



ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics

Vol. XXXV, No. 1, June 2016

Imprese multinazionali e sviluppo economico locale

S. Iammarino *London School of Economics*

Affiliations and acknowledgements

Simona Iammarino, London School of Economics, Department of Geography and Environment. E-mail: s.iammarino@lse.ac.uk. Questo articolo e' basato sulla "Lezione Economia Marche" (Ancona, 30 Maggio 2016).

Suggested citation

Iammarino S. (2016), Imprese multinazionali e sviluppo economico locale, *ECONOMIA MARCHE Journal of Applied Economics*, XXXV(1): 1-11.

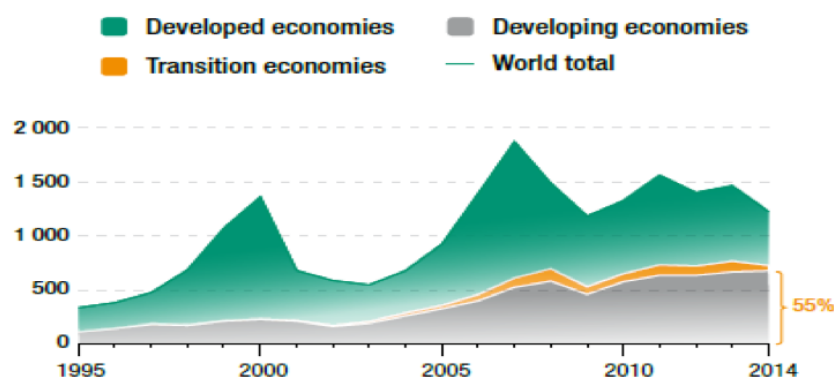
1 Introduzione

Le imprese multinazionali rappresentano uno degli elementi più importanti del processo di globalizzazione dell'economia mondiale. Infatti, tali imprese sono i principali responsabili degli ingenti flussi di capitale tra paesi e regioni diverse tramite i cosiddetti investimenti diretti esteri (IDE), e costituiscono i nodi centrali nella rete di commercio internazionale che coinvolge, a vari livelli, economie nazionali e regionali in tutto il globo.

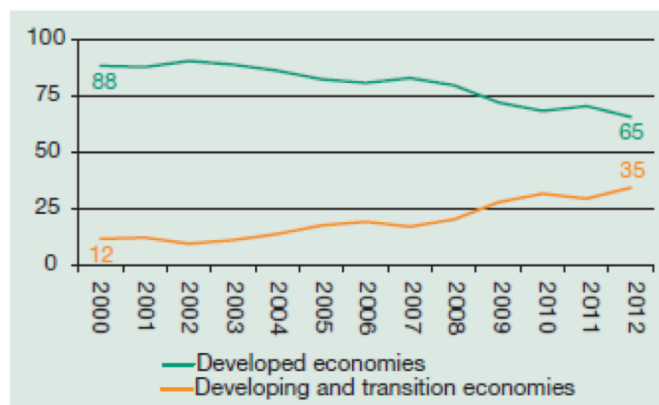
Capire la geografia delle attività delle imprese multinazionali assume dunque un'importanza fondamentale non solo per comprendere i processi di globalizzazione, ma anche per intuire come tali dinamiche influiscano sulle economie locali. A tale proposito, è fondamentale introdurre questa lezione ricordando come la geografia delle multinazionali sia radicalmente cambiata negli anni più recenti. Dal secondo dopoguerra agli anni Novanta la maggioranza degli IDE sia in entrata che in uscita avveniva essenzialmente tra i paesi della cosiddetta Triade (Nord America-Europa-Giappone), con una quota di investimenti internazionali verso i paesi emergenti e in via di sviluppo relativamente marginale. Dalla seconda metà degli anni Novanta, e soprattutto nel decennio più recente, le economie emergenti e in via di sviluppo hanno gradualmente svolto un ruolo sempre più centrale nell'attrarre IDE, e nel 2012 la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) ha riportato che tale gruppo di paesi in forma aggregata, per la prima volta nella storia, ha attratto una quota maggiore di investimenti globali rispetto alle economie avanzate. Tale andamento si è andato consolidando e nel 2014 la quota di investimenti esteri in entrata nei paesi emergenti e in via di sviluppo è salita al 55% del totale mondiale (UNCTAD, 2015). Analogamente, per quanto concerne l'origine degli IDE, la crescita del ruolo dei paesi emergenti e in via di sviluppo, e delle loro imprese multinazionali, è stata rilevante: mentre nell'anno 2000 la quota di tali paesi in termini di IDE in uscita era pari al 12% del totale mondiale, tale cifra è rapidamente triplicata, raggiungendo il 35% del totale nel 2012 (UNCTAD, 2013).

Nonostante tali statistiche possano suggerire che un processo di convergenza sia in atto in termini di allocazione dei flussi di IDE tra paesi a livello mondiale, la geografia delle multinazionali è in realtà ben più complessa e articolata. In particolare, si nota un'estrema concentrazione

Figura 1: *Flussi di IDE in entrata, globali e per gruppi di economie, 1995-2014 (miliardi di \$US)*



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Figura 2: *Flussi di IDE in uscita per gruppi di economie, 2000-2012 (%)*

Source: UNCTAD FDI-TNC-GVC Information System, FDI database (www.unctad.org/fdistatistics).

spaziale riguardante le attività delle imprese multinazionali all'interno delle economie nazionali. Ad esempio, la forte attrattività della Cina verso gli IDE nasconde il fatto che la maggioranza degli investimenti stranieri diretti in Cina è ben lungi dall'essere uniformemente distribuita sul territorio nazionale ma, al contrario, è fortemente concentrata in specifiche aree della Cina costiera e nella capitale, e dunque nelle principali aree metropolitane. Diversamente, l'interno del territorio cinese, e soprattutto le regioni del nord-ovest, è fortemente in ritardo in quanto a presenza di imprese multinazionali estere. Similmente, la grande maggioranza di imprese multinazionali cinesi che investono in Europa e Nord America provengono dalle maggiori città costiere della Cina anziché dall'interno. Al di là dell'esempio sulla Cina, in nessun paese le attività delle multinazionali sono equamente distribuite sul territorio, ma si distinguono invece per una vocazione prettamente urbana (McCann e Acs, 2011). La Tabella 1, a tale proposito, riporta le prime venticinque città-regioni "globali" che sono sede ufficiale di quartier generali di imprese multinazionali. Risulta evidente che vi è un forte processo di concentrazione degli IDE nelle maggiori aree urbane mondiali.

Tuttavia, la geografia delle multinazionali varia a seconda dell'oggetto di analisi. Infatti, mentre la geografia delle sedi ufficiali riporta principalmente città globali, la distribuzione spaziale delle unità produttive si rivela sostanzialmente differente. La Tabella 2 mostra un confronto tra la distribuzione urbana delle sedi ufficiali e la distribuzione delle unità produttive delle multinazionali nei paesi emergenti. Alcune città globali sono chiaramente più attraenti per i quartier generali delle imprese multinazionali, mentre altre attraggono IDE in attività diverse: vi sono ben otto città che appaiono nella lista delle maggiori destinazioni per unità produttive, le quali sarebbero altrimenti invisibili in base alla classifica delle città per sedi ufficiali di multinazionali. Tale evidenza suggerisce che la geografia degli IDE e delle attività delle imprese multinazionali risponde a forze e processi globali e locali che ne influenzano e dirigono le strategie di localizzazione, come ad esempio recentemente suggerito in Ascani e altri (2016a).

Dato questo quadro introduttivo sulla specificità geografica delle attività delle imprese multinazionali, volto a dare una panoramica sull'andamento e la direzione delle attività globali delle multinazionali, la lezione si soffermerà in modo particolare sull'approccio concettuale allo studio di tali imprese e su come gli IDE influenzino non solo le regioni di destinazione ma anche le regioni di origine dell'investimento stesso.

Tabella 1: *Le top-25 città ordinate in base al numero delle sedi principali delle grandi imprese multinazionali, 2010*

Rank	City	# of large companies' global HQs	Total revenue (\$bn)	Avg. revenue / company (\$bn)
1	Tokyo	613	5231	8.5
2	New York	217	1964	9
3	London	193	1924	10
4	Osaka	174	1028	5.9
5	Paris	168	2785	16.6
6	Beijing	116	2503	21.6
7	Moscow	115	709	6.2
8	Seoul	114	1150	10.1
9	Rhein-Ruhr (DE)	107	1220	11.4
10	Chicago	105	695	6.6
11	Hong Kong	96	468	4.9
12	Taipei	90	472	5.2
13	Los Angeles	82	422	5.1
14	Zurich	79	770	9.8
15	Sydney	75	466	6.2
16	Stockholm	74	360	4.9
17	Houston	74	661	8.9
18	Nagoya	70	481	6.9
19	Randstad (NL)	67	1516	22.6
20	Singapore	64	343	5.4
21	Dallas	63	804	12.8
22	Washington DC	62	655	10.6
23	Toronto	61	436	7.2
24	Munich	61	581	9.5
25	Melbourne	58	289	5

Fonte: McKinsey Global Institute, "Urban world: The shifting of the global business landscape", McKinsey & Company, October 2013, Exhibit 5.

2 Multinazionali e geografia economica

L'esistenza e le attività delle imprese multinazionali sono state a lungo oggetto di ricerca e analisi sia teorica che empirica in numerosi campi disciplinari, che includono l'economia internazionale, la geografia economica a gli studi di business e management. Tuttavia, tali prospettive sono fondamentalmente rimaste separate le une dalle altre e il dialogo inter-disciplinare ha solo recentemente registrato un'accelerazione (Iammarino e McCann, 2013). L'analisi delle multinazionali ha storicamente cercato di rispondere a due domande fondamentali riguardanti, da un lato, le strategie e le motivazioni delle imprese multinazionali e, dall'altro, gli effetti che le attività di tali imprese possono generare a vari livelli di unità economiche e geografiche. Quindi, nel primo caso si è cercato di comprendere il perché alcune imprese decidono di diventare multinazionali e investire in paese diversi, come tale decisione avviene e quali sono le modalità di accesso ai mercati esteri e l'organizzazione delle operazioni delle unità sussidiarie.

Tabella 2: *Le top-25 città nei paesi emergenti ordinate in base al numero delle sedi principali e delle unità produttive delle grandi imprese multinazionali, 2010*

Cities ranked by # of global HQs			Cities ranked by # of large foreign subsidiaries		
Rank	City	# of global HQs	Rank	City	# of large foreign subsidiaries
1	Beijing	116	1	Singapore	118
2	Moscow	115	2	Sao Paulo	58
3	Hong Kong	96	3	Mexico City	42
4	Taipei	90	4	Moscow	33
5	Singapore	64	5	Buenos Aires	31
6	Mumbai	57	6	Hong Kong	27
7	Shanghai	54	7	Kuala Lumpur	26
8	Sao Paulo	49	8	Bangkok	23
9	Bangkok	45	9	Prague	22
10	Tel Aviv-Jaffa	43	10	Warsaw	22
11	Mexico City	40	11	Istanbul	21
12	Johannesburg	37	12	Budapest	18
13	Istanbul	36	13	Santiago	17
14	Kuala Lumpur	35	14	Beijing	16
15	Buenos Aires	31	15	Taipei	14
16	Santiago	30	16	Jakarta	13
17	Shenzhen	27	17	Rio de Janeiro	13
18	Delhi	27	18	Bucharest	10
19	Jakarta	25	19	Lima	10
20	Guangzhou	22	20	Bogota	9
21	Hangzhou	22	21	Caracas	8
22	Rio de Janeiro	20	22	Shanghai	7
23	Riyadh	19	23	Manila	7
24	Warsaw	18	24	Johannesburg	6
25	Hanoi	17	25	Curitiba	6

Fonte: McKinsey Global Institute, "Urban world: The shifting of the global business landscape", McKinsey & Company, October 2013, Exhibit 6.

Nel secondo caso, le specifiche domande di ricerca hanno principalmente riguardato l'impatto che gli IDE hanno sulle economie riceventi, viste prevalentemente come economie nazionali, nonché gli effetti che tali investimenti generano anche sulle economie di origine in termini di sviluppo economico locale. Tuttavia, la distinzione analitica tra questi due gruppi di domande di ricerca, sebbene generalmente necessaria per ragioni di metodo scientifico, ha spesso portato a sottovalutare il forte nesso che vi è tra i due aspetti, che possono considerarsi due facce della stessa medaglia. Tale nesso è sempre più evidente con riferimento alla particolare geografia economica che le attività delle multinazionali generano e dalla quale sono influenzate a loro volta a seconda delle loro caratteristiche. Geografie specifiche e caratteristiche peculiari delle imprese sono infatti sempre più rilevanti per le strategie di localizzazione delle multinazionali (si veda, ad esempio, [Ascani e altri, 2016c,b](#)), e d'altro canto le economie regionali possono

beneficiare o meno dell'attività delle multinazionali straniere, o delle proprie imprese locali che diventano multinazionali e operano all'estero.

Questa relazione tra territorio, da un lato, e impresa multinazionale, dall'altro, è fortemente influenzata dalla creazione e diffusione di conoscenze, competenze, capacità e, a livello più elevato, innovazione tecnologica. Per citare un esempio famoso, la specifica geografia economica della Silicon Valley, costituita da numerose start-ups e imprese fortemente innovative nel campo dell'Information and Communication Technology (ICT), non solo genera IDE verso altre destinazioni, che variano a seconda delle attività che vengono delocalizzate, dall'assemblaggio nelle aree a basso costo al design nelle regioni con specifiche competenze in tale senso, ma attrae allo stesso tempo anche un sostanziale flusso di IDE da imprese multinazionali di altri paesi, le quali mirano a partecipare al processo di innovazione e creazione di nuove conoscenze che avviene nel particolare sistema locale. Perciò, è evidente che specifiche geografie regionali e flussi in entrata e un uscita di IDE sono elementi strettamente connessi tra loro.

Queste considerazioni impongono un ripensamento nello studio delle multinazionali per quanto concerne le implicazioni spaziali delle loro attività. Con riferimento al famoso paradigma di studio delle imprese multinazionali, il cosiddetto Ownership-Localisation-Internalisation (OLI), elaborato da John Dunning a partire fin dagli anni Settanta (ad esempio, [Dunning, 1970, 1979, 1981](#)) sulla base di contributi e teorie anche precedenti, una maggiore attenzione va sicuramente dedicata al problema rappresentato dall'aspetto inerente alla localizzazione e alla particolarità geografica, sempre meno spiegabile dalla dimensione nazionale. Secondo il paradigma concettuale dell'OLI, le imprese decidono di investire all'estero tramite IDE e diventare così multinazionali quando le tre condizioni O, L e I si verificano simultaneamente. In particolare, le imprese in possesso di vantaggi specifici (Ownership advantages), che possono includere brevetti, capacità manageriali e organizzative, tecnologie avanzate e altri vantaggi basati su conoscenze e beni intangibili, trovano conveniente investire in localizzazioni estere che offrono specifici vantaggi locali (Localisation advantages) che permettono di sfruttare il possesso delle suddette prerogative di impresa in modo particolarmente efficiente. Inoltre, la multinazionale in questione deve avere anche uno specifico vantaggio derivante dallo sfruttamento diretto dei vantaggi di impresa, ovvero entro i confini operativi dell'impresa stessa, anziché appaltare attività e funzioni ad altre imprese esterne (Internalisation advantages). Dunque, in questo quadro concettuale, l'elemento su cui la ricerca accademica necessita un maggiore impulso è sicuramente rappresentato dall'aspetto Localisation ([Jetto-Gillies, 2005](#); [Desai, 2009](#); [Iammarino e McCann, 2015](#)), poiché la concettualizzazione e, soprattutto, la rappresentazione empirica della geografia delle multinazionali sono rimaste fondamentalmente più virtuali che reali, e occupano quella che può essere definita una sorta di black-box, ovvero un oggetto oscuro a cui la ricerca accademica deve ancora accedere a pieno. La conoscenza dettagliata di tale aspetto ha inoltre importanti implicazioni in termini di strategie di sviluppo regionale, in quanto la messa a punto di politiche efficaci non può al momento contare sull'identificazione di caratteristiche specifiche di geografia economica che possano suggerire una chiara direzione per massimizzare i benefici, e minimizzare i danni, derivanti dall'internazionalizzazione delle imprese locali e dalla presenza delle imprese multinazionali estere.

3 La questione dell'eterogeneità: imprese e regioni

Nell'economia tradizionale lo studio delle imprese multinazionali (e non solo) si è avvalso dell'assunzione che le imprese e, seppur in grado minore, le economie regionali fossero entità

omogenee, ovvero che non sussistessero differenze nelle caratteristiche strutturali di imprese e regioni all'interno di uno stesso sistema economico nazionale. Tuttavia, la visione evolucionista dei sistemi economici e innovativi ha da lungo tempo riconosciuto il ruolo fondamentale giocato dal concetto di eterogeneità degli agenti economici (ad esempio, Nelson e Winter, 1982; Nelson, 1991), che solo in tempi recenti si sta diffondendo negli approcci cosiddetti *mainstream*. Per i fini della presente lezione sarà sufficiente menzionare che l'eterogeneità tra imprese multinazionali ed economie regionali implica che multinazionali operanti nello stesso settore e che hanno origine nel medesimo sistema economico possono tuttavia agire in maniera molto diversa e avere effetti assai diversificati. Analogamente, imprese locali in regioni che ricevono IDE possono beneficiare o meno della presenza di multinazionali straniere in misura estremamente variegata. Dunque, la pervasiva eterogeneità che caratterizza le imprese (multinazionali e non) operanti anche all'interno degli stessi settori industriali rende estremamente problematica l'analisi delle strategie delle multinazionali e degli effetti da esse generati all'interno di sistemi economici regionali in termini di crescita e sviluppo economici, ma allo stesso tempo permette di comprendere dinamiche microeconomiche di primaria rilevanza anche per le politiche pubbliche.

Due esempi possono aiutare a chiarire il ruolo dell'eterogeneità nello studio delle multinazionali e le implicazioni che ciò genera nelle economie locali. Tali esempi sono tratti da recenti lavori condotti in collaborazione con diversi colleghi (Crescenzi e altri, 2015; Gagliardi e altri, 2016).

Un primo esempio è relativo agli effetti che le imprese multinazionali estere generano sulle imprese presenti nelle economie locali a seguito di IDE. Più specificamente, è interessante studiare come le imprese locali reagiscano in termini di innovazione tecnologica ogniqualvolta il proprio settore di attività è interessato da nuovi investimenti esteri. La letteratura economica suggerisce svariati potenziali effetti, tanto positivi quanto negativi, che possono essere trasmessi dalle multinazionali estere in entrata verso le pre-esistenti imprese locali. Per una rassegna piuttosto esaustiva di tali meccanismi si veda ad esempio Ascani e Gagliardi (2015). L'esempio qui riportato è relativo al caso del Regno Unito, uno dei paesi storicamente più internazionalizzati del mondo in termini di esposizione ai flussi globali di IDE, nonché paese di origine di investimenti diretti all'estero. Nel caso di studio in oggetto risulta evidente che le imprese straniere hanno un notevole potenziale di generare esternalità positive nella stessa industria in cui investono. Di conseguenza, le economie regionali che ospitano tali industrie in misura più rilevante sono maggiormente avvantaggiate dall'ingresso di multinazionali estere. Tuttavia, la variazione dei benefici derivanti dagli IDE non è unicamente funzione del profilo di specializzazione delle differenti regioni britanniche, ma esiste un'ulteriore e significativa fonte di variazione degli effetti dipendente dalla diversità delle imprese locali anche all'interno della stessa regione. In particolare, i risultati ottenuti indicano che le esternalità positive interessano in maniera principale le imprese locali che sono meno internazionalizzate; in particolare, gli IDE sembrano stimolare maggiormente l'innovazione nella categoria di imprese britanniche che operano quasi esclusivamente sul mercato locale o nazionale. Al contrario, i grandi gruppi industriali britannici, il cui grado di internazionalizzazione è già elevato, non hanno bisogno di intercettare gli effetti positivi derivanti dalle attività delle imprese multinazionali straniere. Dunque, sebbene il caso del Regno Unito possa non essere considerato emblematico delle realtà di altri paesi Europei, il dato rilevante è che è assolutamente necessario valutare non solo il tipo di struttura industriale regionale al fine di elaborare politiche che favoriscano il positivo inserimento di attività straniere all'interno delle economie locali, ma è fondamentale soprattutto individuare quali agenti economici possano beneficiare maggiormente della presenza di attività estere e, possibilmente, quali rischi possano esistere in termini di competizione e altri elementi associabili all'esistenza di esternalità negative.

Un secondo esempio che è importante discutere è relativo agli effetti generati dalle decisioni di investimento estero prese dalle imprese multinazionali locali. Infatti, gli investimenti in uscita possono avere effetti ambigui sui mercati locali del lavoro. La domanda che in tale senso ci si pone riguarda non solo le multinazionali britanniche che delocalizzano in un altro paese, ma concerne anche le multinazionali non-britanniche che decidono di spostare le proprie attività dalla Gran Bretagna verso paesi terzi. In questo esercizio, un'importante fonte di eterogeneità degli effetti è associata ai diversi profili professionali che vengono di volta in volta penalizzati o valorizzati a seguito delle decisioni delle multinazionali di effettuare IDE in uscita. In particolare, le economie regionali caratterizzate da una forte presenza di occupazioni professionali di tipo "routinario" soffrono maggiormente l'effetto della delocalizzazione, dal momento che tali profili professionali possono facilmente essere rimpiazzati da lavoratori a basso costo in paesi terzi. Dunque, si parla di distruzione di posti di lavoro associata agli investimenti esteri in uscita. Tale effetto negativo sembra tuttavia essere compensato dalla creazione di nuovi posti di lavoro di tipo "non-routinario", ovvero associati a mansioni e occupazioni di carattere più articolato e sofisticato: gli effetti positivi sembrano tra l'altro essere più rilevanti in seguito alla delocalizzazione verso i paesi emergenti e in via di sviluppo, suggerendo una sorta di effetto di sostituzione di attività a basso valore aggiunto con attività produttive a più elevato contenuto di innovazione e grado di complessità. Questi risultati sono quanto mai rilevanti poiché riflettono l'andamento generale delle economie avanzate quando si parla di delocalizzazione e mercato del lavoro. Nel caso della Gran Bretagna è evidente che le economie locali che risentono maggiormente della delocalizzazione sono le aree tradizionalmente associate alle industrie tradizionali e meno innovative—settori cioè in cui le professioni standardizzate sono maggiormente presenti. Dunque, la distruzione di posti di lavoro non avviene uniformemente all'interno di un'economia nazionale, ma l'impatto è caratterizzato da una forte eterogeneità spaziale che penalizza alcune economie locali più di altre. Analogamente, la creazione di posti di lavoro è anch'essa associata a specifiche geografie regionali caratterizzate da una varietà ampia di profili occupazionali più avanzati e innovativi. Ciò suggerisce che gli effetti negativi di distruzione di occupazione siano solo parzialmente bilanciati dagli effetti positivi di compensazione sul piano geografico.

4 Conclusioni

Questa lezione trae spunto dai forti cambiamenti che la globalizzazione ha generato negli ultimi decenni nelle economie nazionali e regionali tramite le attività sempre più rilevanti delle imprese multinazionali. Come accennato, la geografia delle multinazionali e degli IDE si è modificata nel corso del tempo e assistiamo oggi ad un crescente ruolo svolto dai paesi emergenti e dalle economie in via di sviluppo in termini di destinazione e origine degli IDE. Allo stesso tempo, esiste una forte spinta verso la concentrazione spaziale sub-nazionale delle attività delle multinazionali nelle principali aree metropolitane del globo.

Il punto fondamentale della lezione insiste sul fatto che, nonostante la ricerca accademica abbia risposto ad una serie di domande urgenti sul funzionamento, le strategie e gli effetti delle multinazionali, i suddetti cambiamenti necessitano di una nuova prospettiva concettuale ed empirica nello studio di tali imprese. Si rende infatti necessario ragionare in un quadro che tenga in considerazione la specificità geografica che condiziona tanto le decisioni delle multinazionali e che, allo stesso tempo, modera l'impatto delle attività estere sulle economie locali. In tale quadro, un primo passo è rappresentato dalla consapevolezza che economie

regionali e imprese (multinazionali e non) sono profondamente eterogenee e che tale diversità può generare conseguenze alquanto diversificate per regioni con differenti profili di specializzazione, imprese locali più o meno efficienti o innovative, e mercati del lavoro caratterizzati da profili occupazionali non uniformi.

La globalizzazione sta immancabilmente generando geografie interne ai singoli stati nazionali che risultano estremamente differenziate ed ineguali. Vi sono vincitori e vinti, come evidente dagli esempi sopra riportati, e le politiche di sviluppo regionale necessitano di evidenza empirica dettagliata e analisi accurate che diagnosticano l'impatto dei processi di globalizzazione sulla struttura economica delle regioni. Come evidenziato in questa lezione, dove la struttura produttiva locale è più arretrata, in declino e meno innovativa, ovvero dove i profili occupazionali e di competenze del capitale umano non sono in linea con la domanda delle imprese, si verifica un disallineamento più o meno profondo tra offerta e domanda di lavoro. Questo è un fenomeno che interessa, tra le altre, anche le regioni Italiane del Mezzogiorno, in cui le economie locali producono specializzazioni del capitale umano tramite le università e i sistemi di istruzione a vari livelli, ma spesso non vi è corrispondenza con quella che è la domanda degli imprenditori locali. Il legame tra questi fenomeni e le attività delle multinazionali è—come discusso in questa lezione—profondo e si connette ad un nuovo dibattito accademico e di *policy* sul tema della cosiddetta *resilience* regionale, ovvero la resistenza delle economie locali verso shock esterni che possono indebolire la struttura economica locale in maniera duratura.

In tale contesto, in quale misura la multinazionale possa favorire la diversificazione delle economie locali e contribuire alla resilienza regionale è una domanda aperta, che necessita di analisi articolate basate su dati geograficamente dettagliati e schemi interpretativi nuovi al fine di generare raccomandazioni di politica industriale e di innovazione che abbiano una valenza fortemente territoriale. A tale proposito, il fenomeno della resilienza è un tema sul quale nuove direzioni di ricerca si stanno concentrando in misura crescente al fine di comprendere se e come le multinazionali contribuiscano alla generazione di nuove attività e all'apertura di traiettorie di sviluppo economico locale alternative tramite la trasformazione della struttura economica regionale (Ascani e Iammarino, 2016). Esiste un forte interesse in questo senso anche da parte delle istituzioni europee, volto a disegnare interventi di politica *research-led*, ovvero guidati da rigorose analisi accademiche.

Per concludere, onde fornire un rinnovato schema interpretativo alle direzioni che la ricerca è chiamata a seguire, è necessaria una riformulazione della teoria delle multinazionali e della produzione internazionale su base induttiva e più vicina all'osservazione empirica, al fine di rendere conto delle rapide trasformazioni associate ai processi di globalizzazione. In tal senso, citando una frase di Mark Casson—luminare degli studi sulle imprese multinazionali—“la teoria delle multinazionali ha il potenziale di diventare una teoria generale dell'impresa nello spazio” (Casson, 1987, p.1, traduzione propria). Ciò rappresenta indubbiamente il prossimo traguardo a cui noi accademici interessati alla geografia delle multinazionali e allo sviluppo economico locale dovremo contribuire.

Riferimenti bibliografici

- Ascani A.; Gagliardi L. (2015). Inward FDI and local innovative performance. An empirical investigation on Italian provinces. *Review of Regional Research*, **35**(1), 29–47.
- Ascani A.; Iammarino S. (2016). Multinational enterprises, regions and structural change. London School of Economics, Department of Geography and Environment.
- Ascani A.; Crescenzi R.; Iammarino S. (2016a). Economic Institutions and the Location Strategies of European Multinationals in their Geographic Neighborhood. *Economic Geography*, **92**(4), 1–29.
- Ascani A.; Crescenzi R.; Iammarino S. (2016b). The geography of foreign investments in the EU neighbourhood. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie/Journal of Economic and Social Geography*, **forthcoming**.
- Ascani A.; Crescenzi R.; Iammarino S. (2016c). What drives European multinationals to the EU neighbouring countries? A mixed methods analysis of Italian investment strategies. *Environment and Planning C: Government and Policy*, **34**, 656–675.
- Casson M. (1987). *The firm and the market: Studies on multinational enterprise and the scope of the firm*. MIT Press, Cambridge MA.
- Crescenzi R.; Gagliardi L.; Iammarino S. (2015). Foreign Multinationals and domestic innovation: intra-industry effects and firm heterogeneity. *Research Policy*, **44**(3), 596–609.
- Desai M. A. (2009). The decentering of the global firm. *The World Economy*, **32**(9), 1271–1290.
- Dunning J. H. (1970). *Studies in International Investment*. Allen & Unwin, Londra.
- Dunning J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford bulletin of economics and statistics*, **41**(4), 269–295.
- Dunning J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. Allen & Unwin, Londra.
- Gagliardi L.; Iammarino S.; Rodriguez-Pose A. (2016). Offshoring and the Geography of Jobs in Great Britain. CEPR Working Paper 10855, CEPR, Londra.
- Iammarino S.; McCann P. (2013). *Multinationals and economic geography: location, technology and innovation*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Iammarino S.; McCann P. (2015). MNE innovation networks and the role of cities In *The Handbook of Global Science, Technology and Innovation*. A cura di Archibugi D., Filippetti A., capitolo 14, pp. 290–312. Wiley-Blackwell, Oxford.
- Ietto-Gillies G. (2005). *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*. Edward Elgar, Cheltenham.
- McCann P.; Acs Z. J. (2011). Globalization: countries, cities and multinationals. *Regional Studies*, **45**(1), 17–32.

- Nelson R. R. (1991). Why do firms differ, and how does it matter? *Strategic management journal*, **12**(S2), 61–74.
- Nelson R. R.; Winter S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press, Cambridge MA.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. United Nations Publication, Ginevra.
- UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*. United Nations Publication, Ginevra.