



La multinazionale va in città*

di Davide Castellani*

Introduzione¹

Gli studi sulla localizzazione delle attività delle imprese multinazionali (Imn) si sono tradizionalmente concentrati sulla scelta dei Paesi nei quali verranno ad operare, e più recentemente l'attenzione si è spostata su scelte di localizzazione a livello sub-nazionale (Iammarino and McCann, 2013). Questi ultimi studi hanno evidenziato una notevole concentrazione delle attività delle Imn in poche regioni.² In questo studio, mostriamo che questa concentrazione è in realtà ancora più accentuata, e che poche città, perlopiù molto connesse al resto del mondo, le cosiddette città globali (Sassen, 2012), attraggono una quota molto ampia degli investimenti mondiali delle Imn. Inoltre, l'analisi evidenzia in che misura questi *pattern* di investimento cambiano a seconda del tipo di investimento, con particolare riferimento agli investimenti in attività di ricerca e sviluppo (R&S), produzione, servizi di supporto (logistica, manutenzione, servizio clienti e supporto tecnico) e servizi avanzati (marketing, consulenza, finanza, Ict, *headquarter*). Infine, questo lavoro fornisce qualche elemento di riflessione in merito al ruolo della distanza geografica nelle scelte di localizzazione di attività diverse in diverse città.

Città globali, sviluppo economico e imprese multinazionali

Il ruolo delle città nello sviluppo economico è noto da tempo. Jacobs (1970) mette in evidenza come siano le città e non gli stati (e nemmeno le regioni) il motore dello sviluppo, perché offrono una serie di vantaggi sia di agglomerazione e selezione interna (Glaeser, 2011) - che contribuiscono ad aumentare la creatività (Florida, 2005a), l'efficienza (Combes et al., 2012) e l'innovazione (Acs, 2002) - che di connessione con il resto del mondo. Quest'ultimo aspetto è al centro della concettualizzazione delle città globali (*global cities o world cities*) (Friedman, 1986; Sassen, 1991; Castells, 1996).³

Le grandi città, quelle globali in particolare, hanno effettivamente un ruolo importante nell'economia moderna. Secondo i dati delle Nazioni Unite, ad oggi oltre il 50 per cento della popolazione mondiale vive in aree urbane, e circa il 22 per cento vive in città con oltre 1 milione di abitanti. Il ruolo delle città è evidente anche in termini di innovazione. Ad esempio, i dati della banca dati sui brevetti Regpat dell'Ocse mostrano come il 20 per cento dei brevetti mondiali si concentri in solo 5 aree metropolitane. Le città più grandi tendono inoltre anche ad esibire livelli di produttività maggiore, anche se oltre una certa soglia dimensionale (6-10 milioni di abitanti)

* Henley Business School, University of Reading (UK), Università degli Studi di Perugia e Centro Studi Luca d'Agliano.

- ¹ Questo studio attinge da un progetto in collaborazione con Grazia Santangelo (Castellani e Santangelo, 2016), dove le argomentazioni teoriche, l'analisi empirica e l'interpretazione dei risultati sono sviluppati in modo più articolato.
- ² Ad esempio, con riferimento alle regioni Europee (NUTS 2), Castellani and Pieri (2016) mostrano che il 10 per cento delle regioni più attrattive, ricevono un numero di progetti di investimenti che è 26 volte più alto dell'ultimo 10 per cento, mentre Basile, Castellani e Crescenzi (2015) riportano che la deviazione standard dei progetti ricevuti dalle regioni Europee è 1,8 volte più grande della media, arrivando fino a 2,5 e 2,2 per le regioni francesi e italiane.
- ³ Per un'ampia discussione della letteratura si veda Taylor e Derudder (2016).

questa relazione tende a diventare negativa. A ben vedere però, la produttività dipende dal grado di connettività globale - più che dalla dimensione - di una città. In effetti, diversi studi, hanno evidenziato una forte correlazione tra il grado di connettività di una città e la produttività (Iammarino e McCann, 2013).

La letteratura sulle città nell'economia globale mette in luce che queste città svolgono un ruolo centrale in tre funzioni principali: *headquarter*, centri finanziari e connettori tra l'economia locale e quella globale (Friedmann, 1986). Sassen (1991) evidenzia come le città possano svolgere un ruolo strategico ospitando funzioni di controllo e organizzative che consentano di bilanciare la necessità per le imprese di disperdere geograficamente le attività, mantenendo al contempo un sufficiente grado d'integrazione globale. In questa prospettiva, le città globali sono quelle in cui si concentrano le funzioni di controllo delle imprese, e dove finanza e servizi alle imprese crescono e producono innovazione (Taylor e Derudder, 2016).

Le Imn svolgono quindi un ruolo centrale nella definizione delle città globali, e il legame tra Imn e città è presente anche nei lavori di uno dei padri della teoria sulle Imn. Hymer (1970, p. 446) infatti riconosce che le Imn tendono a centralizzare le funzioni decisionali di alto livello in poche città chiave, relegando il resto del mondo ad attività di più basso livello. Tuttavia, l'intuizione di Hymer non ha avuto molto seguito nella letteratura sulle Imn. Solo di recente il tema è stato riportato al centro della discussione da Goerzen et al. (2013), che evidenziano come le città globali offrono la possibilità di ridurre la cosiddetta *liability of foreignness* (Hymer, 1976; Zaheer, 1995) perché possono ridurre sia la complessità che l'incertezza delle operazioni internazionali, offrendo connettività internazionale, servizi alle imprese e informazione. Inoltre, le città globali offrono una serie di vantaggi e svantaggi che possono influenzare il tipo d'investimento delle Imn. Innanzi tutto, le città globali offrono vantaggi di accesso ai mercati, che dovrebbero attrarre investimenti *market-seeking*. In secondo luogo, le maggiori città attraggono i talenti e le migliori menti creative (Florida, 2005a). Tuttavia, le città presentano anche problemi di eccessiva agglomerazione e costi di congestione, che possono aumentare il costo e peggiorare la qualità della vita, incoraggiando la mobilità in uscita. Analogamente, le imprese dovranno affrontare costi considerevoli per l'occupazione degli spazi nelle città più congestionate. Quindi, ci si può aspettare che alcune attività delle Imn, che richiedono accesso al mercato ma comportano l'occupazione di grandi spazi, come le attività logistiche, siano più convenientemente localizzate fuori dalle città globali (ma in localizzazioni non troppo periferiche). Analogamente, le attività di R&S, che possono richiedere la costruzione di grandi laboratori, potrebbero più utilmente essere localizzate fuori dai centri principali, ma comunque in aree sufficientemente agglomerate e con una qualità della vita in grado di attrarre i migliori talenti. Infine, le attività a maggiore intensità di lavoro meno qualificato, e nelle quali i costi di produzione sono relativamente più importanti, dovrebbero più probabilmente essere localizzate nelle aree più periferiche.

Investimenti delle multinazionali nelle città: i dati

Questo lavoro propone una prima analisi descrittiva dei *pattern* di investimento globale delle Imn a livello di città, distinguendo per tipologia di città, attività svolta, e area geografica. L'analisi ha tratti comuni con l'indagine svolta da Goerzen et al. (2013), ma rispetto a quel lavoro l'universo qui considerato è molto più ampio (senza limiti geografici sia per quanto riguarda l'origine che la destinazione degli investimenti).

La principale fonte dei dati è fDi Markets (www.fdimarkets.com), un prodotto commercializzato da FT Intelligence, dal quale abbiamo estratto informazioni su 111.245 progetti di investimento



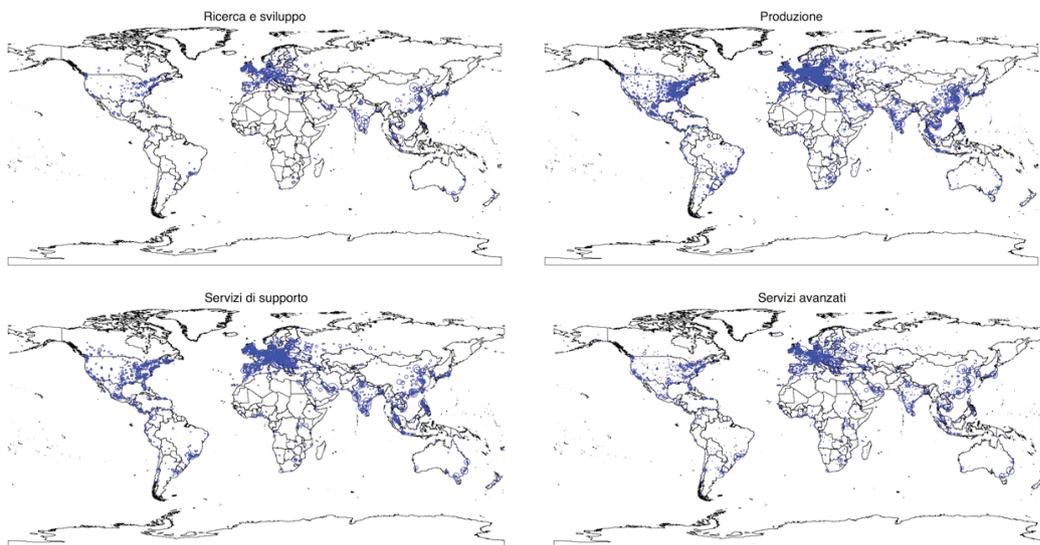
internazionale di tipo *greenfield* per il periodo 2003-2015 (aprile). Per ogni progetto, le informazioni prese in considerazione dall'analisi sono la città di origine dell'impresa multinazionale, la città di destinazione dell'investimento e il tipo di attività svolta. Ogni città è stata geo-referenziata, quindi siamo in grado di stabilire con precisione la distanza geografica tra la città di origine e quella di destinazione.⁴ Per quanto riguarda il tipo di attività svolta, fDi Markets classifica ogni progetto in una tra 17 tipologie di attività, che ai fini di questo lavoro sono aggregate in 4 categorie: a.) Attività di servizio avanzate (che include servizi di consulenza, attività finanziarie, attività di marketing e vendita, headquarter, Ict); b.) R&S; c.) Attività di supporto (come logistica, manutenzione, servizio clienti; d.) Produzione, costruzione e estrazione.⁵

Per individuare le diverse tipologie di città faremo riferimento alla classificazione del *Globalisation and World Cities* (Gawc, <http://www.lboro.ac.uk/gawc>) *Research Network*. Tale classificazione comprende oltre 200 città, identificate in base alla presenza di imprese che offrono servizi avanzati alla produzione (contabilità, pubblicità, banche, servizi legali), secondo una metodologia proposta da Beaverstock et al. (1999).⁶ Per gli anni 2000, 2004, 2008, 2010, 2012 il Gawc individua le città di tipo *alpha* e *beta*, che sono le città centrali per le attività di molte tipologie di servizi avanzati, quindi le città globali per eccellenza. Inoltre, il Gawc classifica le città di tipo *gamma*, che mostrano evidenze di centralità in almeno alcune delle tipologie di servizi, ed include una categoria di città che mostrano i primi segnali di tendenza verso il modello di città globale. Nell'analisi che segue, utilizzeremo la classificazione del Gawc per individuare gli investimenti delle Imn in città globali, soprattutto perché la lista è più ampia di altre classificazioni disponibili, e si presta a distinguere diverse categorie di città globali.⁷ Per semplicità espositiva aggriheremo le città *alpha* e *beta* in una categoria che definiremo città globali di *primo livello*, mentre le altre città incluse nella lista Gawc saranno considerate città globali di *secondo livello*. Sfruttando la georeferenziazione delle città, possiamo individuare anche le città che stanno in un intorno (area metropolitana) delle città globali e quelle che sono in aree più periferiche.⁸

- ⁴ Va sottolineato che negli studi presenti in letteratura si calcola una media ponderata delle distanze tra le principali città del paese di origine e di destinazione. Questo si presta ad errori anche rilevanti, quando i paesi di origine e destinazione sono molto grandi. Poter misurare con precisione la distanza dal luogo di origine dell'investitore al luogo dove viene realizzato l'investimento, rappresenta uno degli elementi di novità del dataset utilizzato in questo lavoro. Purtroppo al momento siamo in grado di definire le distanze tra le coordinate geografiche, ma non i tempi di percorrenza tra una città e l'altra.
- ⁵ Vale la pena evidenziare che in questo lavoro ci si concentra sulle diverse attività che compongono la catena del valore, piuttosto che sul settore di attività economica. In questa prospettiva, ogni attività può essere svolta anche da imprese appartenenti a settori diversi.
- ⁶ Il numero di città censite dal Gawc varia tra 227 nel 2000, 225 nel 2004, 246 nel 2008, 298 nel 2010 e 307 nel 2012.
- ⁷ Ad esempio, Mastercard (2008) individua 75 città globali a partire da 72 indicatori in 7 categorie (contesto politico, stabilità economica, facilità di condurre attività economica, flussi finanziari, business center, creazione di conoscenza e vivibilità), mentre Mastercard (2015) individua 132 città, classificate usando una combinazione di informazioni principalmente legate al flusso di persone per via aerea e/o per motivi di turismo. A.T. Kerney (2014) invece classifica 84 città in base a 26 metriche raggruppate in 5 dimensioni (*business activity*, capitale umano, scambi di informazioni, esperienza culturale, influenza politica).
- ⁸ L'area metropolitana viene approssimata definendo un raggio di 50 km attorno al centroide di ogni città globale. È evidente che questo metodo offre una prima approssimazione, relativamente arbitraria di una città metropolitana, perché non tiene conto delle specificità di ogni area, che può essere più o meno estesa.

Investimenti delle multinazionali nelle città: prime evidenze empiriche

Figura 1 - Mappe degli investimenti *greenfield* a livello di città



Fonte: elaborazione dell'autore su fDi Markets

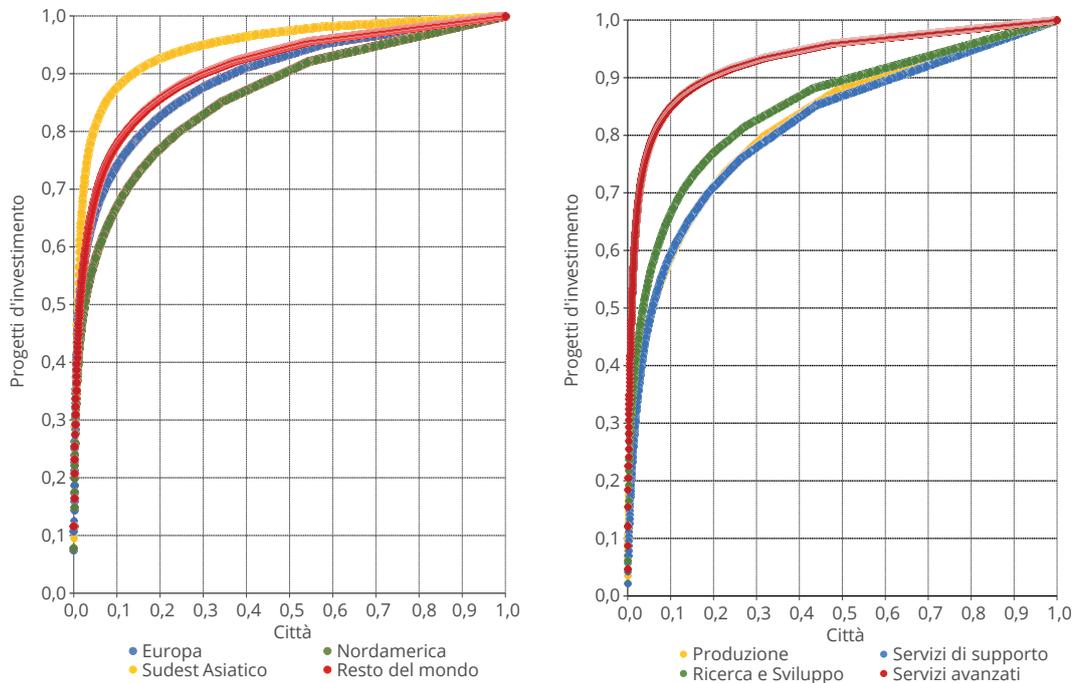
La figura 1 mostra 4 mappe con la distribuzione dei progetti di investimento utilizzati nell'analisi. Le mappe evidenziano come gli investimenti in R&S sono concentrati in un numero minore di città, mentre le attività di produzione siano decisamente più disperse geograficamente. Le attività di servizio sono più disperse dell'R&S, ma meno della produzione.⁹

La figura 2 approfondisce questa considerazione costruendo delle curve di concentrazione, sia per attività (a destra) che per area di destinazione (a sinistra). Sull'asse delle ascisse dei due grafici troviamo le città ordinate dalla più attrattiva alla meno attrattiva, mentre sull'asse delle ordinate troviamo la percentuale cumulata di progetti di investimento. Entrambe le curve sono molto ripide, ad indicare una notevole concentrazione degli investimenti in poche città. La curva di destra mette in luce che circa l'85 per cento dei progetti in attività di Servizi avanzati è concentrato in appena il 10 per cento delle città. Le attività di R&S sono relativamente meno concentrate, ma il 10 per cento delle città attrae ancora ben il 70 per cento dei progetti. Va notato però che il numero di città in cui sono localizzati investimenti in R&S è quasi un terzo di quelle in cui si realizzano servizi avanzati (1.694 contro 4.589), quindi il 70 per cento dei progetti di investimento in R&S censiti da fDi Markets viene realizzato in appena 170 città. Gli investimenti in attività di

⁹ In effetti, gli investimenti in R&S sono concentrati in 1694 città, mentre quelli in produzione sono dispersi in 7742 città. Gli investimenti in attività di supporto e di servizi avanzati sono rispettivamente in 2826 e 4589 città.



Figura 2 - Curve di concentrazione degli investimenti *greenfield* a livello di città



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati fDi Markets

produzione e di supporto sono relativamente meno concentrate, e il 10 per cento delle città attrae circa il 60 per cento dei progetti. La curva a sinistra della figura 2 illustra invece che la concentrazione geografica degli investimenti esteri è maggiore nei paesi del Sud-Est Asiatico e minore in Nord America. Questo risultato può suggerire che nelle economie emergenti del Sud-Est Asiatico sono relativamente poche le città veramente attrattive per le imprese multinazionali. Questo risultato assume ancora maggiore rilievo se combinato con il numero di città che riceve almeno un investimento (tavola 1). Su un totale di 11.025, le città del Sud-Est Asiatico sono appena 1.691, quindi che circa 170 città (il 10 per cento) attrae poco meno del 90 per cento degli investimenti esteri nell'area.

Tavola 1 – Numero di città che ricevono almeno un investimento *greenfield* per tipologia di città e area geografica, 2003-2015 (aprile)

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
Percentuale di riga						Numero
Europa	0,9	1,7	34,3	63,1	100,0	4.824
<i>Italia</i>	1,1	2,7	28	68,1	100,0	182
Nord America	0,9	2,2	32,7	64,2	100,0	2.368
Sud-Est Asiatico	1,7	2,8	21,5	74	100,0	1.691
Resto del mondo	1,6	3,7	16,9	77,8	100,0	2.142
Totale	1,2	2,4	28,6	67,9	100,0	11.025
<i>Esempi</i>	New York	Pittsburg	Newark	Albuquerque		
	Londra	Liverpool	Bracknell	York		
	Milano	Torino	Lecco	Catania		
	Monaco	Brema	Duisburg	Bamberg		
	Barcelona	Valencia	Badalona	Zaragoza		
	Shanghai	Chongqing	Taicang	Nanning		
	Bangalore	Pune	Bidadi	Jaipur		

⁽¹⁾ Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

⁽²⁾ Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

Tavola 2 – Numero di investimenti *greenfield* per tipologia di città e area di destinazione, 2003-2015 (aprile)

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
Percentuale di riga						Numero
Europa	38,7	12,5	15,6	33,3	100,0	40.541
<i>Italia</i>	52,1	11	7,7	29,2	100,0	1.155
Nord America	34,7	11,1	20,9	33,2	100,0	13.238
Sud-Est Asiatico	52,5	13,8	7,2	26,5	100,0	36.461
Resto del mondo	39,6	18,5	6,2	35,6	100,0	21.005
Totale	42,9	13,9	11,7	31,5	100,0	111.245

⁽¹⁾ Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).

⁽²⁾ Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale

Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets



La tavola 1 ci dice anche che l'Europa è l'area con più città che attraggono almeno un investimento. Tra le 4.824 destinazioni europee, 182 sono città italiane. Infine, dalla tavola 1 possiamo apprezzare che le città globali di primo livello sono appena il 1,2 per cento del totale, mentre quelle di secondo livello sono il 2,4 per cento. Il 28,6 per cento delle destinazioni sono città che si trovano nell'area metropolitana di città globali, mentre il 67,9 per cento si trova in città più periferiche. Tuttavia, le città globali di primo livello attraggono ben il 42,9 per cento dei progetti di investimento. Se consideriamo anche le città globali di secondo livello, possiamo apprezzare che il 56 per cento dei progetti si localizza nelle città globali, che rappresentano meno del 4 per cento del totale delle città considerate. L'importanza delle città globali sembra particolarmente accentuata nel Sud-Est Asiatico, mentre in Europa e in Nord America è relativamente più frequente l'investimento nell'area metropolitana delle città globali. Le città periferiche attraggono circa il 30 per cento dei progetti. Gli investimenti in Italia sembrano essere relativamente più concentrati, rispetto alla media europea, nelle due città globali di primo livello, Milano e Roma.

Tavola 3 – Numero di investimenti *greenfield* per tipologia di città e di attività, 2003-2015 (aprile)

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
Percentuale di riga						Numero
Produzione, costruzioni e estrazione	14,68	11,38	15,17	58,77	100,0	33.346
Logistica e altre attività di supporto	28,75	17,13	17,13	36,99	100,0	10.255
R&S	39,76	20,74	14,68	24,81	100,0	8.513
Servizi avanzati	61,71	13,77	8,4	16,12	100,0	59.196
Totale	42,91	13,9	11,71	31,48	100,0	11.245

⁽¹⁾ Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

⁽²⁾ Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

La distribuzione dei progetti per tipologia di attività e città (tavola 3) evidenzia che oltre il 60 per cento degli investimenti nei servizi avanzati siano concentrati nelle città globali di primo livello e che sia relativamente meno probabile trovare attività di produzione nelle città globali.¹⁰ Le attività di R&S, oltre ad essere molto frequentemente localizzate in città globali di primo livello, sono relativamente più frequenti di altre attività in città globali di secondo livello, mentre le attività di produzione sono relativamente più frequenti nelle città periferiche, e le attività di supporto alla commercializzazione, come la logistica e la manutenzione, si localizzano più frequentemente vicino alle città globali.

⁸ Questo risultato non sorprende se si pensa che la metodologia del Gawc definisce le città globali proprio in base alla distribuzione delle attività delle imprese che offrono servizi avanzati, come consulenza e pubblicità.

Tavola 4 – Distanza media tra città di origine e destinazione degli investimenti per tipologia di città e attività, 2003-2015 (aprile)

Chilometri

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
Percentuale di riga						Numero
Produzione, costruzioni e estrazione	6.481	5.769	5.860	5.463	5.707	33.346
R&S, Design, Sviluppo e Testing	8.313	8.636	7.186	6.606	7.794	10.255
Logistica e altre attività di supporto	7.037	5.962	5.406	5.181	5.889	8.513
Servizi avanzati	7.101	5.948	6.058	5.303	6.574	59.196
Totale	7.122	6.223	6.003	5.460	6.347	11.245

⁽¹⁾ Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

⁽²⁾ Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

Infine, la tavola 4 offre un interessante spunto di riflessione relativo alla distanza geografica media *percorsa* dalle multinazionali alla ricerca delle migliori localizzazione per le proprie attività. A fronte di una distanza media di 6.347 chilometri, nel caso della localizzazione delle attività di R&S le imprese scelgono città che sono mediamente localizzate a 7.794 chilometri dalla propria città di origine (il 23 per cento in più) mentre nel caso degli investimenti in attività produttive la distanza media è di 5.707 chilometri (il 26 per cento in meno). Inoltre, la distanza media cresce passando da città periferiche a città globali, e questo *pattern* è sostanzialmente confermato anche per ciascuna delle attività.

Considerazioni conclusive

Questo lavoro fornisce prime evidenze empiriche sulla localizzazione delle attività delle Imn in oltre 10.000 città in tutto il mondo nel periodo 2003-2015. I risultati sono coerenti con l'idea che la città sia un importante livello di analisi per le decisioni di localizzazione delle Imn, e conseguentemente debba assumere un ruolo centrale nelle politiche rivolte all'attrazione degli investimenti esteri. Infatti, la concentrazione geografica degli investimenti *greenfield* è estremamente elevata. Nel caso della R&S, il 70 per cento degli investimenti si localizza in appena 170 città. Questo risultato è in linea con la nota evidenza di una consistente concentrazione dell'innovazione in pochi centri di eccellenza (Acs, 2002; Florida, 2005b).

Inoltre, l'analisi evidenzia che le cosiddette città globali, ovvero molto connesse con il resto del mondo, assumono una posizione decisamente preminente nell'attrazione degli investimenti delle Imn, ma questi *pattern* cambiano a seconda del tipo di investimento. In particolare, mentre gli investimenti in servizi avanzati sono per oltre il 60 per cento concentrati nelle principali città globali, gli investimenti in attività di R&S sono relativamente più concentrati in città globali di secondo livello. Questo risultato è coerente con l'idea che la R&S richieda agglomerazione di talenti senza eccessivi costi di congestione. Le città globali di secondo livello potrebbero offrire una interessante combinazione di buona qualità della vita, vicinanza ad università, e costi di



occupazione degli spazi relativamente contenuti. Non sorprende invece osservare che le attività di produzione sono relativamente più frequenti nelle città periferiche, dove presumibilmente il costo del lavoro è mediamente più basso. Infine, le attività di supporto alla commercializzazione, come la logistica e la manutenzione, si localizzano più frequentemente vicino alle città globali, che comunque sono anche mercati di rilevanti dimensioni. Tuttavia, essendo attività che spesso occupano grandi spazi, trovano conveniente allontanarsi dai centri urbani per cercare di minimizzare i costi di affitti e proprietà immobiliari.

Infine, l'analisi empirica mostra che le attività di R&S, quando sono internazionalizzate, vengono localizzate relativamente più lontano dalla casa madre, rispetto ad altre attività delle Imn. Questo risultato è coerente con i risultati e l'argomentazione di Castellani et al. (2013) secondo i quali, nella misura in cui l'internazionalizzazione della R&S serve ad avvicinarsi a centri di eccellenza tecnologica, e questi centri sono concentrati in poche localizzazioni, le Imn si possono trovare nella condizione di dover localizzare la R&S in città relativamente distanti dalla casa madre. All'altro estremo, le attività di produzione e di servizi di supporto sembrano invece particolarmente sensibili al costo della distanza geografica. Da un lato questo risultato si può spiegare per la presenza di costi di trasporto dei beni intermedi, che sono minimizzati localizzando la produzione relativamente vicino alla casa madre. Dall'altro lato, la presenza di maggiori costi fissi di impianto potrebbe sconsigliare l'investimento in città più lontane geograficamente, e generalmente meno familiari e più incerte. Questa interpretazione sembra essere confermata anche dal risultato sulla distanza media per tipologia di città. Infatti, la distanza media cresce passando da città periferiche a città globali, e questo *pattern* è comune a tutte le attività. In altre parole, quando le Imn decidono di investire in città periferiche, scelgono città relativamente vicine alla casa madre, mentre quando decidono di investire in città globali la distanza geografica sembra un ostacolo più facilmente superabile. In effetti, le città globali offrono la possibilità di ridurre la cosiddetta *liability of foreignness* (Goerzen et al., 2013). Questo consente alle imprese di superare più facilmente il costo della distanza geografiche, alla quale si associano costi informativi e incertezza.

Nota bibliografica di approfondimento

- Acs Z. (2002) *Innovation and the growth of cities*, Edward Elgar.
- AT Kearney (2014) *Global Cities, Present and Future*. 2014 Global Cities Index and Emerging Cities Outlook.
- Basile R., Castellani D., Crescenzi R. (2015), *Quality of governance and inward FDI: does within-country heterogeneity matter?*, Mimeo.
- Beaverstock, J. V., Smith, R. G. and Taylor, P. J. (1999) *A roster of world cities*. *Cities*, n. 16, pp. 445-58.
- Castellani, D., Jimenez, A., & Zanfei, A. (2013). *How remote are R&D labs [quest] Distance factors and international innovative activities*. *Journal of International Business Studies*, n. 44(7), pp. 649-675.
- Castellani, D., Pieri F. (2016) *Outward Foreign Investments and Productivity. Evidence from European Regions*, *Regional Studies*, Article in Press, DOI: 10.1080/00343404.2014.981149
- Castellani D., Santangelo G.D. (2016) *Multinational Enterprises and the City*, Mimeo.
- Castells, M. (1996) *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.
- Combes, P. P., Duranton, G., Gobillon, L., Puga, D., & Roux, S. (2012). *The productivity advantages of large cities: Distinguishing agglomeration from firm selection*. *Econometrica*, n. 80(6), pp. 2543-2594.
- Florida, R. (2005a). *Cities and the creative class*. Routledge.
- Florida, R. (2005b). *The world is spiky*. *The Atlantic Monthly*, October 2005.
- Friedmann, J. (1986) *The world city hypothesis*. *Development and Change*, n. 17, vol. 69-83.
- Glaeser, E. (2011). *Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*. Penguin.
- Goerzen, A., Asmussen, C. G., & Nielsen, B. B. (2014). *Global cities and multinational enterprise location strategy*, *Journal of International Business Studies*, n. 44, [Issue 5](#), pp. 427-450
- Hymer, S. (1976) *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Iammarino, S., & McCann, P. (2013). *Multinationals and economic geography: Location, technology and Innovation*. Edward Elgar Publishing.
- Jacobs, J. (1970). *The economy of cities*. Vintage.
- Mastercard (2008) *Worldwide Centers of Commerce Index 2008*, Mastercard Insights
- Mastercard (2015) *Mastercard 2015 Global Destination Cities Index*.
- Sassen, S. (1991) *The Global City*. Princeton University Press.
- Sassen, S. (2012). *Cities in a world economy*. 4th Edition, Sage Publications.
- Taylor P., Derudder B. (2016) *World City Network. A global urban analysis*. Routledge.
- Zaheer, S. (1995) *Overcoming the liability of foreignness*. *Academy of Management Journal*, n. 38(2): pp. 341-363.