

## Le società transnazionali

**Attività:** leggi gli estratti proposti e rispondi alle seguenti domande:

- Che differenza esiste tra i termini *multinazionale* e *transnazionale*?
- In cosa possono consistere i vantaggi *produttivi*, *commerciali* e *fiscali* del sistema di organizzazione multinazionale che vengono menzionati alla fine dell'estratto 1 (ev. anche con esempi concreti)?

### Estratto 1:

Le prime imprese multinazionali sono sorte nel corso della seconda metà del XIX secolo, negli Stati Uniti e in Europa, per commercializzare alcuni prodotti agricoli di piantagione e per rifornire di materie prime i Paesi industrializzati. Dopo la seconda guerra mondiale, le multinazionali aumentano per numero, per capacità di produzione e di commercializzazione; quelle agricole lasciano il posto alle multinazionali manifatturiere, infine, negli ultimi anni sono entrate nel mercato internazionale anche le imprese di servizi e le imprese tecnologiche.

Negli ultimi trent'anni l'evoluzione dell'economia mondiale è stata caratterizzata dal forte sviluppo di queste imprese. Uno sviluppo realizzatosi grazie alle nuove tecnologie che hanno reso possibile frammentare la produzione in molteplici fasi svolte in località diverse, anche lontanissime, controllandole a distanza, per trarre vantaggio dalle differenze nei costi delle materie prime e del lavoro tra i vari Paesi. Ciò ha generato il fenomeno della **delocalizzazione** dai Paesi di antica industrializzazione verso quelli in via di sviluppo, dove il costo del lavoro è sensibilmente più contenuto e le normative sociali e sindacali assai più permissive.

Oggi nel mondo le multinazionali sono decine di migliaia, considerando come tali anche le aziende di piccole e medie dimensioni europee che possiedono magari una sola unità produttiva in un Paese vicino. Fino ai primi anni del XXI secolo, le principali multinazionali avevano origine negli Stati Uniti, in Giappone e nei principali Paesi dell'Unione Europea (Regno Unito, Germania, Francia, Italia, Paesi Bassi). Negli ultimi anni si è poi verificato l'emergere di grandi gruppi multinazionali originati proprio nei Paesi emergenti, soprattutto in Cina.

La categoria "impresa multinazionale" comprende imprese diversissime tra loro, accomunate solo dal fatto che possiedono o controllano la produzione, la distribuzione, i servizi realizzati da unità localizzate al di fuori del Paese in cui hanno la loro sede centrale: il capitale può essere pubblico, privato o misto; il grado di autonomia di ciascuna unità è molto variabile da un'impresa all'altra, secondo il tipo di organizzazione che ogni multinazionale si dà, secondo il settore di attività e le località in cui opera.

La complessità di queste imprese e la difficoltà di comprenderne chiaramente le strutture, attività e politiche è spesso fonte di preoccupazioni e polemiche sia nei Paesi in cui opera la società madre sia in quelli dove sono presenti le filiali. In genere la società madre coordina e controlla l'organizzazione, le tecnologie e i metodi di lavoro, in particolare nei Paesi in via di sviluppo.

L'organizzazione multinazionale consente alle imprese di acquisire notevoli **vantaggi produttivi, commerciali e fiscali**.

### Estratto 2:

In Italia il termine *multinazionale* viene di solito utilizzato per indicare una grande impresa, cioè quella che in inglese è definita *corporation*: una società di capitali, dotata quindi di personalità giuridica, che la legge considera come separata e distinta dai soci che in effetti la possiedono [...]. Quando si parla di multinazionali si dovrebbe allora parlare di *transnational* o (più raro) *multinational corporations*, cioè di associazioni transnazionali o multinazionali: espressione che indica una società di capitali o un'impresa che operano in almeno due distinte nazioni. La definizione comunemente accettata è quella proposta dalla United Nations conference on trade and development (UNCTAD), un organo delle Nazioni Unite fondato nel 1964 allo scopo di incrementare le opportunità commerciali, d'investimento e di crescita dei Paesi in via di sviluppo e di assisterli nel processo d'integrazione nell'economia mondiale su basi di equità.

**Estratto 3:**

Alcuni autori hanno perfino tentato di graduare o categorizzare le imprese multinazionali, distinguendo tra multinazionali semplici, transnazionali, internazionali, ecc. Tentativi del genere non sembrano avere attecchito nella letteratura, principalmente per l'evidente e crescente diversità delle imprese multinazionali, che rende effimero qualsiasi tentativo di categorizzazione ulteriore.

Luciani, G. (1994). Imprese Multinazionali; in: Enciclopedia delle scienze sociali, Treccani

**Estratto 4:**

Impresa che opera in più Stati, nei quali possiede centri di produzione o di distribuzione (sussidiarie o succursali), ma il cui nucleo di direzione strategica (casa madre) rimane nel Paese di origine. Il meccanismo attraverso cui la casa madre dà vita a e controlla le sussidiarie è l'Investimento Diretto all'Estero (IDE). Le multinazionali sono in genere molto grandi e dispongono di potere di mercato e contrattuale nell'arena politica. Esse generano posti di lavoro nei Paesi in cui si insediano, ma ne possono distruggere negli Stati che abbandonano. Molti Paesi cercano di attrarre le multinazionali, perché apportano competenze, tecnologia e opportunità economiche, da cui la nazione ospite può trarre beneficio.

Le multinazionali sono aumentate notevolmente a partire dagli anni 1980 e 1990, con alcune conseguenze: la globalizzazione ha portato a una crescita del commercio mondiale e circa i tre quarti di questa crescita è stata realizzata da multinazionali; gli investimenti diretti esteri sono aumentati considerevolmente, tanto che molte nuove multinazionali sono sorte nei Paesi emergenti, soprattutto in Brasile, Russia, India e Cina (BRIC). Secondo la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), circa un terzo del commercio mondiale è intramultinazionale, ossia è rappresentato da transazioni realizzate tra le imprese controllate appartenenti a una stessa multinazionale.

A seconda di specifiche fasi storiche, la teoria economica distingue diversi modelli di multinazionalizzazione. Nella prima fase, dalla fine dell'Ottocento agli anni 1940, il modello dominante fu quello denominato 'basato sulle risorse' (resource-based view): le multinazionali effettuavano IDE in altri Paesi principalmente per accedere a specifiche risorse, tra cui quelle agricole e le materie prime.

Nella seconda fase, tra gli anni 1950 e 1960, la multinazionalizzazione venne detta 'basata sul mercato' (ingl. market-based): il motivo principale per cui le imprese creavano divisioni o succursali negli altri Paesi era un più agevole accesso al mercato locale. Questo modello è stato, per es., quello seguito dalle multinazionali statunitensi in Europa in quegli anni.

Infine, il terzo modello, che è prevalso dagli anni 1970, è quello dello strategic asset-oriented («orientato agli assetti strategici»), nel senso che le multinazionali creavano imprese o acquisivano aziende già esistenti nei mercati esteri per ottenere attività strategiche, come le conoscenze e le competenze, il know-how, la tecnologia e il capitale umano.

Sandrine Labory - Ugo Rizzo - Dizionario di Economia e Finanza (2012) – Treccani.it

**Estratto 5:**

L'espressione *Impresa Multi-Nazionale* o *IMN* (nel background anglosassone *Multinational Enterprises*, *MNE*) viene spesso sostituita da altre locuzioni. Si utilizzano infatti indifferentemente anche le formule Società Multinazionali o Transnazionali (*Multinational* o *Transnational Corporations*, *MNC* o *TNC*), considerando i diversi termini tra loro intercambiabili. La Commissione delle Società Transnazionali presso le Nazioni Unite [in una pubblicazione del 1978] ha, al contrario, espresso perplessità sulla unitarietà di questa definizione. Per la Commissione, infatti, sia *MNCs* che *TNCs* operano indistintamente in diversi Stati esteri, ma le *MNCs* si differenziano per il fatto di essere possedute o controllate da soggetti di diverse nazionalità. PETER MUCHLINSKI e JANET DINE in *Multinational Enterprises and the Law* rilevano che la distinzione adottata dalla UN Commission on *TNCs* utilizza le definizioni di *MNC* e *TNC* con significato opposto a quello diffuso nell'ambiente degli economisti: «What economists call "multinationals" are known as "transnationals" in UN parlance.»

Cannizzo, N. (2017). Le Imprese Multinazionali (IMN) e il diritto internazionale. Fogli di lavoro per il diritto internazionale. Cattedra di Diritto Internazionale, Catania. <http://www.lex.unict.it/it/crio/fogli-di-lavoro>