MONETA E CREDITO

Moneta e Credito

Vol. 79 n. 313 (marzo 2026)

Articolo

Ruolo e peso economico e democratico delle multinazionali

ROBERTO ANTONIO ROMANO E ANNA MARIA VARIATO

Abstract:
Questo articolo analizza i processi di concentrazione nel capitalismo multinazionale contemporaneo, combinando teoria ed evidenza empirica dalla EU Industrial R&D Investment Scoreboard (2017-2024). Utilizzando l'analisi delle distribuzioni (pseudo-CDF), mostra che ricerca e sviluppo, investimenti, profitti e valore di mercato seguono dinamiche cumulative e strutturali. Emergono un crescente disallineamento tra creazione di valore e occupazione e una divergenza geografica, con Stati Uniti e Cina in rafforzamento ed Europa e Giappone in declino relativo. I risultati evidenziano l'interconnessione tra concentrazione economica, controllo delle risorse strategiche e disuguaglianza, con implicazioni rilevanti per l'evoluzione del capitalismo globale.

Economic and democratic role and influence of multinational corporations

This article analyses concentration processes in contemporary multinational capitalism, combining a political economy framework with empirical evidence from the EU Industrial R&D Investment Scoreboard (2017-2024). Using a distributional approach (pseudo-CDF), it shows that R&D, investment, profits, and market value follow cumulative and structural dynamics. The findings highlight a growing gap between value creation and employment, as well as a geographic divergence, with the United States and China strengthening and Europe and Japan relatively declining. Overall, the results point to the interconnection between economic concentration, control of strategic resources, and inequality, with important implications for the evolution of global capitalism.

Romano: Associazione EStà – Economia e Sostenibilità, Milano,
email: romano.roberto64@gmail.com
Variato: Università di Bergamo,
email: anna.variato@unibg.it

Per citare l'articolo:
Romano A.R., Variato A.M. (2026), "Ruolo e peso economico e democratico delle multinazionali", *Moneta e Credito*, 79 (313), pp. 41-63.

DOI:
https://doi.org/10.13133/2037-3651/19389

JEL codes:
L12, L22, G34, F23

Keywords:
Multinational corporations; economic concentration; ownership and control; institutional investors; oligopolistic competition

Homepage della rivista:
https://rosa.uniroma1.it/rosa04/moneta_e_credito

Negli ultimi anni, l'aumento della concentrazione della ricchezza a livello globale ha riacceso il dibattito sulle disuguaglianze economiche e sul ruolo delle grandi imprese multinazionali. Secondo il rapporto Oxfam (2026), i primi dodici miliardari più ricchi del mondo detengono una ricchezza superiore a quella posseduta dalla metà più povera della popolazione mondiale, pari a oltre quattro miliardi di persone. Una quota rilevante di tali ricchezze è direttamente connessa al controllo o alla partecipazione in grandi società multinazionali, in particolare nei settori tecnologici ad alta intensità di innovazione.

Quest'opera è distribuita con licenza internazionale Creative Commons Attribuzione – Non commerciale – Non opere derivate 4.0. Copia della licenza è disponibile alla URL http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

In questo contesto, diversi fattori strutturali hanno contribuito a favorire i processi di accumulazione e concentrazione. Tra questi, la persistente eterogeneità dei sistemi fiscali a livello internazionale ed europeo, insieme al mancato coordinamento delle politiche tributarie, ha creato spazi rilevanti per strategie di ottimizzazione e arbitraggio fiscale, rafforzando la capacità di accumulazione delle grandi imprese e degli individui ad alta ricchezza (Thomadakis et al., 2025).

Questo insieme di evidenze solleva una questione cruciale: la crescente concentrazione della ricchezza e del potere economico è riconducibile a dinamiche strutturali proprie del capitalismo multinazionale contemporaneo? In altri termini, il rafforzamento delle grandi imprese rappresenta un esito contingente di specifiche trasformazioni recenti oppure riflette una configurazione sistemica più profonda, nella quale concentrazione economica, controllo delle risorse strategiche e disuguaglianza tendono a rafforzarsi reciprocamente?

A partire da questa prospettiva, il contributo dell'articolo è quello di indagare il rapporto tra dimensione delle multinazionali, struttura della proprietà e distribuzione del potere economico su scala globale. In particolare, il lavoro si propone di rispondere al seguente quesito di ricerca: in quale misura la concentrazione delle principali variabili economiche nelle grandi multinazionali si traduce in una forma di potere strutturale capace di influenzare la distribuzione del reddito e i margini di autonomia dei sistemi economici nazionali?

Il contributo specifico di questo lavoro consiste nell'utilizzare l'analisi delle distribuzioni per mostrare che i processi di concentrazione nelle multinazionali riflettono dinamiche cumulative e strutturali, non riconducibili a variazioni casuali, rendendo osservabile la natura storica dei meccanismi di accumulazione.

L'ipotesi che guida l'analisi è che il capitalismo multinazionale contemporaneo presenti una configurazione caratterizzata da un'elevata concentrazione delle risorse e delle capacità produttive, accompagnata da una relativa stabilità competitiva all'interno di un ristretto nucleo di imprese leader, e da un crescente divario rispetto al resto del sistema produttivo. In questa prospettiva, la disuguaglianza non emerge esclusivamente come esito distributivo ex post, ma come risultato di processi di concentrazione che agiscono a monte nella distribuzione primaria del reddito e del valore.

L'articolo si sviluppa come segue. La sezione 1 ricostruisce i principali contributi teorici relativi alla concentrazione economica, alle economie di scala e al ruolo delle grandi imprese. La sezione 2 analizza il livello di concentrazione delle principali variabili economiche delle multinazionali su scala globale. La sezione 3 esamina la distribuzione geografica del potere economico, mettendo in evidenza le gerarchie territoriali del capitalismo multinazionale. La sezione 4 approfondisce le forme di proprietà e controllo, con particolare riferimento al ruolo degli investitori istituzionali. Infine, la sezione 5 discute le implicazioni economiche e istituzionali dei risultati emersi.

1. Contributi teorici e dimensioni analitiche della concentrazione

Questa sezione non ha una funzione meramente ricostruttiva, ma mira a individuare i principali meccanismi teorici attraverso cui la concentrazione economica si manifesta nel capitalismo contemporaneo, al fine di orientare la selezione delle variabili e l'analisi empirica sviluppata nelle sezioni successive. In particolare, la letteratura consente di distinguere tre dimensioni tra loro interconnesse ma analiticamente distinte: (i) la concentrazione come esito strutturale del processo capitalistico, osservabile nella distribuzione asimmetrica di quote di mercato, profitti e capacità innovativa; (ii) i meccanismi economici e tecnologici che la generano e la riproducono nel

tempo, quali economie di scala, costi irrecuperabili e dinamiche cumulative; (iii) le forme organizzative e strategiche attraverso cui tale concentrazione si traduce in potere economico, inclusi il controllo delle risorse chiave, le barriere all'entrata e l'interdipendenza tra imprese.

1.1. Concentrazione come esito strutturale del capitalismo

Una prima linea interpretativa considera la concentrazione non come una deviazione, ma come un esito intrinseco allo sviluppo capitalistico. In questa prospettiva si collocano i lavori di Sweezy e Schumpeter, pur con accenti differenti.

Già nei contributi di Piero Sraffa (1925, 1926), riprendendo la tradizione classica e in particolare Adam Smith, l'enfasi sulle economie di scala e sui costi decrescenti metteva in discussione l'ipotesi di concorrenza perfetta. Su questa base, i lavori di Joan Robinson (1933) e Edward Chamberlin (1933) formalizzano i modelli di concorrenza imperfetta e monopolistica, evidenziando la diffusione di strutture di mercato non concorrenziali. In *The Theory of Capitalist Development*, Paul Sweezy sostiene che la tendenza alla concentrazione e alla centralizzazione del capitale rappresenta la legge fondamentale dello sviluppo capitalistico, e non una sua anomalia (Sweezy, 1942, pp. 215-218).

La formazione di strutture monopolistiche appare dunque come il risultato delle dinamiche interne al sistema. Una posizione in parte convergente, ma teoricamente distinta, è quella di Schumpeter che in *Capitalism, Socialism and Democracy*, afferma che la concorrenza perfetta appartiene al piano dell'astrazione teorica, mentre il capitalismo reale è caratterizzato da grandi imprese, economie di scala e posizioni monopolistiche temporanee (Schumpeter, 1942, cap. VII, pp. 81-86). Tuttavia, mentre Schumpeter interpreta il monopolio come una condizione funzionale al progresso tecnico – la cosiddetta distruzione creatrice – Sweezy enfatizza il carattere cumulativo e persistente del processo, sottolineando come le barriere all'entrata e le economie di scala tendano a rafforzarsi nel tempo.

Questa impostazione trova una sistematizzazione in *Monopoly Capital* (Baran e Sweezy, 1966, pp. 56-63), dove il monopolio viene interpretato come forma storicamente dominante del capitalismo maturo. Le grandi imprese, spesso multinazionali, operano in contesti caratterizzati da elevati costi fissi, economie di scala e strategie di controllo dei prezzi, che riducono il ruolo della concorrenza di prezzo. In questo quadro, le economie di scala cessano di essere un semplice fattore tecnico e diventano un meccanismo di potere, attraverso il quale le imprese dominanti si appropriano di quote crescenti di surplus. Ne deriva che monopolio e oligopolio non rappresentano un fallimento del mercato, ma l'assetto strutturale delle economie capitalistiche avanzate. Baran e Sweezy costruiscono dunque una cornice teorica capace di interpretare l'espansione delle multinazionali, la persistenza della concentrazione industriale e le dinamiche distributive contemporanee come elementi interconnessi di un medesimo processo storico.

1.2. Meccanismi economici della concentrazione: progresso tecnico, barriere e dinamiche cumulative

Un secondo filone di letteratura si concentra sui meccanismi attraverso cui la concentrazione si genera e si consolida nel tempo, con particolare riferimento al ruolo del progresso tecnico, delle barriere all'entrata e dei costi irreversibili.

Sylos Labini in *Oligopolio e progresso tecnico* (1957) interpreta l'evoluzione del capitalismo industriale come un processo che conduce dalle forme concorrenziali a strutture di oligopolio concentrato, nelle quali un numero ristretto di imprese detiene un elevato potere di mercato. In

tali contesti, il comportamento delle imprese è caratterizzato da interdipendenza strategica: le decisioni di prezzo, investimento e innovazione sono assunte tenendo conto delle possibili reazioni dei concorrenti. Il progresso tecnico svolge un ruolo ambivalente: da un lato accresce l'efficienza e la capacità innovativa, dall'altro aumenta il capitale minimo efficiente, contribuendo alla formazione di barriere all'entrata che non sono solo strutturali, ma anche attivamente costruite e difese dalle imprese *incumbent*. In questa prospettiva, la concentrazione non implica necessariamente monopolio, ma accresce la capacità delle imprese in posizione dominante di influenzare prezzi, profitti e condizioni di accesso al mercato.

Un contributo rilevante di Sylos Labini riguarda inoltre la distinzione tra diverse forme di concentrazione – tecnica, economica e finanziaria – e la critica agli indicatori basati sulle quote di mercato delle prime imprese, ritenuti incapaci di cogliere pienamente la distribuzione del potere economico, suggerendo in alternativa l'utilizzo dell'indice di Gini. L'attenzione alla dimensione finanziaria del controllo risulta particolarmente rilevante, in quanto consente di concentrare profitti e potere senza un corrispondente aumento di produzione o occupazione (ivi, pp. 8-9).

Questi meccanismi trovano una formalizzazione nell'analisi di Sutton in *Sunk Costs and Market Structure* (1991), che evidenzia il ruolo dei costi irrecuperabili – legati a ricerca e sviluppo (R&S), marketing e reti distributive – nel determinare la struttura dei mercati. Le imprese *incumbent* consolidano il proprio vantaggio attraverso investimenti irreversibili che scoraggiano l'ingresso di nuovi operatori e stabilizzano livelli elevati di concentrazione e profitto (ivi, pp. 7-13, 54-60).

Il carattere cumulativo di tali dinamiche era già stato messo in luce da Petrus Johannes Verdoorn (1949) e Nicholas Kaldor (1981), che evidenziano la relazione tra crescita della produzione e produttività in presenza di rendimenti crescenti. Questo approccio è stato successivamente formalizzato da W. Brian Arthur in *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy* (1994), secondo cui, in contesti caratterizzati da rendimenti crescenti e *path dependence*, anche piccoli vantaggi iniziali tendono ad auto-rinforzarsi nel tempo, contribuendo alla formazione di posizioni dominanti persistenti e di mercati altamente concentrati, soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica.

1.3. Organizzazione, controllo e persistenza del potere economico

Una terza linea interpretativa sposta l'attenzione dalla struttura dei mercati alle forme organizzative e ai meccanismi di controllo che sostengono la concentrazione. In un contesto teorico nel quale la dimensione dell'impresa non riflette solo i rapporti di forza nel mercato, ma risponde anche alla necessità di governare la crescente complessità tecnologica informativa e contrattuale del capitalismo avanzato, Simon in *Organizations and market* (1991) mostra come la razionalità limitata renda necessarie strutture gerarchiche capaci di coordinare decisioni in contesti complessi (pp. 88-94), conferendo alle grandi organizzazioni un vantaggio sistematico rispetto alle imprese di minori dimensioni (pp. 110-118). Questa intuizione è sviluppata da Williamson in *Markets and Hierarchies* (1975), che interpreta l'espansione delle imprese in termini anche geografici come una risposta alla necessità di ridurre i costi di transazione in contesti caratterizzati da incertezza, specificità degli asset e frammentazione dei mercati globali. Attraverso l'internalizzazione delle relazioni economiche si rafforza una tendenza alla formazione di grandi strutture organizzative che consolidano barriere all'ingresso e stabilizzano la concentrazione nel lungo periodo (ivi, pp. 20-26, 82-85).

Queste dinamiche organizzative si riflettono anche sul piano distributivo. Le analisi di Shaikh (2016) e Philippon (2019) evidenziano come la concentrazione e la riduzione della concorrenza

si associno a mark-up persistenti, aumento della quota dei profitti e compressione relativa dei salari, contribuendo all'ampliamento delle disuguaglianze.

1.4. Dimensione globale e disuguaglianza

La dimensione internazionale del fenomeno è affrontata nella letteratura sul commercio e la disuguaglianza (Rodrik, 2024). In effetti, l'integrazione commerciale e l'attività delle multinazionali incidono sulla distribuzione del reddito attraverso la riallocazione settoriale, la pressione sui salari e i differenziali di profitto. Ne emerge un quadro in cui la globalizzazione tende a rafforzare dinamiche di concentrazione già presenti nei mercati, amplificando le disuguaglianze sia all'interno dei paesi sia tra paesi.

Su un piano più recente, Guarascio in *Imperialismo digitale* (2026), approfondisce l'intreccio tra innovazione tecnologica, potere monopolistico e dinamiche geopolitiche. Muovendo dalla non neutralità della tecnologia, l'autore evidenzia la formazione di un complesso militare-digitale nel quale un numero ristretto di grandi imprese transnazionali concentra il controllo su infrastrutture digitali, dati e intelligenza artificiale, rafforzando rendite monopolistiche e asimmetrie di potere. In questo contesto, la competizione contemporanea assume sempre più i tratti di una competizione tra blocchi guidati da grandi conglomerati tecnologici, con effetti redistributivi regressivi che si riflettono anche sull'aumento delle disuguaglianze.

1.5. Potere, finanza e controllo delle multinazionali

Il tema del potere attraversa trasversalmente l'analisi della concentrazione. Roncaglia in *Il Potere* (2023), sottolinea come il controllo delle barriere all'entrata rappresenti una fonte centrale di potere economico e come l'analisi delle disuguaglianze richieda di considerare le diverse configurazioni attraverso cui tale potere si esercita. In questa prospettiva, il potere può essere interpretato come barriera, appartenenza a reti o peso nella struttura sociale (ivi, p. 6), mentre il controllo delle barriere all'entrata costituisce un elemento decisivo per gli attori già presenti sul mercato (ivi, p. 16). Roncaglia richiama inoltre Galbraith (1952), che evidenzia la concentrazione del potere nelle grandi corporation e la necessità di contrappesi istituzionali (Roncaglia, 2023, p. 13).

La crescente finanziarizzazione dell'economia modifica ulteriormente questi equilibri. Come osserva Roncaglia (2023, pp. 71-72), lo sviluppo dei mercati finanziari e degli strumenti derivati attribuisce un peso crescente alle attività speculative, rafforzando il ruolo degli attori finanziari rispetto a quelli produttivi e ridefinendo i rapporti di potere all'interno delle imprese.

In questa direzione si colloca anche il contributo di Romano (2025), che evidenzia come alcune grandi multinazionali — in particolare statunitensi — combinino conoscenza tecnologica di frontiera, accesso privilegiato ai mercati finanziari e capacità di ottenere credito su larga scala, consolidando una posizione di potere che è al tempo stesso industriale e finanziaria.

Questo assetto è coerente anche con quanto Minsky (1990) definisce *money manager capitalism*, un sistema in cui la finanza assume un ruolo dominante e opera in contesti oligopolistici, trasformando gli extraprofitti in remunerazioni manageriali significativamente elevate.

Una prospettiva complementare è offerta da Veblen, come reinterpretato da Forges Davanzati (2006, 2018), che distingue tra dimensione industriale e logica degli affari. Le grandi imprese possono essere lette come espressione di questa dicotomia: il controllo, spesso esercitato da azionisti e manager finanziari (*absentee owners*), orienta le strategie verso la redditività

finanziaria, con effetti sulla compressione salariale e sull'occupazione. In questa prospettiva, l'aumento della disuguaglianza non rappresenta un effetto collaterale, ma un esito sistemico di un modello d'impresa caratterizzato da una crescente centralità della finanza e dalla riduzione del potere contrattuale del lavoro.

1.6. Implicazioni per l'analisi empirica

Nel complesso, la letteratura esaminata converge nell'individuare tre dimensioni fondamentali del capitalismo multinazionale contemporaneo: (i) la concentrazione delle risorse economiche e tecnologiche; (ii) i meccanismi cumulativi che ne garantiscono la persistenza; (iii) le forme di controllo organizzativo e finanziario che la traducono in potere economico.
Queste dimensioni orientano l'analisi empirica delle sezioni successive, che si concentra sulla distribuzione delle principali variabili economiche delle multinazionali – R&S, investimenti, profitti, valore di mercato e occupazione – al fine di valutare il grado e la natura della concentrazione nel sistema globale.

2. Livelli di concentrazione del sistema delle multinazionali

Le principali banche dati sulle multinazionali presentano caratteristiche differenti. L'*OECD Analytical AMNE Database* consente analisi a livello macro-settoriale e per paese, ma non permette di osservare la struttura delle imprese a livello micro. ORBIS offre invece informazioni dettagliate a livello di impresa e gruppo, ma presenta limiti di accesso, copertura e replicabilità. L'*EU Industrial R&D Investment Scoreboard* è stato selezionato in quanto consente di identificare un ampio campione di grandi imprese multinazionali sulla base di dati di bilancio consolidati, permettendo di analizzare in modo comparabile la distribuzione delle principali variabili economiche. Pur non rappresentando l'intero sistema produttivo, essa fornisce una mappatura affidabile dell'élite delle imprese ad alta intensità tecnologica, coerente con l'obiettivo di analizzare i processi di concentrazione e potere economico. Il *2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard* (Nindl et al., 2025), raccoglie informazioni sulle prime 2.000 imprese mondiali per investimenti in ricerca e sviluppo (tabella 1). Il campione copre i maggiori investitori mondiali in R&S che hanno sede in 45 paesi e controllano oltre 500.000 filiali aziendali. Nel 2024, hanno investito 1.446 miliardi di euro in R&S, rappresentando più del 90% della R&S finanziata dalle imprese a livello globale. Questo gruppo include 318 aziende con sede nell'UE (16,2% del totale degli investimenti in R&S), 674 aziende statunitensi (47,1%), 525 aziende cinesi (16,1%), 192 aziende giapponesi (7,8%) e 291 aziende provenienti da altre regioni (12,9%). Come novità, lo *Scoreboard 2025* include Amazon, il cui investimento stimato in R&S lo rende il principale investitore mondiale in questo settore (65 miliardi di euro).

Pur con alcuni limiti – tra cui l'esclusione di alcune grandi istituzioni finanziarie – il dataset consente di osservare in modo sistematico la struttura delle grandi imprese multinazionali ad alta intensità tecnologica, risultando coerente con l'obiettivo di analizzare i processi di concentrazione e potere economico.

L'analisi non mira a costruire indicatori sintetici di concentrazione, ma a esaminare la distribuzione delle principali variabili economiche lungo la gerarchia del sistema delle multinazionali. A tal fine, si confrontano il complesso delle imprese incluse nello *Scoreboard* con gruppi ristretti – in particolare le prime 10 e le prime 30 imprese – così da individuare eventuali soglie di concentrazione rilevanti.

Tabella 1 – *Definizione delle variabili e delle aree economiche nello Scoreboard 2025*

Variabile / Area	Definizione operativa (come è costruita nel dataset)	Scoreboard Annex
Investimenti in R&S	Cash investment finanziato dall'impresa. Esclude R&S su contratto per governi/terzi e quote di *joint venture*. Include R&S commissionata ad altri. Se capitalizzata, si usano gli *additions to intangible assets* escludendo ammortamenti	Annex 2, p. 157; Box A1, p. 158
Vendite nette	Fatturato netto (escluse imposte sulle vendite e quote di joint venture). Per le banche: totale *operating income* + proventi assicurativi. Per le assicurazioni: *gross premiums written* + proventi bancari	Annex 2, p. 159
Utile operativo	Utile (o perdita) ante imposte, + interessi netti (o – interessi attivi), – contributi pubblici, – utili (o + perdite) da cessione di attività/ramo d'azienda	Annex 2, p. 160
Spese in conto capitale (Capex)	Spese per acquisizione o miglioramento di beni fisici (immobili, impianti, attrezzature). Corrisponde agli *additions to tangible fixed assets* nei bilanci	Annex 2, p. 160
Occupazione	Numero di dipendenti: totale medio consolidato, o a fine anno se la media non è disponibile	Annex 2, p. 160
Capitalizzazione di mercato	Valore totale delle azioni in circolazione = prezzo di mercato (fine anno fiscale, in USD) × numero di azioni	Annex 2, p. 160
Intensità di R&S	Rapporto: R&S investment / Net sales (calcolato solo su imprese con entrambi i dati disponibili nell'anno)	Annex 2, p. 159
Redditività	Rapporto: Operating profit / Net sales	Table 9, p. 46 (definizione implicita)
Paese / Area economica	L'impresa è attribuita al paese della sede legale (*registered office*). Attenzione: non corrisponde necessariamente al luogo dove la R&S è effettivamente svolta	Annex 2, p. 157; Annex 4, p. 162
UE (27)	Austria, Belgio, Croazia, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria, ecc. (20 paesi presenti nell'EU 800)	Table 30, p. 90
USA	Imprese con sede legale negli Stati Uniti	Table 1, p. 20
Cina	Imprese con sede legale in Cina (incluse quelle con sede fiscale nelle Isole Cayman ma con operazioni in Cina)	Annex 4, p. 162
Giappone	Imprese con sede legale in Giappone	Table 1, p. 20
Resto del mondo (ROW)	Tutti gli altri paesi non inclusi nelle categorie precedenti (es. UK, Svizzera, Corea del Sud, Taiwan, Canada, India, Israele, Australia, ecc.)	Table 1, p. 20

Fonte: elaborazione tratta dallo *Scoreboard 2025* (Nindl et al., 2025).

I dati evidenziano una elevata concentrazione della R&S, particolarmente marcata nelle posizioni di vertice. Le prime imprese assorbono una quota rilevante della spesa complessiva, mentre l'incremento della quota detenuta dai gruppi più ampi risulta più contenuto. Ciò suggerisce che il processo di concentrazione sia guidato principalmente dall'estremo superiore della distribuzione.

Alla concentrazione della R&S si associa una dinamica analoga per profitti e valore di mercato. Le imprese che investono maggiormente in ricerca tendono a detenere quote crescenti di profitti, vendite e capitalizzazione, evidenziando una sovrapposizione tra capacità tecnologica, potere economico e valorizzazione finanziaria.

Dal punto di vista settoriale e geografico, la concentrazione risulta più accentuata nei comparti ad alta intensità tecnologica – in particolare settore ICT (*information and communications technology*) e farmaceutica – dominati da grandi multinazionali, prevalentemente statunitensi, mentre nel caso europeo la distribuzione appare più frammentata.

Un aspetto rilevante riguarda la natura di queste dinamiche: l'attuale livello di concentrazione rappresenta l'intensificazione di tendenze strutturali già radicate nel capitalismo industriale oppure segnala una discontinuità qualitativa nella configurazione del sistema delle multinazionali?

La distinzione non è puramente descrittiva, ma ha implicazioni interpretative rilevanti. Nel primo caso, l'evidenza empirica si collocherebbe nel solco di dinamiche già individuate dalla letteratura; nel secondo, suggerirebbe l'emergere di un assetto in parte inedito, nel quale la combinazione tra innovazione tecnologica, finanziarizzazione e scala globale ridefinisce i meccanismi della concentrazione economica.

L'analisi della dinamica delle principali variabili economiche tra il 2017 e il 2024 mostra una crescita complessivamente sostenuta, superiore a quella del PIL. Nello stesso periodo, mentre il PIL dell'UE cresce del 34% e quello italiano del 26,1%, la spesa in R&S aumenta dell'81,9%, gli investimenti del 60,4%, gli utili operativi del 57,4%, le vendite nette del 44,2% e il valore di mercato del 101%. L'occupazione, invece, cresce solo dell'8,3%.

Questi dati evidenziano una dinamica di accumulazione sbilanciata, in cui l'espansione di profitti, investimenti e valore patrimoniale non si accompagna a un analogo incremento dell'occupazione e implicitamente della quota salariale.

L'analisi settoriale (tabella 2) evidenzia una significativa eterogeneità nelle dinamiche di crescita delle principali variabili economiche. I settori ad alta intensità tecnologica, in particolare ICT software e hardware, registrano gli incrementi più elevati in termini di R&S, investimenti, utili e valore di mercato, configurandosi come i principali driver dell'accumulazione nel periodo considerato.

Al contrario, comparti più maturi o *capital-intensive*, come automotive, energia e aerospazio e difesa, mostrano dinamiche più contenute o irregolari, con variazioni meno sostenute e, in alcuni casi, andamenti negativi in specifiche variabili.

Questa divergenza settoriale suggerisce che la crescita osservata non sia distribuita in modo uniforme, ma risulti trainata da un numero limitato di settori caratterizzati da elevate economie di scala, intensità tecnologica e capacità di generare rendite. In questo senso, l'eterogeneità settoriale costituisce un elemento chiave per interpretare i successivi risultati in termini di concentrazione, in quanto indica che i processi di accumulazione sono fortemente selettivi e tendono a rafforzare la posizione di specifici segmenti del sistema produttivo.

Per cogliere il grado di concentrazione, è utile analizzare la distribuzione delle variabili tra gruppi di imprese. La ripartizione tra prime 10, prime 30 e resto del sistema evidenzia una significativa concentrazione del controllo economico nelle fasce dimensionali più elevate (tabella 3).

Il confronto tra il 2017 e il 2024 evidenzia un rafforzamento complessivo della concentrazione nelle funzioni economiche strategiche, pur in presenza di dinamiche differenziate tra le variabili considerate.

Tabella 2 – *Variazione percentuale delle principali variabili per settore (2017-2024)*

Settore	R&S	Investimenti	Utili	Vendite nette	Valore di mercato	Occupazione
Software ICT	178,9	143,2	149,9	95,9	175,5	46,9
Hardware ICT	77,4	68,2	66,9	50,4	210,1	14
Salute	70	59,1	22,1	50,3	52,3	24
Automotive	51,2	35,5	29,3	36,9	94,8	4,2
Industria manifatturiera	53	78,7	24,3	37,2	26,3	3,3
Costruzioni e materiali	162,9	39,5	51,2	79,5	12	12,7
Energia	31	40,4	74,4	25,7	114,9	–10,6
Chimica	14	48,3	–10,6	44,2	12,2	18,2
Settore finanziario	55,8	17,4	86,8	44,9	41,9	6,3
Aerospazio e difesa	14,7	32,6	–16,3	14,9	50	–1,6
Altri settori	61,2	31,7	30,3	31	41,1	–9,8
Totale	**81,9**	**60,4**	**57,4**	**44,2**	**102**	**8,3**

Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (Nindl et al., 2025).

Tabella 3 – *Concentrazione a due livelli (2017 vs 2024)*

Variabile	Livello	2017	2024	Variazione
RICERCA & SVILUPPO	Top 1-10	24,40%	26,20%	▲+1,8
	Top 30	34,40%	45,00%	▲+10,6
	Resto	65,60%	55,00%	▼–10,6
VENDITE NETTE	Top 1-10	72,90%	83,60%	▲+10,7
	Top 30	93,00%	92,60%	▼–0,4
	Resto	7,00%	7,40%	▲+0,4
INVESTIMENTI	Top 1-10	67,60%	77,80%	▲+10,2
	Top 30	91,00%	87,90%	▼–3,1
	Resto	9,00%	12,10%	▲+3,1
PROFITTI	Top 1-10	73,80%	71,80%	▼–2,0
	Top 30	89,30%	86,90%	▼–2,4
	Resto	10,70%	13,10%	▲+2,4
CAPITALIZZAZIONE	Top 1-10	85,60%	85,90%	▲+0,3
	Top 30	94,80%	94,70%	▼–0,1
	Resto	5,20%	5,30%	▲+0,1
OCCUPATI	Top 1-10	60,40%	49,40%	▼–11,0
	Top 30	84,60%	71,50%	▼–13,1
	Resto	15,40%	28,50%	▲+13,1

Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (panel cui si riferisce la raccolta dati al link).

Nella ricerca & sviluppo emerge un rafforzamento dell'oligopolio allargato: la quota delle prime 30 imprese cresce in modo significativo, mentre quella delle prime 10 aumenta più marginalmente. Questo suggerisce che l'accesso alle attività innovative tende a concentrarsi non solo nei vertici assoluti, ma in un gruppo relativamente ristretto di grandi imprese.

Una dinamica diversa caratterizza vendite e investimenti, dove la concentrazione si intensifica soprattutto nelle primissime imprese. L'aumento della quota detenuta dal Top 10, a fronte di una stabilità o riduzione del Top 30, segnala una crescente polarizzazione interna al vertice, con un rafforzamento dei leader globali rispetto agli altri grandi gruppi.

Nel caso dei profitti si osserva invece un parziale riequilibrio, con una riduzione della quota detenuta sia dal Top 10 sia dal Top 30. Tuttavia, questa dinamica non si accompagna a un analogo accesso alle leve strategiche – in particolare R&S e investimenti – e non indica quindi una redistribuzione strutturale del potere economico.

La capitalizzazione di mercato rimane fortemente concentrata e sostanzialmente stabile, suggerendo una struttura proprietaria consolidata, poco soggetta a cambiamenti nel breve periodo.

Il dato più significativo riguarda l'occupazione: la quota detenuta dalle grandi imprese si riduce sensibilmente, mentre aumenta quella del resto del sistema. Ne emerge una configurazione in cui le funzioni strategiche – innovazione, investimenti e valorizzazione finanziaria – si concentrano, mentre la base occupazionale tende a distribuirsi in modo più ampio.

Nel complesso, i risultati delineano una struttura gerarchica del sistema delle multinazionali, caratterizzata da concentrazione delle funzioni ad alto contenuto decisionale e finanziario e da una relativa dispersione del lavoro. Questa configurazione è coerente con l'ipotesi di un rafforzamento del controllo economico nelle fasce dimensionali più elevate, accompagnato da una frammentazione della base produttiva. Resta tuttavia da comprendere come questa concentrazione si distribuisca nello spazio economico globale e quali funzioni strategiche risultino territorialmente centralizzate. Questi risultati costituiscono, perciò, la base per l'analisi della dimensione geografica della concentrazione, che si sviluppa nella sezione successiva.

3. Geografia economica e potere delle multinazionali

Le analisi precedenti si sono concentrate su indicatori medi e dinamiche aggregate. In questa sezione, l'attenzione si sposta sulla struttura delle distribuzioni, con l'obiettivo di distinguere tra un semplice rafforzamento delle code superiori e una trasformazione più profonda delle distribuzioni stesse.

Parallelamente, si considera la dimensione geografica di tali dinamiche, verificando se i processi osservati presentino caratteristiche comuni tra Stati Uniti, Europa, Cina, Giappone e resto del mondo, oppure configurazioni sistematicamente differenziate.

L'analisi si focalizza sulle distribuzioni di alcune variabili d'impresa nei due anni estremi del periodo (2017 e 2024), ritenuti sufficienti a cogliere le principali trasformazioni quantitative e qualitative. In questo contesto, la dimensione geografica non è intesa come semplice localizzazione delle imprese, ma come distribuzione delle funzioni strategiche di comando, investimento e accumulazione. In questo senso, la concentrazione territoriale di R&S, profitti e capitalizzazione di mercato verrà interpretata come indicatore indiretto, ma rilevante, delle gerarchie di potere economico nel capitalismo multinazionale, andando così a qualificare i processi di accumulazione anche rispetto alla loro articolazione geografica.

3.1. Il peso delle multinazionali nel consesso mondiale

L'analisi delle quote per area geografica (tabella 4) suggerisce che la distribuzione delle multinazionali non sia uniforme, ma rifletta una divisione funzionale del lavoro su scala globale. Le diverse aree economiche assumono ruoli differenziati lungo la catena del valore, con una separazione tra funzioni strategiche — innovazione, investimenti, profitti e capitalizzazione — e funzioni legate all'impiego della forza lavoro.

Ne emerge una configurazione in cui alcune aree concentrano il controllo delle attività ad alto contenuto decisionale e finanziario, mentre altre risultano relativamente più rilevanti sul piano occupazionale. La distribuzione geografica delle multinazionali assume quindi i tratti di una *gerarchia funzionale*, nella quale il comando economico tende a concentrarsi territorialmente, mentre la produzione e il lavoro risultano più dispersi.

I dati restituiscono una immagine della globalizzazione come sintesi di una pluralità di processi interdipendenti, peraltro in fase di riorganizzazione; con la centralizzazione del controllo e il decentramento delle attività esecutive si delinea una dinamica in cui il comando si addensa in poche mani mentre il lavoro si frammenta su scala globale: un fenomeno storico che dopo la pandemia Covid è stato solo in parte rallentato, e comunque per effetto della contingenza creata dalla necessità di accorciare le catene del valore per evitare il blocco della produzione di beni e servizi.

Tabella 4 – *Confronto 2017 vs 2024, quote di controllo per area economica (% sul totale mondiale)*

Area	R&S	Investimenti	Utili	Vendite nette	Valore di mercato	Occupazione
Stati Uniti	37,24 → 39,70	23,42 → 25,29	22,11 → 20,89	30,42 → 28,88	43,92 → 52,72	20,06 → 21,19
Unione Europea	27,17 → 19,92	31,56 → 21,61	29,49 → 22,64	30,79 → 21,38	23,55 → 13,52	35,25 → 25,32
Cina	9,67 → 19,87	13,85 → 23,78	14,63 → 24,99	10,23 → 14,23	8,87 → 9,55	18,00 → 28,46
Giappone	13,56 → 9,58	15,75 → 11,03	15,52 → 10,45	12,17 → 8,47	9,95 → 6,43	16,32 → 13,97
Resto del mondo	12,36 → 10,94	15,42 → 18,29	18,25 → 21,03	16,40 → 27,04	13,71 → 17,78	10,37 → 11,05

Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (panel cui si riferisce la raccolta dati al link).

Se all'inizio del periodo gli Stati Uniti esibivano un primato sulla R&S e capitalizzazione di mercato, a fronte del fatto che l'Unione Europea era invece in posizione di leadership vendite, investimenti e profitti, a fine periodo osserviamo un cambio netto di registro caratterizzato dal primato strategico finanziario degli Usa e dalla leadership in campo reale (investimenti e occupazione) della Cina. Il passaggio dal 2017 al 2024 vede l'ascesa di Cina e Stati Uniti a fronte di un declino di Unione Europea e Giappone; il Resto del Mondo partecipa alla produzione e ai profitti di congiuntura, ma resta escluso dal governo dell'innovazione e del capitale. La "globalizzazione" si presenterebbe oggi pertanto come evoluzione di un processo di centralizzazione del controllo e decentralizzazione delle attività esecutive.

3.2. Distribuzioni cumulative delle principali variabili economiche per area geografica

In questo paragrafo l'analisi si basa sul confronto delle intere distribuzioni di variabili *firm-level* osservate in due momenti temporali distinti. Per ciascuna variabile e area geografica vengono costruite, a partire dai percentili campionari, le distribuzioni cumulative (di seguito indicate come pseudo-CDF), che consentono una lettura immediata della dispersione e della concentrazione.

Le distribuzioni discrete vengono quindi rese continue mediante interpolazione nei logaritmi dei valori (log-space interpolation). Questa scelta è particolarmente appropriata nel caso di distribuzioni fortemente asimmetriche, in quanto consente di rappresentare in modo più accurato la dinamica della coda superiore e di rendere le diverse distribuzioni direttamente confrontabili. La rappresentazione grafica utilizza inoltre una scala logaritmica, coerente con la natura fortemente asimmetrica delle variabili analizzate.[1]

Questa scelta metodologica consente di distinguere tra cambiamenti di scala e trasformazioni strutturali della distribuzione, non osservabili attraverso indicatori sintetici; la ripartizione territoriale permette poi di osservare come tali dinamiche si manifestino in modo differenziato tra aree geografiche.

a. Risultati empirici

L'analisi delle distribuzioni evidenzia che le variabili considerate si collocano lungo una traiettoria che va da shift di scala a forme di divergenza e polarizzazione, ma soprattutto che tali dinamiche si manifestano in modo sistematicamente differenziato tra aree geografiche

La spesa in R&S rappresenta il caso più vicino a un aumento di scala: le distribuzioni si spostano verso destra in modo relativamente uniforme, senza variazioni rilevanti nella forma. Questo suggerisce che l'intensità dell'attività innovativa cresce in modo diffuso, senza un corrispondente aumento della disuguaglianza interna tra imprese, e con differenze geografiche limitate.

Le differenze emergono nelle fasi successive. Nel caso di investimenti e vendite si osserva un aumento della dispersione, con una crescente distanza tra imprese mediane e imprese di punta. Questo indica che la trasformazione degli input innovativi in risultati economici diventa progressivamente più selettiva. Tale dinamica risulta più marcata negli Stati Uniti e, in misura significativa, in Europa, mentre la Cina presenta distribuzioni più compatte e il Giappone una posizione intermedia., mentre il Resto del mondo presenta una forte eterogeneità.

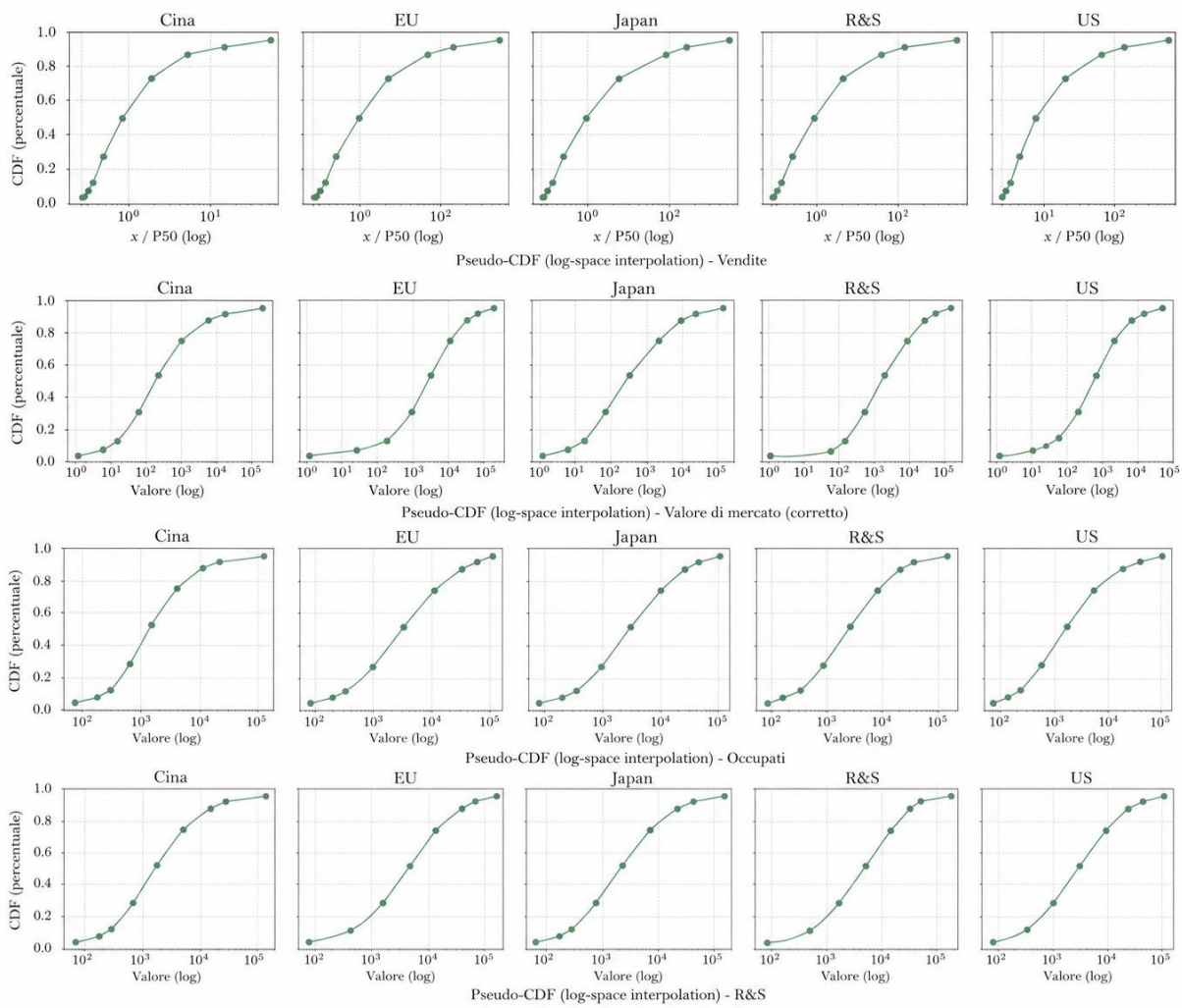
Nel valore di mercato, la divergenza assume la forma di una vera e propria polarizzazione: la coda superiore delle distribuzioni si espande in modo significativo, segnalando una forte concentrazione dei risultati nelle imprese di maggior successo. Questo fenomeno è particolarmente evidente negli Stati Uniti, più contenuto in Europa, e ulteriormente limitato in Cina e Giappone, suggerendo una diversa capacità di generare imprese "superstar".

Le distribuzioni di occupazione mostrano invece una dinamica più stabile, con variazioni contenute sia in termini di dispersione sia di crescita. In tutte le aree considerate, l'occupazione cresce meno delle altre variabili, evidenziando una dissociazione tra espansione economica e creazione di lavoro.

[1] Nota metodologica e avvertenza di lettura: la scelta è stata ovviamente determinata dalla natura dei dati che sono fortemente asimmetrici e in particolare sbilanciati nella coda alta. La trasformazione logaritmica ha inoltre reso necessario un intervento di inserimento di shift per permettere la rappresentazione della variabile di profitto, essendo quest'ultima caratterizzata da valori negativi (incompatibili con la scala logaritmica) nella coda bassa della distribuzione.

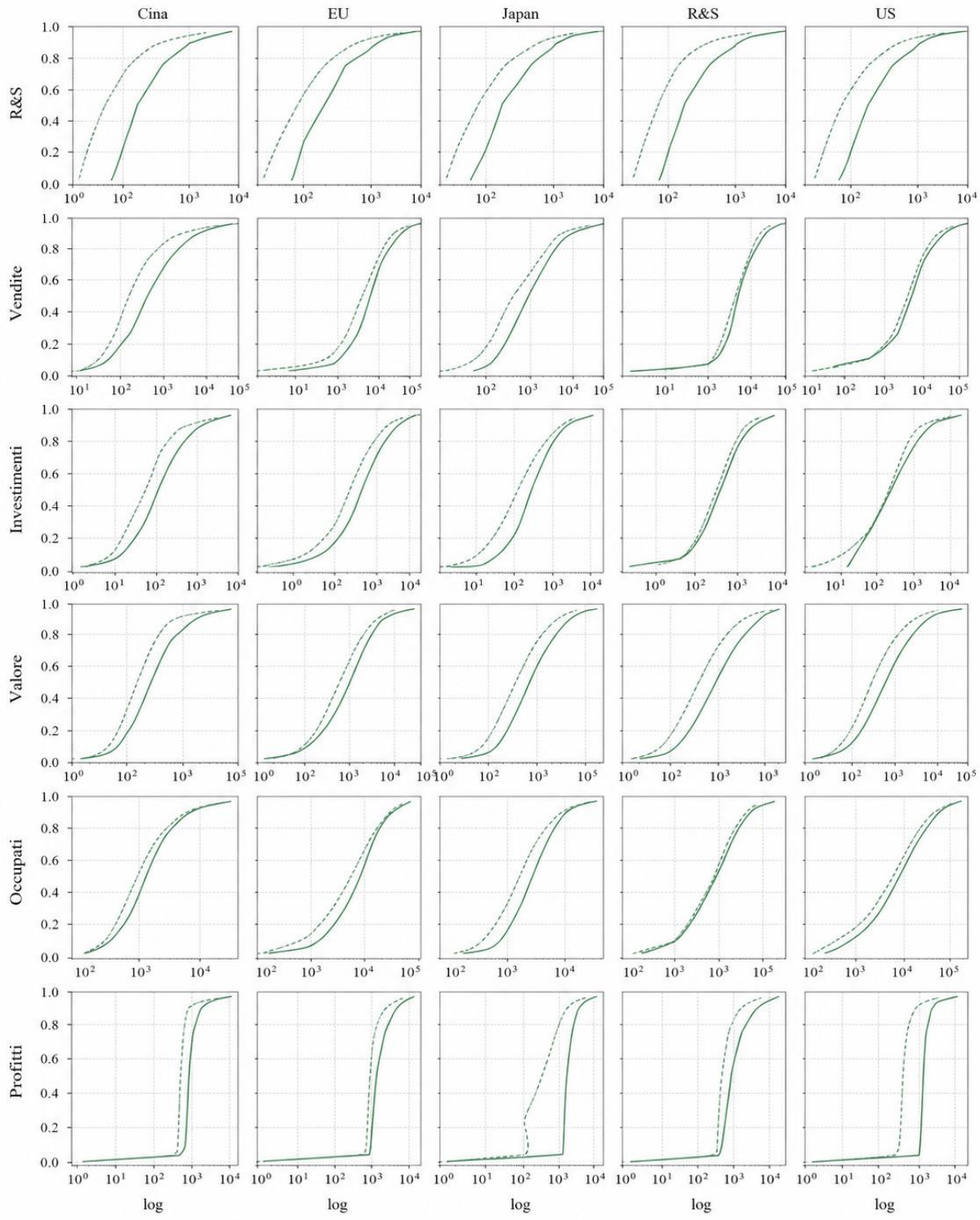
Infine, i profitti operativi evidenziano una polarizzazione interna: la parte bassa della distribuzione peggiora, mentre la coda superiore si espande. Cresce pertanto la distanza tra imprese in difficoltà e imprese altamente redditizie. Questa polarizzazione si presenta con intensità differenziata: negli Stati Uniti e nel resto del mondo, aumenta in modo particolarmente marcato, segue l'Europa, mentre la Cina e il Giappone mostrano una polarizzazione più contenuta.

Figura 1 – *Pseudo-CDF logspace delle principali variabili economiche: R&S, Vendite, Valore di mercato, Occupati – Anno 2017 confronto per aree geografiche (dato di R&S percentili normalizzati su P50 per migliorare leggibilità)*



Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (Nindl et al., 2025).

Figura 2 – *Pseudo-CDF logspace delle principali variabili economiche: R&S, Vendite, Investimenti, Valore di Mercato, Occupati, Profitti – Anni 2017 vs. 2024 confronto per aree geografiche (dato di Profitti shiftato per trattare valori negativi)*



Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (Nindl et al., 2025).

b. Interpretazione dei risultati

Nel complesso, i risultati evidenziano un processo di amplificazione progressiva delle differenze, che si sviluppa lungo due dimensioni: intra-distributiva e geografica.
Dal punto di vista intra-distributivo, le differenze tra imprese si amplificano lungo la sequenza che va dall'innovazione ai risultati economici e finanziari. Tuttavia, questa dinamica non è uniforme tra aree.

Gli Stati Uniti emergono come il contesto in cui i meccanismi cumulativi sono più forti: la trasformazione di input diffusi in risultati fortemente concentrati è particolarmente evidente, soprattutto nel valore di mercato e nei profitti. Questo è coerente con un sistema caratterizzato da elevata scalabilità, profondità dei mercati finanziari e forte integrazione tra innovazione e capitalizzazione.

L'Europa mostra una traiettoria simile ma meno pronunciata, con distribuzioni meno estese nella coda superiore, suggerendo una minore capacità di generare concentrazione nei segmenti più dinamici.

Il Giappone presenta distribuzioni più regolari e meno polarizzate, coerenti con un sistema relativamente stabile ma meno dinamico.

La Cina evidenzia una configurazione caratterizzata da crescita significativa ma distribuzioni più compatte, indicando un modello in cui la diffusione è più ampia ma la concentrazione estrema è meno accentuata.

c. valutazioni di sintesi

L'evidenza suggerisce che il cambiamento osservato non consiste semplicemente in un aumento della disuguaglianza, ma in una trasformazione strutturale e geograficamente differenziata delle distribuzioni d'impresa.

Le dinamiche cumulative che amplificano le differenze tra imprese risultano particolarmente intense negli Stati Uniti, più moderate in Europa, e ancora più contenute in Cina e Giappone. Questo implica che la divergenza non riguarda solo le imprese, ma anche i sistemi economici nel loro complesso.

In questo contesto, la crescente distanza tra imprese "vincenti" e "perdenti" si accompagna a una possibile ridefinizione degli equilibri tra aree geografiche, con implicazioni che si estendono oltre la dimensione economica e toccano direttamente la sfera geopolitica.

L'analisi delle distribuzioni consente quindi di cogliere aspetti che gli indicatori sintetici di concentrazione non riescono a restituire, in particolare la natura e l'intensità dei processi di divergenza tra imprese e tra sistemi economici.

4. Potere in equilibrio

In questa sezione, il riferimento all'"equilibrio oligopolistico" non rimanda a una condizione di efficienza o stabilità in senso neoclassico, ma a una configurazione strutturale in cui un numero ristretto di grandi imprese, pur competendo tra loro, dispone di risorse comparabili tali da stabilizzare le gerarchie interne al vertice del sistema.

I risultati empirici mostrano infatti che, a fronte di un'elevata concentrazione complessiva, la distribuzione delle principali variabili economiche all'interno del gruppo delle imprese leader appare relativamente più equilibrata. Questo scarto tra concentrazione sistemica e distribuzione

interna suggerisce che il capitalismo multinazionale contemporaneo non sia dominato da singoli attori egemoni, ma da un nucleo ristretto di imprese che operano in condizioni di interdipendenza strategica abbastanza stabile.

In questo contesto, la concorrenza non riduce la concentrazione, ma contribuisce a riprodurla nel tempo, rafforzando il divario strutturale tra il vertice e il resto del sistema produttivo. La disuguaglianza osservabile nella distribuzione delle risorse non rappresenta quindi una semplice deviazione dal funzionamento efficiente del mercato, ma descrive un assetto specifico, caratterizzato dalla coesistenza di competizione ristretta e subordinazione diffusa. È dunque su questo terreno che si deve inquadrare l'interpretazione delle dinamiche di potere, delle strategie di investimento e del ruolo delle grandi multinazionali nella configurazione dell'economia globale.

La tabella 5 evidenzia il grado di concentrazione del capitalismo multinazionale al vertice del sistema. Le prime 30 imprese, selezionate in base all'utile operativo e osservate lungo diverse dimensioni – R&S, investimenti, vendite e occupazione – concentrano quote rilevanti delle principali variabili economiche: oltre il 40% dell'utile operativo aggregato, circa il 22% delle vendite nette, più del 23% della spesa in R&S e circa il 32% degli investimenti, a fronte di una quota occupazionale significativamente più contenuta.

Questi dati confermano l'esistenza di una forte concentrazione delle funzioni strategiche in un numero estremamente ridotto di imprese. Al tempo stesso, la distribuzione interna a questo gruppo non appare rigidamente gerarchica: le imprese leader occupano posizioni differenziate a seconda delle variabili considerate – redditività, intensità tecnologica, capacità di investimento o scala occupazionale – senza che emerga un unico attore dominante.

Questo risultato è coerente con l'idea di un equilibrio oligopolistico stabile, in cui la concentrazione non si traduce in monopolio, ma in una forma di competizione tra grandi imprese caratterizzata da interdipendenza strategica. In tale contesto, la pluralità degli attori al vertice non riduce la concentrazione complessiva, ma contribuisce a riprodurla nel tempo, stabilizzando le posizioni dominanti. Si tratta di uno scenario compatibile con l'interpretazione classica degli oligopoli, che sottolinea come in ambienti come quelli rappresentati dalle evidenze empiriche appena descritte la concorrenza tenda a spostarsi dal prezzo verso variabili strutturali e dinamiche, quali la capacità di investimento, il controllo tecnologico, l'accesso alla finanza e il presidio delle catene globali del valore. Da ciò consegue che la disuguaglianza principale non si collochi tanto all'interno del gruppo delle imprese leader, bensì nel divario strutturale che separa questo ristretto nucleo dal resto del sistema produttivo globale. La competizione tra i giganti multinazionali, pur reale, avviene entro confini ristretti e tende a rafforzare un ordine economico fortemente concentrato, nel quale il potere di mercato e il controllo delle risorse strategiche rimangono appannaggio di pochi attori dominanti (Foster e McChesney, 2012).

4.1. La ragnatela della finanza e dei manager

L'analisi della struttura proprietaria conferma che la concentrazione del capitalismo multinazionale non può essere interpretata esclusivamente in termini dimensionali, ma richiede di considerare le forme di controllo che regolano la governance delle grandi imprese (tabella 6).

Tabella 5 – *Percentuale sul totale per variabile delle prime 30 multinazionali mondiali 2024*

Impresa	Stato	Regione	Settore	Utile operativo (mln €)	Posizione	Vendite nette (mln €)	Posizione	Ricerca & Sviluppo (mln €)	Posizione	Investimenti (mln €)	Posizione	Occupati	Posizione
Alibaba Group Holding Limited	Cina	Cina	Software e servizi informatici	0,57	30	0,49	12	0,52	12	0,59	18	0,22	14
Alphabet Inc.	USA	USA	Software e servizi informatici	3,30	4	1,26	2	3,19	2	2,63	3	0,32	12
Amazon.com, Inc.	USA	USA	Software e servizi informatici	2,02	7	2,30	1	4,52	1	4,15	1	2,72	1
Apple Inc.	USA	USA	Hardware tecnologico e attrezzature	3,62	3	1,41	5	2,09	5	0,47	20	0,29	13
Banco Santander SA	Spagna	UE	Banche	0,58	28	0,23	17	0,15	17	0,46	21	0,36	9
Chevron Corporation	USA	USA	Produttori petrolio e gas	0,83	16	0,70	27	0,02	27	0,82	15	0,08	25
China Mobile Limited	Cina	Cina	Telecomunicazioni mobili	0,57	29	0,51	14	0,27	14	1,07	11	0,80	3
Christian Dior	Francia	UE	Beni personali / lusso	0,59	26	0,32	29	0,01	29	0,24	23	0,38	7
CNOOC Limited	Cina	Cina	Produttori petrolio e gas	0,74	19	0,21	26	0,03	26	0,84	14	0,04	29
Deutsche Telekom AG	Germania	UE	Telecomunicazioni fisse	0,80	17	0,43	25	0,04	25	0,58	19	0,35	11
Equinor ASA	Norvegia	Resto del mondo	Produttori petrolio e gas	0,91	13	0,37	28	0,02	28	0,61	17	0,04	28
Exxon Mobil Corp	USA	USA	Produttori petrolio e gas	1,47	8	1,22	21	0,07	21	1,21	10	0,11	24
HSBC Holdings PLC	Regno Unito	Resto del mondo	Banche	1,05	10	0,25	16	0,16	16	0,07	28	0,37	8
LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton	Francia	UE	Beni personali / lusso	0,58	27	0,32	30	0,01	30	0,24	24	0,35	10
Merck & Co., Inc.	USA	USA	Farmaceutica e biotecnologie	0,59	25	0,23	8	1,01	8	0,17	26	0,13	22

Meta Platforms, Inc.	USA	USA	Software e servizi informatici	2,03	6	0,59	3	2,90	3	1,86	6	0,13	23
Microsoft Corporation	USA	USA	Software e servizi informatici	3,78	2	1,02	4	2,16	4	3,23	2	0,40	6
NVIDIA Corp	USA	USA	Hardware tecnologico e attrezzature	2,39	5	0,47	9	0,86	9	0,16	27	0,06	27
PetroChina Company Limited	Cina	Cina	Produttori petrolio e gas	1,03	11	1,45	15	0,20	15	2,07	5	0,65	5
Petróleo Brasileiro S.A.	Brasile	Resto del mondo	Produttori petrolio e gas	0,71	21	0,29	23	0,05	23	ND	30	0,07	26
Samsung Electronics Co., Ltd.	Corea del Sud	Resto del mondo	Apparecchiature elettroniche ed elettriche	0,65	23	0,74	6	1,58	6	1,74	7	ND	30
Saudi Arabian Oil Company	Arabia Saudita	Resto del mondo	Produttori petrolio e gas	6,07	1	1,73	19	0,10	19	2,52	4	0,13	21
Shell PLC	Regno Unito	Resto del mondo	Produttori petrolio e gas	1,02	12	1,03	20	0,07	20	0,98	12	0,17	19
Taiwan Semiconductor Manufacturing Co.	Taiwan	Resto del mondo	Hardware tecnologico e attrezzature	1,12	9	0,32	13	0,42	13	1,66	8	0,15	20
Tencent Holdings Limited	Cina	Cina	Software e servizi informatici	0,84	15	0,33	10	0,64	10	0,43	22	0,19	15
The Procter & Gamble Company	USA	USA	Beni per la casa e uso domestico	0,60	24	0,30	18	0,14	18	0,19	25	0,19	16
Toronto Dominion Bank	Canada	Resto del mondo	Banche	0,73	20	0,14	24	0,04	24	0,04	29	0,18	18
TotalEnergies SE	Francia	UE	Produttori petrolio e gas	0,77	18	0,71	22	0,05	22	0,67	16	0,18	17
Toyota Motor Corporation	Giappone	Giappone	Automobili e componenti	0,90	14	1,10	11	0,56	11	1,56	9	0,67	4
Volkswagen AG	Germania	UE	Automobili e componenti	0,66	22	1,22	7	1,45	7	0,87	13	1,17	2
Percentuale sul totale per variabile delle prime 30 multinazionali mondiali 2024				**41,51**		**21,71**		**23,36**		**32,14**		**10,89**	
Valore totale del 41,51 percento in euro correnti				**3.274.947,89**		**26.666.627,69**		**1.446.226,48**		**1.926.387,55**		**57.162.858,00**	

Fonte: nostra elaborazione su dati dello *Scoreboard 2025* (Nindl et al., 2025).

Tabella 6 – *Proprietari rilevanti e tipologia di controllo delle principali multinazionali (Club 30)*

Società	**Proprietari / soggetti rilevanti (assetti di potere)**	**Tipologia di controllo prevalente**
Alibaba Group Holding Ltd	Struttura VIE; fondatori (Jack Ma, Joseph Tsai); management; partecipazioni statali indirette tramite fondi pubblici cinesi e presenza del Partito	Controllo manageriale-politico (ibrido, Stato indiretto)
Alphabet Inc.	Larry Page e Sergey Brin con azioni di classe B a voto multiplo; free float; grandi fondi passivi	Controllo dei fondatori (dual-class)
Amazon.com, Inc.	Jeff Bezos primo azionista individuale; capitale molto diffuso; fondi istituzionali senza potere di indirizzo	Controllo del fondatore (di fatto)
Apple Inc.	Proprietà estremamente diffusa; Vanguard, BlackRock, State Street principali azionisti; board e top management centrali	Controllo manageriale con proprietà finanziaria diffusa
Banco Santander SA	Famiglia Botín azionista stabile; partecipazioni istituzionali; influenza storica della famiglia nella governance	Controllo familiare
Chevron Corporation	Capitale diffuso; grandi asset manager; assenza di azionista dominante	Controllo manageriale-finanziario
China Mobile Ltd	Stato cinese tramite SASAC; management nominato politicamente	Controllo statale
Christian Dior	Holding controllata dalla famiglia Arnault; catena di controllo su LVMH	Controllo familiare
CNOOC Ltd	Stato cinese (SASAC); management integrato con apparato statale	Controllo statale
Deutsche Telekom AG	Stato tedesco azionista diretto e tramite KfW; investitori istituzionali minoritari	Controllo statale
Equinor ASA	Stato norvegese azionista di maggioranza; governance pubblica con criteri di mercato	Controllo statale
Exxon Mobil Corp	Capitale diffuso; fondi istituzionali; management storicamente autonomo	Controllo manageriale-finanziario
HSBC Holdings plc	Azionariato disperso; grandi investitori istituzionali; board internazionale	Controllo manageriale-finanziario
LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton	Famiglia Arnault tramite holding; forte integrazione proprietà-management	Controllo familiare
Merck & Co., Inc.	Capitale diffuso; fondi istituzionali; management con ampio margine decisionale	Controllo manageriale
Meta Platforms, Inc.	Mark Zuckerberg con super-voting shares; fondi istituzionali senza controllo	Controllo del fondatore (dual-class)
Microsoft Corporation	Capitale diffuso; grandi asset manager; CEO e board centrali nella strategia	Controllo manageriale
NVIDIA Corp	Capitale diffuso; Jensen Huang figura chiave come fondatore e CEO; fondi istituzionali	Controllo manageriale con leadership del fondatore
PetroChina Co. Ltd	Controllata da CNPC (statale); flottante minoritario	Controllo statale
Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras)	Stato brasiliano azionista di controllo; fondi pensione pubblici; management politicamente sensibile	Controllo statale
Samsung Electronics Co. Ltd	Famiglia Lee tramite struttura chaebol e partecipazioni incrociate; controllo senza maggioranza formale	Controllo familiare-conglomerale

Saudi Arabian Oil Company (Aramco)	Stato saudita azionista quasi totale; board governativo	Controllo statale
Shell plc	Capitale diffuso; grandi fondi; governance manageriale	Controllo manageriale-finanziario
Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. (TSMC)	Stato taiwanese azionista rilevante ma non dominante; management e know-how centrali	Controllo manageriale con partecipazione statale
Tencent Holdings Ltd	Fondatori; grandi investitori (Naspers); influenza regolatoria e politica dello Stato cinese	Controllo manageriale-politico (ibrido)
Procter & Gamble Co.	Capitale diffuso; grandi fondi; management professionale	Controllo manageriale
Toronto Dominion Bank	Azionariato disperso; investitori istituzionali; regolazione bancaria stringente	Controllo manageriale-finanziario
TotalEnergies SE	Capitale diffuso; Stato francese azionista stabile; management strategico	Controllo manageriale con partecipazione statale
Toyota Motor Corporation	Famiglia Toyoda; partecipazioni incrociate keiretsu; banche giapponesi	Controllo familiare-industriale
Volkswagen AG	Famiglia Porsche-Piëch; Stato della Bassa Sassonia con minoranza bloccante; sindacati nel board	Controllo familiare-statale (ibrido)
JPMorgan Chase & Co.	Capitale diffuso; grandi asset manager (Vanguard, BlackRock, State Street); ruolo centrale del CEO Jamie Dimon	Controllo manageriale-finanziario
Goldman Sachs Group, Inc.	Capitale diffuso; partnership trasformata in public company; management e partner senior influenti	Controllo manageriale-finanziario
BlackRock, Inc.	Capitale diffuso; Larry Fink figura dominante; potere strutturale tramite gestione patrimoniale	Controllo manageriale-finanziario (potere sistemico)
Morgan Stanley	Capitale diffuso; grandi fondi; management professionale	Controllo manageriale-finanziario
Citigroup Inc.	Capitale diffuso; investitori istituzionali; forte regolazione pubblica	Controllo manageriale-finanziario

Fonte: elaborazione da https://it.marketscreener.com/quotazioni/azione/AMAZON-COM-INC-12864605/azienda-azionisti/

La diffusione formale della proprietà azionaria non implica infatti una dispersione del potere. Nel caso delle grandi imprese statunitensi, il controllo è prevalentemente esercitato da investitori istituzionali attraverso strutture finanziarie che, pur apparendo diffuse, risultano fortemente coordinate. Questo modello consente l'esercizio di un controllo efficace anche in assenza di una proprietà maggioritaria in senso tradizionale.

Nei contesti non statunitensi emergono invece configurazioni più eterogenee, che combinano controllo pubblico, proprietà familiare e assetti ibridi. Tali differenze non riducono la concentrazione del potere economico, ma riflettono modalità differenti di esercizio del controllo.

Il ruolo della finanza risulta centrale nella configurazione del potere delle multinazionali. La crescente presenza degli investitori istituzionali e l'integrazione con i mercati finanziari rafforzano la capacità delle grandi imprese di orientare strategie di investimento e processi decisionali su scala globale.

In questo contesto, il potere economico si configura sempre più come una combinazione di controllo industriale e finanziario. Le imprese leader non si distinguono soltanto per dimensione,

ma per la capacità di accedere a risorse finanziarie, governare l'innovazione e presidiare le catene globali del valore.

Ne deriva che la disuguaglianza strutturale del capitalismo multinazionale si manifesta principalmente nel divario tra il ristretto nucleo delle imprese leader e il resto del sistema produttivo, mentre all'interno del vertice il potere tende a distribuirsi secondo equilibri relativamente stabili.

5. Conclusione. Multinazionali, concentrazione e trasformazione del capitalismo contemporaneo

L'analisi condotta mostra come il sistema delle multinazionali si configuri secondo livelli di concentrazione elevati e persistenti nelle principali variabili economiche – R&S, investimenti, valore di mercato e profitti – delineando un assetto nel quale il controllo delle risorse strategiche è fortemente polarizzato.

In questo quadro, i risultati empirici si collocano in continuità con la tradizione dell'economia politica sulla concentrazione. In particolare, l'attenzione alla struttura delle distribuzioni – già suggerita da Sylos Labini attraverso l'uso del coefficiente di Gini – trova qui una generalizzazione che consente di osservare non solo il grado di concentrazione, ma la forma dei processi che la generano. L'analisi delle distribuzioni cumulative evidenzia infatti che le dinamiche osservate non sono riconducibili a semplici variazioni casuali, ma riflettono traiettorie strutturate, nelle quali le distribuzioni incorporano informazione sulla natura dei processi economici sottostanti.

In questo senso, i risultati forniscono anche un riscontro empirico a contributi teorici come quello di Sutton, mostrando come i meccanismi legati ai costi irrecuperabili e alla competizione su scala globale si traducano in configurazioni persistenti di concentrazione e in una crescente divergenza tra imprese. Il contributo specifico di questo lavoro consiste dunque nel mostrare che tali dinamiche non sono episodiche, ma riflettono processi cumulativi e storicamente determinati.

L'evidenza relativa al periodo 2017-2024 implica inoltre che tali processi si accompagnino a una trasformazione interna del sistema economico. In particolare, emerge un disallineamento tra le principali variabili economiche e l'occupazione: mentre profitti, investimenti e valore di mercato crescono in modo sostenuto, l'occupazione mostra una dinamica significativamente più contenuta. Questo fenomeno segnala un progressivo *decoupling* tra creazione di valore e utilizzo del lavoro, con implicazioni rilevanti per il ruolo del lavoro come componente attiva nei processi di accumulazione.

La trasformazione osservata non riguarda soltanto le imprese, ma anche la geografia economica globale. I risultati mostrano una divergenza tra aree: gli Stati Uniti e la Cina emergono come i principali beneficiari dei processi di concentrazione, seppure secondo modelli distinti – il primo caratterizzato da forte integrazione tra innovazione, finanza e mercati dei capitali, il secondo da una crescita più diffusa ma meno concentrata nelle fasi finanziarie della valorizzazione. Al contrario, l'Europa e il Giappone registrano una perdita di peso relativo nelle funzioni strategiche, segnalando una difficoltà nel mantenere posizioni di leadership nei segmenti più dinamici del sistema.

Queste divergenze non possono essere interpretate esclusivamente in termini economici, ma riflettono anche differenti assetti istituzionali. In questo senso, la traiettoria europea appare particolarmente problematica, in quanto caratterizzata da una ridotta capacità di coordinamento tra politiche industriali, finanziarie e tecnologiche, con effetti sulla posizione relativa dell'area nel sistema globale.

Nel complesso, il capitalismo delle multinazionali emerge come una configurazione nella quale concentrazione del capitale, centralizzazione del controllo e disuguaglianza non rappresentano fenomeni distinti, ma componenti di un medesimo processo. Tale configurazione non implica una rottura con la tradizione analitica, ma ne conferma la capacità interpretativa, mostrando come intuizioni teoriche consolidate trovino oggi una nuova evidenza empirica.

Nel concreto, la crescita della concentrazione delle multinazionali intervenuta nell'ultimo decennio restituisce la dimensione quali-quantitativa di un processo strutturale: l'innovazione, appropriata in contesti oligopolistici concentrati, tende a tradursi in profitti e rendite fortemente polarizzate, rafforzando la disuguaglianza tra imprese leader e resto del sistema produttivo. In altri termini, la concentrazione non implica automaticamente monopolio, ma accresce il potere di mercato delle grandi imprese.

D'altro canto, le trasformazioni in atto sollevano questioni che eccedono la dimensione strettamente economica. Gli effetti sul potere e la democrazia sono dirompenti: l'innovazione non apre o democratizza il mercato, piuttosto seleziona pochi grandi attori, in particolare nelle piattaforme digitali, nei semiconduttori, nella farmaceutica e nella difesa e aerospazio, quest'ultimo settore in misura ridotta, al netto degli Stati Uniti, in un contesto in cui innovazione, finanza e concentrazione si rafforzano a reciprocamente.

La crescente concentrazione del potere economico in un numero ristretto di attori, unita alla difficoltà di molti sistemi istituzionali nel governare tali processi, pone interrogativi rilevanti sulla capacità delle democrazie di mantenere un controllo effettivo sulle dinamiche di accumulazione.

C'è poi un'altra e non banale questione. I nuovi monopoli e centri di potere "trattano" beni e servizi molto particolari, in qualche misura riferibili a beni pubblici, tanto più che alcuni di questi monopoli si configurano quasi come monopoli naturali. Le implicazioni politiche e istituzionali di questi processi, in particolare in relazione al ruolo dello Stato e alla qualità della democrazia, esulano in parte dall'analisi empirica qui presentata, ma rappresentano un terreno di ricerca cruciale per sviluppi futuri.

In questo contesto, il rischio non è soltanto una riconfigurazione della geografia economica globale, ma una trasformazione più profonda del rapporto tra economia, istituzioni e società. L'eventuale disallineamento tra processi economici e capacità di intervento pubblico – particolarmente evidente in alcune aree avanzate – può contribuire a ridefinire nel tempo non solo gli equilibri economici, ma anche le condizioni di funzionamento dei sistemi democratici.

Comprendere la natura strutturale di tali processi rappresenta quindi una condizione necessaria non solo per interpretare le trasformazioni del capitalismo contemporaneo, ma anche per orientare il dibattito sulle politiche economiche e preservare la capacità delle istituzioni democratiche di governarle.

Riferimenti bibliografici

Arthur W.B. (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

Baran P.A., Sweezy P.M. (1966), *Monopoly Capital*, New York: Monthly Review Press.

Chamberlin E. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (MA): Harvard University Press.

Forges Davanzati G. (2006), *Ethical Codes and Income Distribution. A Study of John Bates Clark and Thorstein Veblen*, London: Routledge.

Forges Davanzati G. (2018), "Structural change driven by institutions: Thorstein veblen revised", *Structural Change and Economic Dynamics*, 45(June), pp. 105-110. Disponibile online.

Foster J.B., McChesney R.W. (2012), *The endless crisis: How monopoly-finance capital produces stagnation and upheaval from the USA to China*, New York: Monthly Review Press.

Galbraith J.K., (1952), *A Theory of Price Control*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
Guarascio D. (2026), *Imperialismo digitale*, Roma-Bari: Laterza Editore.
Kaldor K. (1981), "The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth", *Économie appliquée*, 34(4), 593-617. Disponibile online.
March J.G. e Simon H.A. (1958), *Organizations*, New York: John Wiley & Sons.
Minsky H.P. (1990), "Schumpeter e la finanza", in S. Biasco, A. Roncaglia, M. Salvati (a cura di), *Istituzioni e mercato nello sviluppo economico* (pp. 117-132), Roma-Bari: Laterza Editore.
Nindl E., Napolitano L., Confraria H., Rentocchini F., Fako P., Ince E., Georgakaki A., Gavigan J. e Tubke A. (2025), *2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, European Commission, Joint Research Centre, Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponibile online.
Oxfam Italia (2026), *Nel baratro della disuguaglianza. Come uscirne e prendersi cura della democrazia*, rapporto presentato al World Economic Forum di Davos, a cura di M. Maslennikov, Firenze: Oxfam Italia. Disponibile online.
Philippon T. (2019), *The Great Reversal*, Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press.
Robinson J. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London: Macmillan.
Rodrik D. (2024), "A primer on trade and inequality", *Oxford Open Economics*, 3(Supplement_1), pp. i1076-i1082. Disponibile online.
Romano R. (2025), "Siamo alle soglie di una grande crisi?", *Menabò di Etica ed Economia*, 233/2025, 15 marzo. Disponibile online.
Roncaglia A. (2023), *Il Potere. Una prospettiva riformista*, Roma-Bari: Laterza Editore.
Schumpeter J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper & Brothers.
Shaikh A. (2016), *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*, New York: Oxford University Press.
Simon H.A. (1991), "Organizations and markets", *Journal of economic perspectives*, 5(2), pp. 25-44.
Smith A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: W. Strahan and T. Cadell.
Sraffa P. (1925), "Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta", *Annali di Economia*, 2(1), pp. 277-328; (ristampato in: *Italian Economic Papers*, 3, Oxford: Oxford University Press, 1998, pp. 323–363).
Sraffa P. (1926), "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *The Economic Journal*, 36(144), pp. 535-550.
Sutton J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge (MA): MIT Press.
Sweezy P.M. (1942), *The Theory of Capitalist Development*, New York: Monthly Review Press.
Sylos Labini P. (1957), *Oligopolio e progresso tecnico*, Milano: Giuffrè.
Thomadakis A., Bührle T., Korenblit A., Andersson F., Begg I. e Pantazatou A. (2025), *The future of EU tax policy harmonisation. Cost of non-Europe report*, Bruxelles: European Union, European Parliamentary Research Service. Disponibile online.
Verdoorn P.J. (1949), "Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro", *L'Industria*, 1, pp. 3-10.
Williamson O.E. (1975), *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of international organization*, New York: Free Press.