

Gianmarco I.P. Ottaviano*

Università di Bologna, FEEM, Milano e CEPR, Londra

Fin dai tempi delle Compagnie delle Indie, l'azione delle imprese multinazionali (MNE) ha suscitato passioni contrastanti sia nei paesi di origine che nei paesi di destinazione. Nel presente lavoro l'autore si sofferma sul secondo punto di vista, chiedendosi in particolare se le filiali delle imprese multinazionali (MNE) si comportano diversamente dalle imprese nazionali (NE).

La risposta è cercata in una rassegna della recente letteratura empirica in materia. La prospettiva privilegiata è quella del decisore di politica economica del paese di destinazione, interessato a sapere quali effetti la presenza di MNE ha sui mercati locali dei prodotti e del lavoro. In particolare, si cerca di stabilire se le MNE accrescano la produttività media e il salario medio nei paesi in cui operano. Grossomodo i lavori esistenti forniscono una risposta positiva in entrambi i casi.

Al decisore di politica economica questa risposta potrebbe, però, non bastare. Infatti, le variazioni dei valori medi osservati potrebbero essere guidate da due tipi di fenomeni molto diversi. In primo luogo, le MNE potrebbero avere effetti diretti sul paese di destinazione in quanto di per sé "diverse", magari più efficienti e per questo in grado di offrire salari più alti delle NE ("effetto di composizione"). Secondo, la presenza di MNE potrebbe avere effetti indiretti, cioè "cambiare" le stesse NE, magari rendendo disponibili *input* e tecnologie avanzate o alterando la natura e l'intensità della competizione ("effetto di contaminazione"). Entrambi gli effetti sono rilevanti per la politica economica, ma la loro rilevanza relativa suggerisce tipi diversi di intervento pubblico. La

* <ottavian@economia.unibo.it>

conclusione generale della letteratura passata in rassegna è che sembra esserci un chiaro e positivo effetto di composizione: le MNE sono effettivamente più produttive e pagano salari più alti delle NE. Non sembra, invece, esserci alcun chiaro e univoco effetto di contaminazione svincolato dal contesto specifico dei singoli studi. Pertanto, l'implicazione di politica economica è che la presenza di MNE va sì incentivata, ma solo sulla base dei benefici diretti e non anche di quelli indiretti, la cui misurazione è risultata finora elusiva.

A commento di questi risultati è interessante soffermarsi su due paradossi. Innanzitutto, come suggerito dall'autore, sotto il profilo della politica economica, sapere che le MNE sono effettivamente "diverse" dalla NE potrebbe anche bastare. Agli economisti evidentemente no. Questi, infatti, si sono anche chiesti perché le MNE sono diverse dalle altre imprese. La risposta è desumibile dalle cosiddette analisi "condizionate". In essenza, queste analisi cercano di distillare dalla *performance* delle MNE il puro effetto di un loro presunto capitale specifico intangibile ("vantaggio di proprietà"), che, secondo la teoria economica, dovrebbe essere la ragione ultima della loro specificità. Si tratta, cioè, di analisi *ceteris paribus*, che cercano di rispondere alla domanda: messa nelle stesse condizioni (soggettive e oggettive) di una NE, la MNE si comporterebbe comunque in modo diverso? Se la risposta fosse positiva, il diverso comportamento sarebbe attribuibile al capitale specifico. La risposta in questo caso è generalmente negativa, non rilevandosi alcuna significativa differenza di *performance* tra MNE e NE una volta messe nelle stesse condizioni.

A ben vedere, se confrontato con quanto visto in precedenza, questo risultato può sembrare paradossale: le MNE sono sì diverse dalle NE, ma solo perché operano in condizioni soggettive e oggettive diverse. Insomma, sono diverse ... ma non sono diverse! Il paradosso si spiega con due osservazioni di ordine metodologico. La prima è sottolineata dall'autore. Per ovvia logica, se spinta all'estremo, l'analisi *ceteris paribus* fa scomparire ogni differenza: *ceteris paribus* tutti siamo identici. La seconda affiora sì nella rassegna, ma andrebbe maggiormente evidenziata. Molte delle caratteristiche utilizzate per costruire lo scenario *ceteris paribus* so-

no endogene. Per esempio, semplici modelli di concorrenza imperfetta mostrano che le imprese più produttive hanno quote di mercato maggiori dei loro concorrenti meno produttivi. In questa ottica, verificare se un'impresa è più produttiva a parità di scala di produzione non avrebbe molto senso. Se l'essere MNE rende un'impresa simultaneamente più produttiva e quindi più grande, rimuovendo l'effetto della diversa dimensione, indirettamente si finirebbe per rimuovere l'effetto dell'essere MNE sulla diversa produttività.

Un secondo aspetto degno di commento è il seguente. Raggiungendo conclusioni tutto sommato positive sull'impatto delle MNE sui paesi di destinazione, la rassegna lascia aperta la questione di come riconciliare i risultati dell'indagine scientifica con la perdurante diffidenza dei cittadini dei paesi di destinazione nei confronti delle MNE. Siamo di fronte ad un frequente paradosso della *dismal science*: sono gli economisti a parlare di un mondo che non esiste o sono i cittadini a vivere in un mondo che non esiste?

Una prospettiva storica può spiegare questo paradosso. L'orizzonte temporale della rassegna è limitato agli ultimi decenni. La ragione è che, sebbene il fenomeno abbia una lunga storia, è soprattutto dopo la fine della seconda guerra mondiale che il dibattito politico e economico in merito si è accentuato. Il motivo è duplice. Da un lato, la fine degli imperi coloniali ha evidenziato il carattere alieno delle MNE nei paesi in via di sviluppo. Dall'altro, soprattutto nell'ultimo trentennio, gli investimenti diretti all'estero (IDE) sono cresciuti enormemente. Questo è evidenziato dall'autore nel grafico 1.

È, tuttavia, interessante vedere questo fenomeno in prospettiva, confrontando gli sviluppi degli IDE con l'evoluzione parallela degli investimenti di portafoglio. Questo permette, infatti, di riscontrare, tra le altre, due importanti differenze tra la prima ondata di globalizzazione, a cavallo dell'inizio del secolo scorso, e la seconda ondata di globalizzazione, seguita ai due conflitti mondiali. In questa prospettiva, la prima ondata si caratterizza per una maggiore rilevanza degli IDE rispetto agli investimenti di portafoglio. Inoltre, come suggerito dallo stereotipo della britannica

Compagnia delle Indie Orientali, la prima ondata è anche essenzialmente caratterizzata da IDE di tipo verticale dettati dalle necessità di approvvigionamento di materie prime a sostegno della seconda rivoluzione industriale. La natura coloniale e verticale delle MNE di allora (peraltro spesso ancora presente agli inizi degli anni '70) aiuta probabilmente a spiegare la perdurante diffidenza nei loro confronti nella misura in cui, come suggerito dall'autore, la dimensione stessa, ora come allora, dà alle singole MNE una forza contrattuale difficilmente godibile dalle singole imprese nazionali.