



N° 2010 – 03

March

WAGE BARGAINING AND THE BOUNDARIES OF THE MULTINATIONAL FIRM

Maria Bas & Juan Carluccio

NON-TECHNICAL SUMMARY

In this paper, we ask how the cross-border organization of firms is affected by bargaining in the labor market. In particular we analyze the case of a multinational firm importing intermediate inputs from unionized markets.

We develop a theoretical model to study the organizational responses of global firms to the labor market imperfections of the countries where they operate. We show that the relative profits of sourcing inputs at arms'-length versus vertical FDI increase with the bargaining power of workers. The fragmentation of the value chain allows the firm to lower labor costs by strategically reducing the revenues that are available for workers to extract. We further show that the effects of wage bargaining depend on the sectoral affiliation of the firm. Under quite general conditions, the relative attractiveness of subcontracting in the light of wage bargaining is stronger for firms operating in capital intensive industries.

Our econometric analysis supports the idea that multinational firms are less likely to import intermediate goods within their boundaries from countries with strong organized labor. This effect is strong for firms operating in capital intensive industries. We use trade data obtained from the comprehensive dataset on the imports by multinational firms located in France. We merge it with a new dataset presented in Botero et al (2004). These authors have gathered information on different categories of labor law for a cross-section of countries as of 1997. We

NÉGOCIATIONS SALARIALES ET COMMERCE INTRAGROUPE

Maria Bas & Juan Carluccio

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

On s'intéresse ici au choix des firmes multinationales d'implanter des filiales de production à l'étranger ou de sous-traiter cette production à des firmes étrangères, dans le cas des biens intermédiaires. En particulier, on étudie le cas d'une société s'approvisionnant en biens intermédiaires dans un pays où la main d'œuvre est organisée en syndicat.

Nous développons un modèle théorique afin d'étudier le choix organisationnel des firmes multinationales face aux négociations salariales avec les syndicats du pays hôte. En sous-traitant à l'extérieur une partie de la production des biens intermédiaires, la firme multinationale peut réduire la part des revenus dont le partage est négocié avec le syndicat. Cet effet est plus important dans les industries capitalistiques car la syndicalisation décourage les investissements. La sous-traitance permet à la firme multinationale d'éviter la négociation directe avec le syndicat sur les profits générés par des investissements en capitaux. La deuxième prédiction du modèle souligne que les incitations à la sous-traitance sont plus fortes dans les industries capitalistiques puisque le sous-investissement est plus coûteux quand le capital a relativement plus d'importance pour la production.

L'analyse empirique confirme la prédiction principale du modèle théorique en montrant que la part des importations intra-groupes est plus faible quand le pouvoir de négociation des syndicats dans le pays d'origine est important. Cet effet tend à être plus fort pour les importateurs opérant dans les industries capitalistiques. Dans l'analyse empirique nous utilisons des données microéconomiques sur l'activité des entreprises multinationales localisées en France, et nous

exploitons une nouvelle base de données présentée par Botero et al (2004) pour mesurer le pouvoir relatif des multinationales et du syndicat dans les négociations salariales. Ces derniers ont recueilli des informations sur différents aspects de droit du travail pour un échantillon de pays durant l'année 1997. Nous utilisons un indice qui mesure le pouvoir des travailleurs durant les conflits. Cet indice diminue lorsque l'Etat restreint les droits des salariés à entreprendre ou poursuivre une action collective.

Nos résultats empiriques sont robustes à la prise en compte d'autres déterminants des importations intragroupes, tels que l'état de droit, les dotations factorielles, des mesures de régulations (barrière à l'entrée des multinationales, coûts de création d'une entreprise) et à différents tests de robustesse.

Classification J.E.L. : F10, F12 et F41

Mots clés : Négociations salariales, syndicats, choix organisationnel et firmes multinationales.

use an index that captures the power of workers by the extent to which industrial actions are allowed by the law.

Our empirical results are robust to the inclusion of other well-known determinants of intrafirm imports such as contract enforcement, factor endowments and of measures regulations that can restrain multinational entry such as FDI restrictions or the costs of setting up a business and to different robustness checks.

JEL Classification: F10, J52, L22.

Keywords: wage bargaining, trade unions, sourcing, multinational firms.