizzano i rapporti tra sistemi locali di innovazione e la localizzazione di investimenti internazionali. Woodward, Figueiredo e Guimarães (2006) approfondiscono il ruolo della spesa in R&S privata e delle università rispetto alle decisioni di localizzazione delle imprese. Carrincazeaux, Yannick e Rallet (2001) mostrano la tendenza delle attività di R&S all'agglomerazione, ma con effetti inter-settoriali limitati ad alcuni settori. Abramowsky, Harrison e Simpson (2007) mostrano che le attività di R&S realizzate dalle affiliate estere sono significativamente correlate con quelle dei principali dipartimenti scientifici inglesi. Questi risultati sono particolarmente significativi nell'industria chimica e farmaceutica e sono inoltre connessi alla localizzazione dei parchi tecnologici.

Le università rivestono un ruolo importante per il trasferimento tecnologico nei sistemi regionali dell'innovazione perché generano nuova ricerca di base e formano capitale umano qualificato. L'accesso a tale mercato costituisce un canale di trasferimento tecnologico che richiede co-localizzazione (Varga 1997). La ricerca empirica sul trasferimento tecnologico per le industrie ad alta tecnologia afferma che la prossimità geografica con le università costituisce un fattore attrattivo per la scelta localizzativa delle imprese e ne analizza l'impatto diretto sulla performance di impresa. Alla base dell'importanza della co-localizzazione tra università e industria vi è il riconoscimento, da un lato, che le università generano esternalità positive che riducono i costi di acquisizione di nuova conoscenza da parte delle imprese con cui sono poste in prossimità geografica (Audretsch e Stephan 1996); dall'altro, è tuttavia noto come l'impatto positivo generato dall'università dipenda anche dal tipo di conoscenza in oggetto e dal suo meccanismo di trasferimento, specialmente nel caso di *start up* (Audretsch *et al.* 2004).

In relazione all'industria delle biotecnologie, Zucker e Darby (1996) elaborano uno studio econometrico su un *dataset* di 751 imprese, appartenenti a 183 regioni economiche degli Stati Uniti, che nell'arco di tempo 1976-1989 sono entrate nel settore delle biotecnologie. L'ipotesi da testare è l'influenza della distribuzione geografica di scienziati altamente produttivi (*research star*) sulla capacità di utilizzare i risultati della ricerca scientifica nel mondo imprenditoriale e nella loro commercializzazione. I risultati mostrano la forte correlazione tra scienziati di alto livello e nuove imprese e, soprattutto, l'impatto positivo del legame tra essi, misurato in termini di sviluppo di nuovi prodotti, commercializzazione e crescita occupazionale. Audretsch e Stephan (1996) considerano la co-localizzazione di un'impresa specializzata nelle biotecnologie e la componente accademica con cui essa collabora una misura diretta dell'importanza della pros-

simità tra industria ed università, evidenziando come il trasferimento tecnologico dalle università alle imprese influenzi la scelta localizzativa. In questi studi, i flussi di conoscenza nel campo delle biotecnologie sono misurati in termini di accordi per il trasferimento tecnologico, creazione di *spin-off* accademici e brevetti. In chiave evolutiva, Niosi e Banick (2005) analizzano la difficoltà da parte delle nuove imprese ad internalizzare le esternalità in termini di conoscenza, e osservano come la crescita di sistemi regionali di innovazione nell'industria *biotech* sia basata sull'esistenza dei mercati dei fattori tecnologici in termini di *venture capital*, mercati del lavoro e brevetti. Secondo questo approccio, le esternalità localizzate sono contestualizzate in un *framework* legale appropriato che difende la proprietà intellettuale, l'esistenza di uffici per il trasferimento tecnologico e accordi di sviluppo congiunto, parchi scientifici e organizzazioni industriali. Risulta quindi una tendenza, già evidenziata in Zuker e Darby (1996), ad enfatizzare la componente istituzionale nelle determinanti del successo individuale e nazionale nell'industria *biotech*, in cui il trasferimento tecnologico è sempre più incentrato sugli individui oltre che sulla circolazione delle idee.

Da un punto di vista di analisi spaziale della distribuzione delle collaborazioni per le attività di R&D, la letteratura si suddivide in due filoni principali. Un primo ramo enfatizza il ruolo dei *network* locali di imprese *high-tech* (Feldman, 2001), della prossimità geografica e dei contatti faccia a faccia per il trasferimento di conoscenza tacita (Maskell e Malmberg 1999; Maskell 2001; Storper e Venables 2004). Il carattere tacito della conoscenza fa sì che la co-localizzazione delle imprese faciliti l'integrazione di competenze e la generazione di nuove idee. Dahlander e Mckelvey (2005), in uno studio su una popolazione di imprese *biotech* localizzate a Gothenburg (Svezia), affermano la centralità della co-localizzazione per lo sviluppo delle relazioni collaborative tra industria e

centri di ricerca, la cui importanza si riduce se riferita, nell'ordine, allo sviluppo di relazioni tra imprese e *venture capitalist* e alle relazioni tra sole imprese *biotech*. Un secondo ramo della letteratura si concentra invece sull'aspetto codificato delle moderne biotecnologie e sull'integrazione di basi conoscitive diverse, distribuite su scala internazionale, per la generazione di nuova conoscenza. L'attenzione è posta quindi sui legami esterni al contesto locale e ai *network* internazionali finalizzati allo sfruttamento di competenze complementari possedute dai membri del *network* (Powell, Koput, Doerr 1996; Gertler e Levitte 2003).

In termini settoriali generali, la letteratura economica internazionale sulle industrie *high-tech* si è soffermata in particolar modo sulla dimensione geografica del trasferimento di conoscenza, data la sua natura tacita e di bene pubblico e la forza agglomerativa dei suoi *spillover*. In questo ambito, un ampio corpo di letteratura empirica sulla geografia dell'innovazione approfondisce il ruolo svolto dalle università per l'innovazione e lo sviluppo economico regionale e si concentra sullo studio degli *spillover* di conoscenza derivanti dalle attività di ricerca. Alla base dell'impostazione teorica di questo filone di letteratura risiede il concetto di *spillover* di conoscenza localizzata (Agrawal, 2001; Breschi *et al.* 2005), geograficamente contestualizzato e generato da imprese innovative o dalle università, contrapposto al concetto di *spillover* di conoscenza internazionale che si realizza attraverso il commercio internazionale e il trasferimento tecnologico da parte delle imprese multinazionali.

Gli studi econometrici che seguono questo impianto teorico hanno preso avvio dai lavori pionieristici di Griliches (1979) e Jaffe (1989) con l'introduzione della funzione di produzione della conoscenza. Questo approccio è volto ad analizzare in primo luogo la relazione funzionale tra *input* per l'innovazione, definiti in termini di spesa in R&D, e

output, definiti in termini di numero di invenzioni brevettate e misure altre dirette (*literature-based innovation output indicators*); in secondo luogo, sono analizzate le relazioni a livello di impresa o aree geografiche in cui risiedono le imprese. Audretsch e Feldman (1996) enfatizzano sia l'associazione positiva tra *input* di conoscenza e *output* di innovazione ai livelli territoriali di stato, regioni e città, sia la tendenza delle attività innovative ad agglomerarsi entro spazi territoriali definiti se riferite a settori per i quali l'attività di R&D industriale, ricerca accademica e forza lavoro qualificata risultano input primari. Anselin *et al.* (1997) studiano la misura spaziale degli *spillover* di conoscenza accademica localizzata sull'innovazione delle industrie *high-tech* a livello di stato e di area metropolitana (*Metropolitan Statistical Area, MSA*). Questo studio, utilizzando i dati forniti dal US Small Business Administration per l'anno 1982 per 43 stati e 125 MSA, evidenzia la centralità dell'interazione spaziale a livello locale tra università e industria attraverso la stima del suo impatto positivo sui livelli regionali di innovazione. Acs *et al.* (2002) indagano sulle variabili più opportune per la misurazione del valore economico della nuova conoscenza tecnologica prodotta, ponendo a confronto il numero di innovazioni e di brevetti al livello territoriale più dettagliato possibile con l'utilizzo dei dati del *Patent and Trademark Office* degli Stati Uniti. Più di recente, Loof e Brostrom (2006) studiano l'impatto delle collaborazioni tra imprese e università sull'innovazione realizzata da oltre 2.000 imprese svedesi elaborando dati forniti dalla *Swedish Community Innovation Survey III* per gli anni 1998 – 2000. Gli autori pongono particolare attenzione al nesso causale tra collaborazioni scientifiche e *output* innovativi delle imprese. Lo studio dimostra che il legame con l'università influenza positivamente l'*output* delle imprese manifatturiere di grande dimensione specialmente in termini di

produzione brevettuale, mentre questa propensione non si realizza per le medie imprese dei servizi.

Per ultimo non bisogna dimenticare che un ulteriore fattore di localizzazione degli investimenti è rappresentato dallo stock di infrastrutture (strade, autostrade e telecomunicazioni) presenti nella regione. Le infrastrutture sono beni pubblici, costituiscono cioè fattori produttivi e in quanto tali generano esternalità di offerta in grado di innalzare i livelli di produttività delle imprese private presenti.

A partire da questo quadro teorico risulta interessante approfondire, seppure nei limiti di un approccio di analisi spaziale di tipo essenzialmente esplorativo, i *patterns* di localizzazione delle imprese a controllo estero residenti in Italia in relazione all'intensità tecnologica dei settori e i *patterns* di localizzazione delle imprese a controllo estero ad alta tecnologia considerando la prossimità spaziale alle imprese ad alta tecnologia italiane e anche all'eventuale prossimità spaziale rispetto ai centri di eccellenza universitari.

5.5.2. *Dati e modello di analisi*

I dati impiegati in questo lavoro derivano dall'integrazione del campione di imprese a controllo estero relativo all'Indagine Istat sulle imprese a controllo estero residenti in Italia (*Inward FATS - Inward statistics on foreign affiliates*)³³ integrato con le informazioni presenti nell'archivio ISTAT sulle unità locali. Il campione relativo all'anno 2008 è ottenuto a partire da un panel aggiornato annualmente che include circa 11.600 imprese a cui sono associate oltre 35.000 unità locali. La distribuzione di queste unità per in-

³³ L'indagine è condotta dall'Istat in conformità con il Piano statistico nazionale e al Regolamento comunitario (Regolamento (Ce) N. 716/2007 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007 relativo alle statistiche comunitarie sulla struttura e sull'attività delle consociate estere).

tensità tecnologica del settore di appartenenza (cfr. nota 30) è riportata nella Tabella 5.10.

Tabella 5.10. Unità locali di imprese a controllo estero residenti in Italia per intensità tecnologica dei settori.

Settori	Numero di unità locali	Comp. %
Industrie ad alta tecnologia	632	9,1
Industrie a medio-alta tecnologia	2.448	35,1
Industrie a medio-bassa tecnologia	1.306	18,7
Industrie a bassa tecnologia	968	13,9
Servizi ad alta tecnologia	1.617	23,2
Totale	6.971	100,0

Fonte: Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia – ASIA Unità Locali.

Le informazioni sulla localizzazione delle imprese, a livello di unità locale, sono state associate alla cartografia italiana a livello comunale al fine di applicare l'analisi statistica spaziale ad un livello di analisi territoriale sufficientemente dettagliato.

L'impiego di misure di correlazione spaziale può produrre interessanti risultati per l'analisi dei *patterns* spaziali delle imprese a controllo estero residenti in Italia. L'indice I di Moran è tra le misure più comuni di associazione spaziale:

$$I = \frac{n \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} (y_i - \bar{y})(y_j - \bar{y})}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (5.1)$$

dove n è il numero di unità territoriali, \bar{y} è il valore medio della variabile, y_i è il valore della variabile in corrispondenza della localizzazione i, mentre w_{ij} è una misura dei rapporti tra la localizzazione i e j. Com'è noto, i valori assunti dall'indice I di Moran sono sensibili a diverse misure di contiguità o distanza tra unità. Un valore positivo e significativo dell'indice I di Moran indica una correlazione spaziale positiva, indicando che in una determinata area vi è un alto o basso numero di unità territoriali allo stesso modo delle aree confinanti. Al contrario un valore negativo e significativo una correlazione spaziale negativa, indicando che in una determinata area vi è un alto o un basso

numero di unità territoriali al contrario delle aree confinanti. L'indice I di Moran può essere interpretato come una misura della correlazione della variabile y ed il suo "ritardo spaziale", definito dal valore medio di tutti i valori assunti da y nelle aree confinanti. Questo indice, considerando la totalità delle unità territoriali, misura la correlazione spaziale a livello "globale", individuando *patterns* spaziali a livello regionale o macro-regionale. Risulta pertanto poco idoneo a individuare processi di agglomerazione a livello locale.

Gli indici di correlazione spaziale a livello locale (*Local Indicators of Spatial Association* LISA), sviluppati da Anselin (1995) e inclusi come algoritmo di test nel software GeoDA, forniscono informazioni puntuali sui processi di agglomerazione rispetto a ciascuna unità territoriale³⁴. Tali indici sono così definiti:

$$I_i = z_i \sum_j w_{ij} z_j \quad (5.2)$$

Dove w_{ij} indica gli elementi della matrice di correlazione W tra due punti (i & j), mentre z_i e z_j indicano le variabili standardizzate per le province i e j , rispettivamente.

La somma degli indici LISA ($\sum_i I_i$) per tutte le osservazioni è proporzionale all'indice

I di Moran, ciò implica che gli indici LISA possono essere interpretati come indicatori dei *cluster* spaziali locali (Anselin, 1995).

Questi indici consentono di individuare (e visualizzare sulla mappa) quattro tipologie di unità territoriali:

a) la denominazione "alta-alta" individua le aree che presentano un'associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una elevata numerosità di imprese a controllo estero all'interno dell'area e nelle aree a essa contigue;

³⁴ Da un punto di vista analitico, gli indici di correlazione spaziale a livello locale (LISA) sono una decomposizione dell'indice "globale" di Moran.

b) la denominazione “bassa-bassa” contraddistingue le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una ridotta numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e nelle aree a essa contigue;

c) la denominazione “bassa-alta” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una ridotta numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e una elevata numerosità nelle aree a essa contigue;

d) la denominazione “alta-bassa” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una elevata numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e una ridotta numerosità nelle aree a essa contigue.

Le prime due tipologie (correlazione spaziale positiva) individuano i cosiddetti *hot-spot*, distinguendo i *clusters* consolidati (tipologia a) da quelli emergenti (tipologia b), mentre le altre due tipologie c e d (correlazione spaziale negativa) identificano i cosiddetti “*outlayers* spaziali” (Anselin *et al.* 2002).

L’ampliamento degli indici LISA al caso multivariato rappresenta una semplice ma interessante estensione. La correlazione spaziale multivariata mostra l’associazione tra una variabile osservata in una data area con un’altra variabile osservata nelle aree vicine (Anselin *et al.*, 2002). Il loro impiego può essere molto utile per individuare la presenza di fattori esterni che possono influenzare la localizzazione delle imprese in determinate aree. Infatti, nello studio della localizzazione delle imprese è importante determinare la ragione per cui un particolare fattore può influenzare la localizzazione delle imprese di un determinato settore e non di un altro.

Tali indici sono così definiti:

$$I_{kl}^i = z_k^i \sum_j w_{ij} z_l^j \quad (5.3)$$

Dove w_{ij} indica gli elementi della matrice di correlazione W , z_k^i e z_l^j indicano le variabili standardizzate per le province i e j , rispettivamente.

In particolare, questi indici consentono di individuare (e visualizzare sulla mappa) quattro tipologie di unità territoriali:

a) la denominazione “alta-alta” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una elevata numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e di imprese a controllo italiano o università/centri di ricerca nelle aree a essa contigue;

b) la denominazione “bassa-bassa” contraddistingue le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una ridotta numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e di imprese a controllo italiano o università/centri di ricerca nelle aree a essa contigue;

c) la denominazione “bassa-alta” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una ridotta numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e una elevata numerosità di imprese a controllo italiano o università/centri di ricerca nelle aree a essa contigue;

d) la denominazione “alta-bassa” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa (p value minore o uguale a 0,05) tra una elevata numerosità di imprese a controllo estero all’interno dell’area e una ridotta numerosità di imprese a controllo italiano o università/centri di ricerca nelle aree a essa contigue.

Anche in questo caso le prime due tipologie (correlazione spaziale positiva) individuano i cosiddetti *hot-spot*, distinguendo i *clusters* consolidati (tipologia a) da quelli

emergenti (tipologia b), mentre le altre due tipologie (correlazione spaziale negativa) identificano i cosiddetti “*outlayers* spaziali” (Anselin *et al.* 2002).

5.5.3. *Principali risultati*

L’analisi cartografica considera i processi di agglomerazione delle imprese estere attive nei settori manifatturieri e nei servizi ad alta tecnologia (correlazione spaziale locale univariata) e la loro agglomerazione rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori e ai centri di eccellenza universitari (correlazione spaziale locale bivariata)³⁵.

Il confronto tra i settori economici di appartenenza delle controllate estere classificati secondo l’intensità tecnologica mostra la presenza di *patterns* spaziali sostanzialmente differenziati a livello locale. E’ tuttavia importante ricordare che l’analisi spaziale dei dati realizzata con il metodo LISA ha carattere esclusivamente esplorativo, dato che i *patterns* di agglomerazione locali rilevati possono essere determinati da correlazioni spaziali spurie con altre variabili, quali ad esempio la presenza di aree urbane o di infrastrutture di trasporto nel caso della localizzazione delle imprese.

Le unità locali a controllo estero residenti in Italia attive nei settori manifatturieri ad alta tecnologia (Cartogramma 5.1)³⁶ risultano significativamente concentrate in un numero limitato di aree, che si qualificano come agglomerazioni locali ad elevata numerosità di imprese.

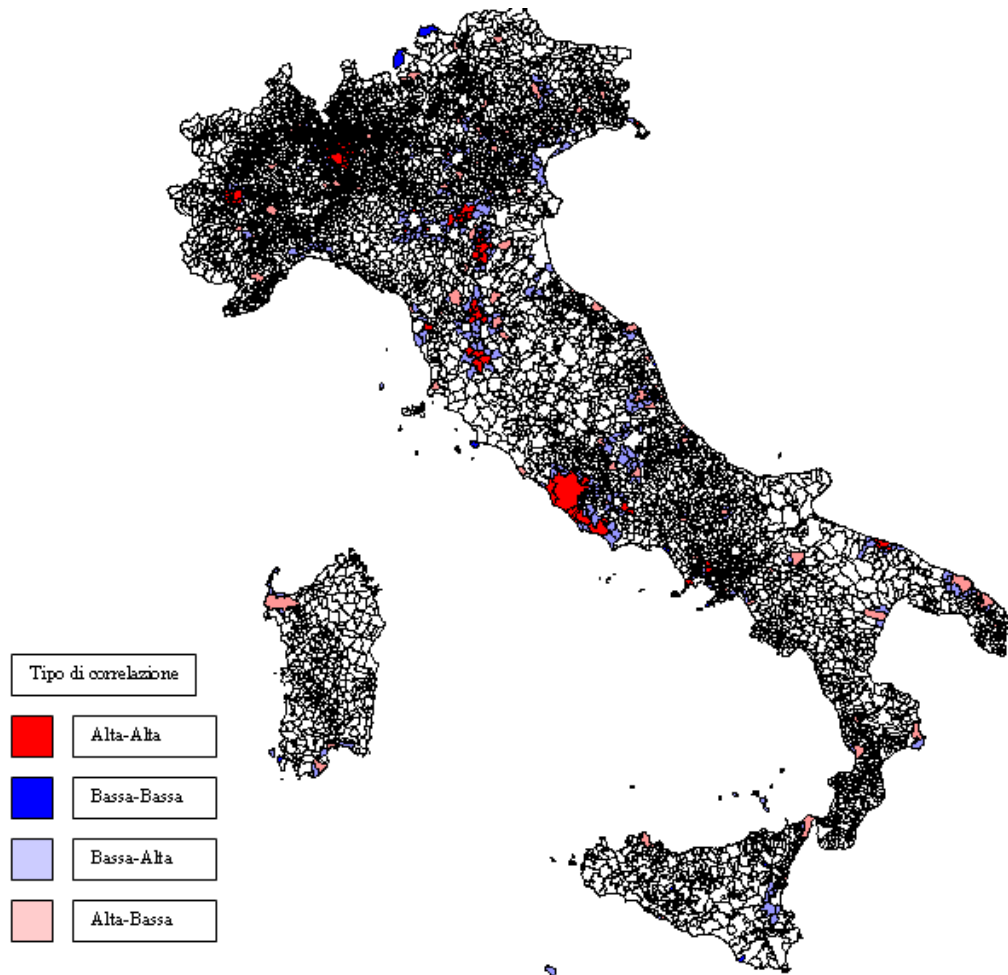
Queste aree comunali corrispondono ai principali insediamenti dell’industria italiana ad alta tecnologia. Tra le principali aree troviamo i comuni del Piemonte localizzati a nord-ovest tra i quali Torino, Rivoli, Rivalta, area corrispondente al distretto della me-

³⁵ Si ricorda che i risultati empirici presentati in questo paragrafo sono già stati parzialmente pubblicati in Bilotta, Trinca (2011).

³⁶ Nei cartogrammi 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5 il livello di significatività è pari a 0,01.

talmeccanica ed elettronica del Cavanese nel quale sono prodotti beni e servizi dei settori *high tech* dell'informatica e delle telecomunicazioni. In Lombardia le unità locali a controllo estero sono principalmente agglomerate nell'*hinterland* milanese, invece in Emilia Romagna sono localizzate principalmente nei comuni che fanno parte del polo mirandolese leader nella produzione di prodotti biomedicali e medicali e nei comuni del bolognese.

Cartogramma 5.1. *Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri ad alta tecnologia.*

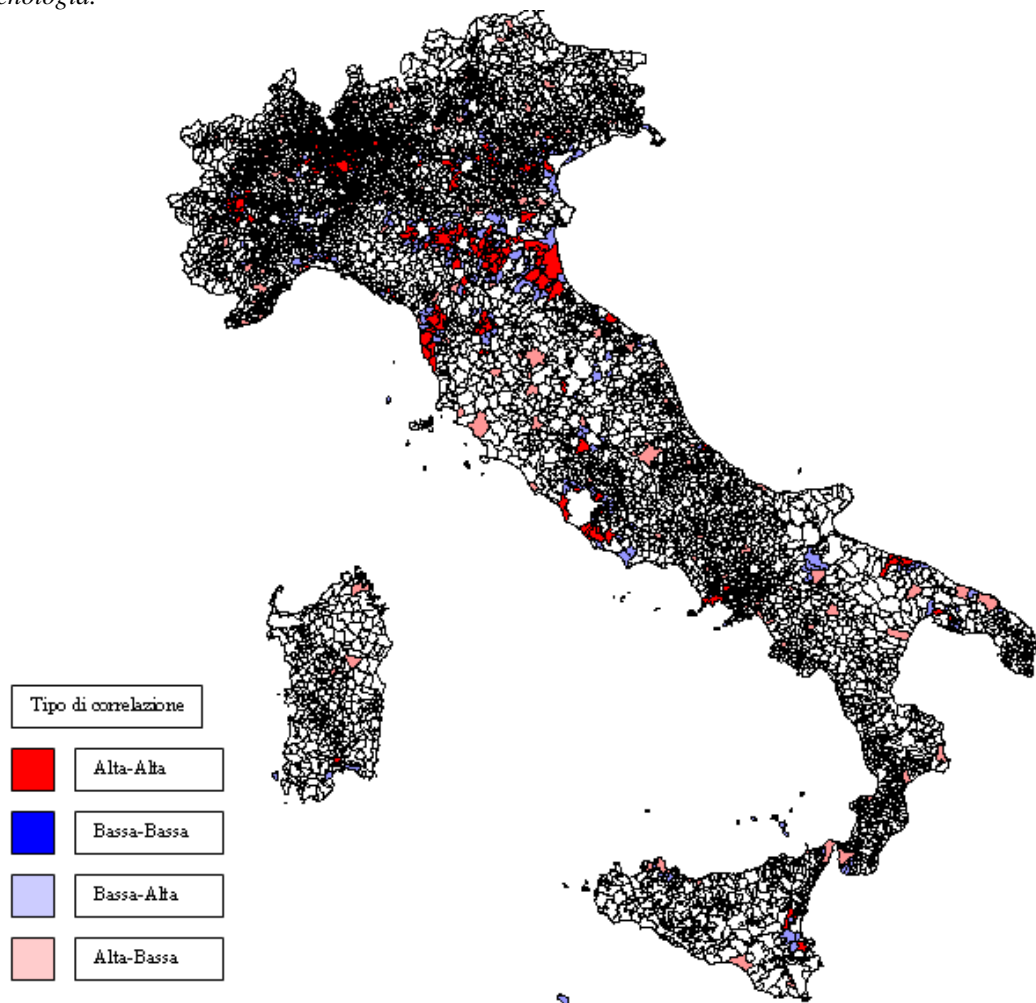


In Toscana troviamo agglomerazioni locali nelle area comprendente i comuni di Firenze, Pisa e Siena, mentre nel Lazio nei Comuni di Roma, Pomezia, Latina e comuni

minori limitrofi. Nel sud Italia le principali agglomerazioni locali di imprese a controllo estero, si trovano nel comune di Pomigliano d'Arco in Campania e nel comune di Bari.

L'analisi cartografica considera inoltre i *patterns* di agglomerazione spaziale a livello locale delle controllate estere attive nei settori manifatturieri a medio-alta tecnologia (Cartogramma 5.2). Le principali agglomerazioni locali si trovano in Piemonte nella provincia di Torino in corrispondenza del distretto della metalmeccanica ed elettronica del Cavanese. In Lombardia sono presenti numerose agglomerazioni locali nei comuni nella provincia di Varese, Milano, e in corrispondenza del distretto metalmeccanico lecchese nei comuni della provincia di Como e Bergamo.

Cartogramma 5.2. *Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a medio-alta tecnologia.*



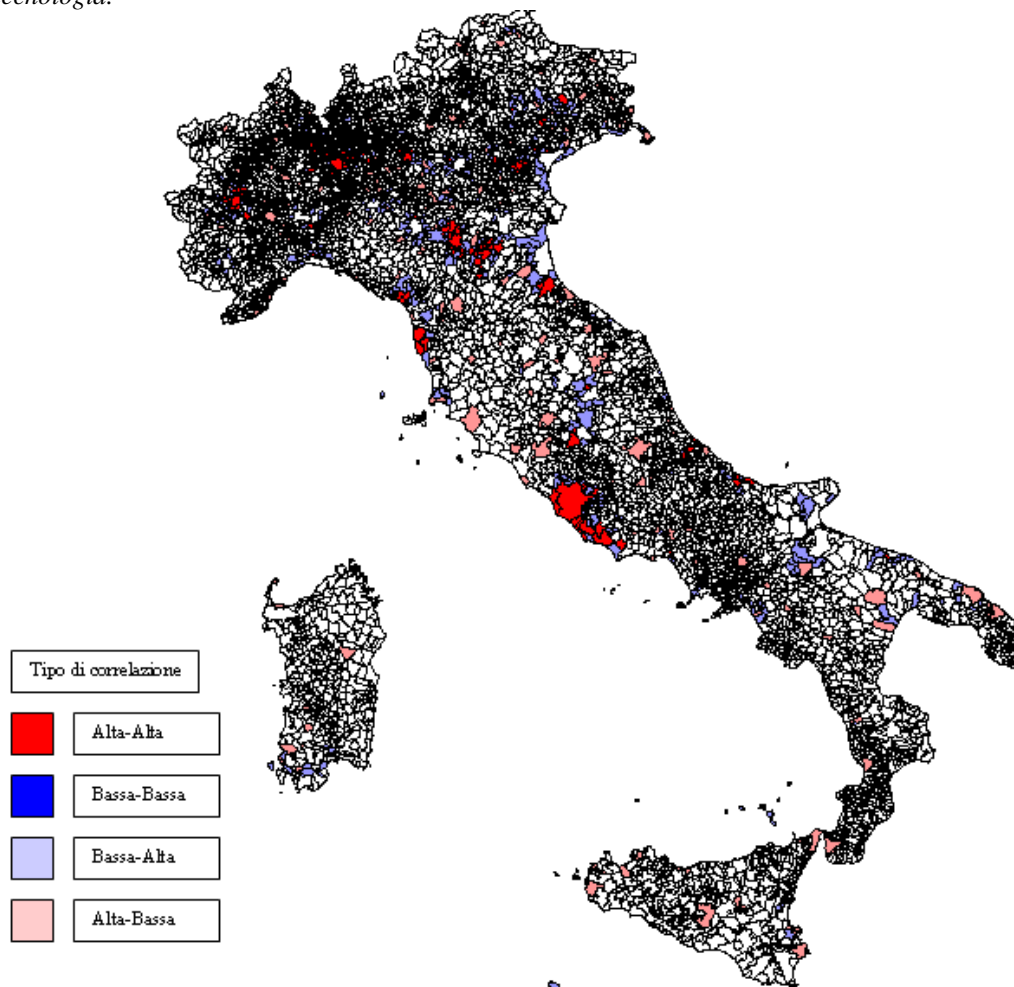
In Veneto sono presenti localizzazioni nei comuni della provincia di Verona e Vicenza aree specializzate nella produzione meccanica. In Emilia Romagna in tutte le province sono presenti estese aree di agglomerazione locali, a conferma della rilevanza che ha nella regione il settore meccanico. Queste aree sono comprese nei distretti industriali di Modena, Reggio Emilia, Fiorenzuola D'Arda e Rocca San Casciano. In Toscana si trovano agglomerazioni locali in corrispondenza dell'area di Viareggio specializzata nella nautica e nei comuni di Pisa e Firenze. Procedendo verso sud le aree di localizzazione locale delle controllate estere attive nei settori a medio alta tecnologia sono meno presenti. Nelle Marche si possono individuare solo nel comune di Fano e Osimo, in Umbria nel comune di Corciano, nel Lazio in alcuni comuni della provincia di Roma e Latina, in Abruzzo nel comune di Pescara, in Campania nel comune di Napoli e comuni limitrofi, in Puglia nel comune di Bari, in Sicilia in alcuni comuni della provincia di Catania e in Sardegna in alcuni comuni della provincia di Cagliari.

Le controllate estere residenti in Italia attive nei settori manifatturieri a medio-bassa tecnologia (Cartogramma 5.3) risultano conglomerate in un cospicuo numero di comuni della provincia di Torino, Vercelli e Novara in corrispondenza delle aree del Piemonte nord orientale, specializzate nella rubinetteria.

In Lombardia le imprese a controllo estero presentano delle agglomerazioni locali in alcuni comuni appartenenti alle province di Varese, Como e Milano e in alcuni comuni della provincia di Bergamo e Brescia, che fanno parte dell'area del Sebino specializzata nel settore della gomma e della plastica. In Veneto si rileva la presenza nelle province di Vicenza, Verona e Padova, da assimilare all'area specializzata nella lavorazione del marmo e delle pietre del Veneto, in alcuni comuni del trevigiano specializzati nella lavorazione della ceramica, porcellana e vetro artistico e in alcuni comuni vicino a Vene-

zia specializzati nella lavorazione del vetro. Altre agglomerazioni si trovano in Friuli Venezia Giulia nella provincia di Pordenone, mentre in Emilia Romagna agglomerazioni locali delle imprese a controllo estero sono presenti in misura minore rispetto alle imprese attive nei settori a medio alta tecnologia.

Cartogramma 5.3. *Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a medio-bassa tecnologia.*

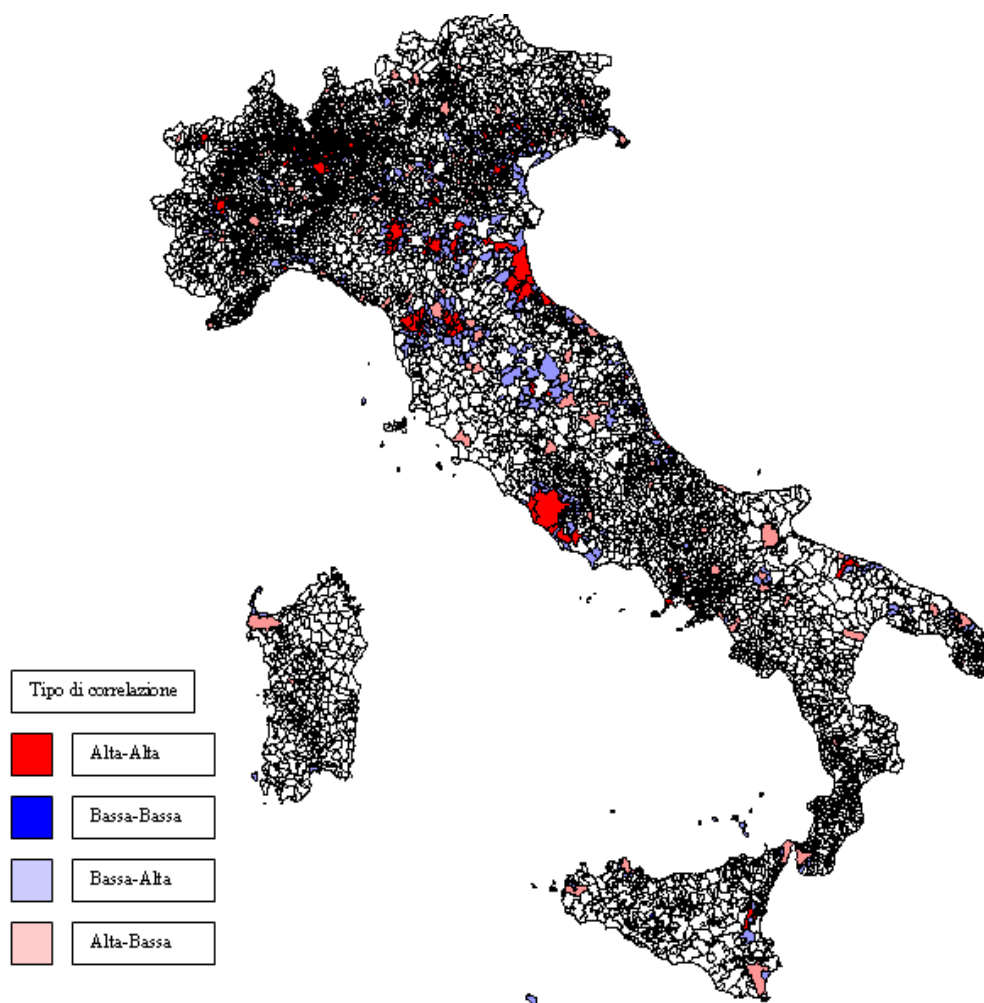


Queste aree si trovano tra le province di Modena e Reggio Emilia in corrispondenza del distretto ceramico di Sassuolo e in alcuni comuni facenti parte della provincia di Bologna e Forlì. Seguono in Toscana, nel comune di Carrara, località nota per la lavorazione del marmo, e in alcuni comuni della provincia di Livorno e Pisa. In Umbria in alcuni comuni della provincia di Terni e in alcuni comuni della provincia di Roma, nella

zona di lavorazione del Marmo dei monti Ausoni, e di Latina. In Abruzzo nei comuni di Pescara e Chieti, in Campania in alcuni comuni della provincia di Napoli.

Le unità locali delle controllate estere attive nei settori manifatturieri a bassa tecnologia (Cartogramma 5.4), risultando agglomerate in Piemonte principalmente in alcuni comuni della provincia di Torino, che però non risultano specializzati nelle tipiche attività produttive del *Made in Italy*.

Cartogramma 5.4. Agglomerazione locale delle controllate estere nei settori manifatturieri a bassa tecnologia.



In Lombardia sono da sottolineare le agglomerazioni locali presenti in alcuni comuni compresi nel distretto industriale del legno-arredo della Brianza e nei comuni della provincia di Varese specializzati principalmente nell'industria tessile e alimentare. In Ve-

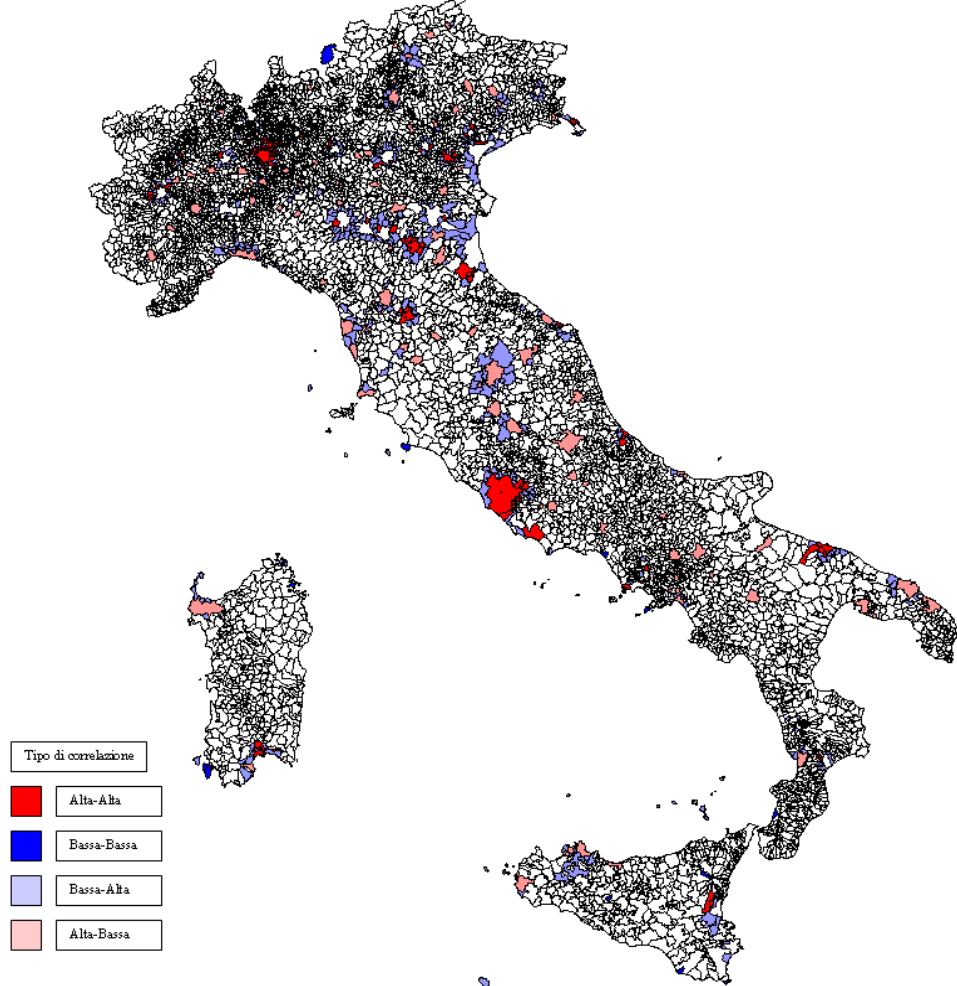
neto si segnalano le localizzazioni nei comuni compresi nel distretto di Bassano del Grappa specializzato nella produzione di beni per la casa e di Montebelluna specializzato nella produzione di pelli, cuoio, calzature. In Emilia Romagna troviamo principalmente agglomerazione locali in alcuni comuni compresi nel distretto specializzato nella produzione alimentare di Langhirano, nei beni per la casa di Forlì, più in altri comuni della provincia di Reggio Emilia, Modena, Bologna. Nelle Marche in soli due comuni Osimo in provincia di Ancona e Colli del Tronto compreso del distretto del tessile e abbigliamento di Ascoli Piceno.

In Toscana si trovano agglomerazioni locali in provincia di Lucca, Firenze, Pisa questi ultimi appartenenti al distretto di Santa Croce sull'Arno specializzato nella produzione di pelli, cuoio e calzature e in alcuni comuni compresi nel distretto tessile di Prato. In Umbria in due comuni compresi nel distretto tessile di Assisi, mentre nel Lazio in alcuni comuni della provincia di Roma e Latina. Nel sud Italia le agglomerazioni locali di imprese a controllo estero sono assenti quasi del tutto ad eccezione di alcuni comuni compresi nel distretto del tessile abbigliamento di Teramo, nella provincia di Napoli, Bari e Catania.

Similmente a quanto rilevato per le controllate italiane specializzate nelle industrie manifatturiere ad alta tecnologia, per le controllate estere attive nei servizi ad alta tecnologia (Cartogramma 5.5) risultano concentrate in un numero limitato di agglomerazioni locali. E' tuttavia interessante notare che la loro localizzazione presenta delle differenze rispetto a quelle individuate nelle industrie *high-tech*. In particolare, i principali poli di agglomerazione di controllate estere si riscontrano nelle aree della provincia di Torino del cavanese specializzato nella produzione di servizi dei settori ad alta tecnologia. In Lombardia in una vasta area della provincia di Milano, mentre in Veneto principalmente

nel comune di Padova. In Friuli Venezia Giulia nel comune di Udine e Trieste. In Emilia Romagna in alcuni comuni compresi nel distretto biomedicale di Mirandola, nella provincia di Bologna e Forlì-Cesena.

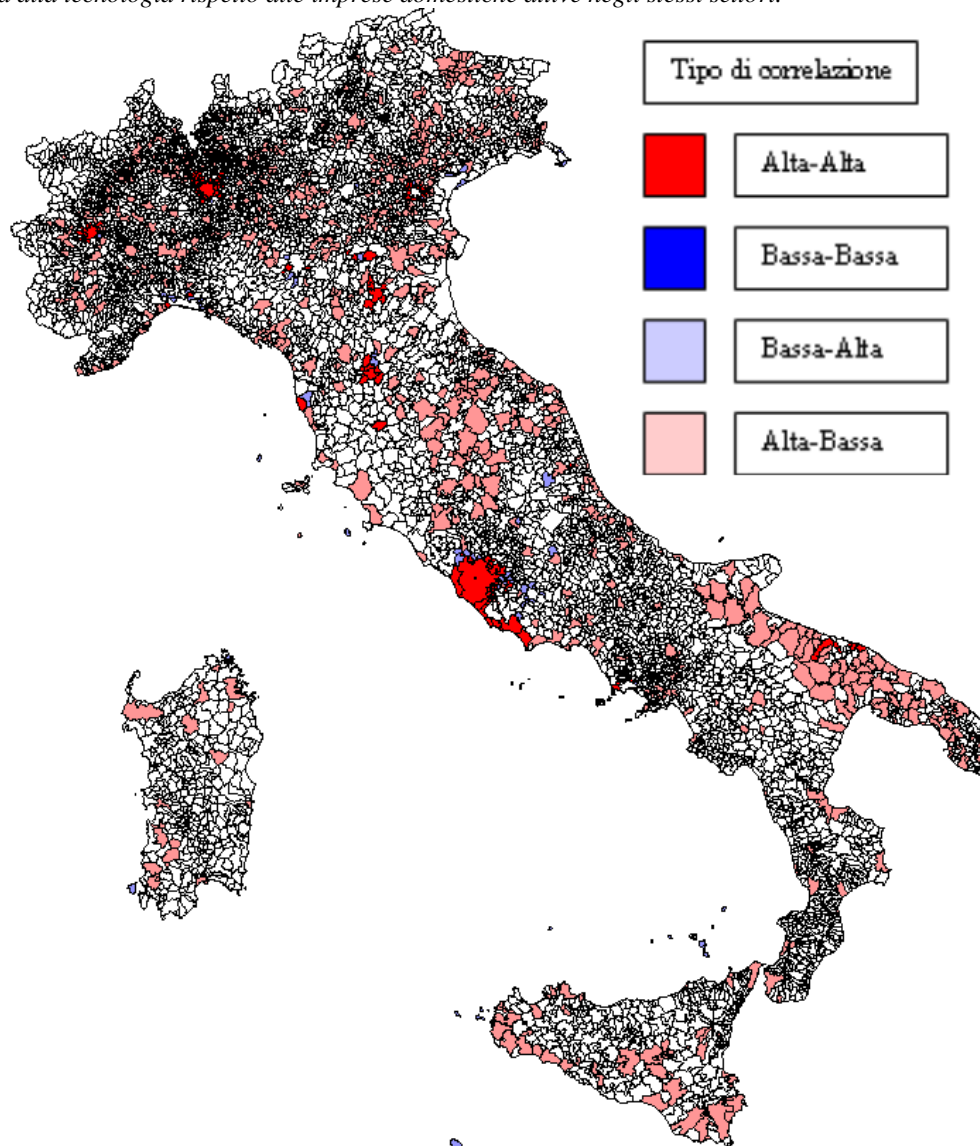
Cartogramma 5.5. *Agglomerazione locale delle controllate estere nei servizi ad alta tecnologia.*



In Toscana nel comune di Firenze e aree circostanti, nel Lazio nel comune di Roma e Latina, in Abruzzo nel comune di Pescara e Chieti, in Campania nel comune di Pozzuoli e Caloria, in Puglia nel comune di Bari e in alcuni comuni limitrofi, in Sicilia nella provincia di Catania mentre in Sardegna nella provincia di Cagliari. E' da sottolineare come le imprese specializzate nella produzione di servizi ad alta tecnologia tendano ad agglomerarsi maggiormente nelle grandi aree metropolitane.

Le agglomerazioni spaziali delle imprese a controllo estero attive nei settori manifatturieri ad alta tecnologia rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori risultano significativamente concentrate in un numero limitato di aree, che si qualificano come agglomerazioni locali ad elevata numerosità di imprese (Cartogramma 5.6)³⁷.

Cartogramma 5.6. Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia nei settori manifatturieri ad alta tecnologia rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori.



³⁷ Nel cartogramma 5.6 il livello di significatività è pari a 0,01.

Queste aree comunali corrispondono ai principali insediamenti dell'industria italiana ad alta tecnologia. Tra le principali troviamo in Piemonte il comune di Torino e i comuni limitrofi, area nella quale sono prodotti beni nei settori ad alta tecnologia. In Lombardia si segnala la presenza di significative agglomerazioni spaziali delle imprese a controllo estero rispetto alle imprese domestiche nell'area appartenente al comune di Milano e a numerosi comuni limitrofi, area specializzata nella produzione di prodotti biomedicali, mentre in Veneto nelle zone appartenenti ai comuni della provincia di Padova. In Emilia Romagna queste aree corrispondono ai territori di alcuni comuni della provincia di Parma, Bologna, e di alcuni comuni appartenenti al distretto di Mirandola leader nella produzione di prodotti biomedicali e medicali.

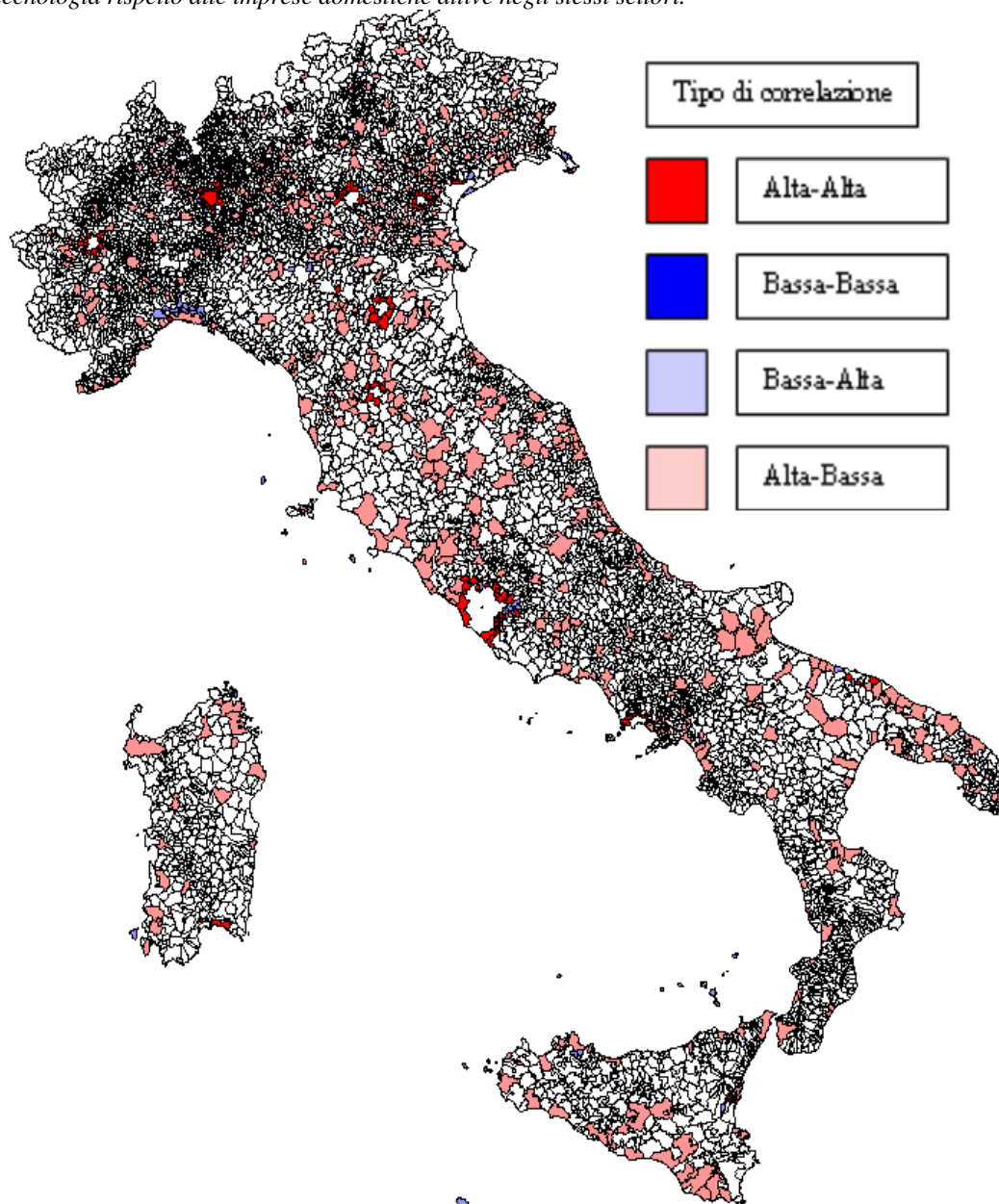
In Toscana le aree in cui l'agglomerazione locale delle imprese estere è fortemente correlata alla presenza di imprese domestiche specializzate nello stesso settore corrispondono al territorio del comune di Firenze e di alcuni comuni limitrofi, dei comuni di Siena e Livorno. Nel Lazio, invece, alte correlazioni spaziali sono presenti nella provincia di Roma e in alcuni comuni della provincia di Latina. Al sud le aree in cui vi è una presenza di imprese a controllo estero ad alta tecnologia fortemente correlata con le imprese domestiche attive nello stesso settore sono limitate, tra queste troviamo in Campania l'area appartenente al territorio del comune di Pozzuoli mentre in Puglia alcuni comuni della provincia di Bari.

Passando ad analizzare la presenza di forti interazioni tra le imprese a controllo estero attive nei servizi ad alta tecnologia e le imprese domestiche attive nello stesso settore si segnala la presenza di agglomerazioni locali principalmente nelle zone limitrofe alle grandi aree metropolitane (Cartogramma 5.7)³⁸. In Piemonte tali aree si trovano in corri-

³⁸ Nel cartogramma 5.7 il livello di significatività è pari a 0,01.

spondenza dei comuni limitrofi al comune di Torino, aree specializzate in servizi ad alta tecnologia, in Lombardia nell'area appartenente ai territori del comune di Milano e dei comuni limitrofi, e in alcuni comuni della provincia di Brescia, in Veneto in alcuni comuni della provincia di Verona, Padova e Venezia.

Cartogramma 5.7. Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia attive nei servizi ad alta tecnologia rispetto alle imprese domestiche attive negli stessi settori.



In Emilia Romagna le aree in cui vi è una forte correlazione tra le imprese a controllo estero attive nei servizi ad alta tecnologia e le imprese domestiche attive nello stesso set-

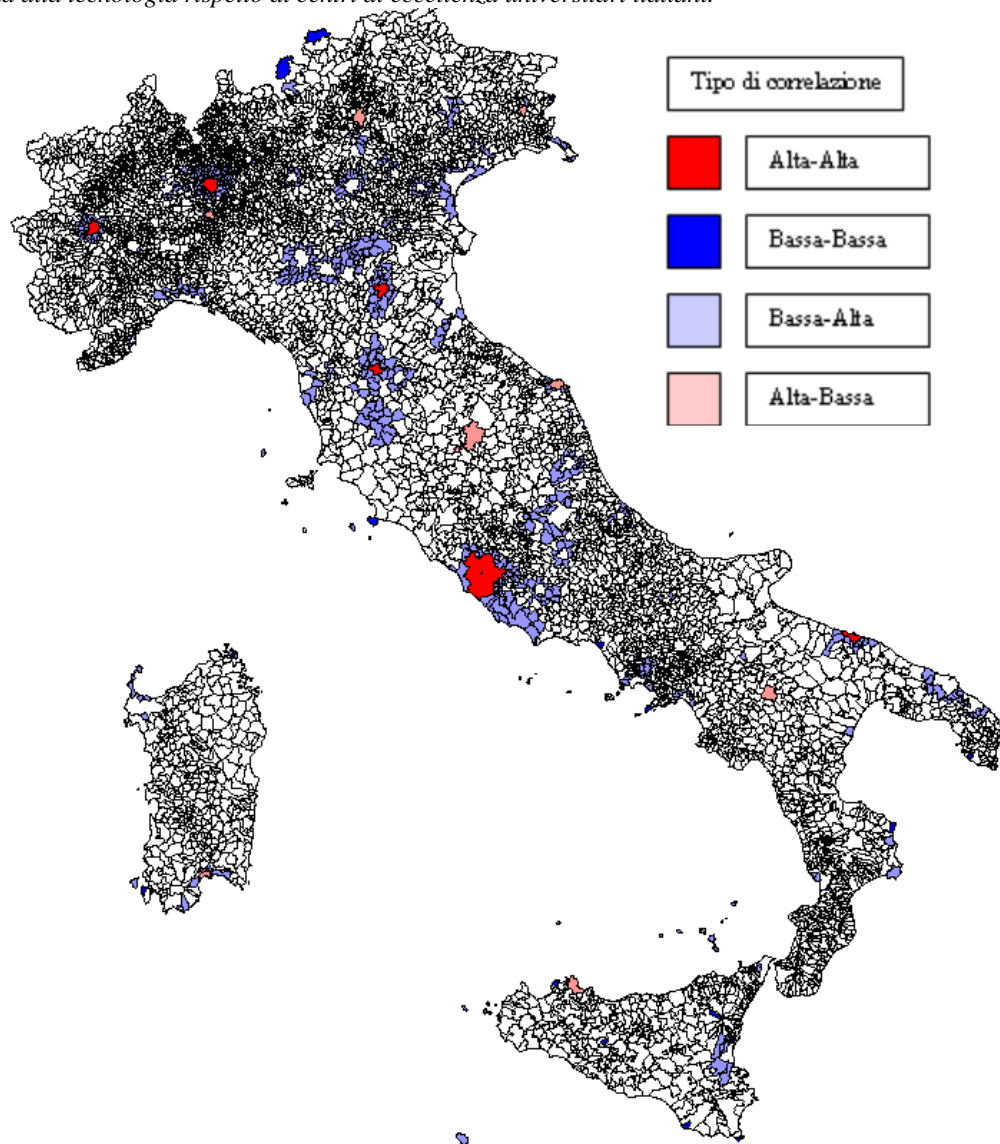
tore sono presenti nei territori limitrofi al comune di Bologna e Modena, mentre in Toscana nei territori limitrofi al comune di Firenze. In Umbria vi è la presenza di un solo *cluster* nella provincia di Perugia, mentre nel Lazio vi è una vasta area corrispondente ai comuni limitrofi all'area metropolitana di Roma. Nel sud, come per i settori manifatturieri ad alta tecnologia anche per i servizi ad alta tecnologia, le aree in cui vi è una forte correlazione tra imprese a controllo estero e imprese domestiche sono rare. Tra queste segnaliamo in Campania alcuni comuni limitrofi al comune di Napoli, in Puglia piccole aree limitrofe al comune di Bari, in Sicilia una piccola area vicina al comune di Catania e, infine, in Sardegna, in alcuni comuni della provincia di Cagliari.

Passando invece ad analizzare la presenza di agglomerazioni spaziali delle multinazionali estere nei pressi di aree in cui sono presenti centri di eccellenza universitari si rileva, per le imprese estere attive nei settori dell'industria ad alta tecnologia, la presenza di un elevato livello di correlazione spaziale nelle aree appartenenti ai comuni di Torino, Milano, Bologna, Firenze, Roma e Bari (Cartogramma 5.8)³⁹.

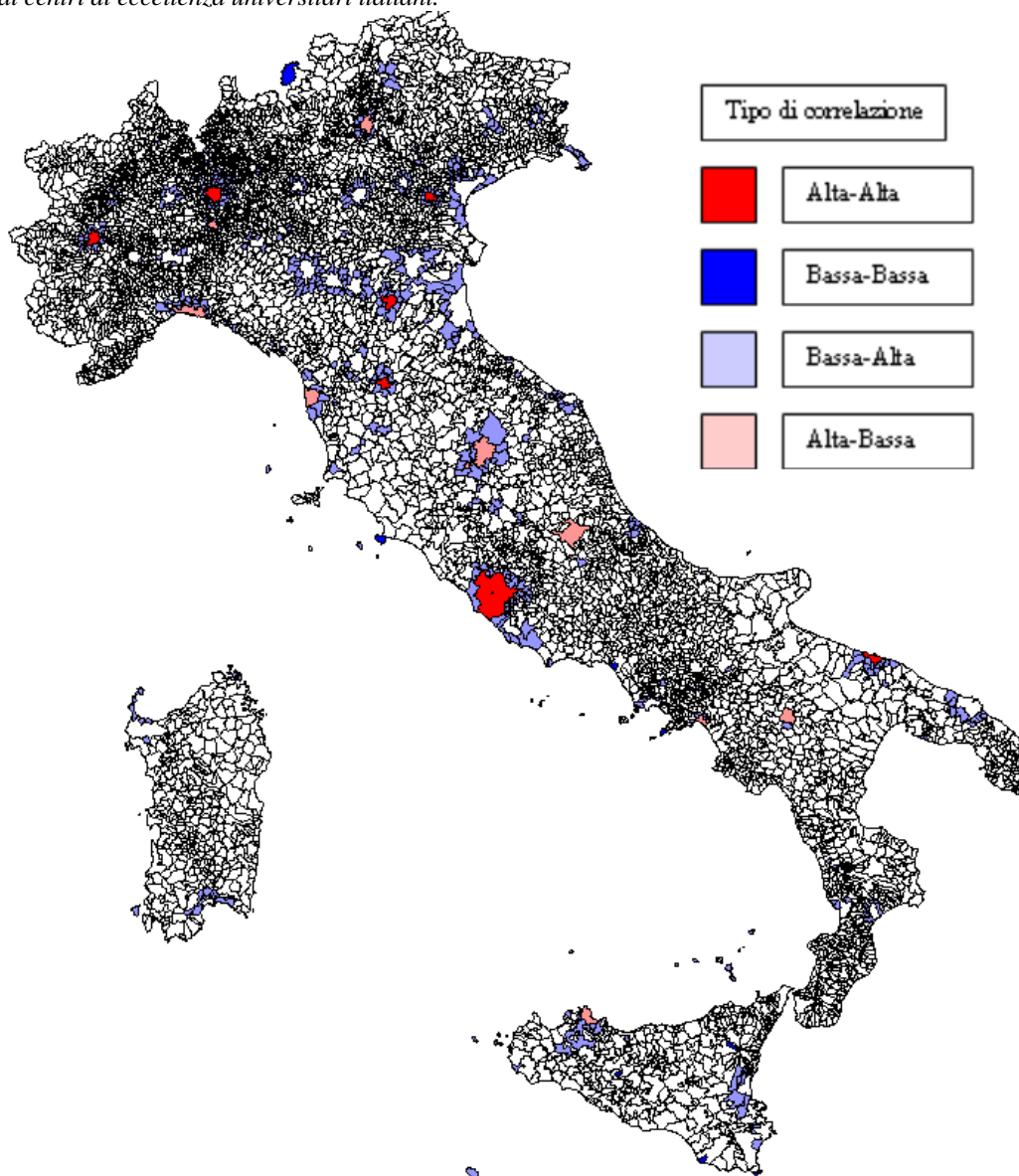
Per quanto riguarda, invece, la localizzazione delle multinazionali estere attive nei servizi ad alta tecnologia in funzione della presenza di università si rileva la presenza di forti correlazioni spaziali nelle aree corrispondenti ai comuni di Torino, Milano, Padova, Bologna, Firenze, Roma e Bari (Cartogramma 5.9).

³⁹ Nei cartogrammi 5.8 e 5.9 il livello di significatività è pari a 0,05.

Cartogramma 5.8. *Agglomerazione locale delle imprese estere residenti in Italia nei settori manifatturieri ad alta tecnologia rispetto ai centri di eccellenza universitari italiani.*



Cartogramma 5.9. *Agglomerazione locale delle imprese estere attive nei servizi ad alta tecnologia rispetto ai centri di eccellenza universitari italiani.*



La scelta di localizzazione delle attività all'estero rappresenta un elemento essenziale nelle strategie delle imprese per consolidare o incrementare il proprio vantaggio competitivo. L'impiego di indicatori di correlazione spaziale a livello locale mostra significativi processi di agglomerazione a livello locale delle multinazionali estere in Italia. Queste corrispondono alle principali aree di localizzazione dell'industria italiana e, nella maggior parte dei casi, la loro attività è allineata alla specializzazione produttiva dell'area in cui si risiedono.

La presenza di correlazioni spaziali significative consente di delineare la presenza di diverse direttrici di sviluppo locale. Una direttrice si rifà ad un modello di tipo “industriale” indotto dalla presenza di imprese ad alta tecnologia a controllo estero e nazionale e un modello “accademico” connesso con la presenza di centri di ricerca universitari. I differenti *patterns* spaziali delle controllate estere rilevati al variare dell’intensità tecnologica dei settori possono essere posti in relazione con le diverse motivazioni nelle scelte di investimento estero. In particolare, l’agglomerazione locale degli investimenti esteri sembrano coerenti con motivazioni di tipo *knowledge sourcing* e, più in generale, con una strategia complessiva di *upgrading* tecnologico.

CAPITOLO 6

DIFFERENZE STRUTTURALI E DETERMINANTI DEI DIFFERENZIALI SALARIALI TRA IMPRESE A CONTROLLO ESTERO E IMPRESE A CONTROLLO NAZIONALE

6.1. Obiettivi dell'analisi empirica

La letteratura teorica enfatizza la superiore performance economica delle imprese multinazionali rispetto a quelle domestiche in termini di produttività, intensità di ricerca e sviluppo nonché la presenza di livelli salariali più elevati. Questi risultati derivano dalla presenza di un vantaggio proprietario (*ownership advantage*) che queste imprese possiedono come *asset* specifico i cui benefici sono potenzialmente diffusi a tutte le loro affiliate ed in alcuni casi anche ai fornitori considerati strategici. I presupposti teorici di questa assunzione sono stati messi in discussione dai più recenti contributi della letteratura sulle imprese multinazionali, come discusso nel capitolo 1. Non meno complessa è la verifica empirica della superiore *performance* delle multinazionali, poiché le differenze rilevate a livello aggregato possono essere determinate sia da fattori specifici a livello di impresa, quali appunto il controllo estero, ma anche da differenze nella struttura dimensionale nonché nella distribuzione settoriale delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale. Obiettivo di questo capitolo è di esaminare la presenza di differenze strutturali tra imprese a controllo nazionale ed a controllo estero, con particolare riguardo ai differenziali salariali. Come già illustrato nel capitolo 2, la letteratura teorica enfatizza, infatti, la presenza di un “premio” salariale a favore del personale impiegato dalle imprese a controllo estero sia per la supposta maggiore produttività/profittabilità di queste imprese sia come strategia per attrarre e selezionare il capitale

umano migliore nel mercato del lavoro del paese ospitante. In particolare, tramite l'applicazione di un modello ANOVA (*Analysis Of Variance*) a partire da dati a livello di impresa⁴⁰ verrà decomposto il contributo offerto dal controllo estero alla variabilità dei livelli salariali di un ampio campione di imprese manifatturiere, prima come fattore esclusivo (ossia al lordo di differenze di carattere strutturale) e poi tenuto conto delle differenze strutturali tra imprese sia in termini dimensionali che di struttura settoriale. L'analisi verrà completata tramite una regressione sullo stesso campione di imprese manifatturiere che considera tra le determinanti dei differenziali salariali anche il livello di produttività come fattore specifico a livello di singola impresa distintamente dalla presenza o meno di controllo estero.

6.2. Differenze strutturali tra imprese a controllo estero e a controllo nazionale

In Italia tra le imprese a controllo estero e le imprese a controllo nazionale vi sono sostanziali differenze strutturali e di *performance*. Tali differenze si attenuano al crescere della dimensione dell'impresa.

Analizzando la distribuzione nel settore manifatturiero delle imprese a controllo estero residenti in Italia rispetto alle imprese a controllo nazionale emergono delle rilevanti differenze. Il settore in cui si concentrano prevalentemente le imprese a controllo estero è la Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca con il 17,5% degli addetti, il 13,5% del fatturato e il 7,0% del valore aggiunto (Tabella 6.1). Al contrario, il settore in cui si concentrano prevalentemente le imprese a controllo nazionale in termini di addetti è la Fabbricazione di prodotti in metallo (con il 14,0% degli addetti, il 9,2% del fattura-

⁴⁰ I dati a livello di impresa utilizzati in questo studio sono disponibili presso il laboratorio Adele dell'Istat come file separati, relativi alle imprese a controllo estero (Inward FATS) e al complesso delle imprese residenti in Italia (rilevazioni SCI e PMI). Nel presente studio si è provveduto ad integrare i dati Inward FATS con i dati di bilancio delle imprese domestiche. Queste elaborazioni verranno rese disponibili a richiesta presso il laboratorio Adele.

to e l'11,4% del valore aggiunto), in termini di fatturato sono le Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco (con il 10,8% degli addetti, il 13,5% del fatturato e l'11,1% del valore aggiunto). Rilevante è la presenza di imprese a controllo estero nella Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici (8,8% degli addetti, l'11,4% del fatturato e il 14,5% del valore aggiunto) e nella Fabbricazione di prodotti chimici (8,3% degli addetti, l'11,3% del fatturato e l'11,0% del valore aggiunto). Al contrario, molto contenuta, sia in termini di addetti che di fatturato e valore aggiunto, è la presenza di imprese a controllo estero nei settori tipici del *Made in Italy*.

Tabella 6.1. Differenze nella distribuzione settoriale delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale nella manifattura - Anno 2010 (valori %).

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Imprese a controllo estero			Imprese a controllo nazionale		
	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto
<i>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</i>	6,5	9,1	9,0	10,8	13,5	11,1
<i>Industrie tessili</i>	0,9	0,5	0,6	3,8	2,6	2,9
<i>Confezione di articoli di abbigliamento e fabbr. articoli in pelle e simili</i>	2,2	1,7	1,4	9,0	6,3	6,4
<i>Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	0,2	0,1	0,1	3,5	1,8	2,0
<i>Fabbricazione di carta e di prodotti di carta</i>	2,5	2,2	2,2	1,9	2,3	2,2
<i>Stampa e riproduzione di supporti registrati</i>	0,7	0,5	0,6	2,5	1,4	1,9
<i>Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio</i>	1,1	12,0	1,8	0,4	5,3	0,9
<i>Fabbricazione di prodotti chimici</i>	8,3	11,3	11,0	2,8	5,6	4,5
<i>Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici</i>	8,8	11,4	14,5	1,6	3,2	4,3
<i>Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche</i>	6,2	4,5	4,9	4,6	4,9	4,9
<i>Fabbricazione di altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi</i>	3,7	2,5	3,2	5,4	4,1	5,0
<i>Metallurgia</i>	5,0	7,2	3,3	3,2	6,4	4,3
<i>Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)</i>	5,3	3,4	4,3	14,0	9,2	11,4
<i>Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi</i>	5,2	3,5	4,9	2,8	2,6	3,5
<i>Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche</i>	9,0	6,5	8,2	4,3	4,4	5,0
<i>Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca</i>	17,5	13,5	17,0	11,5	11,4	13,8
<i>Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	9,4	5,0	6,1	4,3	6,1	5,1
<i>Fabbricazione di altri mezzi di trasporto</i>	3,9	3,0	4,3	2,3	2,6	2,8
<i>Fabbricazione di mobili</i>	0,6	0,4	0,4	4,1	2,5	2,4
<i>Altre industrie manifatturiere</i>	1,6	1,0	1,1	3,2	1,9	2,4
<i>Riparazione e manutenzione</i>	1,3	0,7	1,1	4,1	2,2	3,2
Attività manifatturiere	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia.

Il confronto tra la componente a controllo nazionale e quella a controllo estero del sistema manifatturiero rileva sostanziali differenze nella struttura dimensionale e nella *performance* economica. A fronte di rilevanti differenziali nei livelli di produttività (87,4 migliaia di euro rispetto a 47,1 migliaia di euro) e redditività (40,0% rispetto a 23,4%) si segnala che la dimensione media delle imprese a controllo estero è ampiamente superiore (146,8 addetti rispetto a 8,4), mentre il costo del lavoro per dipendente è pari a 52,5 migliaia di euro contro 36,1 (Tabella 6.2).

In particolare, il settore in cui le imprese a controllo estero presentano la dimensione più elevata è il settore della Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi con un valore pari a 327,7 addetti medi per impresa contro 58,7 addetti medi per le imprese a controllo nazionale. Tra le imprese a controllo nazionale la dimensione media più elevata si registra nel settore farmaceutico con 68,6 addetti medi che comunque è notevolmente inferiore a quello delle imprese a controllo estero (314,8 addetti medi). Per quanto riguarda il valore aggiunto per addetto e la redditività si registrano per la maggior parte dei settori manifatturieri differenziali positivi di *performance* delle imprese a controllo estero rispetto alle imprese a controllo nazionale. Al contrario, per quanto riguarda la produttività, vi sono dei differenziali positivi delle imprese a controllo nazionale rispetto alle imprese a controllo estere nel settore della Metallurgia e della Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi. Per la redditività si registrano differenziali positivi di *performance* delle imprese a controllo nazionale rispetto alle imprese a controllo estero nei settori della Metallurgia, della Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi e nel settore Farmaceutico. Anche il costo unitario del lavoro è più elevato nelle imprese a controllo estero rispetto alle imprese, i più ampi differenziali sono presenti nella Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature

(57,2 migliaia di euro contro 35,3 migliaia di euro) e nelle Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco (53,2 migliaia di euro contro 34,3).

Tabella 6.2. Principali differenze dimensionali e di performance economica tra imprese a controllo estero e imprese a controllo nazionale nella manifattura. Anno 2010.

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Imprese a controllo estero					Imprese a controllo nazionale				
	Addetti	Valore	Costo del	Redditività	Spesa in	Addetti	Valore	Costo del	Redditività	Spesa in
	medi	aggiunto	lavoro per		ricerca per	medi	aggiunto	lavoro per		ricerca per
	per impresa	per addetto	dipendente	(in %)	addetto	per impresa	per addetto	dipendente	(in %)	addetto
	(numero)	(mgl euro)	(mgl euro)	(in %)	(mgl euro)	(Numero)	(mgl euro)	(mgl euro)	(in %)	(mgl euro)
<i>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</i>	156,2	120,7	53,2	55,9	0,5	7,1	48,7	34,3	29,6	0,4
<i>Industrie tessili</i>	60,3	60,0	41,1	31,6	1,0	8,9	38,8	32,2	17,0	0,8
<i>Confezione di articoli di abbigliamento e fabbr. articoli in pelle e simili</i>	65,2	53,1	40,8	23,2	1,9	7,4	34,7	26,6	23,2	0,8
<i>Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	26,7	45,4	35,0	22,9	1,5	4,1	29,9	28,7	3,8	0,1
<i>Fabbricazione di carta e di prodotti di carta</i>	186,1	77,8	49,5	36,3	0,6	15,8	58,4	38,9	33,4	0,6
<i>Stampa e riproduzione di supporti registrati</i>	61,5	72,9	47,4	34,9	0,3	5,7	37,9	34,7	8,6	0,1
<i>Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio</i>	261,1	138,8	74,8	46,1	1,3	38,0	100,5	59,8	40,5	0,3
<i>Fabbricazione di prodotti chimici</i>	135,8	116,2	59,5	48,8	4,8	18,2	65,2	46,3	28,9	2,5
<i>Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici</i>	314,8	143,1	71,4	50,1	7,3	68,6	124,1	57,1	54,0	10,8
<i>Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche</i>	140,5	69,2	48,0	30,7	1,8	14,8	51,6	36,7	29,0	1,2
<i>Fabbricazione di altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi</i>	133,5	74,9	48,9	34,8	0,3	8,9	45,6	36,8	19,4	0,5
<i>Metallurgia</i>	256,4	57,3	49,9	13,1	0,7	28,4	64,7	41,5	35,9	0,7
<i>Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)</i>	81,7	71,8	46,1	35,7	2,6	7,4	43,3	34,5	20,4	0,4
<i>Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi</i>	140,5	82,2	52,3	36,3	16,4	15,1	58,4	44,7	23,4	11,2
<i>Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche</i>	236,1	79,7	49,6	37,7	4,2	14,9	53,8	37,5	30,2	2,1
<i>Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca</i>	140,0	85,2	54,2	36,4	4,1	16,1	56,7	42,3	25,3	2,0
<i>Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	327,7	56,7	41,1	27,6	5,5	58,7	62,6	39,7	36,7	6,5
<i>Fabbricazione di altri mezzi di trasporto</i>	282,4	98,0	54,0	44,9	11,6	27,6	53,6	44,2	17,4	12,6
<i>Fabbricazione di mobili</i>	46,7	51,9	37,0	28,8	0,4	7,9	30,3	30,3	0,2	0,3
<i>Altre industrie manifatturiere</i>	77,4	60,0	42,2	29,7	1,5	3,9	38,2	30,5	20,1	0,7
<i>Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature</i>	39,2	74,7	57,2	23,4	0,4	4,2	39,1	35,3	9,8	0,4
Attività manifatturiere	146,8	87,4	52,5	40,0	4,4	8,4	47,1	36,1	23,4	1,6

Fonte: Istat, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia.

Nella spesa in ricerca e sviluppo le differenze tra imprese a controllo estero e a controllo nazionale si riducono notevolmente fino ad annullarsi nel settore farmaceutico che presenta una spesa in ricerca e sviluppo maggiore per le imprese a controllo nazionale

rispetto alle imprese a controllo estero (10,8 migliaia di euro contro 7,3 migliaia di euro).

Se si considerano imprese omogenee da un punto di vista dimensionale (250 addetti e oltre) si evidenzia una sostanziale riduzione del differenziale positivo di *performance* delle grandi imprese a controllo estero rispetto alle grandi imprese a controllo nazionale (Tavola 6.3).

I settori in cui il valore aggiunto per addetto del sistema delle grandi imprese a controllo estero presenta i maggiori differenziali positivi rispetto alle grandi imprese a controllo nazionale sono la Fabbricazione di prodotti chimici (116,6 migliaia di euro contro 56,6 migliaia di euro) e la Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (109,9 migliaia di euro contro 64,6 migliaia di euro). Al contrario i settori nei quali sono presenti i maggiori differenziali positivi delle imprese a controllo nazionale rispetto alle imprese a controllo estero sono le Altre industrie manifatturiere (71,8 migliaia di euro contro 48,2 migliaia di euro) e la Metallurgia (68,6 migliaia di euro contro 55,1 migliaia di euro).

Per quanto riguarda la redditività le migliori *performance* delle imprese a controllo estero rispetto alle imprese a controllo nazionale si registrano nella Fabbricazione di prodotti chimici (48,7% contro -0,2%) e nella Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (49,1% contro 23,6%). Al contrario, sempre per quanto riguarda la produttività, le migliori *performance* delle imprese a controllo nazionale rispetto alle imprese a controllo estero si registrano nella Metallurgia (35,8% per le imprese a controllo nazionale e 6,1% per le imprese a controllo estero) e nelle Altre industrie manifatturiere (45,7% per le imprese a controllo nazionale e 21,0% per le imprese a controllo estero).

Tabella 6.3. *Principali differenze di performance economica tra grandi imprese a controllo estero e grandi imprese a controllo nazionale nella manifattura - Anno 2010.*

ATTIVITÀ ECONOMICHE	Grandi imprese a controllo estero		Grandi imprese a controllo nazionale	
	Valore aggiunto per addetto	Redditività	Valore aggiunto per addetto	Redditività
	(mgl euro)	(in %)	(mgl euro)	(in %)
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	*	*	*	*
Industrie tessili	62,8	35,6	50,5	27,5
Confezione di articoli di abbigliamento e fabbr. articoli in pelle e simili	57,0	21,4	63,9	41,0
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	-	-	*	*
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	80,5	36,3	89,9	43,5
Stampa e riproduzione di supporti registrati	68,0	30,9	66,6	28,8
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	134,6	44,1	109,4	38,1
Fabbricazione di prodotti chimici	116,6	48,7	56,6	-0,2
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	145,6	50,0	144,0	57,3
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	71,4	30,3	64,0	31,3
Fabbricazione di altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi	80,5	36,5	67,5	28,9
Metallurgia	55,1	6,1	68,6	35,8
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	69,6	32,3	62,2	28,7
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	80,9	36,1	78,0	29,9
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	78,5	36,0	70,5	35,7
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	86,8	35,7	69,0	30,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	56,2	27,7	68,6	40,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	109,9	49,1	64,6	23,6
Fabbricazione di mobili	51,8	29,6	59,8	40,0
Altre industrie manifatturiere	48,2	21,0	71,8	45,7
Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	64,2	14,6	77,1	29,4

* Dato confidenziale

Fonte: Istat, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia.

6.3. Dati e modello di analisi

L'analisi delle determinanti dei differenziali salariali, con particolare riguardo all'effetto prodotto dalla presenza o meno di controllo estero, è realizzata a livello di impresa considerando l'universo delle società di capitale residenti in Italia con almeno

20 addetti ed attive nella manifattura nell'anno 2010. Questo insieme di imprese, pari a 22.910 unità, è ottenuto dall'integrazione dell'archivio ASIA dell'ISTAT con il database amministrativo che contiene i bilanci di esercizio delle società di capitale⁴¹. Le informazioni sull'eventuale appartenenza delle imprese a multinazionali estere o a multinazionali a controllo italiano è derivata dall'integrazione di questa fonte informativa con gli archivi statistici relativi alle indagini ISTAT, rispettivamente, sulle imprese a controllo estero in Italia (Inward FATS) e sulle attività realizzate all'estero da imprese a controllo nazionale (Outward FATS).

La tabella 6.4 riporta la distribuzione delle imprese per tipologia di controllo e settore industriale. Le imprese apparentanti a gruppi multinazionali esteri rappresentano il 6,7 % del totale, mentre la quota di quelle apparentanti a gruppi multinazionali italiani è di poco superiore (8,7% del totale). Ne consegue che quasi l'85% delle imprese sono indipendenti o sottoposte al controllo di gruppi di impresa con tutte le unità residenti in Italia. Tra i settori che presentano una elevata quota di imprese a controllo estero segnaliamo la Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici (41,0%), l'Industria del tabacco (25,0%), la Fabbricazione di prodotti chimici (19,3%), la Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (16,1%), la Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (13,4%), la Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi (12,6%) e la Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (10,7%).

⁴¹ Con riferimento alle imprese manifatturiere con almeno 20 addetti presenti nell'archivio ASIA per l'anno 2010, pari a 30.502, sono state escluse dall'analisi tutte le società di persone e le sole società di capitale che presentavano problemi di incompletezza delle variabili di bilancio o dati incoerenti per il calcolo degli indicatori economici utilizzati per l'analisi empirica. Considerata la preponderanza della forma giuridica "società di capitali" per le imprese con 20 addetti nonché la natura causale dei dati di bilancio incompleti o mancanti l'insieme di imprese considerato nell'analisi empirica non può essere considerato affetto da un significativo effetto di selezione almeno rispetto all'insieme delle società di capitale con almeno 20 addetti.

Tabella 6.4. Distribuzione settoriale delle imprese incluse nel campione.

Attività economica	Valori assoluti				Comp. %		
	Totale	Affiliate di multinazionali estere in Italia	Affiliate di multinazionali italiane in Italia	Altre imprese residenti in Italia	Affiliate di multinazionali estere In Italia	Affiliate di multinazionali italiane in Italia	Altre imprese residenti in Italia
Industrie alimentari	1.741	82	94	1.565	4,7	5,4	89,9
Industria delle bevande	227	16	18	193	7,0	7,9	85,0
Industria del tabacco	4	1	0	3	25,0	0,0	75,0
Industrie tessili	976	25	80	871	2,6	8,2	89,2
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	962	21	105	836	2,2	10,9	86,9
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	871	26	68	777	3,0	7,8	89,2
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	553	5	41	507	0,9	7,4	91,7
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta	531	28	24	479	5,3	4,5	90,2
Stampa e riproduzione di supporti registrati	507	14	20	473	2,8	3,9	93,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	67	9	4	54	13,4	6,0	80,6
Fabbricazione di prodotti chimici	803	155	115	533	19,3	14,3	66,4
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	229	94	21	114	41,0	9,2	49,8
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	1.499	115	146	1.238	7,7	9,7	82,6
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1.195	66	84	1.045	5,5	7,0	87,4
Metallurgia	727	57	55	615	7,8	7,6	84,6
Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	3.736	127	215	3.394	3,4	5,8	90,8
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	674	85	93	496	12,6	13,8	73,6
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	1.058	94	140	824	8,9	13,2	77,9
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	3.391	298	445	2.648	8,8	13,1	78,1
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	560	90	47	423	16,1	8,4	75,5
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	280	30	30	220	10,7	10,7	78,6
Fabbricazione di mobili	985	16	49	920	1,6	5,0	93,4
Altre industrie manifatturiere	553	40	78	435	7,2	14,1	78,7
Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	781	34	25	722	4,4	3,2	92,4
Totale	22.910	1.528	1.997	19.385	6,7	8,7	84,6

Fonte: Istat.

Mentre i settori industriali che si caratterizzano per una quota significativa di imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani sono Fabbricazione di prodotti chimici (14,3%), Altre industrie manifatturiere (14,1%), Fabbricazione di computer e prodotti di

elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi (13,8), Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (13,2%), Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a. (13,1%), Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia (10,9%) e Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (10,7%).

Nel complesso, la presenza di imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani o esteri è particolarmente significativa nei settori Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici (50,2%), Fabbricazione di prodotti chimici (33,6%), Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi (26,4%), Industria del tabacco (25,0%).

Diversamente, la presenza multinazionale ha un ruolo marginale nei settori della Fabbricazione di mobili (6,6%), Stampa e riproduzione di supporti registrati (6,7%), Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature (7,6%), Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (8,3%), Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature) (9,2%) e Fabbricazione di carta e di prodotti di carta (9,8%).

Considerando ora la distribuzione delle imprese per classi dimensionali (Tabella 6.5) si rileva che le imprese non appartenenti a gruppi multinazionali rappresentano oltre l'80% del totale per le imprese piccole (20-49 addetti) e medio piccole (50-99 addetti).

La presenza di imprese appartenenti a gruppi multinazionali è pari al 36,9 % per le imprese medio-grandi (100-249 addetti), di cui il 16,4% a controllo estero ed il 20,4% a controllo nazionale, fino a raggiungere il 57,4% nelle grandi imprese (250 addetti ed oltre), di cui il 30% circa a controllo estero ed il 27,8% a controllo nazionale.

Tabella 6.5. *Distribuzione dimensionale delle imprese incluse nel campione.*

Classi di addetti	Valori assoluti				Comp. %		
	Totale	Affiliate di multinazionali estere in Italia	Affiliate di multinazionali italiane in Italia	Altre imprese residenti in Italia	Affiliate di multinazionali estere in Italia	Affiliate di multinazionali italiane in Italia	Altre imprese residenti in Italia
20-49 addetti	14243	366	550	13327	2,6	3,9	93,6
50-99 addetti	4390	289	479	3622	6,6	10,9	82,5
100-249 addetti	2991	492	611	1888	16,4	20,4	63,1
250 addetti ed oltre	1286	381	357	548	29,6	27,8	42,6
Totale	22910	1528	1997	19385	6,7	8,7	84,6

Fonte: Istat.

La tabella 6.6 riporta le principali statistiche descrittive per le variabili economiche utilizzate nei modelli statistici.

Tabella 6.6. *Principali statistiche descrittive per variabili utilizzate nei modelli.*

Nome variabile	Descrizione variabile	Obs	Mean	StdDev.	Min	Max
CLPD_LOG	Costo unitario del lavoro (log)	22910	3,62	0,30	0,32	5,75
ADD_LOG	Addetti (log)	22910	3,92	0,84	3,00	10,13
PRODLAV_LOG	Produttività apparente del lavoro (log)	22910	3,96	0,48	0,59	7,63
INWARD	Flag che identifica le affiliate in Italia di multinazionali estere	22910	0,07	0,25	0,00	1,00
OUTWARD	Flag che identifica le affiliate in Italia di multinazionali italiane	22910	0,09	0,28	0,00	1,00

La correlazione tra le principali variabili utilizzate nei modelli statistici per l'analisi dei dati è riportata nella Tabella 6.7.

Tabella 6.7. *Matrice di correlazione tra le variabili utilizzate nei modelli.*

	PRODLAV_LOG	ADD_LOG	CLPD_LOG
PRODLAV_LOG	1,00		
ADD_LOG	0,23	1,00	
CLPD_LOG	0,75	0,26	1,00

Come atteso, la correlazione sia della produttività del lavoro sia del costo unitario del lavoro rispetto al numero di addetti, con tutte le variabili espresse in termini logaritmici,

è contenuta (in media 0,25) mentre è molto rilevante tra produttività e costo unitario del lavoro (0,75).

La verifica empirica è realizzata a partire da un'analisi esplorativa di tipo ANOVA (*ANalysis Of VAriance*) a più fattori (*multi-way*) finalizzata a misurare il contributo che la presenza o meno di controllo estero fornisce alla variabilità dei livelli salariali tra imprese che costituisce la “variabile risposta” del modello. L'analisi della varianza è fondata sugli effetti additivi dei vari fattori considerati. In termini formali, ogni singola osservazione della variabile “risposta” CLPD può essere scritta:

$$CLPD_{ijkzw} = \mu + CLAD_i + ATECO_j + INWARD_k + OUTWARD_z + \varepsilon_{ijkzw} \quad (6.1)$$

in quanto determinata dalla media generale μ , che definisce la dimensione dell'esperimento, dai fattori CLAD, ATECO, INWARD e OUTWARD che forniscono gli effetti “additivi” prodotti dai vari trattamenti e da un fattore casuale ε detto residuo o errore sperimentale. Il suffisso w individua l'osservazione nell'ambito del fattore/trattamento considerato, mentre i suffissi i, j, k, z individuano rispettivamente i quattro fattori CLAD, ATECO, INWARD e OUTWARD. Per ognuno dei quattro fattori, considerato genericamente come fattore X, si può verificare l'ipotesi nulla:

H0: tutte le medie ($\mu_x = \mu + \alpha_x$) delle varie modalità dello stesso fattore X sono uguali
contro l'ipotesi alternativa:

H1: non tutte le medie ($\mu_x = \mu + \alpha_x$) delle varie modalità dello stesso fattore X sono uguali.

Le assunzioni di validità del test F, che è alla base del modello ANOVA, dipendono dagli errori ε_{ijkzw} che devono essere tra loro indipendenti, distribuiti normalmente, inoltre le varianze dei vari gruppi devono essere omogenee.

CLAD rappresenta il fattore/fonte di variabilità attribuibile alla dimensione d'impresa ed è misurato tramite quattro trattamenti ($i=1,2,3,4$) che corrispondono a quattro classi di addetti: piccole imprese (20-49 addetti), imprese medio piccole (50-99 addetti), imprese medio-grandi (100-249 addetti) e grandi imprese (250 addetti ed oltre). ATECO rappresenta il fattore/fonte di varianza attribuibile all'appartenenza delle imprese a differenti comparti dell'industria manifatturiera ed identifica 24 trattamenti relativi a ciascuna delle divisioni (2 cifre) della classificazione ATECO ($j=10-33$). INWARD ($k=0,1$) e OUTWARD ($z=0,1$) rappresentano come già specificato nella tavola 6.6., due variabili *dummy* relative, rispettivamente, all'appartenenza dell'impresa ad un gruppo multinazionale estero oppure ad un gruppo multinazionale italiano.

Questo tipo di analisi risulta interessante da un punto di vista analitico in quanto consente di “decomporre” in modo semplice ed immediato il contributo del controllo estero ai differenziali salariali tra imprese distinguendo tra un effetto lordo (ANOVA *one-way*), ossia inclusivo degli effetti dovuti alla differente struttura settoriale e dimensionale delle imprese a controllo estero rispetto a quelle a controllo nazionale, ed un effetto netto (ANOVA *multi-way*), in cui si considera l'effetto specifico del controllo estero date le caratteristiche dimensionali e settoriali delle imprese.

L'analisi delle determinanti dei livelli salariali (CLDP) prosegue tramite l'applicazione di un modello di regressione lineare che consente di modellizzare in modo più accurato l'effetto dimensione aziendale, nonché di introdurre la produttività del lavoro come effetto specifico a livello di impresa. La formulazione del modello di regressione lineare è la seguente:

$$CLPD_i = \beta_0 + \beta_1 ADD_i + \beta_2 PRODLAV_i + \beta_3 INWARD_i + \beta_4 OUTWARD_i + \sum_{j=10}^{33} ATECO_{ij} + \varepsilon_i \quad (6.2)$$

dove il suffisso i rappresenta la i -sima impresa, CLPD è il costo unitario del lavoro, ADD il numero degli addetti dell'impresa quale *proxy* della sua dimensione, PRODLAV la sua produttività del lavoro. Tutte queste variabili continue sono espresse in logaritmi. INWARD e OUTWARD sono due variabili *dummy* che identificano, se presente, l'appartenenza ad un gruppo di imprese multinazionale, rispettivamente a controllo estero oppure a controllo nazionale. La variabile ATECO individua un insieme di 24 variabili *dummy* ($j=1\dots 24$) che identificano in modo unico l'appartenenza dell'impresa ad un determinato settore industriale al fine di tener conto delle differenze inter-settoriali nel costo unitario del lavoro.

In termini matriciali, ε , vettore relativo alle variabili casuali ε_i , deve soddisfare le seguenti assunzioni, espresse in notazione matriciale:

$$E(\varepsilon) = 0 \quad (6.3)$$

$$Var(\varepsilon) = E(\varepsilon\varepsilon') = \sigma^2 I_n \quad (6.4)$$

In particolare, l'assunzione 6.4 implica sia l'omoschedasticità che la incorrelazione delle variabili causali ε_i .

6.4. Principali risultati

I risultati empirici ottenuti dall'applicazione del modello ANOVA ai dati a livello di impresa sono riportati nella tabella 6.8. Tutti i fattori individuati nel precedente paragrafo (CLAD, ATECO, INWARD e OUTWARD) come possibili elementi esplicativi della varianza del costo unitario del lavoro tra imprese (CLDP) sono risultati statisticamente significativi ($\text{Prob}>F=0,00$) per le diverse specificazioni del modello ANOVA incluse nella tabella 6.8. È interessante notare, ai fini della verifica empirica delle ipotesi teoriche di questa tesi, che l'effetto controllo estero (INWARD) spiega nell'ambito

dell'ANOVA *one-way* quasi il 6% della variabilità complessiva (Devianza) nei livelli salariali tra imprese.

Tabella 6.8. Trattamenti rilevanti per la decomposizione della variabilità nei livelli salariali (ANOVA *multi-way*).

Fattori - Origine della variabilità	Devianza	Devianza spiegata in % della devianza totale	Gradi di libertà	Varianza stimata	F- Calcolata	Prob > F
Modello ANOVA one way (inward)	120,10	5,66	1	120,10	1373,61	0,00
Modello ANOVA multi-way(inward,classe di addetti)	194,93	9,18	4	48,73	578,93	0,00
- inward	68,62	3,23	1	68,62	815,18	0,00
- classe di addetti	74,83	3,52	3	24,94	296,32	0,00
Modello ANOVA Multi-way (inward,classe di addetti e settori)	449,38	21,17	27	16,64	227,56	0,00
- inward	40,12	1,89	1	40,12	548,49	0,00
- classe di addetti	59,00	2,78	3	19,67	268,92	0,00
- settori	254,46	11,99	23	11,06	151,26	0,00
Modello ANOVA multi-way (inward,classe di addetti, settori e outward)	465,85	21,94	28	16,64	229,72	0,00
- inward	48,36	2,28	1	48,36	667,70	0,00
- classe di addetti	39,40	1,86	3	13,13	181,36	0,00
- settori	250,56	11,80	23	10,89	150,42	0,00
- outward	16,46	0,78	1	16,46	227,32	0,00
Totale	2122,96	100,00	22909			

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
 $\chi^2(1)=10136.49$
 Prob > $\chi^2 = 0.0000$
 F(1 , 22908) = 2297.91
 Prob > F = 0.0000

Questo effetto, come specificato nel precedente paragrafo, è da considerarsi “lordo”. In assenza di altri “fattori” di controllo nel modello ANOVA, la quota di variabilità riconducibile a differenze dimensionali e settoriali, ma non necessariamente di *performance* tra imprese a controllo estero e nazionale è inevitabilmente “assorbita” nella quota di variabilità complessiva (Devianza) spiegata da questa variabile. Se si considera, infatti, il modello ANOVA *multi-way* dove sono presenti sia il fattore dimensione (CLAD) che quello controllo estero (INWARD), la quota di variabilità (Devianza) spiegata dal controllo estero si riduce al 3,23%. Se si introduce nel modello ANOVA *multi-way* anche l'appartenenza settoriale come ulteriore fattore esplicativo della variabilità

del costo unitario del lavoro, il contributo del controllo estero alla devianza dei livelli salariali tra imprese si ridimensiona ulteriormente a poco meno del 2%. Quest'ultima informazione può essere considerata, date le ipotesi del modello, come la misura dell' "effetto netto" del controllo estero sulla variabilità complessiva dei salari tra imprese. Considerato che la devianza "spiegata" complessivamente dal modello che include i tre trattamenti CLAD, ATECO e INWARD è pari al 21,2%, si può affermare che il contributo relativo apportato dai singoli fattori alla variabilità (devianza) "spiegata" è pari ad oltre il 55% per l'effetto settoriale, al 13% circa per l'effetto dimensionale e al 9% circa per il controllo estero.

Un interessante approfondimento, di cui è tuttavia difficile fornire una semplice interpretazione, riguarda la variazione del contributo fornito dal controllo estero alla variabilità complessiva del costo del lavoro quando al modello ANOVA *multi-way* dove sono già presenti CLAD e ATECO si introduce la variabile OUTWARD. Il contributo della variabile INWARD si incrementa, infatti, dall'1,89% al 2,28% sopravanzando anche l'effetto dimensione che si riduce dal 2,78% all'1,86%. In termini relativi, ossia di contributo alla devianza spiegata del modello, INWARD passa dal 9% circa al 10,4% mentre CLAD si riduce dal 13% a meno del 9%. In termini interpretativi questo risultato può essere giustificato dal fatto che la variabile OUTWARD migliora la specificazione del modello "assorbendo" una componente di variabilità precedentemente inclusa nell'effetto dimensione (ricordiamo infatti che le imprese a controllo nazionale non erano distinte nel precedente modello tra quelle che appartenevano a gruppi multinazionali italiani o meno) ed indirettamente consente una più precisa misura dell'effetto controllo estero perché le imprese sono classificate in modo più accurato in termini di assetti proprietari.

I risultati ottenuti dall'analisi ANOVA devono tuttavia essere interpretati con cautela poiché dipendono dalle assunzioni di base del modello. In particolare, il test per l'eteroschedasticità di Breusch-Pagan/Cook-Weisberg (χ^2) porta a rifiutare l'ipotesi nulla di omoschedasticità. Nella sua formulazione di base questo test assume che gli errori siano distribuiti normalmente. Una formulazione alternativa del test che rilassa questa ipotesi (test F) è riportata nella tabella 6.8. I risultati ottenuti confermano la violazione dell'ipotesi di omoschedasticità.

I risultati forniti dall'applicazione ai dati di impresa di un modello di regressione semplice sono riportati nella tabella 6.9.

Tabella 6.9. Stima LS dei parametri della regressione lineare per la variabile dipendente livello salariale.

Variabili	S.E.	S.E. robusti
ADD_LOG	0,024*** (0,002)	0,024*** (0,002)
PRODLAV_LOG	0,435*** (0,003)	0,435*** (0,007)
INWARD	0,102*** (0,005)	0,102*** (0,006)
OUTWARD	0,031*** (0,005)	0,031*** (0,005)
AT10	0,142 (0,096)	0,142*** (0,032)
AT11	0,160* (0,097)	0,160*** (0,035)
AT13	0,183* (0,096)	0,183*** (0,033)
AT14	0,069 (0,096)	0,069** (0,033)
AT15	0,123 (0,096)	0,123*** (0,033)
AT16	0,163* (0,096)	0,163*** (0,033)
AT17	0,193** (0,096)	0,193*** (0,032)
AT18	0,245** (0,096)	0,245*** (0,033)
AT19	0,254** (0,099)	0,254*** (0,041)
AT20	0,242** (0,096)	0,242*** (0,032)
AT21	0,274***	0,274***

	(0,097)	(0,036)
AT22	0,195**	0,195***
	(0,096)	(0,032)
AT23	0,217**	0,217***
	(0,096)	(0,032)
AT24	0,224**	0,224***
	(0,096)	(0,032)
AT25	0,231**	0,231***
	(0,096)	(0,032)
AT26	0,249***	0,249***
	(0,096)	(0,033)
AT27	0,197**	0,197***
	(0,096)	(0,032)
AT28	0,282***	0,282***
	(0,096)	(0,032)
AT29	0,209**	0,209***
	(0,096)	(0,033)
AT30	0,223**	0,223***
	(0,096)	(0,035)
AT31	0,175*	0,175***
	(0,096)	(0,032)
AT32	0,130	0,130***
	(0,096)	(0,033)
AT33	0,272***	0,272***
	(0,096)	(0,033)
Constant	1,589***	1,589***
	(0,097)	(0,044)
<hr/>		
Numero osservazioni	22.910	22.910
F(27, 22882)	1.299,25	632,23
Prob > F	0,00	0,00
R-squared	0,6052	0,6052
Adj R-squared	0,6048	
Root MSE	0,1914	0,1914
AIC	-10.718,960	
BIC	-10.493,860	
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity		
$\chi^2(1)$	5.362,52	
Prob > χ^2	0,00	

Note: Dummy settore AT12 eliminata per collinearità, SE riportato tra parentesi, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tutte le variabili esplicative incluse nel modello, ed in particolare ADD, PRODLAV, INWARD e OUTWARD, presentano parametri positivi e statisticamente significativi che producono risultati consistenti anche in presenza di SE robusti. L'introduzione di SE robusti è resa necessaria dalla presenza di potenziali violazioni delle ipotesi di base

del modello, come risulta anche dalla significatività del test Breusch-Pagan/Cook-Weisberg test per l'eteroschedasticità (H_0 : omoschedasticità è rifiutata con ***). Nel complesso il modello, che include anche variabili *dummy* settoriali in gran parte statisticamente significative, presenta una elevata capacità esplicativa (R^2 corretto pari al 60%).

La variabile produttività (PRODLAV) presenta il coefficiente/parametro stimato di intensità più elevata (0,43). Questo risultato conferma il ruolo predominante dell'efficienza tecnica quale fattore che incrementa a livello aziendale i livelli salariali, dati altri fattori rilevanti quali la dimensione d'impresa (ADD, coefficiente stimato 0,024) e l'effetto settoriale controllato tramite un ampio insieme di variabili *dummy*. E' interessante notare, in relazione alla verifica empirica delle ipotesi teoriche di questa tesi, che la presenza di controllo estero fornisce, una volta controllato l'effetto degli altri fattori strutturali e di efficienza aziendale, un premio "salariale" pari a circa il 10% (coefficiente stimato per la variabile INWARD pari a 0,10) rispetto alle altre imprese non multinazionali, che risulta superiore a quello più contenuto e pari a circa il 3% (coefficiente stimato per la variabile OUTWARD pari a 0,03) che si rileva per le imprese residenti in Italia ed appartenenti a gruppi multinazionali italiani.

L'assunzione che la variabile produttività sia esogena potrebbe risultare violata, poiché livelli più elevati di produttività implicano salari più elevati, ma anche una remunerazione più elevata può indurre direttamente o indirettamente incrementi di produttività. Questa supposizione è confermata anche dall'esito dei test di endogeneità che portano a rifiutare l'ipotesi H_0 : la variabile produttività è esogena (Tavola 6.10). La stima di parametri del modello con la variabile produttività opportunamente strumentalizzata (stima 2SLS con *instrumented variable*) conferma i risultati ottenuti con contenute varia-

zioni dei parametri stimati che rimangono statisticamente significativi e dello stesso segno (Tabella 6.10).

Tabella 6.10. *Stima 2SLS dei parametri della regressione lineare per la variabile dipendente livello salariale.*

Variabili	S.E.	S.E. robusti
PRODLAV_LOG (instrumented variable)	0,496*** (0,004)	0,496*** (0,006)
ADD_LOG	0,019*** (0,002)	0,019*** (0,002)
INWARD	0,091*** (0,006)	0,091*** (0,007)
OUTWARD	0,022*** (0,005)	0,022*** (0,005)
AT10	-0,140*** (0,008)	-0,140*** (0,009)
AT11	-0,149*** (0,015)	-0,149*** (0,018)
AT12	-0,328*** (0,097)	-0,328*** (0,035)
AT13	-0,087*** (0,009)	-0,087*** (0,010)
AT14	-0,187*** (0,009)	-0,187*** (0,009)
AT15	-0,141*** (0,010)	-0,141*** (0,009)
AT16	-0,102*** (0,011)	-0,102*** (0,009)
AT17	-0,090*** (0,011)	-0,090*** (0,010)
AT18	-0,030*** (0,011)	-0,030*** (0,010)
AT19	-0,057** (0,025)	-0,057* (0,030)
AT20	-0,054*** (0,010)	-0,054*** (0,010)
AT21	-0,034** (0,015)	-0,034* (0,020)
AT22	-0,084*** (0,009)	-0,084*** (0,008)
AT23	-0,060*** (0,009)	-0,060*** (0,009)
AT24	-0,061*** (0,010)	-0,061*** (0,010)
AT25	-0,045*** (0,008)	-0,045*** (0,007)
AT26	-0,032*** (0,010)	-0,032*** (0,010)
AT27	-0,082*** (0,009)	-0,082*** (0,009)
AT28	-0,000	-0,000

	(0,008)	(0,007)
AT29	-0,060***	-0,060***
	(0,011)	(0,010)
AT30	-0,049***	-0,049***
	(0,013)	(0,018)
AT31	-0,089***	-0,089***
	(0,009)	(0,008)
AT32	-0,139***	-0,139***
	(0,011)	(0,010)
Constant	1,644***	1,644***
	(0,017)	(0,023)
<hr/>		
Numero osservazioni	22.909	22.909
Wald χ^2 (27)	26.740,25	17.803,58
Prob > χ^2	0,00	0,00
R-squared	0,5974	0,5974
Root MSE	0,1930	0,1930
Test di endogeneità (Ho:variabili esogene)		
-Durbin (score) χ^2 (1)	439,9***	131,1***
-Wu-Hausman F(1,22880)	447,9***	155,0***
<hr/>		
Note: Dummy settore AT33 eliminata per collinearità, SE riportato tra parentesi, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1		

CAPITOLO 7

IL COMPORTAMENTO DELLE AFFILIATE ESTERE IN UN CONTESTO PRODUTTIVO LOCALE: LE MULTINAZIONALI NELLA PROVINCIA DI MODENA

7.1. Obiettivi dell'analisi empirica

La rassegna della letteratura nazionale ed internazionale riportata nei primi capitoli di questa tesi ha illustrato, in termini critici, il ruolo delle multinazionali per lo sviluppo economico sia a livello nazionale che regionale e locale. In particolare, recenti contributi in letteratura hanno mostrato come le motivazioni alla base della scelta di investimento delle multinazionali (*knowledge sourcing, asset exploiting*) ma ancor più le modalità di interazione con le imprese domestiche (comportamenti di tipo “*embedded*” contro “*footloose*”) svolgono un ruolo determinante nel discriminare l'impatto che può derivare dalla presenza di una multinazionale per lo sviluppo economico a livello nazionale, regionale ma soprattutto locale. Comportamenti di tipo collaborativo promuovono, infatti, una crescita persistente del sistema produttivo locale mentre condotte di tipo più opportunistico finiscono per deperire nel medio e lungo periodo le prospettive di sviluppo economico locale.

Com'è noto, le determinanti dei comportamenti delle imprese multinazionali sono difficili da misurare sulla base di informazioni statistiche ufficiali, ma anche con riferimento ad informazioni pubbliche disponibili tramite i dati economici o le informazioni aziendali. Un'interessante base informativa è costituita da una rilevazione recentemente realizzata dall'Università di Modena in collaborazione con la locale Camera di commercio e finalizzata all'identificazione del posizionamento nelle imprese industriali mo-

denesi nelle catene del valore globali (*Global Value Chain*). La ricchezza informativa di questa indagine, che realizza un'approfondita analisi delle interconnessioni produttive tra imprese manifatturiere residenti nella provincia di Modena e resto del Mondo, fornisce un prezioso supporto per verificare empiricamente la presenza di differenze sostanziali nei profili di comportamento delle multinazionali estere che operano nel sistema produttivo modenese.

7.2. Presenza, impatto e interconnessioni produttive delle multinazionali estere nella provincia di Modena

La struttura e l'impatto economico delle multinazionali estere nella provincia di Modena è descritta in modo approfondito da Solinas-Giardino nel Rapporto di ricerca "Competitività e crescita dell'industria modenese nel nuovo millennio" (2011, mimeo). In assenza di informazioni statistiche ufficiali, questi autori hanno censito la presenza di tutte le imprese a controllo estero residenti nella provincia di Modena, con particolare riguardo al settore manifatturiero, integrandone poi i risultati a livello di impresa con altri archivi ed in particolare con i bilanci di esercizio. Le informazioni sono aggiornate al 2008 e pertanto risultano coerenti con la struttura della popolazione oggetto di indagine da parte dell'Università di Modena in collaborazione con la locale Camera di Commercio descritta nel paragrafo successivo.

I risultati di sintesi di questo rapporto sono riportati a seguire in modo sintetico al fine di fornire il quadro di riferimento in cui operano le imprese multinazionali in un contesto produttivo ad elevato grado di industrializzazione ed apertura non solo agli scambi di merci, ma anche agli investimenti internazionali e alle interconnessioni produttive quale quello offerto dalla provincia di Modena.

Nel 2008 la presenza di multinazionali a controllo estero nella provincia di Modena ed attive nei settori manifatturieri risultava limitata (68 imprese) ma molto qualificata per impatto sulla produzione ed occupazione locale nonché per la forte interconnessione con i principali settori di specializzazione del sistema produttivo modenese. La provincia di Modena si collocava, nell'ambito delle regioni del Centro-Nord, in quarta posizione dopo Milano, Bergamo e Bologna per numero di imprese a controllo estero. Inoltre, Modena risultava insieme a Brescia la provincia con il maggior tasso di crescita degli addetti a controllo estero nel periodo 2002-2008. La presenza di multinazionali estere nella provincia di Modena è geograficamente diversificata (ben 14 paesi esteri) con una forte presenza delle multinazionali europee (prevalentemente Gran Bretagna, Spagna e Germania che insieme sommano a 27 imprese) ma anche americane (17 imprese). In termini settoriali, le attività multinazionali si concentrano per il 50% nella meccanica (27 imprese) nel settore chimico (10 imprese) (Tavola 7.1).

Tabella 7.1. *Affiliate estere attive nella manifattura e residenti in provincia di Modena per settore di attività economica – Anni 2000-2005-2008.*

Settori di attività	2000	2005	2008
<i>Alimentare</i>	8	8	6
<i>Tessile e Abbigliamento</i>	4	2	2
<i>Carta</i>	4	3	3
<i>Chimica</i>	10	10	10
<i>Plastica</i>	3	1	0
<i>Minerali non metalliferi</i>	3	3	4
<i>Prodotti in metallo</i>	3	2	2
<i>Meccanica</i>	15	21	27
<i>Elettronica</i>	4	5	3
<i>Biomedicale</i>	6	5	7
<i>Mezzi di trasporto</i>	5	4	4
Totale MNCs	65	64	68

Fonte: Solinas-Giardino (2011,mimeo)

Meritano di essere segnalati per importanza anche il biomedicale (7 imprese) e l'alimentare (6 imprese).

L'impatto economico delle multinazionali estere è rilevante nel settore manifatturiero del sistema produttivo modenese. Le 68 affiliate estere impiegavano nel 2008 quasi 10 mila addetti (9.482) per un fatturato complessivo di 3 miliardi di euro. Il contributo di queste imprese agli aggregati economici del settore manifatturiero modenese risultavano pari all'8 % degli occupati, al 9 % del volume d'affari e al 12 % del valore complessivo delle esportazioni. I settori manifatturieri che presentano la maggiore rilevanza della presenza di imprese multinazionali sono il biomedicale, dove è a controllo estero il 40% degli addetti e del volume d'affari e la fabbricazione di prodotti chimici (24% degli addetti, 21% del fatturato). Da segnalare anche il rilevante contributo delle imprese a controllo estero per l'industria meccanica che rappresenta il maggior comparto produttivo del settore manifatturiero modenese: il 17% della forza lavoro, il 18% del volume d'affari.

Nel periodo 2000-2008 la presenza di affiliate estere nella provincia di Modena è risultata sostanzialmente stabile. Questo quadro d'insieme sottende un processo evolutivo che ha visto il succedersi di nuovi investitori esteri e l'uscita di altri nonché l'incremento di quasi il 30% degli addetti occupati a Modena dalle imprese multinazionali. Dinamiche differenziate nei flussi di entrata ed uscita di capitale di controllo estero si sono rilevate anche a livello settoriale. Il settore meccanico ha incrementato la propria capacità di attrazione di investimenti diretti esteri. In questo comparto, infatti, le controllate estere sono passate da 17 a 27 raddoppiando anche il peso sia in termini di addetti che di fatturato. Diversamente, nei settori dell'industria del tessile e dell'abbigliamento, della lavorazione della carta, dei prodotti in metallo, della chimica e dei mezzi di trasporto si è assistito ad un progressivo ridimensionamento della presenza estera in provincia di Modena.

Interessanti informazioni sulle interconnessioni produttive nel sistema produttivo modenese possono essere desunte dai risultati inclusi nel Rapporto di ricerca “Competitività e crescita dell’industria modenese nel nuovo millennio” curato da Solinas, Giardino (2011, mimeo). Questa evidenza empirica consente di classificare i dati a livello di impresa per settore, dimensione ma anche per assetto organizzativo (multinazionali estere, multinazionali italiane ed altre imprese) ed è basata sui risultati dalla rilevazione sul campo realizzata dall’Università di Modena in collaborazione con la locale Camera di Commercio. Questa indagine ha interessato in modo censuario le medie e grandi imprese manifatturiere residenti nella provincia di Modena. Ulteriori informazioni sulle caratteristiche di questa indagine sono riportate nel paragrafo seguente poiché l’analisi empirica realizzata si basa sulla medesima fonte informativa.

Un aspetto cruciale della rilevazione sul campo è costituito dalla mappatura esaustiva delle relazioni dell’impresa intervistata con le altre imprese che si collocano a monte ed a valle della sua filiera di produzione. In particolare, al fine di individuare l’appartenenza dell’impresa ad una catena del valore⁴² è stata utilizzata la definizione di “forte coordinamento della produzione”. Questa definizione caratterizza, nell’ambito dell’insieme dei rapporti di produzione che una impresa può definire in una economia globalizzata con un’ampia platea di altre imprese, quelli che sono definiti sulla base di capacità produttive specifiche e che implicano relazioni di collaborazione non occasionali e/o lo scambio di informazioni rilevanti sul prodotto, il processo di produzione o i mercati. Come precisato dagli autori del rapporto di ricerca, un forte coordinamento del-

⁴² Per catena internazionale del valore si intende l’insieme delle relazioni tra imprese nell’ambito di una filiera di produzione frammentata a livello globale (singole fasi del processo di produzione risultano localizzate in paesi diversi). In particolare, Gereffi e Korzeniewicz (1994) identificano quattro caratteristiche principali nella definizione di una catena del valore: l’esistenza di relazioni di produzione di tipo tecnico (rapporto fornitore-utilizzatore lungo una determinata filiera di produzione), la dimensione geografica delle relazioni, il modello di *governance* complessivo delle relazioni di produzione, e la presenza di un contesto istituzionale sotteso alla creazione della catena del valore.

la produzione può derivare anche dall'esigenza di bilanciare le quantità e i volumi prodotti.

Sulla base di questa informazione, gli autori del rapporto hanno evidenziato come l'appartenenza dell'impresa ad una catena del valore non dipenda da specifiche caratteristiche di carattere dimensionale, settoriale né, aspetto particolarmente rilevante per questo lavoro di ricerca, dall'appartenenza ad una struttura organizzativa semplice o complessa, qual è appunto in quest'ultimo caso quella dell'impresa multinazionale (Tabella 7.2).

Tabella 7.2. *Medie e grandi imprese manifatturiere residenti in provincia di Modena caratterizzate da forti relazioni di coordinamento della produzione (rispetto al totale dei rispondenti).*

	Relazioni a monte o a valle	Solo relazioni a monte	Solo relazioni a valle	Relazioni sia a monte sia a valle
Totale	0,69	0,59	0,51	0,41
	Intensità tecnologica dell'industria			
High-tech	0,79	0,57	0,50	0,29
Medium-high tech	0,67	0,63	0,48	0,44
Medium-low tech	0,71	0,56	0,56	0,41
Low tech industries	0,66	0,56	0,50	0,41
	Dimensione di impresa			
Imprese medie	0,67	0,57	0,52	0,42
Imprese grandi	0,77	0,68	0,45	0,36
	Tipo di proprietà e controllo			
Imprese indipendenti	0,60	0,51	0,42	0,33
Gruppi nazionali	0,76	0,67	0,64	0,55
Gruppi internazionali (domestici o esteri)	0,72	0,61	0,50	0,39

Fonte: Solinas-Giardino (2011, mimeo).

Come sottolineato dagli autori del rapporto di ricerca, la capacità dell'impresa di estendere le proprie relazioni produttive a livello internazionale, con particolare riguardo alla creazione di catene del valore internazionali, risente in modo significativo sia dalle caratteristiche dimensionali e che dalla presenza di strutture organizzative di tipo multinazionale (Tavola 7.3).

Tabella 7.3. *Medie e grandi imprese manifatturiere residenti in provincia di Modena caratterizzate da forti relazioni di coordinamento della produzione con imprese residenti all'estero (rispetto al totale dei rispondenti).*

	Relazioni internazionali a monte o a valle	Solo relazioni internazionali a monte	Solo relazioni internazionali a valle	Relazioni internazionali sia a monte sia a valle
Totale	0,36	0,20	0,28	0,13
	Dimensione di impresa			
Imprese medie	0,31	0,18	0,25	0,13
Imprese grandi	0,59	0,32	0,41	0,14
	Tipo di proprietà o controllo			
Imprese indipendenti	0,13	0,09	0,11	0,07
Gruppi nazionali	0,30	0,09	0,27	0,06
Gruppi internazionali (domestici o esteri)	0,57	0,37	0,43	0,22

Fonte: Solinas-Giardino (2011, mimeo)

Un approfondimento realizzato da Solinas-Giardino sul ruolo delle imprese multinazionali a controllo estero rispetto alle altre imprese con analoghe caratteristiche dimensionali incluse nel campione dei rispondenti (imprese indipendenti o appartenenti a gruppi multinazionali italiani) consente di arricchire ulteriormente l'analisi del ruolo delle multinazionali estere in provincia di Modena.

L'analisi conferma la presenza di un elevato grado di proiezione internazionale per tutte le medie e grandi imprese manifatturiere residenti nella provincia di Modena. Il 75% delle imprese che appartengono ad un gruppo multinazionale qualifica come "globale" il mercato di riferimento delle produzioni realizzate, con differenze molto limitate tra multinazionali italiane o estere. Il contesto "globale" rappresenta il mercato di riferimento per quasi il 60% delle altre imprese. Le imprese multinazionali estere si qualificano per la quota elevata di quelle che realizzano spese in R&S (circa il 40%). Anche in questo caso la differenza rispetto alle multinazionali italiane è ridotta (37%) e comunque una quota significativa delle altre imprese realizza spese in R&S (il 20% circa).

L'analisi delle relazioni di produzione a forte coordinamento di produzione per area geografica di localizzazione di clienti/fornitori mostra come le multinazionali estere sia-

no quelle più attivamente coinvolte nei *network* “globali” di produzione (oltre il 60%), ossia risultano avere rapporti di produzione con imprese residenti al di fuori dell’area Ue. Questa quota si riduce significativamente nel caso dei gruppi multinazionali italiani (33%) e soprattutto delle altre imprese (22%). Si segnala, tuttavia, che una volta inclusi anche i *network* di produzione a livello europeo le differenze tra i gruppi multinazionali italiani (51,8%) ed esteri (66,6%) si riducono notevolmente.

Dall’approfondimento realizzato da Solinas-Giardino (2001, mimeo) sulle imprese a controllo estero presenti nella provincia di Modena emergono anche altre interessanti informazioni che consentono di qualificare in modo molto puntuale ed approfondito il ruolo strategico svolto dai gruppi multinazionali esteri per il contesto produttivo locale. Oltre il 50% delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani ed incluse in un *network* di produzione dichiara di svolgere il ruolo di “*leader* a livello globale” della catena del valore, questa quota si riduce, ma in misura molto limitata, nel caso di affiliate di imprese multinazionali estere apparentanti a catene del valore (45%), mentre è minoritaria ma comunque significativa nel caso delle altre imprese connesse anch’esse a *network* di produzione (oltre il 20%).

Un’informazione di particolare interesse per il tema di ricerca di questa tesi riguarda l’analisi della natura dei rapporti di forte coordinamento della produzione che le imprese multinazionali realizzano con le imprese fornitrici locali, distinguendo la presenza o meno di affiliazioni di controllo tabella 7.4.

Tabella 7.4. *Rapporti a forte coordinamento della produzione tra imprese e fornitori locali (rispetto al totale delle imprese rispondenti).*

Tipologia di rapporto	Multinazionali estere	Multinazionali italiane	Altre imprese	Totale
Rapporti con imprese fornitrici locali appartenenti allo stesso gruppo	16,7	18,5	11,5	14,1
Rapporti con imprese fornitrici locali indipendenti	36,7	24,1	32,8	31,1
Rapporti con imprese utilizzatrici locali appartenenti allo stesso gruppo	3,3	7,4	7,4	6,8
Rapporti con imprese utilizzatrici locali indipendenti	13,3	11,1	19,7	16,5

Fonte: Solinas-Giardino (2011, mimeo)

Oltre il 35% delle imprese multinazionali estere che operano a Modena considera strategici i rapporti di produzione con fornitori locali che si qualificano come imprese indipendenti. Molto più contenuta, anche se significativa, è la quota di rapporti strategici definiti dalle multinazionali estere con le imprese fornitrici locali appartenenti allo stesso gruppo (quasi il 17%), mentre i rapporti strategici con le imprese utilizzatrici locali sono significativi ma con livelli di incidenza notevolmente inferiori. Si segnala come la quota di affiliate estere che dichiarano rapporti di forte coordinamento con fornitori indipendenti sia più elevata rispetto alle imprese domestiche (sia gruppi multinazionali italiani che altre imprese), mentre nel caso di rapporti a forte coordinamento della produzione con utilizzatori locali la quota delle affiliate estere è di minore rilevanza, anche in considerazione della forte proiezione globale di queste imprese.

Le informazioni presentate in questo paragrafo forniscono un quadro informativo molto ricco ed articolato per qualificare la presenza delle imprese multinazionali in provincia di Modena. Emerge un quadro complessivo in cui le multinazionali estere sono ben integrate con un tessuto produttivo locale particolarmente innovativo e competitivo svolgendo nel loro insieme, un ruolo trainante per i processi di internazionalizzazione e creazione di nuova conoscenza.

7.3. Dati e modello di analisi

I risultati empirici presentati in questo capitolo si basano su un modello statistico di tipo multivariato (*cluster analysis*) applicato a dati di impresa. Questi dati, resi anonimi, sono relativi all'indagine conoscitiva realizzata nel 2009-2010 dall'università di Modena in collaborazione con la locale Camera di Commercio sul posizionamento competitivo e le relazioni produttive delle imprese modenesi. Il periodo di riferimento delle informazioni raccolte tramite quesiti di carattere prevalentemente qualitativo è il biennio 2007-2008. L'indagine è stata rivolta a tutte le imprese manifatturiere di medie o grandi dimensioni (50 addetti e più selezionate sulla base dell'archivio camerale aggiornato al 2008) residenti nella provincia di Modena ed attive nei principali settori di specializzazione industriale.

La popolazione di riferimento dell'indagine è costituita da 350 imprese. Alla data di chiusura dell'indagine i rispondenti utili sono risultati 206 con un tasso di risposta netto pari al 58,7% (Tabella 7.5).

Tabella. 7.5. Popolazione di riferimento e rispondenti per dimensione d'impresa e tipologia di controllo.

Dimensione	Multinazionali estere	Multinazionali italiane	Altre imprese	Totale
	Popolazione di riferimento			
Grandi e medie imprese	29	34	86	149
Imprese medio piccole	27	20	154	201
Totale	56	54	240	350
	Rispondenti			
Grandi e medie imprese	17	34	43	94
Imprese medio piccole	13	20	79	112
Totale	30	54	122	206

Fonte: Solinas-Giardino (2011,mimeo)

L'analisi empirica realizzata in questo capitolo si concentra sulle imprese a controllo estero, considerando a fini comparativi anche le altre tipologie di impresa. Utilizza in modo selettivo l'informazione presente nel questionario al fine di identificare le sole

imprese che hanno rapporti a “forte coordinamento di produzione”⁴³ con imprese fornitrici locali (Sezione 2 del Questionario). In particolare, al fine di poter disporre di una base dati completa sui benefici derivanti dai rapporti tra impresa e fornitore sono state considerate le sole imprese rispondenti che hanno fornito almeno una risposta utile agli *item* inclusi nel quesito 2.3 colonna A (Fornitori locali). A seguito di queste progressive selezioni, e tenuto conto della limitata ampiezza del campione iniziale e dell’effetto prodotto dalle mancate risposte totali (non risposta al questionario) o parziali (non risposta a quesiti specifici, con particolare riguardo al 2.3), la dimensione del campione disponibile si riduce a 71 imprese, di cui 9 sono affiliate di multinazionali estere, 17 sono affiliate di multinazionali italiane e 45 imprese indipendenti o appartenenti a gruppi non multinazionali.

Le variabili considerate nell’analisi si riferiscono ai benefici per l’impresa derivanti da rapporti con imprese fornitrici locali caratterizzati da “forte coordinamento della produzione”. Queste informazioni sono di tipo qualitativo (opzioni di risposta di tipo dicotomico) e derivano una selezione degli *items* inclusi nel quesito 2.3 del questionario della rilevazione. In particolare, gli *items* selezionati sono quelli ritenuti più rilevanti per individuare tre tipologie di benefici cui è possibile associare, come ipotesi teorica, tre differenti modelli di comportamento dell’impresa, anche in considerazione del fatto che i benefici ottenuti dal fornitore derivano in larga misura dai comportamenti adottati dall’impresa nei suoi confronti⁴⁴.

⁴³ La definizione di rapporti a forte coordinamento di produzione costituisce un elemento fondamentale dell’impianto di indagine ed è stata già illustrata nel precedente paragrafo. Ai fini della presente verifica empirica consente di concentrare l’analisi sui rapporti considerati strategici o comunque stabili da parte dell’impresa, eliminando le distorsioni introdotte da rapporti di tipo occasionale o a basso valore aggiunto che possono riflettere motivazioni di carattere accidentale o transitorio.

⁴⁴ Si tratta, in modo evidente, di una evidenza empirica di tipo indiretto che risente sia di limiti di carattere metodologico che teorico. Questo approccio è tuttavia giustificato, oltre che dalla carenza informativa di fonti alternative, da almeno due fattori. In primo luogo, quesiti diretti sul comportamento delle imprese sono di solito poco affidabili poiché affetti da numerose distorsioni. In secondo luogo, la crescente enfasi

Le tre differenti tipologie di benefici cui è possibile associare tre differenti modelli di comportamento dell'impresa multinazionale sono descritte nella tabella 7.6.

Tabella 7.6. *Elenco delle variabili utilizzate per la Cluster analysis.*

Codice	Descrizione	Macro-tipologia di beneficio ottenuto dall'impresa
EFF	Miglioramento dell'efficienza e/o flessibilità dei processi di produzione	Miglioramento dell'efficienza o riduzione dei costi di produzione
RICO	Riduzione dei costi	Miglioramento dell'efficienza o riduzione dei costi di produzione
POM	L'impresa può imporre il proprio potere di mercato rispetto ai concorrenti	Possibilità di esercitare un potere direttivo sulle scelte del fornitore
DOT	L'impresa condiziona le scelte di innovazione e sviluppo di nuovi prodotti dei fornitori	Possibilità di esercitare un potere direttivo sulle scelte del fornitore
TRASF	Trasferimento di conoscenze tecniche a beneficio dell'impresa	Collaborazione tecnica e scambio di conoscenze
COTE	Collaborazioni nelle attività di sviluppo tecnologico dei prodotti	Collaborazione tecnica e scambio di conoscenze

In particolare, alla tipologia di beneficio descritta come “miglioramento dell'efficienza o riduzione dei costi di produzione” può corrispondere, se considerato in modo isolato dagli altri fattori, un comportamento dell'impresa multinazionale di tipo “*footloose*” determinato da un forte interesse nel breve-medio periodo alla competitività delle produzioni ma anche da un limitato investimento nella trasmissione di nuove conoscenze e nell'attivazione di rapporti di collaborazione per lo sviluppo di nuove produzioni. In modo differente, la tipologia di beneficio descritta come “possibilità di esercitare un potere direttivo sulle scelte del fornitore” riflette un maggiore interesse dell'impresa multinazionale nell'influire nelle scelte dell'impresa fornitrice anche stimolando investimenti in nuove produzioni. Tuttavia questo avviene esercitando un potere di tipo direttivo che riflette rapporti di potere e dominanza, tipici del modello classico della multinazionale, piuttosto che un modello di piena collaborazione.

data dalla letteratura economica sulle modalità di interazione tra affiliata estera ed impresa domestica come chiave per comprendere le motivazioni ed i comportamenti delle imprese multinazionali.

Per quanto riguarda i benefici definiti come “collaborazione tecnica e scambio di conoscenze”, questi riflettono modalità di comportamento di tipo collaborativo e motivazioni di tipo “*knowledge sourcing*”. Nell’insieme questi aspetti potrebbero essere connessi a comportamenti di tipo “*embedded*” da parte della multinazionale estera.

Il modello statistico multivariato utilizzato per raggruppare le imprese del campione considerato in sotto-gruppi sulla base dei differenti profili/*pattern* di risposta forniti per le variabili di analisi sopra descritte è la *K-means Cluster analysis* con metrica per variabili dicotomiche.

L’utilizzo della *Cluster analysis* come metodo statistico multivariato è stato ampiamente criticato a causa di una serie di evidenti limitazioni. Le tre principali limitazioni riguardano la natura soggettiva della scelta della particolare tipologia di metodo cluster, la non “robustezza” dei risultati ottenuti impiegando metodi diversi e l’impossibilità di effettuare inferenza e prova delle ipotesi come è invece possibile nella maggior parte dei modelli statistici, specialmente quelli di tipo econometrico. Ciononostante, l’utilizzo della *Cluster analysis* è ampiamente riconosciuto come strumento molto utile per un’analisi esplorativa dei dati al fine di evidenziare *patterns* e strutture di comportamento che saranno poi approfonditi con metodi più robusti e sofisticati.

L’analisi empirica realizzata utilizza un approccio di tipo non gerarchico al fine di classificare le imprese in sotto-insiemi distinti e non sovrapposti. Tra i metodi *cluster* di questo tipo, si è utilizzato il *K-means clustering* (MacQueen, 1967; Dillon e Goldstein, 1984). Questo algoritmo assegna ogni unità statistica ad uno specifico gruppo sulla base della vicinanza al suo centroide, dove quest’ultimo è definito come la media di tutte le unità nel *cluster*. In particolare, questo metodo massimizza la varianza tra gruppi. Cheung (2003) illustra, tra le principali limitazioni di questo metodo, la presenza di forti

ipotesi di regolarità connesse con l'impiego della distanza euclidea, l'arbitrarietà e l'incertezza generata sui risultati della *cluster* associata con l'esclusione iniziale di osservazioni che presentano distanze anomale dal processo interattivo definito dall'algoritmo. Questo attore soprattutto sottolinea come l'assunzione che viene solitamente fatta a priori sulla numerosità dei raggruppamenti può determinare rilevanti problemi di erronea specificazione del modello. Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, Calinski e Harabasz (1974) hanno sviluppato un test di tipo pseudo *F-statistic* per testare *ex post* il numero ottimale di *clusters* da considerare. Per quanto riguarda invece la scelta della metrica da utilizzare per misurare il grado di similarità tra osservazioni a partire da variabili di tipo dicotomico (*binary data*) è stato scelto il “*simple matching similarity coefficient*”. Altre metriche che si possono utilizzare in questo caso sono, ad esempio, Jaccard, Russell, Hamann, Dice, Anderberg, Kulczynski e Pearson.

7.4. Principali risultati

I risultati forniti dall'algoritmo di *Cluster analysis* applicato al campione di 71 imprese portano ad identificare sei raggruppamenti di imprese. La distribuzione delle imprese del campione per raggruppamento generato dalla *Cluster analysis* (da A a F) e, congiuntamente, per tipologia di impresa (affiliate di multinazionali estere, affiliate di multinazionali italiane e altre imprese) è riportata nella Tabella 7.7.

Tabella 7.7. Distribuzione delle imprese per tipologia e attribuzione ai clusters definiti dalla *K-means Cluster analysis*.

Tipologia di imprese	Assegnazione ai clusters						Totale
	A	B	C	D	E	F	
Affiliate di multinazionali estere	3	1	0	0	3	2	9
Affiliate di multinazionali italiane	4	5	1	1	3	3	17
Imprese indipendenti	9	13	4	10	5	4	45
Totale	16	19	5	11	11	9	71

La numerosità dei raggruppamenti è stata definita sulla base del test pseudo *F-statistic* di Calinski e Harabasz (1974) i cui risultati sono riportati nella Tabella 7.8 unitamente ai valori medi delle variabili per ciascun raggruppamento al fine di “stilizzare” i profili che contraddistinguono le imprese appartenenti ai diversi raggruppamenti.

Tabella 7.8. Valori medi delle variabili per ciascuno dei sei clusters individuati dalla *K-means Cluster analysis con metrica per variabili dicotomiche*.

Clusters	EFF	RICO	POM	DOT	TRASF	COTE
A	1,00	1,00	0,56	0,81	0,81	0,81
B	0,58	1,00	0,00	0,05	0,11	0,00
C	0,40	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
D	0,73	0,00	0,18	0,18	0,00	0,00
E	1,00	0,18	0,18	0,00	0,18	1,00
F	0,00	0,67	0,00	0,00	0,11	1,00
Totale	0,68	0,61	0,18	0,23	0,32	0,46
Numero di clusters	Calinski/ Harabasz Pseudo F					
3	20,00					
4	9,07					
5	20,73					
6	21,88					

Al raggruppamento A appartengono 16 imprese con una prevalenza relativa di affiliate di imprese multinazionali⁴⁵. Le imprese incluse in questo raggruppamento si contraddistinguono nei rapporti con i fornitori locali per la forte rilevanza degli obiettivi di miglioramento dell'efficienza o riduzione dei costi di produzione, nonché per la presenza di un notevole orientamento ad esercitare un potere direttivo nei confronti del fornitore, influenzandone comportamenti e scelte di investimento tecnologico. La collaborazione tecnica e lo scambio di conoscenze sono elementi importanti, in considerazione dell'elevato livello di specializzazione produttiva e tecnologica delle imprese fornitrici localizzate in provincia di Modena, ma i valori medi conseguiti dalle imprese di questo raggruppamento sono inferiori a quelli di altri, come ad esempio i raggruppamenti C per la collaborazione tecnica ed E ed F per lo scambio di conoscenze. Il profilo complessivo

⁴⁵ Data la ridotta numerosità del campione non risulta opportuno fornire le composizioni percentuali delle tipologie di imprese appartenenti a ciascuno raggruppamento. In ogni caso, considerata la differente numerosità assoluta delle imprese incluse nel campione per tipologia di impresa, il concetto di prevalenza relativa è basato implicitamente sulle composizioni percentuali piuttosto che sui valori assoluti.

delle imprese appartenenti a questo raggruppamento sembra essere quello di imprese finalizzate a conseguire risultati di breve e medio periodo in termini di miglioramento dell'efficienza e riduzione dei costi, di esercitare un'influenza dominante nei confronti dei fornitori locali pur considerando rilevante lo scambio di conoscenze e la collaborazione tecnologica.

Al raggruppamento B appartengono 19 imprese con una prevalenza relativa di affiliate di multinazionali italiane ma anche di altre imprese (imprese indipendenti o appartenenti a gruppi nazionali). Le imprese di questo raggruppamento si contraddistinguono nei rapporti con i fornitori locali per l'assoluta ed esclusiva rilevanza della riduzione dei costi. Il profilo complessivo che ne deriva è quello di imprese focalizzate esclusivamente in obiettivi di riduzione dei costi, con ridotta rilevanza dei miglioramenti di produttività, senza investimenti rilevanti nei rapporti con i fornitori locali in termini di scambio di conoscenze, collaborazione o indirizzo tecnologico.

Le imprese incluse nel raggruppamento C sono di numerosità estremamente contenuta (5 unità) e si caratterizzano, nei rapporti con i fornitori locali, per l'esclusiva rilevanza del trasferimento di conoscenze tecniche a beneficio dell'impresa. A questo raggruppamento di importanza residuale non appartengono multinazionali estere.

Il raggruppamento D include 11 imprese, con prevalenza relativa di imprese di tipo non multinazionale, risultando in particolare assenti le affiliate di multinazionali estere.

Le imprese di questo raggruppamento si contraddistinguono per la rilevanza quasi esclusiva di obiettivi di efficienza nei rapporti con i fornitori locali, con un orientamento ad esercitare un potere direttivo anche se in misura più contenuta di quelle del raggruppamento A. Sono inoltre assenti segnali di interesse di queste imprese rispetto ai fornitori locali in termini di collaborazioni tecniche e scambio di conoscenze.

Il raggruppamento E include 11 imprese con prevalenza relativa di imprese multinazionali a controllo estero. Le imprese appartenenti a questo raggruppamento si contraddistinguono, nei rapporti con i fornitori locali, per l'assoluta rilevanza di due obiettivi. Il primo è relativo al miglioramento dell'efficienza e/o flessibilità dei processi di produzione, mentre il secondo riguarda le collaborazioni nelle attività di sviluppo tecnologico dei prodotti. Il profilo generale delle imprese appartenenti a questo raggruppamento si caratterizza per un elevato livello di investimenti potenziali verso il fornitore al fine di contribuire a migliorare la sua produttività nonché per la forte propensione a collaborare sul piano tecnico e dell'innovazione.

Infine, il raggruppamento F include 9 imprese con una prevalenza relativa di affiliate di multinazionali estere. Le imprese di questo raggruppamento sembrano seguire, nei rapporti con i propri fornitori locali, obiettivi simili a quelli del raggruppamento E, contraddistinguendosi solo per la rilevanza della riduzione dei costi rispetto a quello di miglioramento dell'efficienza. Anche per questo raggruppamento si rileva quindi un forte orientamento di tipo collaborativo sul piano tecnico e dell'innovazione anche se i vincoli di risparmio in termini di costi appaiono più stringenti.

In sintesi, i risultati prodotti dalla *Cluster analysis* hanno consentito di evidenziare, con particolare riguardo alle affiliate di multinazionali estere, dei *pattern* di comportamento fortemente differenziati nei rapporti verso fornitori locali considerati strategici o comunque rilevanti (rapporti a forte coordinamento della produzione). In particolare, le affiliate estere appartenenti al raggruppamento A sembrano rispecchiare il modello tradizionale delle imprese multinazionali che si caratterizza per una forte pressione sui fornitori in termini di riduzione dei costi e miglioramento dell'efficienza produttiva e comportamenti di tipo autoritario o direttivo che mirano a condizionare le scelte del fornito-

re anche in campo tecnologico. La rilevanza, tuttavia, per le imprese di questo raggruppamento di fattori quali la collaborazione tecnica e gli scambi di conoscenze nei rapporti con i fornitori locali sembra tuttavia mitigare un modello di comportamento di tipo *footloose* introducendo un certo grado di *embeddedness*.

Le affiliate di multinazionali estere appartenenti ai raggruppamenti E ed F si contraddistinguono, rispetto a quelle incluse nel raggruppamento A, per la maggiore rilevanza di comportamenti di tipo collaborativo rispetto a quelli di tipo direttivo nelle attività di sviluppo tecnologico dei prodotti dei fornitori locali. Sembrano, inoltre, determinare meno pressioni sui fornitori locali in termini di riduzione globale dei costi (considerando quindi congiuntamente sia la riduzione dei costi che il miglioramento dell'efficienza). Nel complesso le affiliate estere di questo raggruppamento si contraddistinguono potenzialmente per un maggiore grado di *embeddedness* al fine di beneficiare dell'elevato grado di specializzazione tecnologica e produttiva del tessuto produttivo modenese.

CAPITOLO 8

CONCLUSIONI

Questa tesi contribuisce, secondo diverse direttrici di analisi, all'attuale dibattito sugli effetti prodotti dalle multinazionali estere sul mercato del lavoro e sulla sostenibilità dello sviluppo regionale e locale nel paese di investimento. Il contributo fornito è di natura prevalentemente empirica, tuttavia le analisi realizzate sono mirate a verificare ipotesi di natura teorica ed i risultati raggiunti contribuiscono a fornire ulteriori elementi di riflessione con particolare riguardo al caso italiano, ma con implicazioni teoriche e di *policy* generalizzabili anche ad altri paesi.

Gli approfondimenti di carattere empirico realizzati nella seconda parte della tesi sono emersi da un'approfondita rassegna della letteratura economica ed *international business* sull'evoluzione delle determinanti dei comportamenti delle multinazionali nonché sui principali canali di trasmissione degli effetti prodotti, con particolare riguardo al mercato del lavoro a livello nazionale e allo sviluppo economico a livello regionale e locale. I principali elementi emersi da questa rassegna sono di seguito riassunti e posti in connessione con i principali risultati empirici ottenuti, mostrandone anche i principali fattori di criticità nonché le implicazioni di *policy*. L'esposizione che segue non rispetta necessariamente l'ordine dei capitoli, anche se questi sono per convenienza citati nel testo.

Come illustrato nel primo capitolo, il ruolo delle multinazionali estere per lo sviluppo economico del paese ospitante è stato oggetto di un ampio e lungo dibattito sia in ambito teorico che di analisi di *policy*, tuttavia da tale dibattito sono emerse posizioni spesso contrastanti. L'approccio pionieristico di Hymer (1970, 1976) riassume in sé alcune del-

le contraddizioni del comportamento delle multinazionali. Queste associano al ruolo di forte catalizzatore della crescita economica, connesso a vantaggi di tipo proprietario di natura tecnologica ed organizzativa, anche aspetti più critici, derivanti dalla possibilità di esercitare un “potere corporativo” (*corporate power*) capace di condizionare e limitare l’autonomia politica ed istituzionale dei paesi in cui operano. Questi aspetti critici sono stati enfatizzati nel corso degli anni da autori come Cowling e Sugden (1987 e 1999) e Young *et al.* (1994), nonostante ciò una visione “positivistica”, basata sul ruolo crescente degli *spillovers* indotti dalle multinazionali per lo sviluppo economico ed il trasferimento tecnologico, ha finito per diventare la visione dominante in letteratura. Questa visione ha, inoltre, favorito la promozione di politiche per l’attrazione degli investimenti diretti esteri, in paesi come il Regno Unito, in considerazione del fatto che i costi sostenuti dal paese ospitante erano considerati largamente controbilanciati dai benefici direttamente o indirettamente prodotti sulla crescita e la produttività del settore domestico.

Contributi più recenti in letteratura, come ad esempio Fosfuri e Motta (1999), hanno iniziato a mostrare alcuni rilevanti limiti nella capacità delle multinazionali estere di svolgere un ruolo di stimolo per la crescita del paese ospitante. Questi limiti sembrano riflettere un *trend* più complesso nell’evoluzione del comportamento delle imprese multinazionali, che risentono in misura crescente di carenze di risorse di tipo immateriale per fare fronte ad una competizione globale sempre più accentuata. Queste imprese hanno pertanto iniziato ad adottare strategie di tipo *knowledge sourcing*, ossia finalizzate ad acquisire conoscenza e *know how* dal sistema produttivo del paese ospitante. Questa evoluzione ha determinato una visione più critica circa le condizioni necessarie affinché le imprese multinazionali producano benefici a livello di economia domestica del

paese ospitante e una maggiore attenzione agli obiettivi degli investimenti esteri. Numerosi contributi evidenziano, infatti, che le multinazionali, che finalizzano i propri investimenti esteri anche ad obiettivi di tipo *knowledge sourcing*, tendono ad assumere comportamenti di tipo collaborativo, stimolando la crescita della produttività ed il trasferimento tecnologico. Al contrario, obiettivi di natura opportunistica determinano scarsi investimenti sia materiali che soprattutto immateriali della multinazionale nel paese ospitante (*footloose*). Le implicazioni di questa distinzione sono rilevanti anche sul piano delle *policy*, in quanto favorire investimenti esteri che determinano comportamenti di tipo *embedded* rispetto a quelli di tipo *footloose* ha rilevanti implicazioni sia sull'ampiezza e l'intensità dei benefici prodotti sia sulla persistenza dell'investimento estero a fronte dei mutevoli scenari internazionali.

Questa ipotesi teorica, con particolare riguardo alla presenza di differenziali di comportamento delle multinazionali estere nella provincia di Modena è stata sottoposta a verifica empirica sulla base di una innovativa indagine recentemente condotta dall'Università di Modena (Capitolo 7). L'utilizzo della *Cluster analysis* ha consentito di individuare sei differenti raggruppamenti di imprese rispetto ai comportamenti adottati ed ai benefici attesi nei rapporti con fornitori locali considerati strategici (a forte coordinamento della produzione). Nel complesso tutte le multinazionali estere residenti nella provincia di Modena e rispondenti alla rilevazione dell'Università di Modena presentano potenzialmente un certo grado di *embeddedness*, rilevato tramite la rilevanza degli scambi di conoscenze e la collaborazione tecnica con i fornitori locali come già evidenziato per altri casi in letteratura da Blomström e Kokko (1998) e da Crone e Roper (2001). Questo è coerente con la rassegna della letteratura sugli effetti delle multinazionali sullo sviluppo economico locale, realizzata nel terzo capitolo, che vede nei

contesti locali ad elevata specializzazione (*business cluster*) un forte elemento di catalizzazione per le multinazionali che adottano strategie di tipo *knowledge sourcing* come affermato tra gli altri da Sally (1994) e Christerson (2000), mentre comportamenti di tipo *footloose* sono più evidenti in contesti in cui non sono presenti vantaggi competitivi localizzati, ma piuttosto vantaggi comparati legati al costo del lavoro o agli incentivi fiscali di cui hanno ampiamente parlato Cowling e Sudgen (1999).

L'inclusione prevalente delle imprese a controllo estero in tre distinte tipologie di raggruppamenti generati dalla *Cluster analysis* ha tuttavia mostrato la presenza di differenti *patterns* di comportamento. Alcune affiliate estere sembrano, infatti, adottare un comportamento di tipo più direttivo, condizionando le scelte aziendali nonché le strategie di innovazione dei propri fornitori locali e finalizzato al conseguimento di obiettivi di riduzione dei costi e miglioramento dell'efficienza. Diversamente, negli altri raggruppamenti cui appartengono imprese a controllo estero residenti in provincia di Modena si rilevano comportamenti più collaborativi nello sviluppo tecnologico dei prodotti e quindi potenzialmente comportamenti di natura maggiormente *embedded*. La ridotta dimensione del campione considerato e le peculiari caratteristiche del sistema produttivo Modenese limitano le possibilità di generalizzazione dei risultati ottenuti che, tuttavia, forniscono un interessante segnale sull'eterogeneità nei comportamenti delle multinazionali anche rispetto a sistemi produttivi fortemente integrati e ben connotati geograficamente.

Un altro aspetto rilevante emerso durante la rassegna della letteratura sui rapporti tra *business clusters* e localizzazione delle imprese multinazionali realizzata nel terzo capitolo riguarda la tendenza delle multinazionali estere a localizzarsi in prossimità di fattori localizzati in grado di generare economie esterne legate alla conoscenza, quali ad esem-

pio imprese domestiche con la stessa specializzazione produttiva e livello tecnologico nonché centri di ricerca ed Università. Il potenziale ruolo di catalizzatori di questi fattori per l'attrazione degli investimenti diretti esteri è stato oggetto di verifica empirica nel capitolo quinto sulla base di indicatori di correlazione spaziale. In particolare, a partire da una innovativa base dati che realizza una mappatura a livello comunale della presenza in Italia di imprese multinazionali a controllo estero, si è verificato che le imprese a controllo estero tendono ad agglomerarsi in prossimità di imprese domestiche con la stessa specializzazione e, con evidenze più deboli, presso università e centri di ricerca. Tali risultati sono in linea con quanto affermato da Jaffe *et al.* (1993) e Audretsch e Feldman (1996), Cantwell e Piscitello (2002, 2005), Santangelo (2004) e Driffield (2006) secondo i quali l'agglomerazione locale degli investimenti esteri sembrano coerenti con motivazioni di tipo *knowledge sourcing* e, più in generale, con una strategia complessiva di *upgrading* tecnologico. Infatti, secondo Agrawal e Cockburn (2003) e Woodward, Figueiredo e Guimarães (2006) i fattori più rilevanti a livello locale nel condizionare le scelte di investimento estero di tipo *knowledge sourcing* sono la presenza di agglomerazioni di imprese domestiche specializzate nei settori *high-tech*, eventualmente nella forma di *business cluster* o *science park*, e la prossimità a centri di eccellenza nella ricerca, pubblici o privati. Tuttavia, la natura esplorativa di questi risultati nonché l'adozione di semplici indicatori di correlazione spaziale non consentono di approfondire la natura delle determinanti effettive né risolvere potenziali problemi di correlazione spaziale spuria o nessi di causalità (endogenità). La presenza di questi *patterns* di agglomerazione spaziale è tuttavia rilevante al fine di qualificare ulteriormente la presenza peraltro molto limitata di imprese a controllo estero in Italia nella direzione di una forte capacità di attrattività dei *business clusters* o centri di ricerca a livello locale che contra-

stano problemi infrastrutturali o vincoli di costo notoriamente presenti a livello di sistema paese.

Rilevanti sono le implicazioni di *policy* che si possono ottenere da entrambe queste due verifiche empiriche di carattere territoriale. Le conclusioni di questi due studi empirici sembrano convergere nel suggerire la rilevanza di un'azione di *scouting* nonché di un supporto finanziario e tecnico mirato a combinare la tipologia di investitore estero con le caratteristiche del luogo di insediamento produttivo al fine di massimizzare la capacità attrattiva di investimenti diretti esteri in Italia.

La rassegna della letteratura teorica ha inoltre consentito di individuare nella creazione/distruzione di posti di lavoro, nella presenza di “premi salariali” nonché nella crescita del capitale umano i principali canali di trasmissione degli effetti prodotti dalle multinazionali sul mercato del lavoro. Mentre l'impatto sull'occupazione è di difficile quantificazione per via della complessità degli effetti diretti ed indiretti ed il potenziale incremento sul capitale umano presenta rilevanti problemi di misurazione, la presenza di un premio salariale pagato in Italia dalle multinazionali estere rispetto alle altre imprese residenti in Italia è stato sottoposto a verifica empirica nel sesto capitolo a partire da dati a livello di impresa.

La verifica empirica effettuata, utilizzando prima un'analisi esplorativa di tipo ANOVA e poi una regressione lineare e metodi di stima robusti tenendo anche conto dei problemi di endogeneità tra livelli di produttività e differenziali salariali, ha consentito di conseguire alcune interessanti risultati. In primo luogo, la presenza di rilevanti differenziali salariali tra imprese a controllo nazionale ed a controllo estero è in parte spiegata da differenze strutturali sia in termini di specializzazione produttiva che distribuzione dimensionale. Una volta controllati questi effetti, rimane tuttavia un effetto

specifico connesso con la struttura proprietaria che differenzia in termini di premio salariale i dipendenti delle imprese a controllo estero rispetto a quelle domestiche, presentando anche un differenziale positivo rispetto ai lavoratori impiegati da multinazionali a controllo italiano. Questi risultati sono in linea con quanto dimostrato da Aitken *et al.* (1996) in un'analisi empirica sul Messico e il Venezuela, da Huttunen (2007) in uno studio sulle imprese divenute a controllo estero e da Te Velde e Morrissey (2003) in un'analisi sui paesi africani. I risultati ottenuti tramite un modello econometrico con stimatori robusti rispetto a potenziali problemi di incorretta specificazione e che considera anche problemi di endogenità tra variabili, hanno sostanzialmente confermato la presenza di un premio salariale per il controllo estero anche tenendo conto di differenze nei livelli di produttività delle imprese, in linea con quanto sostenuto da Girma e Gorg (2007) e Driffield (1999).

La rassegna della letteratura teorica ha inoltre illustrato le implicazioni negative per lo sviluppo economico a livello nazionale, regionale e locale connesse con la presenza di comportamenti di tipo *footloose* da parte delle imprese multinazionali come sottolineato da Bellandi (2001). L'adozione di questi comportamenti determina strategie di tipo opportunistico che hanno un ridotto impatto in termini di crescita della produttività per le imprese domestiche e di sviluppo del capitale umano. Le stesse prospettive di impiego della forza lavoro nazionale da parte delle multinazionali estere risultano molto incerte, non solo nel lungo ma anche nel breve e medio periodo. La possibilità per l'impresa multinazionale di esercitare il proprio potere "corporativo" (*corporate power*) nei confronti degli interlocutori istituzionali nel paese di residenza delle proprie affiliate, consente nel caso di crisi aziendali o di ristrutturazioni delle attività a livello globale di esercitare forti e potenzialmente inique pressioni sulle parti sociali, stabilendo condi-

zioni contrattuali e piani di esubero del personale che non possono essere efficacemente negoziati su scala nazionale. A questo proposito, l'approfondimento giuridico realizzato nel secondo capitolo sul tema delle relazioni industriali a livello transnazionale ha mostrato, a fronte di alcune interessanti iniziative adottate da organismi internazionali come l'ILO, l'OECD e l'UE, un sostanziale vuoto normativo che ancora consente alle imprese multinazionali di porsi in posizione di forza rispetto alle parti sociali e ai governi nazionali, come evidenziato da Gullotta (2002).

L'analisi empirica illustrata nel capitolo quarto è realizzata a partire da una innovativa base informativa che integra a livello di singola regione (NUTS2) dell'area UE27 le informazioni disponibili sulle principali crisi industriali avvenute negli ultimi 7 anni con le principali variabili strutturali che caratterizzano i differenti contesti produttivi regionali europei. Le crisi industriali, rilevate a livello di impresa e localizzate per settore industriale e regione europea, sono in larga maggioranza riconducibili ad attività di imprese multinazionali.

I risultati, ottenuti tramite un'analisi di tipo econometrico che adotta un modello di regressione per dati di conteggio (*Poisson* e *Negative binomial*), mostrano che la probabilità che si verifichino una o più crisi industriali in una determinata regione è influenzata positivamente dal tasso di disoccupazione di lungo periodo. Questo risultato è coerente con la crescente esposizione delle regioni europee caratterizzate da problemi strutturali del mercato del lavoro ai comportamenti di tipo *footloose* delle imprese multinazionali come sottolineato da Cowling e Sudgen (1999).

La probabilità che si verifichino crisi industriali è attenuata dal livello di Pil pro-capite, una volta tenuto conto dell'effetto dimensionale dell'economia regionale. Questo indicatore può essere interpretato sia come un indicatore di sviluppo economico/livello

di reddito delle economie regionali, ma anche indirettamente come una *proxy* della produttività del lavoro, dove quest'ultimo indicatore rappresenta una misura dell'efficienza/competitività delle produzioni industriali. L'influenza negativa esercitata da questa variabile sul numero di eventi di crisi aziendale conferma l'ipotesi che le regioni con più elevati livelli di produttività siano meno soggette ad eventi di chiusura perché beneficiano di una maggiore competitività sia delle singole imprese "locali" che del sistema produttivo regionale nel suo insieme. Diversamente le regioni più periferiche in termini di sviluppo risultano più vulnerabili. Interessante è anche l'interpretazione dell'effetto di riduzione del numero delle chiusure esercitato dal tasso di attività degli occupati più maturi. Questo può essere interpretato sia come un effetto di attenuazione delle crisi aziendali determinato da un capitale umano particolarmente specializzato/professionalizzato che non si vuole dissipare (misurato come numero di occupati maturi e quindi numero di anni di occupazione) oppure dalla presenza di incentivi o sistemi di regolamentazione a livello regionale/nazionale che difendono gli occupati potenzialmente più soggetti all'uscita dal mercato del lavoro.

Le implicazioni che ne derivano sul piano delle misure di *policy* sono piuttosto problematiche. Infatti, gli investimenti realizzati per attrarre investimenti diretti in regioni in ritardo di sviluppo sono destinati a rivelarsi scarsamente efficaci nel medio lungo periodo e crescentemente esposti alla sempre maggior frequenza con cui le imprese multinazionali attuano radicali ristrutturazioni dei processi di produzione a livello nazionale. In assenza di misure mirate a favorire la crescita a livello regionale o locale di infrastrutture materiali ed immateriali queste aree saranno sempre più soggette all'arbitrio di investimenti di natura *footloose*.

Nel complesso, questo lavoro di ricerca ha approfondito, pur nei limiti degli obiettivi definiti, delle fonti informative utilizzate e dei modelli statistici ed econometrici adottati, alcuni rilevanti aspetti degli effetti prodotti dalle multinazionali estere in Italia. Il quadro che ne deriva, fortemente integrato con i presupposti di natura teorica, individua nelle determinanti del comportamento delle imprese multinazionali e nei fattori di attrattività presenti a livello regionale e locale due rilevanti “leve” per incrementare una presenza qualificata di investitori esteri in Italia. Questa tipologia di investimenti, di cui abbiamo una limitata, anche se qualificata testimonianza tramite recenti acquisizioni di controllo, può contribuire a rafforzare la competitività del nostro sistema produttivo offrendo anche posizioni lavorative qualificate e ben remunerate. E’ tuttavia importante sottolineare, specie alla luce di quanto recentemente emerso dall’informazione economica e finanziaria, la crescente incertezza e instabilità degli insediamenti produttivi e di ricerca in Italia, non solo per gli investimenti delle multinazionali estere ma anche per le attività realizzate dalle multinazionali italiane. In questo quadro, investimenti di tipo *footloose* o comunque la scarsa capacità di *upgrading* tecnologico e produttivo delle imprese che operano in Italia, sia per fattori specifici dell’impresa che più in generale per il contesto economico ed istituzionale, risultano fortemente correlati con probabili dismissioni nel breve o medio periodo delle attività realizzate in Italia.

Appendice. Quesiti 2.2 e 2.3 del questionario dell'indagine conoscitiva sul posizionamento competitivo e le relazioni produttive delle imprese modenesi.

Quesito 2.2.

2.2 Indicare la localizzazione e la tipologia di rapporti con le imprese fornitrici/subfornitrici:
(sono possibili più risposte)

Definizioni

Forte coordinamento della produzione: Ad esempio, i rapporti tra le imprese sono definiti sulla base di capacità produttive specifiche che implicano relazioni di collaborazione non occasionali e/o lo scambio di informazioni rilevanti sul prodotto, il processo di produzione o i mercati. Un forte coordinamento della produzione può derivare anche dall'esigenza di bilanciare le quantità e i volumi prodotti.

Ridotto coordinamento della produzione: Ad esempio, i rapporti tra le imprese riguardano prodotti/lavorazioni standardizzati o che, in ogni caso, non richiedono uno stretto controllo o uno scambio di informazioni rilevanti.

Tipologia di rapporti	Localizzazione imprese fornitrici/subfornitrici						
	Locale	Regionale	Nazionale	UE (27)	Paesi avanzati extra UE	Paesi emergenti	
	A	B	C	D	E	F	
Imprese del gruppo							
1. Forte coordinamento della produzione	01	<input type="checkbox"/> D22_A01	<input type="checkbox"/> D22_B01	<input type="checkbox"/> D22_C01	<input type="checkbox"/> D22_D01	<input type="checkbox"/> D22_E01	<input type="checkbox"/> D22_F01
2. Ridotto coordinamento della produzione	02	<input type="checkbox"/> D22_A02	<input type="checkbox"/> D22_B02	<input type="checkbox"/> D22_C02	<input type="checkbox"/> D22_D02	<input type="checkbox"/> D22_E02	<input type="checkbox"/> D22_F02
Imprese indipendenti							
3. Forte coordinamento della produzione	03	<input type="checkbox"/> D22_A03	<input type="checkbox"/> D22_B03	<input type="checkbox"/> D22_C03	<input type="checkbox"/> D22_D03	<input type="checkbox"/> D22_E03	<input type="checkbox"/> D22_F03
4. Ridotto coordinamento della produzione	04	<input type="checkbox"/> D22_A04	<input type="checkbox"/> D22_B04	<input type="checkbox"/> D22_C04	<input type="checkbox"/> D22_D04	<input type="checkbox"/> D22_E04	<input type="checkbox"/> D22_F04
5. Non risponde alla dom. 2.2	05			<input type="checkbox"/> D22_05			

Quesito 2.3

2.3 Indicare i benefici e i costi/vincoli che derivano dal rapporto di "forte coordinamento della produzione" con i fornitori/subfornitori: (sono possibili più risposte)

Benefici del coordinamento	Aree di localizzazione dei fornitori/subfornitori a "forte coordinamento della produzione" (*)						
	Locale	Regionale	Nazionale	UE (27)	Paesi avanzati extra UE	Paesi emergenti	
	A	B	C	D	E	F	
1. Riduzione dell'incertezza negli ordinativi e nei tempi di produzione	01	<input type="checkbox"/> D23_A01	<input type="checkbox"/> D23_B01	<input type="checkbox"/> D23_C01	<input type="checkbox"/> D23_D01	<input type="checkbox"/> D23_E01	<input type="checkbox"/> D23_F01
2. Miglioramento della qualità e affidabilità dei prodotti	02	<input type="checkbox"/> D23_A02	<input type="checkbox"/> D23_B02	<input type="checkbox"/> D23_C02	<input type="checkbox"/> D23_D02	<input type="checkbox"/> D23_E02	<input type="checkbox"/> D23_F02
3. Miglioramento dell'efficienza e/o flessibilità dei processi di produzione	03	<input type="checkbox"/> D23_A03	<input type="checkbox"/> D23_B03	<input type="checkbox"/> D23_C03	<input type="checkbox"/> D23_D03	<input type="checkbox"/> D23_E03	<input type="checkbox"/> D23_F03
4. Trasferimento di conoscenze tecniche a beneficio dell'impresa	04	<input type="checkbox"/> D23_04	<input type="checkbox"/> D23_04	<input type="checkbox"/> D23_04	<input type="checkbox"/> D23_04	<input type="checkbox"/> D23_04	<input type="checkbox"/> D23_04
5. Disponibilità di informazioni di mercato altrimenti non disponibili	05	<input type="checkbox"/> D23_A05	<input type="checkbox"/> D23_B05	<input type="checkbox"/> D23_C05	<input type="checkbox"/> D23_D05	<input type="checkbox"/> D23_E05	<input type="checkbox"/> D23_F05
6. Disponibilità di servizi di logistica altrimenti non disponibili	06	<input type="checkbox"/> D23_A06	<input type="checkbox"/> D23_B06	<input type="checkbox"/> D23_C06	<input type="checkbox"/> D23_D06	<input type="checkbox"/> D23_E06	<input type="checkbox"/> D23_F06
7. Riduzione dei costi	07	<input type="checkbox"/> D23_A07	<input type="checkbox"/> D23_B07	<input type="checkbox"/> D23_C07	<input type="checkbox"/> D23_D07	<input type="checkbox"/> D23_E07	<input type="checkbox"/> D23_F07
8. Ampliamento dei mercati di sbocco	08	<input type="checkbox"/> D23_A08	<input type="checkbox"/> D23_B08	<input type="checkbox"/> D23_C08	<input type="checkbox"/> D23_D08	<input type="checkbox"/> D23_E08	<input type="checkbox"/> D23_F08
9. Collaborazioni nelle attività di sviluppo tecnologico dei prodotti	09	<input type="checkbox"/> D23_A09	<input type="checkbox"/> D23_B09	<input type="checkbox"/> D23_C09	<input type="checkbox"/> D23_D09	<input type="checkbox"/> D23_E09	<input type="checkbox"/> D23_F09
10. L'impresa può imporre il proprio potere di mercato rispetto ai concorrenti	10	<input type="checkbox"/> D23_A10	<input type="checkbox"/> D23_B10	<input type="checkbox"/> D23_C10	<input type="checkbox"/> D23_D10	<input type="checkbox"/> D23_E10	<input type="checkbox"/> D23_F10
11. L'impresa condiziona le scelte di innovazione e sviluppo di nuovi prodotti dei fornitori	11	<input type="checkbox"/> D23_A11	<input type="checkbox"/> D23_B11	<input type="checkbox"/> D23_C11	<input type="checkbox"/> D23_D11	<input type="checkbox"/> D23_E11	<input type="checkbox"/> D23_F11
12. Altro (specificare)	12	<input type="checkbox"/> D23_A12	<input type="checkbox"/> D23_B12	<input type="checkbox"/> D23_C12	<input type="checkbox"/> D23_D12	<input type="checkbox"/> D23_E12	<input type="checkbox"/> D23_F12
13. Nessuno	13	<input type="checkbox"/> D23_A13	<input type="checkbox"/> D23_B13	<input type="checkbox"/> D23_C13	<input type="checkbox"/> D23_D13	<input type="checkbox"/> D23_E13	<input type="checkbox"/> D23_F13

Costi/vincoli del coordinamento

14. Vincoli alla capacità di realizzare scelte autonome da parte dell'impresa	14	<input type="checkbox"/> D23_A14	<input type="checkbox"/> D23_B14	<input type="checkbox"/> D23_C14	<input type="checkbox"/> D23_D14	<input type="checkbox"/> D23_E14	<input type="checkbox"/> D23_F14
15. Eccessive pressioni per la riduzione o il contenimento dei costi	15	<input type="checkbox"/> D23_A15	<input type="checkbox"/> D23_B15	<input type="checkbox"/> D23_C15	<input type="checkbox"/> D23_D15	<input type="checkbox"/> D23_E15	<input type="checkbox"/> D23_F15
16. Eccessivo potere di mercato di alcune imprese	16	<input type="checkbox"/> D23_A16	<input type="checkbox"/> D23_B16	<input type="checkbox"/> D23_C16	<input type="checkbox"/> D23_D16	<input type="checkbox"/> D23_E16	<input type="checkbox"/> D23_F16
17. Rigidità della filiera di produzione	17	<input type="checkbox"/> D23_A17	<input type="checkbox"/> D23_B17	<input type="checkbox"/> D23_C17	<input type="checkbox"/> D23_D17	<input type="checkbox"/> D23_E17	<input type="checkbox"/> D23_F17
18. Eccessiva pressione sugli standard di qualità e sulla tempistica	18	<input type="checkbox"/> D23_A18	<input type="checkbox"/> D23_B18	<input type="checkbox"/> D23_C18	<input type="checkbox"/> D23_D18	<input type="checkbox"/> D23_E18	<input type="checkbox"/> D23_F18
19. Eccessiva dipendenza da altre imprese	19	<input type="checkbox"/> D23_A19	<input type="checkbox"/> D23_B19	<input type="checkbox"/> D23_C19	<input type="checkbox"/> D23_D19	<input type="checkbox"/> D23_E19	<input type="checkbox"/> D23_F19
20. Altro (specificare)	20	<input type="checkbox"/> D23_A20	<input type="checkbox"/> D23_B20	<input type="checkbox"/> D23_C20	<input type="checkbox"/> D23_D20	<input type="checkbox"/> D23_E20	<input type="checkbox"/> D23_F20
21. Nessuno	21	<input type="checkbox"/> D23_A21	<input type="checkbox"/> D23_B21	<input type="checkbox"/> D23_C21	<input type="checkbox"/> D23_D21	<input type="checkbox"/> D23_E21	<input type="checkbox"/> D23_F21
22. Non risponde alla dom. 2.3	22				<input type="checkbox"/> D23_22		

Bibliografia

- Abraham F., Konings J., Vanormelingen S. (2009), “The Effect of Globalization on Union Bargaining and Price-Cost Margins of Firms”, *Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 145, No. 1, pp. 13-36.
- Abramowsky L., Harrison R., Simpson H. (2007), “University research and the location of business R&D”, *Economic Journal*, 117: 114-141.
- Acs Z., Anselin L., Varga A. (2002), “Patents and innovation counts as measures of regional production of new knowledge”, *Research Policy*, 31: 1069–1085.
- Adinolfi A. (1988), “The implementation of social policy directives through collective agreements”, in C.M.L.R., p.291 ss.
- Agrawal A. (2001), “University-to-industry knowledge transfer: literature review and unanswered questions”, *International Journal of Management Reviews*, 3(4): 285–302.
- Agrawal A., Cockburn I. (2003), “The anchor tenant hypothesis: exploring the role of large, local, R&D-intensive firms in regional innovation systems”, *International Journal of Industrial Organization*, 21 (9): 1227-1253.
- Aitken B., Harrison A. (1999), “Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela”, *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 605-618.
- Aitken B., Harrison A. e Lipsey R.E. (1996), “Wages and foreign ownership: A comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States”, *Journal of International Economics*, 40, 345-371.

- Alcock A. (1971), *History of the International Labour Organisation*, Macmillan, London.
- Alecke B., Alsleben C., Scharr F., Untiedt G. (2006), “Are there really high-tech clusters? The geographic concentration of German manufacturing industries and its determinants”, *The Annals of Regional Sciences*, 40: 19–42.
- Ales E. (2007), “La contrattazione collettiva transnazionale tra passato, presente e futuro”, in *Giornale di diritto del lavoro e delle relazioni industriali*, n. 15, 3.
- Almeida R. (2003), "The Effects of Foreign Owned Firms on the Labour Market", *IZA discussion paper 785*.
- Almeida R. (2007), “The labour market effects of foreign owned firms”, *Journal of International Economics* 72, 75-79.
- Almeida R. (2007a), “The effects of foreign owned firms on the labour market”, *Journal of International Economics*, 72, 75-96.
- Ambos B. (2005), “Foreign direct investment in industrial research and development: a study of German MNCs”, *Research Policy*, 34 (4): 395-410.
- Andersen P.H. e Christensen P.R. (2005), “From localized to corporate excellence: how do MNCs extract, combine and disseminate sticky knowledge from regional innovation systems?”, *DRUID Working Paper No. 16*.
- Anselin L. (1995), “Local indicators of spatial association – LISA”, *Geographical Analysis*, 27 (2): 93-115.
- Anselin L., Varga A., Acs Z. (1997), “Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations”, *Journal of Urban Economics*, 42: 422-448.

- Anselin L., Syabri I., Smirnov O., Ren Y. (2002), *Visualizing spatial autocorrelation with dynamically linked windows. Computing Science and Statistics*, 33. CD-ROM.
- Archibugi D. e Michie J. (1995), "The globalisation of technology: a new taxonomy", *Cambridge Journal of Economics*, 19: 121-40.
- Arita T., Gordon I.R. e McCann P. (2002), "Industrial clusters, transactions costs and the institutional determinants of MNE location behaviour", *International Business Review*, 11: 647-63.
- Arnold J. M. e Javorcik B. S. (2009), "Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia", *Journal of International Economics*, 79, 42-53.
- Arrow K.J. (1962), "The economic implications of learning by doing", *Review of Economic Studies*, 29, 155-173.
- Audretsch D.B. e Feldman M. (1996), "R&D spillovers and the geography of innovation and production", *The American Economic Review*, 86 (3): 630-40.
- Audretsch D., Stephan P. (1996), "Company-scientist locational links: the case of biotechnology", *American Economic Review*, 86: 641-652.
- Audrestch D., Lehmann E., Warning S. (2004), *University spillover and new firms location. Discussion Papers on Entrepreneurship, growth and Policy*, Max Plank Institute, Jena.
- Baldwin R. (1969), "The Case against Infant Industry Protection", *Journal of Political Economy* 77:295-305.
- Baldwin R. (1995), "The Effect of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages", *National Bureau of Economic Research Working paper* 5037.

- Bailey D., Driffield N. (2002), "Hymer and Uneven Development Revisited: Foreign Direct Investment and regional Inequalities", *Political Economy*, 21, 55-68.
- Balsvik R. (2006), *Foreign Direct Investment and Host-country Effects*, Norwegian School of Economics and Business Administration.
- Bandick R. e Hansson P (2009), "Inward FDI and Demand for Skills in Manufacturing Firms in Sweden", *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 145, No. 1, pp. 111-131.
- Bandick R., Karpaty P. (2011), "Employment effects of foreign acquisition", *International Review of Economics & Finance*, Elsevier, vol. 20(2), pages 211-224, April.
- Barba Navaretti G., Falzoni A. (2004), "Home country effects of foreign direct investment", in G. Barba Navaretti e Venables A. J. (Eds.), *Multinational firms in the world economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Barba Navaretti G., Castellani D. (2003), "Does investing abroad affect performance at home? Comparing Italian multinational and national enterprises", Centro Studi Luca D'Agliano Development Studies, *Working Paper*, n. 180.
- Barba Navaretti G., Venables A. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Barba Navaretti G., Falzoni A.M., Turrini A. (1999), *La localizzazione delle imprese italiane: l'impatto sull'occupazione delle casa madre*, Mimeo.
- Barba Navaretti G., Checchi D. e Turrini (2003), "Adjusting Labor Demand: Multinational Versus National Firms: A Cross-European Analysis", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1, No. 2/3, Papers and Proceedings of the Seventeenth Annual Congress of the European Economic Association, pp. 708-719.

- Barrell R. & Pain N. (1997), "Foreign direct investment, technological change and economic growth within Europe", *Economic Journal* , 107, 1770-1786.
- Becker SO, Ekholm K, Jäckle R, Mündler M. (2005) "Location choice and employment decisions: a comparison of German and Swedish multinationals", *Review of World Economics*, 141(4):693–731.
- Bellandi M. (1996), "Innovation and Change in the Marshallian Industrial District", *European Economic Planning*, 3:357-68.
- Bellandi M. (2001), "Local development and embedded large firms", *Entrepreneurship & Regional Development*, 13(3): 189–210.
- Bellandi M. (2002), "Italian Industrial Districts: A Industrial Economics Interpretation", *European Planning Studies*, 10(4): 425-37.
- Belussi F., Sammarra A., Sedita S. (2008), "Managing long distance and localised learning in the Emilia Romagna life science cluster", *European Planning Studies*, 16 (5): 665-692.
- Berman E., Bound J. e Griliches Z. (1994), "Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers", *Quarterly Journal of Economics* 109 (2): 367-397.
- Bernard A.B. e Sjöholm F. (2003), "Foreign Owners and Plant Survival", *NBER Working Papers 10039*, National Bureau of Economic Research.
- Bhandari B. (2006), "Does Foreign Direct Investment Affect U.S. Income Inequality?", *Working Paper*, <http://falcon.fsc.edu/bbhandari/>.
- Bhandari B. (2007), "Effect of Inward Foreign Direct Investment on Income Inequality in Transition Countries", *Journal of Economic Integration*, Vol. 22, No. 4 (December 2007), pp. 888-928.

- Biagi M. (1991), “Forme di rappresentanza dei lavoratori sul luogo di lavoro”, in Biagi M., Blanpain R., *Diritto del lavoro e relazioni industriali nei paesi industrializzati ad economia di mercato*, Rimini, vol. 1, pag.305ss.
- Biagi M. (1997), “L’ accordo interconfederale del 27 novembre 1996 per il recepimento della Direttiva 94/45 sui CAE”, in *D.R.I.*, p.145 s.
- Biagi M., Blanpain R. (1991), *Diritto del lavoro e relazioni industriali nei paesi industrializzati ad economia di mercato*, Rimini.
- Bigliardi B., Nosella A., Verbano C. (2005), “Business models in Italian biotechnology industry: a quantitative analysis”, *Technovation*, 25: 1299–1306.
- Bilotta E., Trinca E. (2011), “La Localizzazione delle multinazionali estere in Italia: un’ analisi esplorativa sulla base di indicatori di correlazione spaziale”, *Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica*, Vol LXV n. 3/4.
- Blanc, H. e Sierra, C. (1999), “The internationalisation of R&D by multinationals: a trade-off between external and internal proximity”, *Cambridge Journal of Economics*, 23: 187-206.
- Blanpain R. (2006), “The juridification of industrial relations: the role of labour law in a globalised economy”, in Morley M.J., Gunnigle P. e Collings D.G. (eds), *Global Industrial Relations*. London: Routledge.
- Blecker R.A. (1996), “The new economic integration: Structuralist models of North-South trade and investment liberalization”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 7, 321-345.
- Blomstrom M. e Kokko A. (1998), “Multinational corporations and spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, 12 (2), 2-31.

- Blonigen B. A. e Slaughter M. J (2001), "Foreign Affiliate Activity and U.S. Skill Upgrading" *The Review of Economics and Statistics*, 83:2, 362-376.
- Bognanno M.F. e Lu J. (2003), "NAFTA's Labor Side Agreement: withering as an Effective Labor Law Enforcement and MNC Compliance Strategy", in Cooke W.N. (ed.), *Multinational Companies and Global Human Resource Strategies*, Westport, CT: Quorum Books.
- Bognanno M.F., Keane M.P. e Yang D. (2005), "The influence of wages and industrial relations environments on the production location decisions of US multinational corporations", *Industrial and Labour Relations Review*, 58, 171–200.
- Bondzi P. E. (1990), *Legal relationships between transnational corporations and host States*, New York.
- Borraz F. e E. Lopez-Cordova (2007), "Has Globalization Deepened Income Inequality in Mexico?", *Global Economy Journal*, 7(1), Article 6.
- Boyer R., Charron E., Jürgens U. e Tolliday S. (eds) (1998), *Between Imitation and Innovation: the Transfer and Hybridisation of Productive Models in the International Automobile Industry*, Oxford:Oxford University Press.
- Boyle G. e McCormack P.(1998), "Trade and Technological Explanations tor Changes in Sectorial Labour Demand in OECD Countries", *Working Paper N77/05/98*, National University of Ireland, Maynooth.
- Braconier H., Ekholm K. (2000), "Swedish multinationals and competition from high- and low wage locations", *Review of International Economics*, vol. 8, n. 3, pp. 448-461.
- Brainard S.L., Riker D.A. (1997), "U.S. multinationals and competition from low wages countries", *NBER Working Paper*, n. 5959.

- Braun S. (2008), "Should Trade Unions Welcome Foreign Investors? Evidence from Danish Matched Employer-Employee Data", *CEBR Discussion Paper*, 2008-07.
- Braun S. e Scheel J. (2007), "Does International Outsourcing Depress Union Wages?", *SFB Discussion Paper*, 2007-033.
- Breschi S., Lissoni F., Orsenigo L. (2001), "Success and failure in the development of biotechnology clusters: the case of Lombardy", in *Comparing the development of biotechnology clusters*, Fuchs G. (a cura di.), Harwood Academic Publishers.
- Breschi S., Lissoni F., Montobbio F. (2005), "The geography of knowledge spillovers", in Breschi S., Malerba F. (a cura di.), *Clusters, Networks and Innovation*, Oxford University Press.
- Bresnahan T., Brynjolfsson E., Hitt L. H. (2002), "Information Technology, Workplace Organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm Level Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, 117:1, 339-376.
- Breusch T. S. e Pagan A. R. (1979), "A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation", *Econometrica*, 47: 1287-1294.
- Brown D.K. (2001), "Labor standards: where do they belong on the international trade agenda?", *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 89–112.
- Buch C.M., Lipponer A. (2010), "Volatile multinationals? Evidence from the labour demand of German firms", *Labour Economics*, 17: 345–353.
- Buckley, P. e Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, London: MacMillan.
- Budd J. W. e Konings J. (2005), "International Profit Sharing in Multinational Firms", *Review of Economics and Statistics*, 87 (1): 73-84.

- Calinski T. e Harabasz J. (1974), "A Dendrite Method for Cluster Analysis", *Communications in Statistics*, 3 (1): 1–27.
- Cantwell J.A. (1989), *Technological innovation and multinational corporation*, Basil Blackwell, Oxford.
- Cantwell J.A. (1993), "Technological competence and evolving patterns of international production", in Cox H., Clegg J., Ietto-Giles G. (eds), *The growth of global business*, Routledge, London.
- Cantwell J. e Iammarino S. (1998), "MNCs, Technological Innovation and Regional Systems in the EU: Some Evidence in the Italian Case", *International Journal of the Economics of Business*, Taylor and Francis Journals, vol. 5(3), pages 383-408.
- Cantwell J. e Iammarino S. (2000), "Multinational corporations and the location of technological innovation in the UK regions", *Regional Studies*, 34(4): 317–32.
- Cantwell J. e Iammarino S. (2003), *Multinational Corporations and European Regional Systems of Innovation*, London: Routledge.
- Cantwell J.A. e Piscitello L. (2002), "The location of technological activities of MNCs in European regions: The role of spillovers and local competencies", *Journal of International management*, 8 (1): 69-96.
- Cantwell J.A. e Piscitello L. (2005), "Recent location of foreign-owned R&D activities by large multinational corporations in the European regions: the role of spillovers and externalities", *Regional Studies*, 39 (1): 1-16.
- Cantwell J.A. e Santangelo G. D. (1999), "The frontier of international technology networks: sourcing abroad the most highly tacit capability", *Information Economics and Policy*, 11: 01-123.

- Carrillo J. (2004), “Transnational Strategies And Regional Development: The Case Of Gm And Delphi In Mexico”, *Industry and Innovation*, 11(1/2): 127-53.
- Carrincazeaux C., Yannick L., Rallet A. (2001), “Proximity and localisation of corporate R&D activities”, *Research Policy*, 30 (5): 777-789.
- Castellani D. e Zanfei A. (2002), “Multinational experience and the creation of linkages with local firms: evidence from the electronics industry”, *Cambridge Journal of Economics*, 26: 1-25.
- Caves R.E (1971), “International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment”, *Economica*, New Series, 38 (149): 1-27.
- Caves, R.E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, UK: University of Cambridge.
- Chang S.J. e Kogut B. (1991), “Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States”, *Review of Economics and Statistics*, 73: 401-13.
- Chen E.K.Y. (1983), *Multinational Corporations, Technology and Employment*, London: Macmillan.
- Chen K., Marchioni M. (2008), “Spatial clustering of venture capital-financed biotechnology firms in the U.S”, *The Industrial Geographer*, 5(2): 19-38.
- Cheung Y.M. (2003), “K-Means: A new generalized k-means clustering algorithm”, *Pattern Recognition Letters*, 24: 2883–93.
- Chiaroni D., Chiesa V. (2006), “Forms of creation of industrial clusters in biotechnology”, *Technovation*, 26: 1064–1076.
- Christerson B. (2000), “Foreign investment and Development: The positive Effects of Embedded Foreign Investment in China”, *Competition & Change*, 4: 325-52.

- Chuang Y. e Lin.C. (1999), “Foreign Direct Investment, R&D and Spillover efficiency: Evidence from Taiwan’s Manufacturing Firms”, *The Journal of Development Studies* 35(4) (April), pp. 117-37.
- Cockburn C. (1997), “Gender in an International Space: Trade Union Women as European Social Actor”, in *Women’s Studies International Forum*, n. 20(4), 459-470.
- Coenen L., Moodysson J., Asheim B. (2004), “Nodes, Networks and Proximities: On the Knowledge Dynamics of the Medicon Valley Biotech Cluster”, *European Planning Studies*, 12(7): 1003-1018.
- Cohendet P., Kern F., Mehmanpazir B., Munier F. (1999), “Knowledge Coordination, Competence Creation and Integrated Networks in Globalized Firms”, *Cambridge Journal of Economics* 23, 225–241.
- Collings D. G. (2008), “Multinational corporations and industrial relations research: A road less travelled”, *International Journal of Management Reviews*, 10:173-193.
- Commons J.R. (1909), “American Shoemakers, 1648-1895. A Sketch of Industrial Evolution, in *Quarterly Journal of Economics*, n.24/1, 39-84.
- Cooke W.N. (2001), “The effects of labour costs and workplace constraints on foreign direct investment among highly industrialised countries”, *International Journal of Human Resource Management*, 12, 697–716.
- Cooke W. N. (2003), “The influence of industrial relations systems factors on foreign direct investment”, in Cooke, W.N. (ed.), *Multinational Companies and Global Human Resource Strategies*, Westport, CT: Quorum Books.
- Cooke W.N. (2006), “Industrial Relations in MNCs”, in Morley M.J., Gunnigle P. e Collings D.G. (eds), *Global Industrial Relations*. London:Routledge.

- Cooke W.N. e Noble D.S. (1998), "Industrial relations systems and US foreign direct investment abroad". *British Journal of Industrial Relations*, 36, 581–609.
- Conyon M.J., Girma S., Thompson S. e Wright P.W. (2002), "The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom". *The Journal of Industrial Economics*, 50(1), 85-102.
- Corden W.M. (1967), "Protection and Foreign Investment", *Economic Record*, 43: 209-32.
- Cowling K. e Sugden R. (1987), *Transnational Monopoly Capitalism*. Brighton: Wheatsheaf.
- Cowling K. e Sugden R. (1999), "The wealth of localities, regions and nations: Developing multinational economies", *New Political Economy*; 4 (3): 361-78.
- Cowling K. e Tomlinson P. R (2005), "Globalisation and Corporate Power", *Contributions to Political Economy*, 24 (1): 33-54. DOI:10.1093/cpe/bzi002.
- Csengödi S., Jungnickel R e Urban D. M (2008), "Foreign Takeovers and Wages in Hungary", *Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 144, No. 1, pp. 55-82.
- Crisuolo C. (2005), "The contribution of foreign affiliates to productivity growth: evidence from OECD countries", *STI WORKING PAPER 2005/8*, OCDE, Paris.
- Crone M. e Roper S. (2001), "Local Learning from Multinational Plants: Knowledge Transfers in the Supply Chain", *Regional Studies*, 35 (6): 535-48.
- Cunat A., Melitz M. (2007), "Volatility, labour market flexibility, and the pattern of comparative advantage", *NBER Working Paper 13062*, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.

- Cuyvers L., Dumont M., Rayp G., Stevens K. (2005), “Home employment effects of EU firms activities in Central and Eastern European countries”, *Open Econ Rev*, 16:153–174.
- Dahlander L., Mckelvey M. (2005), “The Occurrence and Spatial Distribution of Collaboration: Biotech firms in Gothenburg”, *Sweden. Technology Analysis & Strategic Management*, 17(4): 409–431.
- Davies P. (1982), “Labour Law and Multinational Group of Companies”, in *Hopt* (ed.), II, 209-229.
- D'Cruz J. e Rugman A. (1997), “The Theory of the Flagship Firm”, *European Management Journal*, 15 (4): 403-12.
- De Gruyter W. (1993), *International Economic Law – Basic Documents*, II ed., Berlin.
- De Propriis L. e Driffield N. (2006), “FDI, clusters and technology sourcing”, *The Cambridge Journal of Economics*, vol 30: 277 – 291.
- Decan E. (1983), “La forme et la force obligatory des codes de bonne conduite”, in *Annuaire Français*, p 81 ss.
- Desai M.A., Foley C..F, Hines J.R. (2005), “Foreign direct investment and domestic economic activity”, *NBER working paper*, p 11717.
- Desai M.A., Foley C.F., Hines J.R. (2008), “Domestic effects of the foreign activities of U.S. multinationals”, Ross school of business paper no. 1020. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=825264> and *American Economic Journal: Economic Policy* forthcoming, 2008.
- Desjonqueres T., Machin S., Van Reenen J. (1999), “Another nail in the coffin? Or can the trade based explanation of changing skill structures be resurrected?”, *Scandinavian Journal of economics*, 101, 533– 554.

- Dicken P. (1998), *Global Shifts: Transforming the World Economy*, London, Paul Chapman Publishing.
- Dicken P., Forsgren M. e Malmberg A. (1994), "The local embeddedness of transnational corporation" In Amin A. and Thrift N. (eds.) *Globalisation, Institutions and regional development in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Djankov S. e Hoekman S. (2000), "Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises", *World Bank Economic Review*, 14(1):49-64.
- Dillon W.R. e Goldstein, M. (1984), *Multivariate Analysis: Methods and Applications*, Wiley: New York.
- Dimelis S. e Louri H. (2002), "Foreign Ownership and Production Efficiency: a Quantile Regression Analysis", *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 449-469.
- Doms M. E. e Jensen J. B. (1998), " Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States" in Robert E. Baldwin, Richard E. Lipsey, and J. David Richardson (Eds.), *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting: NBER Studies in Income and Wealth*, Vol. 59. (Chicago: University of Chicago Press.
- Driffield N. (1996), *Global Competition and the Labour Market*, Reading, Harwood.
- Driffield N. (1999), "Indirect Employment Effects of foreign Direct Investment Into UK", *Bulletin of Economic Research*, 51:3, 207-221.
- Driffield N. (2001), "The Impact on Domestic Productivity of Inward Investment in the UK", *Manchester School*, 69 (1): 103-19.
- Driffield N. (2004), "Regional policy and spillovers from FDI in the UK", *Annals of Regional Science*, 38 (4): 579-94.

- Drifffield N. (2006), “On the search for spillovers from foreign direct investment (FDI) with spatial dependency”, *Regional Studies*, 40 (1): 107–19.
- Drifffield N. e Girma S. (2003), “Regional Foreign Direct Investment and wage Spillover: Plant Level Evidence form the UK Electronic Industry”, *Oxford Bulletin Of Economics and Statistics*, 65 (4), 453-474.
- Drifffield N. e Hughes D. (2003), “Foreign and Domestic Investment: Regional Development or Crowding Out?”, *Regional Studies*, Vol. 37.3, pp. 277–288, 2003.
- Drifffield N. e Love J.H. (2001), “Does the motivation for foreign direct investment affect productivity spillovers to the domestic sector”, *rp0202, Working Paper*, Aston.
- Drifffield N. e Love J.H. (2003), “FDI, technology sourcing and reverse spillovers”, *The Manchester School*, 71 (6): 659–72.
- Drifffield N.L., Menghinello S. (2009), “Location patterns and determinants of MNE knowledge intensive activities in OECD countries: an empirical study based on an international commercial database”, *Paper presentato all’OECD Working Party On Globalisation of Industry*, Paris.
- Drifffield N. e Munday M. (1998), “The impact of foreign direct investment on UK manufacturing: is there a profit squeezein domestic firms?”, *Applied Economics*, 30: 705-9.
- Drifffield N. e Munday M. (2000), “Industrial Performance, Agglomeration, and Foreign Manufacturing Investment in the UK”, *Journal of International Business Studies*, 31 (1): 21-37.
- Drifffield N. e Munday M. (2001), “Foreign Manufacturing, Regional Agglomeration and Technical Efficiency in UK Industries: A Stochastic Production Frontier Approach”, *Regional Studies*, 35 (5): 391-9.

- Driffield N. e Taylor K. (2000), “FDI and the Labour Market: a Review of the Evidence and Policy Implications”, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 16,n 3, 90-103.
- Driffield N. e Taylor K. (2005), “Are foreign firms more technologically intensive? UK establishment evidence from the ARD”, *Scottish Journal of Political Economy*, 52 (1): 38-53.
- Driffield N. e Taylor K. (2006), “Wage Spillovers, Inter-regional Effects and the Impact of Inward Investment”, *Spatial Economic Analysis*, Vol. 1, No. 2, November 2006.
- Driffield N., Love J. H, Taylor K. (2009), Productivity and Labour Demand Effects of Inward and Outward Foreign Direct Investment On UK Industries, *The Manchester School*, Vol 77 No. 2, 171-203.
- Driffield N., Munday M. e Roberts A. (2002), “Foreign Direct Investment, Transactions Linkages, and the Performance of the Domestic Sector”, *International Journal of the Economics of Business*, 9 (3): 335-51.
- Driffield N., Munday M. e Roberts A. (2004), “Inward investment, transaction linkages and productivity spillovers”, *Papers in Regional Science*, 83 (4): 699-722.
- Dunlop J.T. (1958), *Industrial Relations Systems*, Holt, New York.
- Dunning, J. (1977), “Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach”, in Ohlin, B., Hesselborn, P. and Wijkman, P. (eds.) *The International Allocation of Economic Activity*, Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm, MacMillan, London.
- Dunning, J.H. (1958), *American Investment in British Manufacturing Industry*, London: Allen & Unwin.
- Dunning, J. H. (1980), “Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests”, *Journal of International Business Studies*, 11 (1): 9-31.

- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England: Addison-Wesley.
- Dunning, J.H. (1998), "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, 29 (1): 45–66.
- Dunning, J.H. (2001), "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", *International Journal of the Economics and Business*, 8 (2): 173-190.
- Dupuy C. e Gilly J.-P. (1999), "Industrial groups and territories: the case of Matra-Marconi-Space in Toulouse", *Cambridge Journal of Economics*, 1999 (23): 207-23.
- Earle J. S e Telegdy A (2007), "Ownership and Wages: Estimating Public-Private and Foreign-Domestic Differentials using LEED from Hungary, 1986-2003," *CERT Discussion Papers 0711*, Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot Watt University.
- Eckel C. e Egger H. (2009), "Wage Bargaining and Multinational Firms", *Journal of International Economics*, 77(2), 206-214.
- Edfelt R. B (1975), "Direct Investment in a Developing Economy: Towards Evaluating the Human Resource Development Impact in Brazil", *Ph.D. dissertation*, University of California, Los Angeles.
- Eero L. e Böckerman P. (2008), "Analysing the employment effects of mergers and acquisitions", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68, 112–124.
- Elliott K. A., Freeman R. B. (2003), Can Labour Standards Improve under Globalization?, *Institute for International Economics*, Washington.
- Enright M.J. (2000), "Regional Clusters and Multinational Enterprises", *International Studies of Management and Organisation*, 30 (2): 114-38.

- Eurofound (2012), *ERM report 2012 - After restructuring: Labour markets, working conditions and life satisfaction*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Ewing K.D. (2006), “International labour standards”, in Morley M.J., Gunnigle P. e Collings D.G. (eds), *Global Industrial Relations*. London: Routledge.
- Fabbri F., Haskel J.E., Slaughter M.J. (2003), “Does nationality of ownership matter for labour demands?”, *Journal of the European Economic Association*, 1 (2-3), 698–707.
- Falk M. e Wolfmayr Y (2010), “The substitutability between parent company and foreign affiliate employment in Europe”, *Empirica*, 37:87–100.
- Falzoni A. M., Bruno G. S. F. e Crino R. (2004), “Foreign Direct Investment, Wage Inequality and Skilled Labor Demand in EU Accession Countries”, *Working Paper No. 04/188*, Centro Studi Luca d’Agliano, Universta’ Degli Studi Di Milano, Milan, Italy, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractId=676652>.
- Feenstra R. C. e Hanson G. H. (1997), “Foreign Direct Investment and relative wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras”, *Journal of International Economics*, 42, pp. 371-393.
- Feenstra R.C. (2008), “Offshoring in the global economy”, *Ohlin lectures. presented at the Stockholm School of Economics*, September 2008.
- Felbermayr G., Prat J. e Shmerer H.J. (2007), “Globalization and Labour Market Outcomes: Wages Bargaining”, *Search Frictions and Firm Heterogeneity*.
- Feldman M. (2001), “Where Science Comes to Life: University Bioscience, Commercial Spin-offs, and Regional Economic Development”, *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 2: 345–394.

- Fera R. D. (1986), "The European Economic Community and the Vredeling Proposal: the Debate To Temper Ideology with Realism", *Calif. W. Int' L. J.*, vol.16, p. 250 ss.
- Ferri G. B. (1981), "Territorialità del diritto del lavoro e ordine pubblico, nota a Cass. Sez. Lav., sentenza 6 settembre 1980, n. 5156, Ditta Grundig Marmorindustrie Sudtirol, Vipeno c. Kroh", in *Mass giur. Lsv.*, 1981, p. 18.
- Figini P. e Gorg H. (1999), "Multinational Companies and Wage Inequality in the Host Country: The Case of Ireland", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135 (4), 595-612.
- Fimmen E. (1924), *Labour's Alternative. The United States of Europe or Europe Limited*, Labour Publishing Co., London.
- Flamm K. (1984), "The Volatility of Offshore Investment", *Journal of Development Economics*, Vol. 16, pp. 231–248.
- Florida R. (1997), "The Globalization of R&D: Results of a Survey of Foreign-Affiliated Laboratories in the USA", *Research Policy*, 26: 85 103.
- Fosfuri, A. e Motta, M. (1999), "Multinationals without Advantages", *Scandinavian Journal of Economics*, 101 (4): 617-30.
- Fosfuri A., Motta M., Rønne T. (1999), *FDI and Spillovers through Workers' Mobility*.
- Fosfuri A., Motta M., Rønne T. (2001), "Foreign Direct Investment and Spillovers through Workers' Mobility", *Journal of International Economics*, 5 3(41):205-22.
- Fratocchi L., Onetti A., Pisoni A., Palaia M. (2007), "Location of value added activities in hitech industries. The case of pharmabiotech firms in Italy", *Working paper*, Università dell'Insubria.
- Freeman R. B. (1994), "A Hard-Headed Look at Labour Standards", in Sengenberger W. (eds.), *International Labour Standards and Economic Interdependence*, Geneva, p. 79 ss.

- Friedman, T. (2000), *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalisation*, New York, Anchor Books.
- Frigero P. (2004), “Biotecnologie in Europa: rilevazione dei caratteri delle imprese in alcuni paesi”, *L’Industria*, 24 (4) : 693–713.
- Gassman, O. e Von Zedwitz, M. (1999), “New concepts and trends in international R&D organization”, *Research Policy*, 28, 231-50.
- Geishecker I. (2006), “The Impact of International Outsourcing on Individual Employment Security: A Micro-Level Analysis”, *Working Paper*, Free University of Berlin, n.17/2006.
- Gerschenberg I. (1987), “The training and spread of managerial know how, a comparative analysis of multinational and other firms in Kenya”, *World Development*, 15, pp. 931–939.
- Gertler M., Levitte Y. (2003), “Local Nodes in Global Networks: The Geography of Knowledge Flows in Biotechnology Innovation”. *Paper presentato alla DRUID’s Summer 2003 Conference*, Helsingore.
- Gereffi, G. e Korzeniewicz, M. (eds) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Greenwood Press.
- Gereffi, G. (1989), “Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America”, *Sociological Forum*, 4: 505-33.
- Gereffi G. (1994), “Global Commodity Chains”, In G. Gereffi and M.Korzeniewicz (eds.) *Commodity Chians and GLobal Capitalism*, Westport, CT: Greenwood Press.
- Giardino R., Solinas G. (2011), *Competitività e crescita dell’industria modenese nel nuovo millennio*, Rapporto curato per la Camera di Commercio di Modena, mimeo.

- Girma S. (2005), "Safeguarding Jobs? Acquisition FDI and Employment Dynamics in U.K. Manufacturing", *Review of World Economics*, vol.141, No. 1 (Apr.,2005), pp. 165-178.
- Girma S. e Görg H. (2004), "Blessing or curse? Domestic plants survival and employment prospects after foreign acquisition", *Applied Economic Quarterly*, 50, 89–110.
- Girma S. e Gorg H. (2007), "Evaluating the foreign ownership wage premium using a difference in differences matching approach", *Journal of International Economics*, 72, 97-112.
- Girma, S. e Gorg H. (2007a), "Multinational's productivity advantage: scale or technology?", *Economic Enquiry*, 45(2), 350-362.
- Girma S. e Wakelin K. (2000), "Are There Regional Spillovers from FDI in the UK?", *Research Paper 2000/16*, Centre For Research On Globalisation And Labour Markets.
- Girma S., Greenaway, D. Wakelin, K. (2001), "Wages, productivity and foreign ownership in UK manufacturing", *Scottish Journal of Political Economy* 48, 119– 133.
- Glass A.J. e Saggi K. (2002), "Multinational Firms and Technology Transfer", *Scandinavian Journal of Economics*, 104: 495–513.
- Goncalves R. (1986), "*Technological Spillovers and Manpower Training: A Comparative Analysis of Multinational and National Enterprises in Brazilian Manufacturing*" *Journal of Development Economics*, 11(1), pp. 1 19-32.
- Görg H. e Greenaway D. (2002), "Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit From Foreign Direct Investment?", *CEPR Discussion Paper 3485*, CERP, London.

- Görg H. e Greenaway D. (2004), “Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?”, *The World Bank Research Observer*, Vol. 19, No. 2, pp. 171-197.
- Görg H. e Strobl E. (2002), “Multinational companies and indigenous development: An empirical analysis”, *European Economic Review*, 46: 1305-22.
- Görg H. e Strobl E. (2003), “Footloose multinationals?”, *The Manchester School*, 71 (1).
- Görg H. e Strobl E. (2005), “Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation”, *Scandinavian Journal of Economics*, 107 (4): 693-709.
- Görg H., Strobl E. e Walsh (2006), “Multinational companies, backward linkages and labour demand elasticities”, *Canadian Journal of Economics*, 42, 332–348.
- Görg H., Strobl E. e Walsh (2007), “Why Do Foreign-Owned Firms Pay More? The Role of On-the-Job Training”, *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 143, No. 3, pp. 464-482.
- Gottschalk P., Smeeding T. (1997), “Cross-national comparisons of earnings and income inequality”, *Journal of Economic Literature*, 35, 633– 687.
- Gray J. (1998), *False Dawn. The delusion of Global Capitalism*, Granta, London.
- Griliches Z. (1979), “Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Slowdown”, *Bell Journal of Economics*, 10, 92-116.
- Griliches Z. (1992), “The Search for R&D Spillovers, Scandinavian”, *Journal of Economics*, 94, 29-47.
- Gullotta C. (2002), *Le relazioni industriali nelle imprese multinazionali*, Giuffrè, Milano.

- Gumbrell-McCormick (2007), "Le relazioni Industriali internazionali: attori e regole, in *Dir. Relaz. Ind.*, n.4.
- Haacker M. (1999), "Spillovers from Foreign Direct Investment through Labour Turnover: The Supply of Management Skills", *CEP Discussion Paper*, London School of Economics.
- Hakkala K. N., Heyman F., Sjöholm (2010), "Multinationals, skills, and wage elasticities", *Review of World Economic*, 146:263–280.
- Hakansson H. (1987), *Industrial Technological Development: A Network Approach*, London: Croom Helm.
- Hakansson H. e Snehota I. (eds.) (1995), *Developing relationships in business networks*, London: Routledge. pp.1-23.
- Hagedoorn J. e Sadowski B.M. (1999), "Exploring the potential transition from strategic partnering to mergers and acquisitions", *Journal of Management Studies*.
- Harris R. (2009), "Spillover and Backward Linkage Effects of FDI: Empirical Evidence for the UK", *SERC DISCUSSION PAPER 16*, University of Glasgow.
- Harris R. e Robinson C. (2004). "Productivity Impacts and Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom", *National Institute Economic Review*, *National Institute of Economic and Social Research*, vol. 187(1), p. 58-75.
- Harrison A. e Hanson G H (1999), "Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles", *Journal of Development Economics*, 59, pp. 125-154.
- Harrison A. E., McMillan M.S., Null C. (2007), "US multinational activity abroad and US Jobs: substitutes or complements?", *Industrial Relations* 46(2):347–365.
- Haskel J. (2000), "The trade and labour approaches to wage inequality". *Review of International Economics*, 8,397–408.

- Head K., Ries J. e Swenson D. (1995), “Agglomeration benefits and location choice: Evidence from Japanese manufacturing investments in the United States”, *Journal of International Economics*, 38(3-4): 223-47.
- Hejazi W. e Safarian A.E. (1999), “Trade, foreign direct investment, and R&D spillovers”, *Journal of International Business Studies*, 30: 491-511.
- Hewison K. & Chiu C. C. H (2009), Hong Kong-invested companies in Thailand: Labour relations and practices, *Journal of Contemporary Asia*, 39(1), 1-22.
- Heery E., Frege C. (2006), “New Actors in Industrial Relations”, in *British Journal of Industrial Relation*, n. 44/4, 601-604.
- Heyman F., Sjöholm F. e Tingvall P.G. (2007), “Is there really a foreign ownership wage premium? Evidence from matched employer-employee data”, *Journal of International Economics*, 73 355-376.
- Hijzen A., Gorg H. e Hine R.C. (2005), “International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United Kingdom”, *The Economic Journal*, 115, 860-878.
- Hijzen A., Martins P. S., Schank T e Upward R. (2007), “Do foreign-owned firms provide better working conditions than their domestic counterparts? A comparative analysis”, *Research Paper 2010/21*.
- Holger G. e Strobl E. (2003), “Footloose Multinational?”, *The Manchester School*, Vol 71 No. 1, 1463-6786.
- Hood N., Taggart J. e Young S. (1999), “German Manufacturing Investment in the UK: Survey Results and the Economic Impact”, in R. Barrell e N. Pains (eds), *Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe: German Direct Investment and Economic Growth in Postwar Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Hubert F. e Pain N. (2001), "Inward Investment and Technical Progress in the United Kingdom Manufacturing Sector", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48, No.2, 134-147.
- Huges S. (2005), "The International Labour Organitasion", *New Political Economy*, n.10/3, 413-425.
- Huttunen K. (2007), "The Effect of Foreign Acquisition on Employment and Wages: Evidence from Finnish Establishments," *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 89(3), p. 497-509, August.
- Hymer S. (1970), "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporatons", in "The American Economic Review, Vol. 60, N.2, 441-448.
- Hymer S. (1975), "The multinational corporation and the law of uneven development, International Firms and Modern Imperialism", in Radice H., *International Firms and Modern Imperialism*, London, Handsworth, Penguin.
- Hymer, S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts MIT Press.
- Heyman, F., F. Sjöholm and P. Gustavsson Tingvall (2007), "Is there Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data", *Journal of International Economics* 73(2) pp.355–376.
- Istat-Ice (2013), *Annuario Statistico Istat-Ice. Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Roma 2013.
- Jaffe A. (1989), "The real effects of academic research", *American Economic Review*, 79: 957–970.

- Jaffe A.B., Henderson R. e Trajtenberg M. (1993), "Geographical localisation of knowledge spillovers, as evidenced by patent citations", *Quarterly Journal of Economics*, 58 (3), 577-98.
- Janiak A. (2006), "Does Trade Liberalization Lead to Unemployment?", *Theory and Some Evidence*.
- Jarrillo J. e Martinez J. (1990) "Different roles for subsidiaries: The case of multinational corporations in Spain", *Strategic Management Journal*, 11(7): 501-512.
- Jenkins R. (1990), "Comparing Foreign Subsidiaries and Local Firms in LDCs: Theoretical Issues and Empirical Evidence", *Journal of Development Studies*, 26(2), pp.205-28.
- Jenkins R., Pearson R., Seyfang G. (eds.) (2003), *Corporate Responsibility and Labour Rights*, Earthscan, Londra.
- Jiatao, L. e Shenkar, O. (1999), "Knowledge Search in International Cooperative Ventures", *Organization Science*, 10 (2): 134 -43.
- Justice D. (2003), "The International Trade Union Movement and the New Codes of Conduct, in Jenkins R., Pearson R., Seyfang G. (eds.) (2003), *Corporate Responsibility and Labour Rights*, Earthscan, Londra, 90-100.
- Khan-Freund O. (1965), "Labour Management and Legislation", *Federation News*, p. 162-179.
- Katz J.M. (1987), *Technology Creation in Latin American Manufacturing Industries*, New York; St. Martin's Press.
- Katz H., Darbishire O. (2000), *Converging Divergences: Worldwide Changes, in Employment System*, ILR Press, Ithaca.

- Katz L. E e Murphy K. M. (1992), "Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors", *Quarterly Journal of Economics*, 107 (1): 35-78.
- Kaufman B.E. (2004), *The Global Evolution of Industrial Relations: Events, Ideas and the IIRA*, Geneva, ILO.
- Kearney I. (1997), "Shifts in the Demand for Skilled Labour in the Irish Manufacturing Sector: 1979-1990", *Working Paper 83*, Economic and Social Research Institute, Dublin.
- Kearney I. (1998). *The Demand for Skilled Labour, Unskilled Labour and Clerical Workers: A Dynamic Framework*, Economic and Social Research Institute, Dublin, mimeo.
- Kelly D. (2005), "The International Camber of Commerce", in *New Political Economy*, n. 10/2, 259-271.
- Kindleberger, C. (1969), *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven: Yale University Press.
- Klein, N. (2000), *No logo: No space, No Choice, No Jobs*, London, Flamingo.
- Kleiner M. e Ham H. (2003), "The effects of different industrial relations systems in the United States and Europe on foreign direct investment flows", in Cooke W.N. (ed.), *Multinational Companies and Global Human Resource Strategies*, Westport, CT: Quorum Books.
- Knickerbocker, F.T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, MA: Harvard Business School.
- Knickerbocker F.T. (1976), *Market Structure and Market Power Consequences of Foreign Direct Investment by Multinational Companies*, Centre for Multinational Studies Occasional Paper 8, Washington, D.C.

- Kokko A. (1996), "Productivity Spillovers from Competition between Local Firms and Foreign Affiliates", *Journal of International Development*, forthcoming.
- Kogut B. (1988), "Joint Ventures: Theoretical And Empirical Perspectives", *Strategic Management Journal*, 9 (4): 319-32.
- Kogut B. (1991), "Joint Ventures and the Option to Expand and Acquire", *Management Science*, 37 (1): 19-33.
- Kogut B. e Chang S.J. (1991), "Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States", *Review of Economics and Statistics*, 73 (3): 401–13.
- Kogut B. e Zander U. (2003), "Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation", *Journal of International Business Studies*, 34: 516–29.
- Konings J. (2001), "The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm-level panel data in emerging economies", *Economics of Transition*, 9(3), pp.619-34.
- Konings J., Murphy A. (2001), "Do multinational enterprises substitute parent jobs for foreign ones? Evidence from European firm-level panel data", *CEPR Discussion paper*, n. 2972.
- Konings J, Murphy AP (2006), "Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals", *Review of World Economics*, 142(2):267–286.
- Kugler M. (2001), "The Diffusion of Externalities from Foreign Direct Investment: Theory ahead of Measurement", *Discussion Paper Series In Economics And Econo-*

- metrics*, 23, Economics Division, School of Social Sciences, University of Southampton.
- Kugler M. (2006), "Spillovers from foreign direct investment: Within or between industries?", *Journal of Development Economics*, Elsevier, 80 (2): 444-77.
- Kyloh R. (ed.) (1998), *Mastering the Challenge of Globalization: Towards a trade Union Agenda*, ILO, Geneva, 1-35.
- Lake A. (1979), "Technology Creation and Technology Transfer by Multinational Firms", in Haawkins R., editor, *The Economic Effects of Multinational Corporations*, p. 133-177. JAI Press, Greenwich.
- Langille B. (2005), *What is International Labour Law For?*, ILS, Geneva.
- Lawrence R. Z. e Slaughter M. J., (1993), "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, (2): 161-226.
- Latreille P. e Manning N. (2000), "Inter-industry and inter-occupational wage spillovers in UK manufacturing", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 62, pp. 83–99.
- Levy F., Murnane R. (1992), "US earnings levels and earnings inequality: a review of recent trend and proposed explanations". *Journal of Economic Literature*, 30, 1333–1381.
- Liang F. e Nicholas S. (2002), "Subsidiary strategic roles in a transitional economy" in W. Renforth, ed., *Assessing International Business Theory and Practice Proceedings of the 2002 annual Conference of Australia-New Zealand International Business Academy*, (Queensland University of Technology: Brisbane), pp. 265-283.

- Lipsey R. E. e Sjöholm F (2001), "Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing", *NBER Working Paper 8299*, Cambridge, Mass.
- Lipsey R. E. e Sjöholm F (2003), "Foreign Firms and Indonesian Manufacturing Wages: An Analysis with Panel Data", *NBER working paper 9417*.
- Lipsey R. E. e Sjöholm F (2004), "FDI and Wage Spillovers in Indonesian Manufacturing", *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 140, No. 2, pp.321-332.
- Liu X., Siler P., Wang C. e Wei Y. (2000), "Productivity spillovers from foreign direct investment: evidence from UK industry level panel data", *Journal of International Business Studies*, vol. 31, pp. 407-25.
- Liubicic R. J. (1998), "Corporate Codes of Conduct and Product Labeling Schemes: The Limits and Possibilities of Promoting International Labour Rights Through Private Initiatives", in *L. & Pol'y Int. Bus.*, vol. 30, p. 111 ss.
- Loasby. B. (1996), "The organisation of industry", in Foss, N.J and Knudsen, C. (eds.), *Towards a competence theory of the firm*, London: Routledge. pp. 38-53.
- Loof H., Brostrom A. (2008), "Does knowledge diffusion between university and industry increase innovativeness?", *Journal of Technology Transfer*, 33: 73–90.
- Lundvall, B.Å. (1985), *Product innovation and user-producer interaction*, Aalborg University Press.
- Lundvall, B.Å. (eds.) (1992), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers.
- Lundvall, B.Å. (1996), "The social Dimension of the Learning Economy", DRUID W.P. No 96-1.
- Lutter M. (1981), "Lo sviluppo dei gruppi in Europa", in *Riv. Soc.*, p.654 ss.

- Lipsey, R.E and F. Sjöholm (2004), “FDI and Wage Spillovers in Indonesian Manufacturing”, *Review of World Economics*, Vol. 140 (2), pp. 321-332.
- MacDougall G.D.A. (1960), “The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach”, *Economic Record*, 36: 13-35.
- MacQueen J.B. (1967), “Some methods for classification and analysis of multivariate observations”, *Proceedings of 5th Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*. Berkeley, CA: University of California Press. pp.281–97.
- Machin S., Van Reenen J. (1998), “Technology and changes in skill structure: evidence from seven OECD countries”, *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1215– 1244.
- Machin S., Ryan A., Van Reenen J. (1996), “Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from an International Panel of Industries”, *Discussion Paper 297*, Centre for Economic Performance, London.
- Mansfield E. e Romeo A. (1980), “Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US – Based Firms”, *Quarterly Journal of Economics*, 95(4), p.737-750.
- Marin D, (2004), “A nation of poets and thinkers—less so with eastern enlargement? Austria and Germany”, *Centre for economic policy research discussion papers*, p 4358.
- Mariotti S., Mutinelli M., Piscitello L. (2003), “Home country employment and foreign direct investment: evidence from the Italian case”, *Cambridge Journal of Economics*, 27(3):419–431.
- Markusen A. (1985), *Profit cycles, oligopoly, and regional development*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Markusen A. (1996), “Sticky Places In Slippery Space: A Typology Of Industrial Districts”, *Economic Geography*, 72 (3): 293-313.

- Markusen J.R. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *The Journal of Economic Perspectives*, 9 (2): 169-89.
- Markusen J.R. e Venables A.J. (1999), "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European Economic Review*, 43: 335-56.
- Marshall A. (1890). *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Martin W. e Maskus K.E. (2001), "Core labour standards and competitiveness: implications for global trade policy", *Review of International Economics*, 9, 317–328.
- Martin A. e Ross G. (1998), *The Brave New World of European Labor*, New York, Berghahn.
- Martins P. S. (2004), "Do Foreign Firms Really Pay Higher Wages? : Evidence from Different Estimators," *CRIEFF Discussion Papers 0409*, Centre for Research into Industry, Enterprise, Finance and the Firm.
- Maskell P. (2001), "Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster", *Industrial and Corporate Change*, 4 (10): 921–943.
- Maskell P., Malmberg, A. (1999), "Localised learning and industrial competitiveness", *Cambridge Journal of Economics*, 23: 167-185.
- McAleese D. e Counahan M. (1979), "Stickers or Snatchers? Employment in Multinational Corporations during the Recession", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, pp. 345–358.
- McAleese D. e McDonald D. (1978), "Employment Growth and the Development of Linkages in Foreign-Owned and Domestic Manufacturing Enterprises", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*: 40 (4): 321-39.
- Menghinello S. (2006), *Local Industrial Systems, Multinational Enterprises and Regional Growth in Italy*, Tesi di dottorato, University of Birmingham.

- Menghinello S e Bilotta E. (2010), “La localizzazione negli USA delle imprese high tech a controllo italiano”, in *Economia e politica industriale*, Vol XXXVII, N.1, Marzo 2010. Pag 105-117.
- Menghinello S., Solinas G., Giardino R. (2009), “Expanding our knowledge on the globalization of industries. The measurement of international value chains”, *Working paper*, OECD, Parigi.
- Menghinello S. e Trinca E. (2006), “Struttura e performance delle imprese a controllo estero in Italia”, *Economia e Politica Industriale*, n. 3: 159-176.
- Modysson J., Nilsson M., Svensson Henning M. (2005), “Dynamics of industry and innovation: organizations, networks and systems”. *Paper presentato alla DRUID Tenth Anniversary Summer Conference*, Copenhagen, 27-29 Giugno 2005.
- Moran T. (2001), *Parental Supervision: the new paradigm for foreign direct investment and development*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Morley M.J., Gunnigle P. e Collings, D.G. (eds), (2006), *Global Industrial Relations*, London: Routledge.
- Murphy A.P. (2006), “An assessment of the implications of EU enlargement for foreign direct investment and jobs in Ireland”, *The Central Bank & Financial Services Authority of Ireland Quarterly Bulletin 1*.
- Nakamura T. (2002), “Foreign Investment, Technology Transfer, and the Technology Gap: A Note”, *Review of Development Economics*, 6 (1): 39-47.
- Narula R. (1999), “Explaining the Growth of Strategic R&D Alliances by European Firms”, *Journal of Common Market Studies*, 37 (4): 711-23.
- Narula R. (2003), *Technology and Globalisation. Interdependence, innovation systems and industrial policy*, Cambridge, UK ; Malden, MA , Polity Press.

- Nelson R.R. e Winter S.G. (1975), "Growth Theory from an Evolutionary Perspective: The differential Productivity Puzzle", *The American Economic Review*, 65 (2): 338-44.
- Nelson R.R. e Winter S.G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.
- Nelson R.R. (1959), "The simple economics of basic scientific research", *Journal of Political Economy*, 67: 297-306.
- Nelson R.R., (ed.) (1993), *National innovation systems: A comparative analysis*, New York: Oxford University Press.
- Nelson R.R. et al. (1976), "Technical Change in an Evolutionary Model", *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (1): 90-118.
- Neven D. e Siotis G. (1993), "Foreign Direct Investment in the European Community: Some Policy Issues", *Oxford Review of Economic Policy*, 9(2), 72-93.
- Neven D. e Siotis G. (1996), "Technology sourcing and FDI in the EC: an empirical evaluation", *International Journal of Industrial Organization*, 14: 543-60.
- Niosi J., Banik M. (2005), "The evolution and performance of biotechnology regional systems of innovation", *Cambridge Journal of Economics*, 29: 343-357.
- O'Brien R. (2000), "Workers and world order: the tentative transformation of the international union movement", *Review of International Studies*, 26, 533-555.
- Patel P. e Pavitt, K. (2000), "National systems of innovation under strain: the Internationalisation of Corporate R & D." In Barrell, R., Mason, G. and O'Mahoney, M. (eds.), *Productivity, Innovation and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Pavione E. (2009), “Lo sviluppo dei cluster innovativi nel campo Pharma-Biotech: esperienze internazionali a confronto”, *Working paper*, Università dell’Insubria.
- Pearce R.D. (1999), “Decentralised R&D and strategic competitiveness: globalised approaches to generation and use of technology in multinational enterprises (MNEs)”, *Research Policy*, 28 (2–3): 157–78.
- Perulli A. (2001), “La promozione dei diritti sociali fondamentali nell’era della globalizzazione”, in *Dir. Relaz. Ind.*, n. 2, 157.
- Pfaffermayr M. (2001), “Employment in domestic plants and foreign affiliates: a note on the elasticity of substitution”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137(2):347–364.
- Phelps N.A. (2000), “The locally embedded multinational and institutional capture”. *Area*, 322: 169-78.
- Phelps N.A. e Waley P. (2004), “Capital Versus the Districts: A Tale of One Multinational Company's Attempt to disembed itself”, *Economic Geography*; 80 (2): 191-215.
- Piccolo D. (1998), *Statistica*, Il Mulino, Bologna.
- Picone P. (1989), “L’applicazione extraterritoriale delle regole sulla concorrenza e il diritto in-ternazionale”, in AA. VV., *Il fenomeno delle concentrazioni d’imprese nel diritto interno e internazionale*, Padova.
- Piscitello L., Rabbiosi L. (2005), “The impact of Inward FDI on the local companies labour productivity: Evidence from the Italian case”, *International Journal of the Economics of Business*, vol. 12, n. 1, pp. 35-51.
- Porter M.E. (1998), “Clusters and the new economics of competition”, *Harvard Business Review*, 77-90.
- Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

- Potter J., Moore B, Spires R (2002), "The wider effects of inward foreign direct investment in manufacturing on UK industry", *Journal of Economic Geography*, 2, 279-310.
- Powell W., Koput K., Smith-Doerr L. (1996), "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology", *Administrative Science Quarterly*, 41(1): 116-145.
- Rauch J.E., Trindade V. (2003), "Information and globalization: wage co-movements, labour demand elasticity, and conventional trade liberalization", *American Economic Review*, 93, 775–791.
- Riedel J. (1975), "The nature and determinants of export-oriented direct foreign investment in a developing country: A case study of Taiwan" *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Springer, vol. 111(3), pages 505-528, 09.
- Rodriguez-Garavito C. A. (2005), "Global Governance and Labor Rights: Code of Conduct and Anti-Sweatshop Struggles in Global Apparel Factories in Mexico and Guatemala", in *Politics and Society*, n.33(2), 2003-233.
- Rodrik D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*. The Institute for International Economics.
- Rojot J. (2006), "International collective bargaining", in Morley M.J., Gunnigle P. e Collings D.G. (eds), *Global Industrial Relations*, London: Routledge.
- Romer P.M. (1986), "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, 94(5) pp.1002-1037.
- Rugman A.M. e Verbeke A. (2003a), "Extending the theory of the multinational enterprise: Internalization and strategic management perspectives", *Journal of International Business Studies*, 34 (2): 125-37.

- Rugman A.M. e Verbeke A. (2003b), "Multinational Enterprises and Clusters", *Management International Review*, 43, Special Issue (3): 151-69.
- Sally R. (1994), "Multinational enterprises, political economy and international theory: domestic embeddedness in the context of internationalisation", *Review of international Political Economy*, 1: 161-92.
- Santangelo G.D. (2004), "FDI and local capabilities in peripheral regions - The Etna Valley Case", *Transnational Corporations*, 13 (1): 73-106.
- Santangelo M. (2006), "Knowledge spillovers from foreign subsidiaries in clusters", *Revised version of a paper presented at the International Workshop on Innovation, Multinationals and Local Development*, held in Catania, Italy in October 2005.
- Scheve K., Slaughter M.J. (2004), "Economic insecurity and the globalization of production", *American Journal of Political Science*, 48 (4), 662-674.
- Scitovsky T. (1954), "Two Concepts of External Economies", *Journal of Political Economy*, 62, 143-51.
- Sembenelli A. e Siotis G. (2005), "Foreign Direct Investment, Competitive Pressure and Spillovers. An Empirical Analysis of Spanish Firm Level Data", CEPR Discussion Papers 4903.
- Sengenberger W. (2002), "Globalization and Social Progress. The Role and Impact of International Labour Standards", *Friedrich Ebert Stiftung*, Bonn, 30-70.
- Siotis G. (1999), "Foreign Direct Investment Strategies and Firms' Capabilities", *Journal of Economics & Management Strategy*, 8 (2): 251-70.
- Skaksen M.Y. e Sorensen J. R (2001), "Should trade unions appreciate foreign direct investment", *Journal of International Economics*, 55, 379-390.

- Slaughter M. (1999), “Globalisation and wages: a tale of two perspectives”, *World Economy* 22, 609– 629.
- Slaughter M. (2001), “International trade and labour-demand elasticities”, *Journal of International Economics*, 54 (1), 27–56.
- Solinas G., Giardino R., Bilotta E. (2011), “Distretti industriali, imprese multinazionali e catene del valore”, in *Economia e politica industriale, Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 38 N.3/2011, Pag 179-192.
- Spyropoulos G. (1996), “Encadrement social de la mondialisation de l’économie: bilan et perspective d’avenir de l’action normative au niveau international dans le domaine du travail, in *Dr. S.*, n. 6, p. 551 ss.
- Standing G. (2004), “Global Governance. The Democratic Mirage?”, in *Development and Change*, n. 35/5, 1065-1072.
- Stiglitz, J. E. (2002), *Globalization and its Discontents*, New York, Norton.
- Storper M., Venables A.J. (2004), “Buzz: Face-to-face Contact and the Urban Economy”, *Journal of Economic Geography*, 4 (4): 351–70.
- Streeck W. e Thelen K. (2005), *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Stuart T., Sorenson O. (2003), “The geography of opportunity: spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms”, *Research Policy*, 32: 229–253.
- Sudgen R. e Wilson J. R (2005), “Economic Globalisation: Dialectics, conceptual and Choice”, *Contribution to Political Economy*, 24,13-32.
- Swan P. L. (1973), “The International Diffusion of an Innovation”, *Journal of Industrial Economics* 22, pp. 61-69.

- Tavares A.T. e Young S. (2004), "Sourcing Patterns of Foreign-owned Multinational Subsidiaries in Europe", *October 2004 Working Paper 160*, Faculdade de Economia, Porto, Forthcoming 2006 in *Regional Studies* as "Sourcing Patterns of Foreign-owned Multinational Subsidiaries in Europe".
- Taylor K., Driffield N. (2004), "Wage inequality and the role of multinationals: evidence from UK panel data", *Labour Economics*, 12, 223-249.
- Taylor K. e Nigel D. (2005), "Wage Inequality and the Role of Multinationals: Evidence from UK Panel Data", *Labour Economics*, 2:2 (2005), 223-249.
- Te Velde D. W. e Morrisey O. (2003), "Do Workers in Africa Get Wage Premium if Employed in Firms Owned by Foreigners?", *Jornal of African Economies*, 12 (1) 41-73.
- UNCTAD (2005), *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the internationalization of R&D*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, United Nations.
- Upward R., Andrews M. J., Bellmann L. e Schank T. (2007), "Foreign-Owned Plants and Job Security", *Research Paper No. 2007/36*, University of Nottingham.
- Van Beveren I. (2006), "Footloose Multinationals in Belgium", *LICOS Discussion Papers 16806*, LICOS - Centre for Transition Economics, K.U.Leuven.
- Vardaro G. (1988), "Prima e dopo la persona giuridica: sindacati, imprese di gruppo e relazioni industriali", in *Giornale di diritto e relazioni industriali*, n. 38, 2, p. 203 ss.

- Varga A. (1998), *University Research and Regional Innovation: A Spatial Econometric Analysis of Academic Technology Transfers*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Verma A. (2003), “Global Labour Standards: Can We Get from Here to There?”, in *IJCLLIR*, n.19/4, 515-534.
- Vernon, R. (1966), “International Investment and International Trade In the Product Cycle”, *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2): 190-207.
- Villani U. (1981), “L’azione comunitaria in materia di diritto internazionale privato”, in *Riv. Dir. Eur.*, p. 373 ss.
- Voitovich S. A. (1990), “Normative acts of the International Organizations in International law-making”, in *J.W.T.L.*, vol. 24, n.4, p. 21 ss.
- Wade R. (1996), “Globalisation and its limits; reports of the death of the national economy are greatly exaggerated.” In Berger, S. and Dore, R. (eds.) *National diversity and global capitalism*, Ithaca: Cornell University Press. pp. 60-88.
- Wang J. e Blomstrom M. (1992), “Foreign Investment and Technology Transfer, A Simple Model”, *European Economic Review*, 36 (1).
- Waterman P. (1998), *Globalization, Social Movements and the New Internationalisms*, Mansel, London.
- Wood A. (1994), *North–South Trade Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill Driven World*, Clarendon Press, Oxford.
- Wood A. (2002), “Globalization and Wage Inequalities: A Synthesis of Three Theories”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 138, H. 1, pp. 54-82.
- Woodward D., Figueiredo O., Guimarães P. (2006), “Beyond the silicon valley: university R&D and high-technology location”, *Journal of Urban Economics*, 60 (1): 15-32.

- Young S., Hood N. e Hamil J. (1994), "Multinational Enterprises and Regional Economic Development", *Regional Studies*, 28 (7): 657-77.
- Young S., Hood N. e Hamil J. (1988), *Foreign Multinational and Economy*, London, Croom Helm.
- Zanfei A. (2000), "Transnational firms and the changing organization of innovative activities", *Cambridge Journal of economics*, 24 (5): 515-42.
- Zeile W.J. (1998), "The Domestic Orientation of Production and Sales by U.S. Manufacturing Affiliates of Foreign Companies", *Survey of Current Business*, 78:29-50.
- Zhao L. (1995), "Cross-hauling direct foreign investment and unionized oligopoly", *European Economic Review*, 39, 1237-1253.
- Zhao L. (1998), "the impact of foreign direct investment on wages and employment", *Oxford Economic Papers*, 50, 284-301.
- Zucker L.G., Darby M.R. (1996), "Star scientists and institutional transformation: Patterns of invention and innovation in the formation of the biotechnology industry", *Proceedings of the National Academy of Science USA*, 93: 12709–12716.