

## **Multinazionali: effetti nei paesi di destinazione\***

**Giorgio Barba Navaretti\*\***

Università di Milano e Centro Studi Luca d'Agliano, Milano

Le multinazionali (MNE) svolgono un ruolo fondamentale nell'economia globale. In Europa, nel settore manifatturiero, una persona ogni cinque e negli Stati Uniti una ogni sette lavora per la filiale di una MNE. Un euro ogni quattro di beni manufatti venduti in Europa ed uno ogni cinque negli Stati Uniti è prodotto da queste imprese (OCSE, 2002).

Gli uomini della strada hanno sentimenti ambigui verso le MNE. Le percepiscono come portatrici di nuove ricchezze e conoscenze o come minacce all'economia e all'identità nazionale. Anche i politici non hanno sempre le idee molto chiare: vogliono che le MNE investano nei loro paesi, sono orgogliosi quando le loro MNE hanno una buona posizione nelle classifiche di fortune, ma si preoccupano quando le imprese nazionali trasferiscono parte delle loro attività all'estero e quando la quota di mercato dei prodotti nazionali si riduce a favore dei prodotti stranieri.

Per quanto il dibattito sulle MNE sia spesso basato su aneddoti, visioni superficiali, sentimentali o opportunistiche e raramente su solide argomentazioni economiche, le emozioni che suscita hanno radici reali. Queste radici partono dalla percezione che queste imprese sono diverse. In effetti, preoccuparsi del problema delle MNE ha senso solo se queste sono diverse dalle im-

---

\* [Cod. JEL: F23].

\*\* <barba@unimi.it>

prese nazionali, se la distinzione tra imprese nazionali e multinazionali definisce effettivamente uno spartiacque tra imprese con caratteristiche diverse.

Partiamo allora dalle definizioni. Cosa sono le multinazionali? Sono imprese che posseggono una quota significativa (normalmente oltre il 50%) del capitale di un'altra impresa (filiale o sussidiaria) che opera in un paese estero. Le multinazionali possono includere le grandi *corporations* come Microsoft o Coca Cola, ma anche piccole e medie imprese come il calzaturificio Carmens di Padova, un'impresa con 250 addetti ed una filiale a Vranje in Serbia.

Ma la differenza rispetto alle imprese nazionali non si limita all'organizzazione geografica delle loro attività e questo ha implicazioni importanti per quanto riguarda gli effetti delle MNE sia nei paesi di destinazione che di origine. Le multinazionali (sia le case madri che le sussidiarie) sono in genere più grandi delle imprese nazionali, hanno e creano risorse che non possono essere fornite da imprese locali, come capitali, tecnologia e conoscenza, opportunità di lavoro, varietà di prodotti e accesso ai mercati internazionali. Essendo imprese grandi, con la maggioranza delle proprie attività basate in altri paesi, hanno molto potere contrattuale nei confronti delle imprese e delle autorità locali. Le loro attività possono dunque spiazzare o rafforzare quelle di imprese locali, sia sul mercato dei beni che su quello dei fattori. Inoltre, sia per il loro potere contrattuale che per la diversificazione geografica delle loro attività, le MNE sono meno soggette a regole e vincoli delle imprese nazionali. Così ad esempio, se è vero che le MNE creano lavoro a livello locale, molti pensano che possano rapidamente distruggerlo, per quanto rigida sia la normativa sui licenziamenti. Le multinazionali sono infatti percepite come *footloose*, pronte ad andarsene alla prima avversità. Infine, sempre in virtù della loro dimensione, della loro diversificazione geografica e del loro potere contrattuale, le MNE vengono spesso accusate di comportamenti socialmente poco corretti, dallo sfruttamento del lavoro minorile al *dumping* ambientale.

L'obiettivo di questo articolo è svolgere una rassegna delle

motivazioni analitiche e dell'evidenza empirica più rigorosa sugli effetti delle multinazionali nei paesi di destinazione. Negli ultimi dieci anni molti studiosi internazionali hanno analizzato con attenzione questo problema, permettendo di chiarire alcuni degli aspetti più controversi e dibattuti sul ruolo delle MNE. Come vedremo, c'è notevole consenso tra gli studiosi che in genere gli effetti delle multinazionali siano positivi e certamente non peggiori degli effetti delle imprese nazionali. Anche se in molti casi è difficile avere delle risposte chiare e conclusive, il giudizio finale che emerge da questa rassegna è a favore delle MNE: sono ormai una componente fondamentale delle economie contemporanee e in genere gli effetti identificati sono positivi.

L'articolo si compone di cinque paragrafi. Inizia dai fatti stilizzati: quanto importante è il ruolo delle MNE sia nei paesi industrializzati che in via di sviluppo? Il secondo paragrafo definisce un quadro analitico per analizzare gli effetti nei paesi di destinazione. Il terzo paragrafo esamina l'evidenza empirica sugli effetti nel mercato dei beni e il quarto nel mercato del lavoro. Il quinto conclude.

È utile concludere questa introduzione con una nota metodologica. Per misurare le attività delle multinazionali bisognerebbe utilizzare dati raccolti a livello di impresa: fatturato, numero degli addetti e così via. Purtroppo, questi dati sono raramente disponibili, comunque per un numero limitato di paesi e spesso non sono confrontabili a livello internazionale. Per questa ragione i ricercatori si basano spesso sui dati dei flussi di investimenti diretti all'estero (IDE). Questi misurano in sostanza gli investimenti esteri fatti dalle imprese multinazionali (una multinazionale per aprire un nuovo impianto deve fare un investimento diretto all'estero), sono raccolti dalle statistiche di bilancia dei pagamenti e sono disponibili per tutti i paesi, spesso a livello di settore. L'analisi empirica delle multinazionali, dunque, si basa in gran parte dei casi su dati di IDE, anche se la disponibilità recente di banche dati sulle attività delle imprese per alcuni paesi ha negli ultimi tempi permesso una crescita notevole di studi che utilizzano queste fonti.

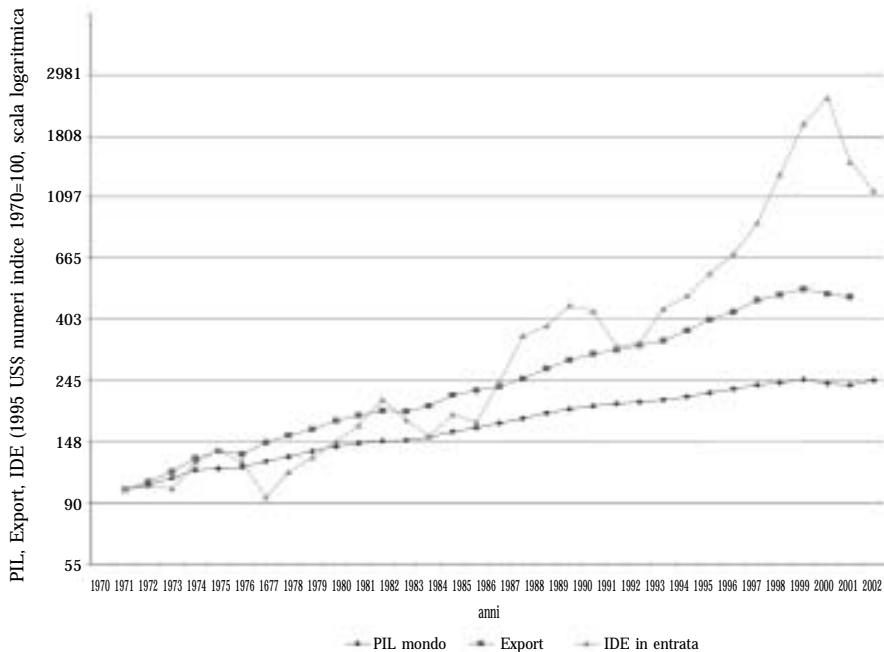
## 1. - Fatti stilizzati: il peso delle multinazionali nell'economia mondiale

Le multinazionali sono una componente fondamentale del processo di globalizzazione.

Come si vede nel grafico 1, gli IDE in termini reali crescono molto nella seconda metà degli anni '90 e, a partire dall'inizio degli anni '90, molto di più sia del prodotto interno lordo mondiale, in termini reali, sia delle esportazioni mondiali. Si noti comunque, che a partire dal 2001 il *trend* crescente si ferma, anzi si rovescia. Le ragioni di questa dinamica sono diverse. I valori del 1999 e del 2000 sono stati spinti dalla crescita dei corsi di bor-

GRAF. 1

TREND REALI MONDIALI: PIL, ESPORTAZIONI, IDE IN ENTRATA



Fonte: BARBA NAVARETTI G. - VENABLES A.J. (2004). Elaborazioni degli autori da WORLD BANK WDI e UNCTAD.

sa e dall'aumento degli investimenti *intra*-europei che è seguita al varo dell'euro. Nel 2001 si sono sommati il crollo dei mercati finanziari e un forte rallentamento dell'economia. E' anche importante notare che nonostante la loro rapida crescita, i flussi di IDE sono comunque molto inferiori ai flussi di commercio internazionale. Nel 2001 le esportazioni mondiali erano 7666 miliardi di dollari, mentre i flussi di IDE 823 miliardi.

Mentre gran parte degli IDE hanno origine nei paesi industrializzati (oltre il 90% in media tra il 1998 ed il 2001), sia i paesi in via di sviluppo che avanzati sono importanti aree di destinazione di questi flussi. La tavola 1 mostra la distribuzione degli influssi mondiali di investimenti esteri, per area geografica di destinazione. Anche se la maggioranza dei flussi si concentra nei paesi industrializzati, la quota dei paesi in via di sviluppo è importante. Il suo valore si attesta intorno al 25-30% in tutto il periodo considerato e sale, registrando picchi fino al 40%, nella pri-

TAV. 1

FLUSSI DI IDE  
(quota % per area di destinazione)

| area di destinazione    | 1970-1973  | 1974-1978 | 1979-1983 | 1984-1988 | 1989-1991 | 1992-1994 | 1995-1997 | 1998-2000 |
|-------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                         | <i>paesi avanzati</i>                            |           |           |           |           |           |           |           |
| America                 | 24,21  | 26,06     | 31,65     | 43,66     | 27,48     | 19,99     | 23,01     | 28,44     |
| Europa                  | 44,20  | 43,38     | 32,44     | 28,11     | 46,36     | 35,12     | 31,34     | 44,82     |
| Asia                    | 1,36   | 0,70      | 0,70      | 0,52      | 0,52      | 0,95      | 0,61      | 1,07      |
| Oceania                 | 6,82   | 5,11      | 4,56      | 5,24      | 4,33      | 3,53      | 3,01      | 0,93      |
| totale                  | 76,60  | 75,25     | 69,34     | 77,53     | 78,69     | 59,58     | 57,98     | 75,26     |
|                         | <i>paesi in via di sviluppo e in transizione</i> |           |           |           |           |           |           |           |
| Americas                | 11,63  | 13,69     | 12,74     | 7,93      | 6,38      | 11,12     | 12,66     | 9,68      |
| Africa                  | 5,17   | 3,41      | 2,49      | 2,57      | 1,89      | 2,11      | 1,92      | 0,96      |
| Asia                    | 5,84   | 7,36      | 15,10     | 11,76     | 12,14     | 24,24     | 23,23     | 11,46     |
| Oceania                 | 0,70   | 0,20      | 0,23      | 0,16      | 0,13      | 0,11      | 0,08      | 0,03      |
| Europa                  | 0,06   | 0,06      | 0,07      | 0,03      | 0,05      | 0,18      | 0,26      | 0,22      |
| Europa Centro-Orientale | 0,00   | 0,02      | 0,03      | 0,03      | 0,71      | 2,66      | 3,88      | 2,40      |
| totale                  | 23,40  | 24,75     | 30,66     | 22,47     | 21,31     | 40,42     | 42,02     | 24,74     |
| mondo (%)               | 100,00   | 100,00    | 100,00    | 100,00    | 100,00    | 100,00    | 100,00    | 100,00    |

Fonte: UNCTAD (2002) e BARBA NAVARETTI G. - VENABLES A.J. (2004).

ma metà degli anni '90. Nell'ultimo periodo il peso dei paesi industrializzati aumenta nuovamente in seguito alla crisi asiatica e all'esplosione degli investimenti nell'Unione Europea.

Questi dati vanno letti con cautela. I flussi di investimento diretto ai paesi in via di sviluppo, sono destinati in realtà a pochissimi paesi: la Cina, l'India e qualche altro paese asiatico e dell'America Latina, soprattutto il Brasile. Di conseguenza si potrebbe obiettare che è irrilevante parlare di investimenti diretti all'estero per i paesi in via di sviluppo. In realtà, però, è necessario guardare al rapporto tra questi flussi di investimento e la dimensione delle attività produttive nei paesi di destinazione. La tavola 2 riporta per i paesi Ocse il peso delle MNE straniere sulle attività manifatturiere locali. In paesi come la Francia le attività delle MNE rappresentano oltre un quarto dell'occupazione e della produzione manifatturiera. Anche in Italia dove si ritiene che il ruolo delle MNE sia limitato, oltre il 10% degli occupati nel manifatturiero lavorano per queste imprese.

TAV. 2

QUOTA DELLE FILIALI DI MULTINAZIONALI STRANIERE  
SUL TOTALE DELL'ATTIVITÀ MANIFATTURIERA  
NEI PAESI DI DESTINAZIONE (%)

|              | 1994               | 1998  | 1994          | 1998 | 1994               | 1998 | 1994            | 1998 | 1994           | 1998 |
|--------------|--------------------|-------|---------------|------|--------------------|------|-----------------|------|----------------|------|
|              | <i>Stati Uniti</i> |       | <i>Italia</i> |      | <i>Regno Unito</i> |      | <i>Germania</i> |      | <i>Francia</i> |      |
| occupazione* | 12,24              | 13,12 | 9,2           | 10,1 | 18,1               | 17,8 | 7,2             | 6,0  | 23,1           | 27,8 |
| fatturato**  | 15,9               | 21,16 | -             | -    | 30,6               | 31,4 | 13,1            | 10,8 | 28,7           | 31,7 |

Fonte: OCSE (2001); (2002), Release 02.

\* Giappone 1994, 1996.

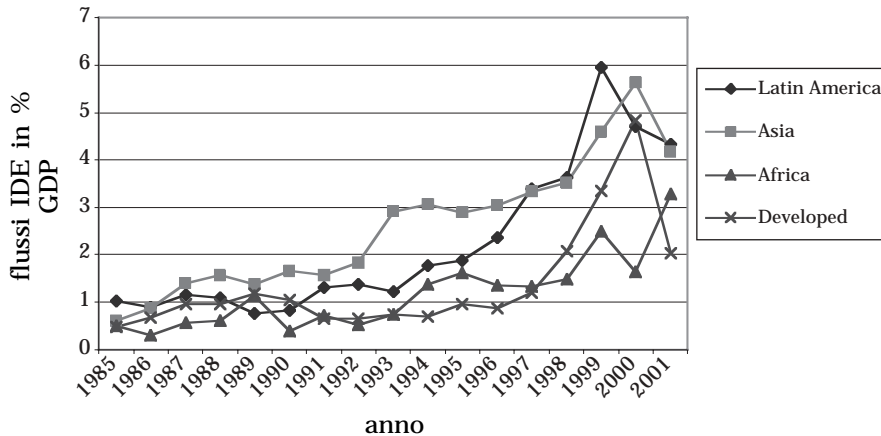
\*\* USA: fatturato (imprese straniere)/valore della produzione (totale manifatturiero).

Se invece utilizziamo dati sugli IDE, è utile confrontarli al PIL dell'economia di destinazione. Il grafico 2 riporta il *trend* tra il 1985 ed il 2001 del rapporto tra flussi di IDE e PIL per le principali aree in via di sviluppo in confronto con la media dei paesi sviluppati. Come si può vedere, in America Latina e in Asia del-

l'Est il peso è molto più elevato che non per i paesi avanzati. Anche l'Africa, che sicuramente è un continente che in termini assoluti riceve pochissimi flussi di investimento, ha un rapporto tra investimenti esteri e GDP più alto dei paesi industrializzati.

GRAF. 2

## AREE DI DESTINAZIONE DEGLI IDE



Fonte: UNCTAD (2002).

Questo fenomeno vale anche per i paesi marginali. Se consideriamo una serie di paesi, tra i più poveri, e proviamo a calcolare il rapporto tra investimenti diretti esteri in entrata e investimenti lordi totali, ad esempio per l'anno 2000 (ma si tratta di un dato abbastanza stabile), vedremo che si passa da una quota che va dal 10% per il Laos fino al 31% per il Nicaragua, passando per il 14% in Etiopia e il 22% in Uganda. Ciò vuol dire che tra un quinto e un quarto degli investimenti fissi lordi in Uganda sono finanziati con risorse che arrivano dall'estero sotto forma di investimenti diretti. Quindi, anche se in termini assoluti, il peso dell'Uganda sulla distribuzione mondiale degli investimenti esteri è minimo, in Uganda questi investimenti sono molto importanti. Dunque, le attività delle multinazionali hanno un peso importante sia nei paesi industrializzati che in via di sviluppo.

## 2. - Effetti delle multinazionali sui paesi di destinazione: quadro analitico<sup>1</sup>

Se le multinazionali hanno una presenza così forte sia nei paesi industrializzati che in quelli in via di sviluppo, è importante chiedersi quali sono i loro effetti su queste economie. Molti paesi, sotto forme diverse, danno incentivi importanti per attrarre gli investimenti diretti dall'estero, ma effettivamente non è mai chiaro quale sia il beneficio netto di questi interventi. Un modo efficace per organizzare la discussione è di esaminare separatamente gli effetti delle MNE sul mercato dei beni e sul mercato del lavoro. Sul mercato dei beni la questione che ci poniamo è essenzialmente un problema di competitività dell'impresa. Ossia: le multinazionali che arrivano in un paese, sono più efficienti delle imprese locali? E questa maggiore efficienza che effetti ha sulle imprese locali? Le spiazza e le elimina dal mercato o genera *spillovers* che rendono tutta l'economia locale più efficiente? Sul mercato dei fattori, e in particolare su quello del lavoro, ancora una volta il problema è se le MNE si comportano in modo diverso delle imprese nazionali: sfruttano il lavoro locale o offrono condizioni di lavoro non altrimenti disponibili? Formano mano d'opera *skilled*, o la sottraggono alle imprese nazionali? I lavori che creano vengono distrutti più facilmente, e più in fretta?

Non è facile rispondere a questo tipo di domande. Esiste un problema metodologico di fondo che io chiamo la sindrome di Michael Schumacher. Ossia, se io fossi nato in Germania, se mio padre fosse stato un meccanico, se avessi 30 anni e facessi ginnastica tutti i giorni e se avessi una Ferrari andrei forte come Schumacher? Porre il confronto tra me e Schumacher in questi termini corrisponde a ciò che bisogna fare per confrontare in modo corretto imprese nazionali e MNE. Ossia è necessario isolare gli effetti unicamente riconducibili alla differenza tra l'essere MNE e nazionale controllando per tutti gli altri fattori che possono spiegare una diversa *performance*. Se vediamo che una multinazionale è più produttiva di un'impresa nazionale, non sappiamo se e

---

<sup>1</sup> Questo paragrafo è derivato da BARBA NAVARETTI G. - VENABLES A.I. (2004).



quanto questo dipenda solo dal fatto che si tratti di un'impresa multinazionale. È l'essere multinazionale che la rende migliore, oppure il fatto che è più grande, è in un settore più dinamico e produttivo, ha una tecnologia superiore, o *manager* più bravi? La letteratura accademica più rigorosa, appunto si pone questa domanda e cerca di isolare il fattore multinazionale. In altri termini stima l'effetto della caratteristica multinazionale condizionata ad una serie di altre caratteristiche osservabili e non osservabili che possono a loro volta spiegare il *gap* di produttività. Questo approccio però potrebbe non essere particolarmente rilevante dal punto di vista del *policy maker*. Se effettivamente uno ha una Ferrari da far guidare chiama Schumacher e non chiama me, anche se forse guiderei come Schumacher se avessi le sue stesse caratteristiche. Chiama Scumacher perché va più forte e quale ne sia la ragione è irrilevante. Le multinazionali sono interessanti proprio perché sono più grandi, hanno più tecnologia, hanno cioè quelle cose che le imprese nazionali non hanno. Per questo bisogna fare attenzione a non spingere troppo l'argomento sul *ceteris paribus*, anche se dal punto di vista analitico è la cosa corretta da fare. In quanto segue terremo conto sia di quanto emerge da stime non condizionate che da stime condizionate ad altri fattori rilevanti. Per meglio comprendere questo punto ed introdurre la rassegna dell'evidenza empirica è utile definire un semplice quadro analitico che illustri il problema in modo formale.

Questo quadro analitico si concentra sull'analisi degli effetti sulla produttività, ma può facilmente essere esteso ad altri ambiti di analisi come il mercato del lavoro. Immaginiamo che le imprese abbiano un insieme di caratteristiche  $x$ , (ad esempio dimensione, settore, qualifiche della mano d'opera, etc.) che determina la loro produttività  $q$ . Dunque, immaginiamo che le imprese nazionali che operano in un dato paese abbiano una tecnologia che può essere sintetizzata dalla funzione  $q = \beta z(x)$ , dove la funzione  $z(\ )$  cresce al crescere di  $x$  e  $\beta$  è un parametro di efficienza. Le imprese sono eterogenee e la proporzione dell'occupazione in imprese nazionali con caratteristiche  $x$  è data dalla funzione di densità  $n(x)$ . La produttività media delle imprese nazionali, dunque è data da:

$$(1) \quad \bar{q}^N = \int \beta_Z(x) n(x) dx \quad 1 = \int n(x) dx$$

Le multinazionali possono essere rappresentate in modo simile, ma hanno un diverso parametro di efficienza; la loro produttività è data da  $q = \alpha_Z(x)$  ed ipotizziamo che per ogni dato  $x$  siano più efficienti delle imprese nazionali se  $\alpha > \beta$ . La distribuzione degli occupati tra imprese multinazionali con caratteristiche diverse è  $m(x)$ , dunque la produttività media delle MNE:

$$(2) \quad \bar{q}^M = \int \alpha_Z(x) m(x) dx \quad 1 = \int m(x) dx$$

Per l'economia di un paese nel suo complesso, una proporzione  $\mu$  della forza lavoro è in imprese multinazionali e  $1 - \mu$  in imprese nazionali, dunque la produttività media dell'economia sarà:

$$(3) \quad \bar{q} = \mu \bar{q}^M + (1 - \mu) \bar{q}^N$$

A quali domande è possibile rispondere utilizzando questo quadro di riferimento? La prima è puramente un confronto tra le medie dei due gruppi di imprese. Le MNE in media, hanno produttività maggiore delle imprese nazionali,  $\bar{q}^M > \bar{q}^N$ ? Come vedremo gran parte dell'evidenza empirica supporta quest'ipotesi. Queste differenze, come postulato dalla teoria (REF), possono derivare, almeno in parte, dal fatto che le MNE sono caratterizzate da forti economie di scala a livello di impresa e sono concentrate in settori con forti *assets* "intangibili" come la ricerca e sviluppo, o i marchi e dunque altamente concentrati. Dunque le MNE sono diverse dalle imprese nazionali nel senso che portano nei paesi dove investono un insieme di cose, diciamo un "paniere" di caratteristiche, che non sono disponibili localmente, come tecnologie, accesso ai mercati, capitale, caratteristiche del *management*, qualifiche della forza lavoro, etc. Studiare le multinazionali nel loro insieme, come panieri, implica confrontarle alle imprese nazionali senza chiedersi perché i due gruppi di imprese siano diversi. Definiamo questi confronti come analisi "non condizionate".

La seconda domanda che possiamo porci è: le imprese multinazionali sono più efficienti delle imprese nazionali? Dunque, nel nostro quadro analitico,  $\alpha > \beta$ ? Per rispondere a questa domanda è necessario utilizzare tecniche econometriche che controllino per le caratteristiche di impresa  $x$ , in modo da isolare l'effetto della nazionalità dell'azionariato. Nel confrontare MNE e imprese nazionali il fuoco di questo tipo di analisi è cercare di capire se la proprietà estera dell'impresa, di per se spiega le differenze in *performance*. Questo implica controllare per altri fattori  $x$  (dimensione tecnologia etc.) che possono influenzare la *performance* ed essere correlati con la proprietà estera. Alcuni elaborati si limitano a controllare per le caratteristiche osservabili, altri tengono conto dell'endogeneità sia di questi controlli che della nazionalità dell'azionariato. Anche gli studi che adottano questo approccio trovano che la *performance* è migliore per le imprese straniere, ma l'effetto diventa più debole ed in alcuni casi non significativo. Definiamo queste come analisi "condizionate".

Da un punto di vista scientifico, l'approccio condizionato è quello corretto. Infatti identifica i parametri della tecnologia e dunque le differenze fondamentali tra imprese nazionali e MNE. Nonostante ciò, l'approccio condizionato potrebbe non fornire risposte alla domanda che sta a cuore ai *policy maker*, qual'è l'effetto degli IDE sulla produttività? Il punto è semplicemente che una MNE che inizia a produrre in un paese potrebbe avere caratteristiche  $x^*$  e sostituire occupazione in un'impresa locale con caratteristiche  $\hat{x}$ . Se  $x^* > \hat{x}$  allora l'arrivo della MNE migliora la produttività media del sistema anche se  $\alpha = \beta$ . Il *policy maker* è interessato all'effetto sulla produttività media per se ed è irrilevante se questi emergono perché  $\alpha > \beta$  o perché  $x^* > \hat{x}$ . Dal punto di vista dell'analisi di *welfare* e di politica economica la ragione per cui le MNE sono interessanti è precisamente che sono diverse dalle imprese nazionali, in quanto apportano panieri di caratteristiche che non sono disponibili localmente. In sostanza, la ragione per cui quando si utilizza l'approccio condizionato si trovano poche differenze significative nella *performance* tra i due tipi di imprese potrebbe proprio dipendere dal fatto che una volta fatti gli opportuni controlli non rimane granché di interessante da

confrontare. Dunque, cercare di isolare l'effetto della nazionalità dell'azionariato definendo il controfattuale perfetto potrebbe essere irrilevante da un punto di vista dell'analisi di *welfare*.

La terza questione di interesse per il ricercatore è: che effetti hanno le MNE sulla produttività delle imprese nazionali? Questi sono gli effetti di esternalità o di *spillover*. Nel nostro quadro analitico questi effetti emergono se ipotizziamo che  $\beta = \beta(\mu)$ , ossia se la presenza crescente delle imprese nazionali nell'economia (o in un settore particolare o in una regione) influenza direttamente la produttività delle imprese nazionali.

In quanto segue sintetizzeremo in breve l'evidenza empirica di questi tre approcci, confronti non condizionati e condizionati tra MNE e imprese nazionali e analisi di esternalità.

### **3. - Effetti delle multinazionali: evidenza empirica sul mercato dei beni**

#### *3.1 Le multinazionali sono più efficienti delle imprese nazionali?*

Iniziamo dal confronto non condizionato della produttività media del lavoro tra imprese multinazionali (le sussidiarie estere localizzate nei paesi esaminati) e l'insieme delle imprese del settore manifatturiero nel 1997 per le principali economie occidentali, derivate dalle statistiche dell'OCSE. Le prime due righe della tavola 3 riportano due misure molto semplici di produttività del lavoro, il fatturato e il valore aggiunto per addetto. Come si vede, per tutti e cinque i paesi considerati la produttività è maggiore per le filiali di MNE.

Se consideriamo le tre righe della tavola che forniscono dati medi sulla dimensione dei due gruppi di imprese misurata in termini di addetti, fatturato e valore aggiunto, ci si rende conto per quale ragione è necessario condizionare le stime di produttività ad altri fattori. Si nota chiaramente come le MNE sono sempre più grandi, qualunque sia la misura utilizzata in questi confronti. Se le loro attività fossero soggette ad economie di scala, la dimensione potrebbe essere la ragione per cui sono più produttive.

TAV. 3

CONFRONTO TRA LA DIMENSIONE MEDIA E LA PRODUTTIVITÀ MEDIA DEL LAVORO  
TRA SUSSIDIARIE DI MNE E IL TOTALE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE

| 1997   | MNE     | tutte le imprese | MNE      | tutte le imprese | MNE      | tutte le imprese | MNE         | tutte le imprese | MNE         | tutte le imprese |
|--|---------|------------------|----------|------------------|----------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|
|  | Francia |                  | Germania |                  | Giappone |                  | Regno Unito |                  | Stati Uniti |                  |
| fatturato/addetti (Milioni di dollari USA)*          | 0.23    | 0.197            | 0.366    | 0.196            | 0.587    | 0.234            | 0.313       | 0.177            | 0.3         | 0.202            |
| valore aggiunto/Addetti (Milioni di dollari USA)     | 0.068   | 0.059            | -        | 0.035            | 0.110    | 0.068            | 0.107       | 0.073            | 0.085       | 0.072            |
| n. di addetti per impresa                            | 265.6   | 130.9            | 288.9    | 172.5            | 313.8    | 49.1             | 301.9       | 25.4             | 782.5       | 52.9             |
| fatturato per impresa (Milioni di dollari USA)*      | 61.1    | 25.8             | 105.6    | 33.8             | 184.1    | 11.5             | 94.5        | 4.5              | 234.6       | 10.7             |
| valore aggiunto per impresa (Milioni di dollari USA) | 18.0    | 7.7              | -        | 6.0              | 34.6     | 3.4              | 32.2        | 1.9              | 66.2        | 3.8              |

Fonte: OCSE (2001).

\* Per gli USA il fatturato è misurato dal valore della produzione.

Diversi studi econometrici basati su banche dati di impresa hanno svolto confronti condizionati tra imprese nazionali e multinazionali. Come riportato nella tavola 3 questi lavori hanno analizzato campioni di imprese in diversi paesi sia industrializzati che in via di sviluppo, con analisi di regressione che includono diverse variabili di controllo che misurano caratteristiche di impresa osservabili. Quasi sempre, e qualunque sia la misura di produttività utilizzata (produttività del lavoro o produttività totale dei fattori) le multinazionali sono più produttive. Questi risultati rimangono validi indipendentemente dalla misura di produttività utilizzata.

TAV. 4

## FILIALI DI MNES E IMPRESE NAZIONALI: CHI È PIÙ EFFICIENTE?

| riferimento bibliografico   | paese, periodo                                   | chi è più efficiente?          |
|---|--|--------------------------------|
| Blomstrom - Wolff (1994)  | Messico, 1970                                    | MNE                            |
| Sjholm (1999); Okamoto - Sjholm (1999)  | Indonesia, 1980 e 1991;<br>Indonesia 1990 - 1995 | MNE in 26 settori su 28<br>MNE |
| Kokko, Tannini - Zejan (2001)   | Uruguay, 1988                                    | MNE                            |
| Haddad - Harrison (1993);<br>Chuang - Lin (1999)  | Marocco, 1985<br>Taiwan 1991                     | MNE in 12 settori su 18<br>MNE |
| Ramstetter (1999)   | 5 paesi dell'Asia Orientale per 15 -20 anni      | MNE                            |
| Criscuolo - Martin (2002);<br>Griffith - Simpson (2003);<br>Harris (2002); Harris - Robinson (2002) | Regno Unito, vari anni                           | MNE                            |
| Benfratello - Sembenelli (2002)   | Italia   | MNE                            |

Tuttavia, molti dei lavori elencati in tavola 4, soprattutto i primi, sono basati su analisi *cross section* o stime OLS di *panel* statici. Queste stime sono soggette a diversi problemi di misurazione statistica e vanno trattate con cautela. In primo luogo, le stime devono essere condotte in un contesto dinamico. Infatti la *performance* al tempo *t* è certamente influenzata dalla *performan-*

ce nei periodi precedenti. Ci potrebbe dunque essere un problema di correlazione seriale nei residui. In secondo luogo, i risultati osservati potrebbero comunque essere spiegati da altre variabili non considerate nelle stime o non osservabili (ad esempio la qualità del *management*) o che, nei casi dei panel, variano nel tempo e quindi non possono essere controllate da stime con effetti fissi. In terzo luogo, gli *input* utilizzati per calcolare la produttività totale dei fattori sono spesso soggetti ad errori di misurazione. Il quarto problema è che le stime generalmente considerano la nazionalità dell'azionariato (ad es. nazionale o straniero) come esogena e non tengono conto di problemi di simultaneità: ossia, le imprese straniere potrebbero essere più produttive unicamente perché gli investitori stranieri comperano le imprese nazionali che sono già *ex ante* più produttive.

In effetti, studi recenti (Griffith, 1999; Harris, 2002; Harris e Robinson, 2002 per il Regno Unito e Benfratello e Sembenelli, 2002 per l'Italia) cercano di tenere conto di questi fattori stimando panel dinamici ed usando stimatori di tipo GMM (Generalized Method of Moments) con variabili strumentali. Quando si utilizzano questi tipi di tecniche, le differenze tra MNE e imprese nazionali si riducono considerevolmente e a volte sono poco significative.

Cosa concludere da questa evidenza empirica? Che le MNE in media sono impree più produttive delle imprese nazionali. Pur controllando per tutti gli altri fattori che possono influenzare la produttività ed utilizzando metodologie econometriche adeguate ad identificare la relazione di causa tra nazionalità dell'azionariato e *performance*, seppur piccola permane una migliore *performance* delle MNE e comunque non c'è mai evidenza di una *performance* peggiore.

### 3.2 Effetti delle multinazionali sull'efficienza delle imprese nazionali

La seconda questione relativa al mercato dei beni riguarda gli effetti delle MNE sul sistema economico locale e in particolare sulle imprese nazionali. Le MNE e le imprese nazionali interagi-

scono in diversi modi. Possono commerciare direttamente tra loro ad esempio per la fornitura di *input* o nuove tecnologie. Possono farsi concorrenza sia nel mercato dei beni che nel mercato dei fattori. Dato che questi mercati sono in genere in concorrenza imperfetta, ci sarà una riallocazione di profitti e quote di mercato. Infine, ci possono essere delle interazioni non di mercato, delle esternalità tra i due gruppi di imprese. Tutte queste interazioni possono influenzare l'efficienza delle imprese nazionali. Per essere più precisi consideriamo quattro tipi di canali che abbiano effetti sull'efficienza: transazioni di mercato, esternalità tecnologiche, esternalità pecuniarie ed effetti *pro*-competitivi.

### 3.2.1 Transazioni di mercato

In molte circostanze le MNE trasferiscono *asset* come tecnologia, macchinari, competenze specifiche ad imprese nazionali attraverso transazioni di mercato. Questi trasferimenti possono essere condotti nell'ambito di contratti di licenza relativi all'utilizzo di una specifica tecnologia o alla produzione di un determinato prodotto, oppure possono essere parte di un programma di *training* legato alla fornitura di *input* particolari, di attività di assemblaggio o di *marketing*. Questi asset migliorano l'efficienza delle imprese nazionali e vengono generalmente trasferiti in cambio di uno specifico prezzo.

### 3.2.2 Esternalità tecnologica

In alternativa, questi meccanismi di trasmissione di *assets* possono avvenire al di fuori di una specifica transazione di mercato, sotto forma di esternalità che non generano alcun beneficio diretto alla MNE. Le esternalità possono verificarsi per moltissime ragioni: perché i *manager* delle MNE giocano a golf con quelli delle imprese nazionali, o semplicemente perché sono conseguenze non previste di transazioni regolate da specifici contratti. Infatti, per molte transazioni di questo tipo è impossibile definire contratti in



grado di tenere conto tutti i possibili fattori ed eventi che le caratterizzano. Ad esempio, in un contratto di fornitura di tecnologia un numero maggiore di informazioni rispetto a quelle previste dal contratto potrebbe transitare tra le due imprese. Oppure, le imprese nazionali che svolgono una fase di assemblaggio potrebbero imparare molto di più sui componenti e la tecnologia utilizzati di quanto non sia intenzione della MNE. Si pensi ai casi di *reverse engineering* in Giappone e in Corea. La letteratura ha analizzato in modo piuttosto esaustivo l'evidenza di esternalità tecnologiche. Blomstrom e Kokko (1998), Lipsey (2002), Gorg e Greenaway (2001), Hanson (2001) sono utili rassegne in questo campo. L'impossibilità di definire contratti completi spiega in parte l'esistenza delle MNE: le imprese infatti preferiscono in molte circostanze svolgere transazioni interne, ad esempio tra casa madre e sussidiaria, piuttosto che delegarle al mercato. Gli effetti delle imperfezioni contrattuali sul modo in cui le MNE svolgono le proprie transazioni internazionali è stata analizzata soprattutto da un punto di vista teorico da diverse prospettive (Barba Navaretti e Venables, 2004 e Markusen 2002 per un'analisi di alcuni di questi modelli).

### 3.2.3 Esternalità pecuniarie

Le MNE possono avere effetto sulle economie nazionali perché generano effetti di *network* e di aggregazione. Per essere più specifici, la presenza delle MNE e la loro domanda di beni e fattori di produzione può generare investimenti in attività caratterizzate da economie di scala. Un esempio è lo sviluppo di beni pubblici, come le infrastrutture, le università, gli ospedali. Investimenti pubblici in questi settori non sono efficienti a meno che non ci sia una domanda finale sufficientemente larga. Allo stesso tempo, la domanda delle MNE potrebbe determinare investimenti nella produzione di beni privati, per esempio lo sviluppo di un settore per la fornitura di componenti il che porta alla produzione di *input* più economici e di migliore qualità di cui possono beneficiare anche le imprese nazionali. Esiste un'evidenza empirica considerevole che le MNE, avendo utilizzato fornitori locali ab-

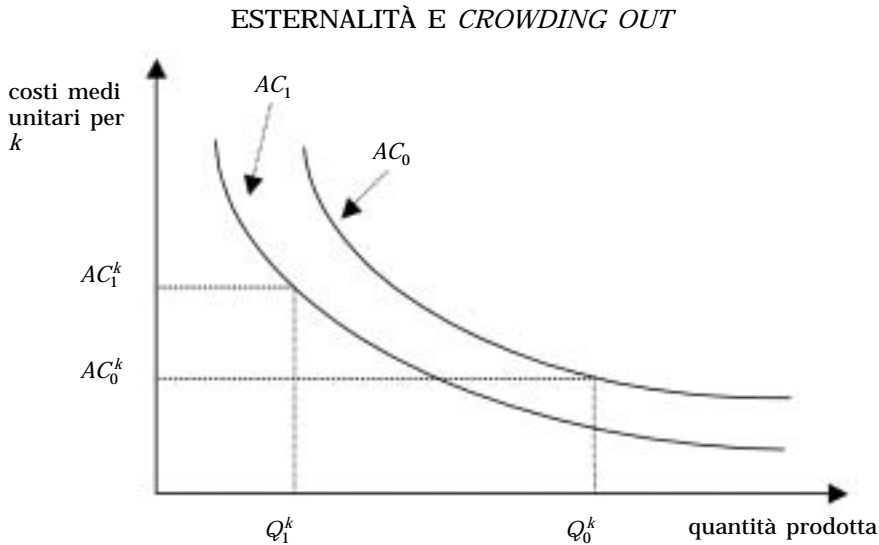
biano accresciuto sia l'*output* che la qualità di questi produttori (Katz, 1969; Behrman e Wallender, 1976; Reuber *et Al.*, 1973). Per gli stessi motivi gli effetti agglomerativi indotti dagli FDI possono invece creare delle diseconomie per le imprese nazionali, ad esempio quando la crescente domanda di addetti locali fa aumentare il costo del lavoro.

### 3.2.4 Effetti *pro*-competitivi

Le MNE possono anche aumentare il grado di concorrenza nei mercati di destinazione. Se questi non sono perfettamente concorrenziali, la loro presenza può indurre le imprese locali a ridurre i loro margini e a diventare più competitive. Comunque, quest'effetto non è univoco in quanto bisogna tenere conto della tecnologia e della struttura dei costi dei settori in cui le imprese operano. Se ci sono economie di scala, la riduzione delle quote di mercato delle imprese nazionali le potrebbe spingere su un punto più elevato della loro curva di costi medi di quanto non fossero prima dell'arrivo delle MNE. A volte le MNE possono anche spingere le imprese nazionali meno efficienti ad uscire dal mercato.

In alcuni casi effetti *pro*-competitivi negativi possono più che compensare esternalità tecnologiche o pecuniarie positive. Aitken e Harrison (1999) ci danno una semplice ed utile rappresentazione statica di breve periodo di questo fenomeno. Si consideri un mercato con concorrenza imperfetta e costi fissi di produzione. Le imprese locali operano con una funzione di costi medi decrescente  $AC_0$  nel grafico 3. Se non ci sono MNE, l'impresa  $k$  produce  $Q_0^k$  a un costo medio  $AC_0^k$ . Ora, immaginate che una MNE più efficiente di  $k$  entri nel mercato. Se i suoi costi medi sono più bassi produrrà di più dell'impresa nazionale sottraendo una parte della sua quota di mercato. Allo stesso tempo, i benefici della maggiore efficienza della MNE si trasferiscono a  $k$  sotto forma di esternalità. Allora la funzione di costo medio di  $k$  trasla verso il basso e diventa  $AC_1$ . La conseguenza di questi due effetti combinati è che  $k$  produrrà meno ( $Q_1^k < Q_0^k$ ) a un costo medio maggiore ( $AC_1^k > AC_0^k$ ), sebbene ci siano state delle esternalità positive.

GRAF. 3



Fonte: AITKEN B. - HARRISON A. (1999).

L'evidenza empirica non dà risposte sempre coerenti. Ancora una volta, gli aspetti metodologici sono molto importanti e i risultati dipendono dal tipo di dati usati. I dati che non tengono conto della dimensione temporale tendono quasi sempre a far vedere che l'impatto è positivo, mentre le analisi di tipo *panel*, che sono più sofisticate e quindi permettono di controllare la dinamica temporale delle attività delle multinazionali e della produttività delle imprese, mostrano risultati diversi. In genere, nei paesi in via di sviluppo sembra prevalere l'effetto *crowding out* (Haddad e Harrison (1993) su Marocco e Aitken e Harrison (1999) su Venezuela. Nei paesi sviluppati sembra viceversa prevalere l'effetto *spillovers* (Haskel, Pereira e Slaughter (2002) su Regno Unito e Keller e Yeaple (2003) su Stati Uniti). Dunque, tanto maggiore è il *gap* tecnologico, tanto maggiore è il *gap* di reddito, tanto più è facile che le attività delle multinazionali sostituiscano le attività delle imprese nazionali, mentre invece se il *gap* tecnologico è più limitato ci sono maggiori possibilità di interazione.

Un altro fattore importante che influenza gli *spillovers* è il tipo di interazione che intercorre tra diversi tipi di imprese. Alcuni studi, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, hanno messo in evidenza l'importanza dei legami verticali tra imprese, soprattutto quando le imprese nazionali forniscono *inputs* alle filiali estere delle MNE (Lall, 1980; Watanabe, 1983; FIAS, 2003). In effetti le MNE aiutano i loro fornitori in modi diversi: li aiutano ad attivare nuovi impianti produttivi, forniscono assistenza tecnica in modo da migliorare la qualità dei prodotti, li aiutano nella scelta e nell'acquisto delle materie prime, forniscono corsi di formazione a *manager*, tecnici ed altri lavoratori dell'impresa.

Un recente lavoro econometrico condotto su un *panel* di imprese lettoni tra il 1996 ed il 2000 trova evidenza empirica che la produttività delle imprese nazionali è influenzata positivamente da un rapporto di fornitura alle filiali di MNE in Lettonia. Al contrario, lo stesso studio non trova evidenza di *spillover* quando le MNE sono a loro volta fornitori di *input* alle imprese nazionali oppure quando competono sullo stesso mercato.

Quest'ultimo risultato ci porta al tema degli effetti *pro-competitivi* delle MNE. Pochi studi empirici si soffermano su questo punto. In effetti, riuscire ad isolare gli effetti *pro-competitivi* non è semplice. Come discusso in precedenza, l'ingresso delle MNE sul mercato domestico può determinare un insieme di effetti diversi: un abbassamento del prezzo di equilibrio sul mercato — che porta ad una riduzione dei margini di profitto accompagnata ad un aumento di efficienza — che porta ad una riduzione di profitti — oppure ad una riduzione di efficienza, in settori con economie di scala. Ognuno di questi effetti è difficile da identificare empiricamente.

In effetti, l'evidenza empirica su questo punto è piuttosto controversa e dimostra come gli effetti dipendano da condizioni particolari, come il grado di sofisticazione tecnologica del settore, il periodo di tempo analizzato dopo l'ingresso delle MNE, la struttura del mercato prima e dopo l'ingresso di queste imprese etc. (Sembenelli e Siotis, 2002; Kokko, 1996).

#### 4. - Effetti delle multinazionali: evidenza empirica sul mercato del lavoro

Veniamo ora al mercato dei fattori e in particolare al mercato del lavoro. Gran parte del dibattito sul ruolo delle multinazionali si concentra in effetti sugli effetti sia sui livelli di occupazione, che sulla qualità del lavoro offerto da questo tipo di imprese. Il dibattito degli ultimi anni sullo sfruttamento del lavoro da parte delle MNE nei paesi in via di sviluppo nei così detti *sweatshops* è solo uno degli esempi di quanto questo tema sia particolarmente sentito. Il problema di questo dibattito è che spesso si basa su affermazioni astratte, senza considerare le alternative prospettate dal mercato del lavoro locale e dunque confrontare le condizioni di lavoro offerte dalle MNE con quelle offerte dalle imprese domestiche. Così come abbiamo fatto per l'analisi della produttività, dunque, anche qui la nostra analisi si basa sul confronto tra i due tipi di imprese. Ci concentriamo su tre effetti. Il primo è l'effetto sulla remunerazione del lavoro: le MNE, a parità di qualifica, pagano più o meno delle imprese nazionali? Il secondo effetto è sulla domanda di lavoro qualificato: in media le MNE domandano maggiori qualifiche delle imprese nazionali e dunque favoriscono la formazione di capitale umano attraverso l'educazione e il *training*? Infine, il terzo effetto è sulla volatilità dell'occupazione. I posti di lavoro creati dalle MNE nei paesi di destinazione sono più *footloose*, hanno maggiore volatilità dell'occupazione nelle imprese nazionali?

##### 4.1 Le MNE pagano salari più elevati delle imprese nazionali?

Tutti gli studi empirici disponibili, sia sui paesi in via di sviluppo che industrializzati, evidenziano che le multinazionali, a parità di qualifica pagano in genere salari più elevati. Nel Regno Unito è stato stimato che il premio sul salario medio nelle filiali delle MNE rispetto alle imprese nazionali varia dal 6 al 10% (Girma et Al. 2001; Driffield e Girma, 2002; Griffith e Simpson, 2003). In un confronto tra 11 paesi europei (senza controllo per la *skill*

*composition*) il premio varia da 11,3% in Italia ad 1,5% in Svezia). Differenze ancora più forti sono state riscontrate nei paesi in via di sviluppo: circa il 30% in Venezuela e Messico e il 50% in Indonesia (Harrison, 1996; Lipsey e Sjöholm, 2001).

L'evidenza empirica che le MNE paghino salari più alti delle NE è coerente con diverse argomentazioni teoriche sia relative al comportamento dei governi dei paesi ospiti che delle MNE stesse. Dal punto di vista dei *policy makers*, in diversi paesi, soprattutto in via di sviluppo, leggi e regolamenti nei paesi di destinazione a volte discriminano tra i due tipi di imprese e impongono implicitamente o esplicitamente un diverso trattamento salariale con l'obiettivo di trattenere nel paese una quota maggiore del *surplus* generato dalle attività delle MNE.

Dal punto di vista dell'impresa un primo aspetto importante è la reputazione: per una multinazionale può essere importante dimostrare di offrire un trattamento particolarmente favorevole ai lavoratori locali. Questo favorisce le relazioni in senso lato dell'impresa nel paese ospite, ma anche la reputazione dell'impresa nei mercati, soprattutto dei paesi avanzati. Pensate quanto siano stata dannose per alcune MNE le scoperte che queste utilizzavano direttamente o indirettamente lavoro minorile o comunque che offrivano condizioni di lavoro non adeguate agli *standard* occidentali.

Un altro motivo importante è che spesso le MNE devono mantenere *standard* lavorativi relativamente omogenei nei diversi paesi in cui operano, scontando solo in parte le condizioni di lavoro nel paese ospite. Spesso, infatti, soprattutto a livello di quadri e dirigenti, c'è molta mobilità tra le diverse sedi di una MNE. Inoltre, le MNE sono soggette, rispetto alle imprese nazionali, ad un problema di asimmetria informativa. Come attrarre i lavoratori bravi nascosti? Le imprese nazionali hanno probabilmente più contatti, conoscono meglio il mercato del lavoro. Le imprese multinazionali arrivano da fuori, non hanno una buona conoscenza del mercato del lavoro e quindi per attrarre i lavoratori più bravi offrono una remunerazione maggiore delle imprese nazionali. Infine, c'è un problema di riduzione del *turn over* dei lavoratori e di dissipazione sul mercato locale delle conoscenze delle multi-

nazionali. La mobilità dei lavoratori è infatti uno dei principali canali di diffusione tra imprese di conoscenze tecnologiche, procedure manageriali o contatti con i clienti. Dunque, particolarmente quando svolgono attività caratterizzate da un forte contenuto tecnologico o da competenze particolari, per le MNE è preferibile pagare salari più elevati ed evitare che gli i propri addetti cerchino lavoro altrove.

#### *4.2 Le multinazionali utilizzano lavoratori più qualificati delle imprese nazionali?*

Questo è un problema rilevante sotto due punti di vista. In primo luogo, se le MNE domandano lavoro qualificato, la loro presenza in un paese aumenta l'incentivo all'investimento in formazione di capitale umano e dunque all'educazione e alla formazione professionale, con evidenti ricadute positive sullo sviluppo tecnologico del paese. In secondo luogo, le caratteristiche della domanda di lavoro delle MNE può anche avere effetti rilevanti dal punto di vista distributivo. Se un paese riceve una quantità considerevole di FDI rispetto alla dimensione della propria economia e se questi fanno aumentare la domanda relativa di lavoratori qualificati, i salari di quest'ultimi tendono ad aumentare rispetto ai salari del personale non qualificato.

Il dibattito sul ruolo delle MNE in quest'ambito è molto simile a quello sugli effetti del commercio internazionale sulla convergenza tra paesi della remunerazione dei fattori produttivi, soprattutto per quanto riguarda gli investimenti verso i paesi in via di sviluppo o in transizione. Gli investimenti esteri di tipo verticale hanno come obiettivo la riduzione del costo dei fattori e dovrebbero dunque localizzare le fasi produttive che usano un fattore in modo relativamente intensivo nei paesi dove il fattore è relativamente abbondante. Ad esempio, le attività ad alta intensità di lavoro non qualificato, attraverso gli IDE verticali vengono trasferite in paesi dove il lavoro non qualificato è relativamente abbondante come i paesi in via di sviluppo. Questo processo dovrebbe generare una domanda di fattori produttivi a livello inter-

nazionale simile a quella postulata dal modello di commercio internazionale di Heckscher e Ohlin. Ossia, in ogni paese dovrebbe aumentare la domanda dei fattori relativamente abbondante e ridursi quella dei fattori relativamente scarsi. Per il teorema di Stolper e Samuelson, ne consegue un aumento della remunerazione relativa dei fattori abbondanti (il lavoro non qualificato al Sud ed il lavoro qualificato al Nord) e, di conseguenza, una convergenza internazionale della remunerazione relativa dei fattori.

In realtà, sia per quanto riguarda il commercio che gli IDE, è stato notato che il teorema di Stolper e Samuelson tende a non verificarsi, in quanto il salario relativo tra lavoratori qualificati e non aumenta sia al Nord che al Sud. La ragione di questo apparente paradosso per quanto riguarda gli IDE (ma l'argomentazione è simile per il commercio internazionale) è che la relazione tra presenza delle MNE e domanda di *skills* non è univoca. L'esito dipende dal rapporto tra le dotazioni fattoriali relative del paese di destinazione e l'intensità fattoriale delle diverse attività della multinazionale (Feenstra e Hanson, 1996). Se l'intensità di lavoro qualificato delle attività trasferite all'estero è maggiore della dotazione relativa di lavoro qualificato nel paese di destinazione ed inferiore rispetto alla dotazione relativa di lavoro qualificato nel paese di origine, il *wage gap* tra lavoratori qualificati e non qualificati aumenta sia al Nord che al Sud. In altri termini, al Sud vengono trasferite attività che sono intensive di lavoro non qualificato rispetto alle dotazioni fattoriali del Nord (e dunque si riduce la domanda relativa di lavoro non qualificato al Nord) ma *skill intensive* rispetto alla dotazione fattoriale del Sud (e dunque anche qui si riduce la domanda relativa di lavoro non qualificato).

Un modo alternativo per spiegare perché gli IDE verticali non generino necessariamente convergenza nella remunerazione dei fattori è il seguente: se l'intensità di *skills* è maggiore nelle case madri rispetto alle filiali estere, in sostanza le case madri esportano i servizi dei propri lavoratori *skilled*, che operano nelle case madri, verso le filiali (Markusen e Venables, 1998). Un esempio di questo tipo di attività è il trasferimento di tecnologia attraverso la creazione di un impianto produttivo che incorpora tecnologie particolari in un paese terzo. L'impresa trasferisce solo l'implan-



to, ma questo incorpora la tecnologia sviluppata dai tecnici nei laboratori di ricerca e sviluppo dell'impresa che generalmente sono localizzati presso la casa madre e comunque in paesi industrializzati. Attraverso l'installazione dell'impianto, la MNE implicitamente esporta i servizi di questi tecnici.

Il trasferimento di servizi a questi paesi può avere due effetti opposti sulla domanda di *skills* locali, a seconda se gli *skills* trasferiti dalla casa madre siano sostituiti o complementi rispetto agli *skills* offerti localmente. Se c'è complementarità, ci sarà un aumento della domanda di *skills* e probabilmente tra la remunerazione di lavoratori qualificati e non; se invece c'è sostituzione, ci sarà una riduzione della domanda di lavoro qualificato locale, in quanto le attività più *skill intensive* vengono svolte in altri paesi.

L'ambiguità delle conclusioni teoriche trova riscontro nell'evidenza empirica. Anche in questo caso i risultati non sono univoci. In generale le MNE utilizzano lavoratori ad alta intensità di *skills* in modo più intensivo delle imprese nazionali, ma questo risultato è soprattutto valido nei paesi in via di sviluppo come il Messico (Feenstra e Hanson, 1997). I pochi studi disponibili sulle economie avanzate (Griffith e Simpson, 2003 per gli UK; Almeida, 2003 per il Portogallo; Blonigen e Slaughter, 2001 per gli Stati Uniti) trovano invece risultati contraddittori. Per esempio, negli Stati Uniti, non è stata riscontrata una differenza significativa tra la intensità di *skills* nei due gruppi di imprese, particolarmente se appartenenti allo stesso settore. Questo risultato è coerente con l'idea che la differenza nel livello di tecnologie utilizzate nei due gruppi di imprese sarà tanto maggiore quanto più il paese di destinazione è arretrato.

#### 4.3 *Multinazionali e volatilità dell'occupazione*

Infine, vi è un ultimo aspetto importante relativamente al mercato del lavoro nel paese ospite. Le multinazionali sono spesso considerate più *footloose* delle imprese locali. In altri termini, l'occupazione in questo tipo di imprese è generalmente percepita come meno stabile, i posti di lavoro creati possono facilmente es-

sere eliminati. Questa percezione si innesta in un problema più generale, se l'esposizione delle attività economiche a *shock* internazionali, sia attraverso il commercio che gli investimenti esteri aumenti la volatilità di *output*, occupazione e salari (Rodrik, 1997). Nel nostro caso, non siamo particolarmente interessati al problema dalla volatilità delle attività economiche in generale, ma piuttosto, a capire se chi trovi un lavoro in una multinazionale debba affrontare condizioni di maggiore instabilità e abbia più probabilità di perdere il lavoro che se lavorasse in un'impresa nazionale.

Perché le multinazionali dovrebbero offrire condizioni di lavoro meno stabili delle imprese nazionali? I meccanismi da considerare sono due. Il primo, legato al quadro più generale, è che i due gruppi di imprese possono essere confrontati da una esposizione diversa a *shocks* di prezzo e di tecnologia che possono avere un effetto negativo sull'occupazione. Il secondo è che le MNE e le imprese nazionali possono rispondere in modo diverso allo stesso *shock* di prezzo e tecnologia. Mentre il primo effetto si traduce in un diverso spostamento della domanda di lavoro (verso il basso se lo *shock* è negativo) il secondo implica una diversa elasticità della domanda di lavoro (e dunque una diversa inclinazione). Esaminiamo questi due effetti separatamente.

Hanno le MNE un'esposizione diversa delle imprese nazionali a *shock* esogeni? Qui non disponiamo di predizioni teoriche univoche. Dato che le MNE operano in più mercati è più probabile che possano essere colpite da uno *shock*. D'altra parte, bisogna tenere conto di quanto gli *shock* siano correlati tra paesi. Se lo fossero, ovviamente il rischio di esposizione allo *shock* aumenta per le MNE. Ma se non lo fossero le MNE, l'esposizione è minore in quanto operare in più mercati permette di diversificare i rischi.

Per quanto invece riguarda la diversa risposta agli *shock* dei due gruppi di imprese, dobbiamo tenere conto di quattro diversi fattori. Il primo è se c'è una relazione di complementarità o sostituibilità tra occupazione nel paese ospite e in altri paesi dove l'impresa produce. Per esempio, se c'è effettivamente sostituibilità, allora un aumento dei salari in un paese, diciamo in Cina ha effetti maggiori per le MNE che per le imprese nazionali, in quan-

to il lavoro cinese può essere sostituito con lavoro in altri impianti dove i salari non sono aumentati. Al contrario, se c'è complementarità, lo *shock* è limitato dal fatto che il lavoro cinese è solo una componente dei costi totali di un a MNE, per quanto l'aumento dei costi in Cina sia trasmessa anche alle attività in altri paesi.

Il secondo aspetto è che avendo meno interessi di un'impresa nazionale nel paese in cui operano, le MNE subiscono meno le pressioni sociali e politiche e hanno maggiore potere contrattuale quando negoziano con le autorità o i sindacati locali. A volte questa posizione di forza permette loro di ottenere condizioni migliori per quanto riguarda le assunzioni e i licenziamenti.

Un terzo aspetto riguarda il fatto che la domanda di lavoro dell'impresa è in realtà derivata dalla domanda finale dei beni dell'impresa. Di conseguenza, l'elasticità della domanda di lavoro è funzione dell'elasticità della domanda di beni finali. L'integrazione economica internazionale induce una maggiore concorrenza sui mercati dei beni che si traduce in una più forte elasticità della domanda. A livello di settore, come discusso in precedenza, la presenza delle MNE può fare aumentare la concorrenza nel mercato dei beni, facendo aumentare l'elasticità media della domanda per tutte le imprese che operano in quel mercato. D'altra parte, se i mercati non sono perfettamente competitivi e le MNE detengono una quota di mercato più grande delle imprese nazionali, la loro curva di domanda potrebbe essere più rigida che per le imprese nazionali. Questo effetto è probabilmente ancora più forte se le multinazionali dispongono di *assets* intangibili, come marchi conosciuti o tecnologie esclusive, tutti fattori che riducono l'elasticità.

Infine, il quarto fattore è che le MNE potrebbero utilizzare un *mix* di *input* diverso dalle imprese nazionali con conseguenti effetti sulla domanda di lavoro. Per esempio, abbiamo visto che in molti casi le attività delle MNE sono a più alta intensità di *skills*. Dato che la domanda di lavoro qualificato è generalmente più rigida di quella di lavoro non qualificato (Hamermesh, 1993) la domanda di lavoro media delle MNE sarà più rigida che per le imprese nazionali. Allo stesso modo, le MNE in genere svolgono

attività a più alta intensità di capitale. Se la quota del lavoro sul totale dei costi di produzione è di conseguenza minore, anche l'elasticità della domanda di lavoro sarà più bassa.

L'evidenza empirica disponibile in questo ambito è limitata al caso del Regno Unito (Fabbri, Haskel e Slaughter, 2002) e di 11 paesi Europei (Barba Navaretti, Checchi e Turrini, 2003). Il risultato di questi lavori è che la predizione che le MNE siano più *footloose* delle imprese nazionali non ha riscontro empirico. In particolare, il secondo studio che confronta la domanda di lavoro di filiali di MNE e di imprese a capitale nazionale, dimostra che le MNE sono più veloci a rispondere a *shock* di domanda delle imprese nazionali, ma modificano meno la loro domanda di lavoro (l'elasticità della domanda di lavoro di lungo periodo rispetto alle variazioni di salario è minore per le MNE che per le imprese nazionali). Ossia, il numero di lavoratori che vengono assunti o licenziati in seguito ad una variazione dei salari o della domanda dei beni è minore. Questo risultato può essere spiegato dal fatto che i lavoratori delle multinazionali sono in media più *skilled* e nelle analisi empiriche è difficile controllare la composizione per *skill* della forza lavoro a livello di impresa. O forse può dipendere dal fatto che le multinazionali essendo più competitive si difendono meglio da *shock* avversi e sfruttano meglio *shock* favorevoli. In effetti, se è ragionevole sostenere che a parità di altre condizioni le MNE abbiano strutture operative più flessibili delle imprese nazionali, è evidente che anche per questo tipo di imprese esistono costi fissi di impianto che, oltre una determinata soglia, impediscono la mobilità tra paese e paese.

## 5. - Conclusioni

In conclusione, se si abbandona l'aneddotica, è difficile trovare argomenti sia teorici che empirici che dimostrino che le filiali estere delle MNE si comportino "peggio" delle imprese nazionali. Al contrario, gran parte della letteratura scientifica evidenzia piuttosto gli effetti positivi delle attività delle multinazionali, sia nei paesi avanzati che nei paesi in via di sviluppo. È ov-

viamente possibile che ci siano casi di comportamento deviante, ma ciò che conta è il comportamento medio e le analisi empiriche più rigorose hanno permesso di isolarlo.

In ogni modo, quello tra multinazionali e imprese e governi locali è un rapporto contrattuale, dove entrano in gioco rapporti di forza. Soprattutto in contesti arretrati, sarebbe ovviamente ingenuo pensare al rapporto tra economie nazionali e investitori esteri come ad un rapporto idilliaco. Tanto più saranno bilanciati i rapporti di forza relativi e tanto minore sarà il gap tra economie ospiti e multinazionali, tanto più sarà probabile che si creino sinergie positive. Da questo punto di vista, è chiaro che nei paesi molto arretrati il problema è più difficile e più complesso. Molti degli studi citati riguardano paesi a medio reddito. Paesi più poveri, con poche risorse e competenze e con un scarso potere contrattuale rispetto alle MNE hanno certamente maggiori difficoltà a stabilire relazioni equilibrate con questo tipo di imprese. Tuttavia, in termini generali, le multinazionali sono e rimangono comunque un elemento fondamentale del processo di sviluppo internazionale.

## BIBLIOGRAFIA

- AITKEN B. - HARRISON A., «Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela», *American Economic Review*, vol. 98, 1999, pp. 605-18.
- ALMEIDA R., «The Effects of Foreign Owned Firms on the Labour Market», Bonn, IZA (Institute for the Study of Labour), *Discussion Paper*, n. 785, 2003.
- BARBA NAVARETTI G. - CHECCHI D. - TURRINI A., «Adjusting Labour Demand: Multi-national vs. National Firms, A Cross-European Analysis», *Journal of the European Economic Association*, n. 1, 2003, pp. 708-19.
- BARBA NAVARETTI G. - VENABLES A.J. (a cura di), *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise: Theory and Evidence*, Princeton, Princeton University Press, in via di pubblicazione, 2004.
- BEHRMAN J. - WALLENDER H., *Transfer of Manufacturing Technology Within Multinational Enterprises*, Cambridge (MA), Blackwell Business, 1976.
- BENFRATELLO L. - SEMBENELLI A., «Foreign Ownership and Productivity: is the Direction of Causality so Obvious?», Milano, Centro Studi d'Agliano, *Working Papers*, n. 166, 2002.
- BLOMSTRÖM M. - WOLFF E., «Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico», in BAUMOL W. - NELSON R. - WOLFF E. (a cura di), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
- BLOMSTRÖM M. - KOKKO A., «Multinational Corporations and Spillovers», *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, 1998, pp. 247-77.
- BLONIGEN B. - SLAUGHTER, «Foreign-Affiliate Activity and US Skill Upgrading», *Review of Economics and Statistics*, vol. 83, 2001, pp. 362-76.
- CHUANG Y.-C. - LIN C.-M., «Foreign Direct Investment, R&D and Spillover Efficiency: Evidence from Taiwan's Manufacturing Firms», *Journal of Development Studies*, vol. 35, 1999, pp. 117-37.
- CRISCUOLO C. - MARTIN R., «Multinationals, Foreign Ownership and Productivity in UK Businesses», presentato alla 50<sup>a</sup> ed. della *Royal Economic Society Conference*, 2003.
- DRIFFIELD N. - GIRMA S., «Regional Foreign Direct Investment and Wage Spillovers: Plant Level Evidence from the U.K Electronics Industry» *GEP, Research Paper*, n. 2002/4, 2002.
- FABBRI F. - HASSEL J.E. - SLAUGHTER M.J., «Globalisation and Labour Demand Elasticities», presentato alla Conferenza: *Adjusting to Globalisation Conference*, University of Nottingham, 28 e 29 giu. 2002.
- FEENSTRA R. - HANSON G., «foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquilladoras», *Journal of International Economics*, vol. 42, 1997, pp. 371-93.
- FIAS, *Developing Knowledge Intensive Sector, Technology, Transfer and the Role of FDI*, Washington (DC), Foreign Investment Advisory Service, World Bank, mimeo, 2003
- GIRMA S. - GREENAWAY D. - WAKELIN K., «Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK?», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 48, n. 2, 2001, pp. 119-33.
- GÖRG H. - GREENAWAY D., «Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature», *GEP, Research Paper*, n. 2001/37, 2001.

- GRIFFITH R., «Using the ARD Establishment Level Data to Look at Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom», *Economic Journal*, vol. 109, 1999, pp. 416-42.
- GRIFFITH R. - SIMPSON H., «Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing» *NBER, Working Paper Series*, n. 9573, 2003.
- HADDAD M. - HARRISON A., «Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco», *Journal of Development Economics*, vol. 42, 1993, pp. 51-74.
- HAMERMESH D.S., *Labour Demand*, Princeton, Princeton University Press, 1993.
- HANSON G., «Should Countries Promote Foreign Direct Investment?», UNCTAD G-24, *Discussion Paper*, n. 9, 2001.
- HARRIS R., «Foreign Ownership and Productivity in the United Kingdom - Some Issues When Using the ARD Establishment Level Data», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 47, 2002, pp. 318-55.
- HARRIS R. - ROBINSON C., «The Effects of Foreign Acquisitions on Total Factor Productivity: Plant Level Evidence from UK Manufacturing, 1987-1992», *Review of Economics and Statistics*, vol. 84, 2002, pp. 562-8.
- HARRISON A., «Determinants and Effects of Direct Foreign Investment in Côte d'Ivoire, Morocco, and Venezuela», in MARK J.R. - TYBOUT J.R. (a cura di), *Industrial Evolution in Developing Countries*, New York, Oxford University Press, World Bank, 1996, pp. 163-86.
- HASKEL J. - PEREIRA S. - SLAUGHTER M., « Does Inward Foreign Direct Investment Boost The Productivity Of Domestic Firms?», *NBER, Working Paper*, n. 8724, 2002.
- KATZ J.M., *Production Functions, Foreign Investment and Growth*, Amsterdam, North Holland, 1969.
- KELLER W. - YEAPLE S., «Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States», *NBER, Working Paper*, n. 9504, 2003.
- KOKKO A., «Productivity Spillovers from Competition Between Local Firms and Foreign Affiliates», *Journal of International Development*, vol. 8, 1996, pp. 517-30.
- KOKKO A. - TANSINI R. - ZEJAN M., «Trade Regimes and Spillover Effects of FDI: Evidence from Uruguay», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 137, n. 1, 2001, pp. 124-49.
- LALL S., «Vertical Interfirm Linkages in LDC's: An Empirical Study», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 42, 1980, pp. 203-26.
- LIPSEY R., «Home and Host Country Effects of FDI», *NBER, Working Paper*, n. 9293, 2002.
- LIPSEY R. - SJÖHOLM F., «Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing», *NBER, Working Paper*, n. 8299, 2001.
- MARKUSEN J.R., *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Londra, MIT Press, 2002.
- MARKUSEN J.R. - VENABLES A.J., «The International Transmission of Knowledge by Multinational Firms: Impacts on Source and Host Country Skilled Labor», in BARBA NAVARETTI G. - DESGUPTA P. - MÄLER K.G. - SINISCALCO D. (a cura di), *Creation and Transfer of Knowledge. Institutions and Incentives*, Berlino-Heidelberg, Springer-Verlag, 1998.
- OCSE, *Measuring Globalisation: the Role of Multinationals in OECD Economies. Manufacturing and Services*, Parigi, Ocse, 2001.

- OKAMOTO Y. - SJÖHOLM F., «FDI and the Dynamics of Productivity: Microeconomic Evidence», Stockholm School of Economics, *Working Paper Series in Economics and Finance*, n. 348, 1999.
- RAMSTETTER E.D., «Comparisons of Foreign Multinationals and Local Firms in Asian Manufacturing Over Time», *Asian Economic Journal*, vol. 13, n. 2, giu. 1999, pp. 163-203.
- REUBER G.L. - CROOKELL H. - EMERSON M. - GALLAIS-HAMONNO G., *Private Foreign Investment in Development*, Oxford, Clarendon Press, 1973.
- RODRIK D., *Has Globalisation Gone Too Far?*, Washington (DC), Institute for International Economics, 1997.
- SEMBENELLI A. - SIOTIS G., «Foreign Direct Investment, Competitive Pressure and Spillovers. An Empirical Analysis os Spanish Firm Level Data», Milano, Centro Studi d'Agliano, *Working Paper*, n. 169, 2002.
- SJÖHOLM F., «Productivity Growth in Indonesia: The Role of Regional Characteristics and Direct Foreign Investment», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, n. 3, 1999, pp. 559-84.
- UNCTAD, *World Investment Report*, New York e Ginevra, United Nations, 2002.
- WATANABE S., *Technology Marketing and Industrialization: Linkages Between Small and Large Enterprises*, New Delhi, Macmillan, 1983.