

Raccolta Abstract
del Convegno

**L'analisi dei dati di impresa
per la conoscenza del sistema produttivo
italiano:
il ruolo della statistica ufficiale**

Roma, 21-22 novembre 2011

Corporate Performances and Market Selection: Some Comparative Evidence

Giulio Bottazzi*, Giovanni Dosi*, Nadia Jacoby**, Angelo Secchi***,

Federico Tamagni*

* LEM-Scuola Superiore Sant'Anna - bottazzi@sssup.it , f.tamagni@sssup.it , gdosi@sssup.it

** Università di Parigi - Nadia.Jacoby@univ-paris1.fr

***Università di Pisa - angelo.secchi@sp.unipi.it

Diverse theories of industry dynamics predict heterogeneity in production efficiency to be the driver of firms' growth, survival, and industrial change, either through a direct link between efficiency and growth, or through an indirect effect via profitabilities, as more productive firms can enjoy higher profit margins which, under imperfect capital markets, allow them to invest and grow more. Does the empirical evidence bear out such predictions? This article explores the dynamics of selection and reallocation through an investigation of the relations linking productivity, profitability and growth at the firm level. Exploiting large panels of Italian and French industrial firms, we find that heterogeneity in efficiencies primarily yields persistent profitability differentials, whereas the relationships of corporate growth with either productivity or profitability appear much weaker, if at all existent. This suggests that selection forces are much less strong than usually assumed. The results robustly apply across different industrial sectors and across the two countries.

Analisi dell'andamento della produttività delle imprese manifatturiere italiane tra il 1998 e il 2007 attraverso l'utilizzo di basi dati longitudinali

Roberto Nardecchia*, Roberto Sanzo*, Alessandro Zeli*

*Istat – nardecch@istat.it, sanzo@istat.it, zeli@istat.it

L'andamento della produttività ha avuto in Italia negli ultimi anni un andamento stagnante se non decrescente.

Le stime a livello di settore effettuate dall'Istat (2007a) mostrano performance generalizzate negative della produttività multifattoriale PMF nell'economia Italiana a partire dal 2000. La produttività ha avuto un punto di svolta a partire dalla seconda metà degli anni '90, nel periodo 1980-1995 l'andamento della produttività PMF ha avuto un andamento crescente, tra il 1995 e il 2000 la PMF ha avuto un momento di sostanziale stasi cominciando a decrescere a partire dal 2000. La produttività del lavoro ha avuto un comportamento fondamentalmente simile in presenza di un aumento delle ore lavorate e di un aumento minore del valore aggiunto. Altri studi a livello di impresa hanno confermato questo andamento (Milana, Zeli 2004, Mas, Milana, Serrano 2008, Dosi, Grazzi, Tomasi, Zeli 2011).

Questo lavoro si propone di individuare e analizzare, dal un punto di vista delle singole imprese, le determinanti della produttività del lavoro lungo il periodo 1998-2007, cercando di determinare i fattori che hanno maggiormente influito sulla variazione della produttività delle imprese manifatturiere nel periodo considerato. Per effettuare questo studio si è utilizzato un panel delle imprese con 20 addetti ed oltre recentemente completato dall'Istat e brevemente descritto di seguito.

Labor Productivity and Competitiveness in Italy: a Firm Level Analysis

Margherita Velucchi*, Alessandro Viviani**, Alessandro Zeli ***

*Department of Economics, New York University and Dipartimento di Economia Università
Europea di Roma - mvelucchi@nyu.edu

**Dipartimento di Statistica "G. Parenti", Università di Firenze - viviani@ds.unifi.it

*Istat – zeli@istat.it

This paper investigates how some firms' characteristics affect the dynamics of the Italian service firms' labor productivity in recent years (1998-2007) using an original panel from the Italian National Institute of Statistics (Istat) at a micro level (firm level). The original database and a quantile regression approach allow us to highlight that labor productivity is very heterogeneous and that the relationship between labor productivity and firms characteristics is not constant across quantiles. We show that estimates obtained via GLS do not capture the complex dynamics and heterogeneity of the Italian service firms' labor productivity. Innovativeness and human capital, in particular, have a larger impact on fostering labor productivity of low productive firms than that of high productive firms.

Keywords: intangible capital, internationalization, labor productivity, quantile regression.
JEL codes: C23, C82, D22.

R&S, innovazione e profitti nelle imprese italiane

Francesco Bogliacino*, Matteo Lucchese**, Leopoldo Nascia***, Mario Pianta**

*AIAS Università di Amsterdam

**Università di Urbino

***Istat – nascia@istat.it

La capacità delle imprese di trasformare R&S in innovazioni di successo; la capacità delle innovazioni di condurre a profitti "schumpeteriani"; l'impegno delle imprese a reinvestire tali profitti in nuova R&S sono tre relazioni chiave analizzate in questo lavoro con un modello a tre equazioni simultanee, applicato al panel integrato dei conti delle imprese, indagini sull'innovazione e R&S. L'eterogeneità delle imprese viene considerata sulla base della tassonomia di Pavitt e delle dimensioni aziendali.

Il lavoro vuole analizzare la presenza di un "circolo virtuoso" tra R&S, innovazione e profitti nelle imprese italiane, utilizzando un modello che coglie la varietà dei processi innovativi, gli effetti di retroazione e i ritardi nelle relazioni tra le variabili. Tale modello è stato sviluppato e testato dagli autori su dati settoriali; uno dei risultati attesi è la possibilità di un confronto tra analisi su microdati e su dati settoriali.

L'analisi individua il gruppo d'imprese per cui tale "circolo virtuoso" risulta presente. L'assenza di tali relazioni in altri gruppi di imprese viene analizzata per individuare la specificità delle relazioni esistenti e le possibili debolezze dell'industria italiana.

Vincoli finanziari alla crescita e agli investimenti delle imprese industriali italiane

Giuseppe Cinquegrana*

*Istat – gicinque@istat.it

Nel presente contributo si approfondisce l'analisi dell'esistenza di vincoli finanziari alle decisioni di investimento delle imprese manifatturiere italiane e dell'eventuale differenza territoriale tra Centro-Nord e Mezzogiorno in termini di reperibilità delle risorse finanziarie. In considerazione della peculiare struttura produttiva nazionale si pone, inoltre, l'attenzione sulle restrizioni finanziarie che fronteggiano le imprese di minor dimensione e quelle orientate all'esportazione. Il lavoro presenta una stima econometrica con metodologia panel, stimatore GMM, di una funzione degli investimenti per valutare se gli investimenti delle imprese del Mezzogiorno siano relativamente più sensibili al cash flow. A tal fine, si utilizza la funzione dinamica degli investimenti formulata da Bond et al. (1994), dove le decisioni di investimento di ciascun impresa sono funzione del cash flow, del debito e del fatturato (tutte le variabili sono rapportate allo stock di capitale fisso).

Per le elaborazioni si utilizzano la base dati dell'indagine Rilevazione sul Sistema dei Conti delle Imprese, SCI, per gli anni 2008-2003, quella dell'indagine Rilevazione sulle Piccole e Medie Imprese e sull'esercizio di arti e professioni PMI, per gli anni 2008-2003, ed il database delle voci di bilancio Pitagora / CRIF per gli anni 2008-2003. Per gli anni dal 2008 al 2003 è stato realizzato un panel chiuso di 2958 imprese manifatturiere delle quali 2676 sono oggetto di rilevazione di SCI e 282 di PMI. Le imprese aventi sede legale nel Sud e nelle Isole sono 238 e quelle che esportano sono 2535. Ad ognuna di queste imprese sono state associate le voci di bilancio (fonte Pitagora / CRIF) per ciascun anno considerato.

I risultati delle stime econometriche confermano la presenza di vincoli finanziari sulle decisioni di investimento sia delle imprese manifatturiere meridionali sia delle imprese di piccole dimensioni rispetto a quelle medio-grandi. D'altro canto emerge l'evidenza che le aziende manifatturiere italiane, ed in particolare quelle che esportano, sembrano non soffrire di restrizioni finanziarie sulle scelte relative agli investimenti.

Parole chiave: vincoli finanziari, investimenti industriali, asimmetrie territoriali, panel di imprese

L'impatto della crisi sui risultati economici delle imprese: analisi microeconomica del settore tessile e del settore IT

Fulvia Cerroni*, Viviana De Giorgi*, Marianna Mantuano*

*Istat: cerroni@istat.it , degorgi@istat.it , mantuano@istat.it

In questo lavoro sono stati analizzati alcuni aspetti della *performance* economica delle imprese italiane appartenenti ai settori tessile, abbigliamento e accessori e IT nel periodo della recente crisi economica internazionale. L'analisi è stata condotta sulle imprese attive negli anni 2007-2009 delle quali è stato possibile calcolare gli indicatori economici di *performance* elaborati sui dati amministrativi disponibili all'interno dell'Istituto. La base dati utilizzata integra variabili economiche – sia di *performance* sia di carattere strutturale - a livello di impresa, provenienti da diverse fonti quali l'Archivio Statistico delle imprese Attive (Asia) e gli archivi satellite delle unità economiche costruiti a partire dalle fonti amministrative dei Bilanci civilistici per le società di capitale e degli Studi di Settore per le altre tipologie di impresa. Il processo di selezione ha portato alla definizione di un insieme di imprese che, a parità di condizioni, nel corso dei tre anni di riferimento possiedono indicatori coerentemente confrontabili. Dall'analisi sono state escluse le imprese che nel triennio hanno vissuto eventi quali operazioni di acquisizione, cessazione e scorporo, nonché quelle nate nel periodo. Il panel chiuso 2007-2009 è composto da 42.662 imprese del settore tessile, abbigliamento e accessori e da 48.075 imprese del settore dell'IT. Esse rappresentano rispettivamente il 74,3 e il 72,7 per cento dei totali settoriali in termini di imprese attive nei tre anni selezionate con criteri omogenei, e l'83,6 e l'85,4 per cento in termini di addetti. Dai risultati si evince che le imprese che abbandonano il mercato sono quelle più piccole, più giovani e con volumi di attività più contenuti, caratteristica strutturale evidenziata nel periodo di analisi, ed è il settore tessile, abbigliamento e accessori a soffrire maggiormente la crisi già dal 2008. Il *background* professionale favorisce la permanenza sul mercato, soprattutto nel settore tessile. Infine, il settore IT appare caratterizzato da un minore dinamismo in termini di posizione relativa nelle classi di redditività.

Analisi di sopravvivenza dell'imprenditoria di origine italiana e straniera in relazione alle caratteristiche economiche e territoriali

Maria Caterina Bramati*

*Sapienza Università di Roma - mariacaterina.bramati@uniroma1.it

L'obiettivo dello studio è di analizzare le barriere alla sopravvivenza delle imprese residenti in Italia. In particolare, viene proposto l'impiego del modello proporzionale di Cox per stimare il rischio di uscita dal mercato in relazione alle sue caratteristiche, quali il livello tecnologico, le caratteristiche dell'industria (la crescita del settore e il grado di concentrazione), ed in relazione alla struttura dell'impresa, quali la sua dimensione, la localizzazione territoriale e gli aspetti anagrafici degli imprenditori/soci (nascita, età, genere).

I microdati impiegati si riferiscono al periodo 1999-2008 per le imprese attive in Italia provenienti dall'archivio ASIA ed incrociati con gli archivi societari delle Camere di Commercio. Per tener conto dell'evoluzione dell'impresa e dell'industria, oltre che degli aspetti congiunturali dell'economia, i dati vengono organizzati in modo da osservare l'effetto della crescita del settore e l'evoluzione dimensionale dell'impresa in relazione alla sua probabilità di sopravvivenza.

Caratteristiche strutturali e di performance delle imprese a controllo pubblico in Italia

Serena Migliardo*, Enrica Morganti*, Giuseppina Sola*

*Istat – gisola@istat.it

Dopo aver introdotto il concetto di "controllo pubblico", secondo le disposizioni dei regolamenti europei, si illustrano i criteri operativi adottati nell'analisi e la metodologia sviluppata per l'identificazione automatica delle imprese e delle altre unità istituzionali a controllo pubblico; nonché le fonti amministrative utilizzate, le caratteristiche strutturali e di performance di tali unità. Dall'analisi emerge che il modello prevalente è quello del "Comune imprenditore", che opera principalmente nei settori dei servizi pubblici locali e assume una rilevanza economica significativa (in termini di numerosità delle imprese controllate e/o partecipate, di addetti e di performance) nelle grandi aree metropolitane del Paese.

Problematiche e potenzialità dell'integrazione di archivi di dati di fonte diversa per lo studio del lavoro irregolare

Giorgio Alleva*, Maria Felice Arezzo*

* Dipartimento di Metodi e modelli per l'economia, il territorio e la finanza (MEMOTEF),
Sapienza Università di Roma - mariafelice.arezzo@uniroma1.it

I dati amministrativi, raccolti dalle istituzioni pubbliche per scopi generalmente di controllo, sono fonti informative estremamente preziose in quanto permettono spesso di studiare fenomeni che in altro modo non potrebbero essere conosciuti. D'altro canto, proprio perchè rispondono a finalità specifiche, le indagini amministrative non contengono informazioni aggiuntive rispetto a quelle per le quali sono state pensate. Il lavoro illustra le potenzialità dell'integrazione di tre basi dati da fonte differente: le ispezioni INPS, l'archivio ASIA dell'Istat e gli Studi di settore dell'Agenzia delle entrate. La sperimentazione è stata condotta sulle imprese che operano nel settore delle costruzioni. Dopo avere messo in luce gli elementi di criticità incontrati durante tale integrazione, si presentano i risultati di modelli statistici che, da una parte, individuano le determinanti dell'impiego di lavoro nero e, dall'altra, studiano il comportamento delle aziende a livello spaziale. In particolare, le principali problematiche che sono state affrontate e che verranno presentate nel convegno sono le seguenti: l'abbinamento delle unità statistiche dei vari archivi e la valutazione della loro accuratezza, completezza e congruità; valutazione della qualità dei dati; definizione delle variabili d'interesse e delle possibili variabili ausiliarie; identificazione di modelli predittivi parametrici e non parametrici; validazione ed interpretazione dei risultati.

Un sistema informativo integrato sull'occupazione dipendente attraverso fonti amministrative: un'analisi esplorativa delle retribuzioni lorde e nette secondo le caratteristiche dei lavoratori dipendenti

Andrea Colace *, Francesca Cuppone *, Roberta Rizzi *

*Istat – colace@istat.it, cuppone@istat.it, rizzi@istat.it

Il lavoro presentato costituisce il primo prodotto di un progetto di ricerca condotto in Istat con l'obiettivo di creare una base informativa integrata sull'occupazione dipendente, di tipo LEED (linked employer employee data base), utilizzando micro-dati annuali prevalentemente di fonte amministrativa, per gli anni 2005 e 2008.

L'integrazione è stata condotta sfruttando archivi amministrativi di natura fiscale e previdenziale, linkati con il Registro statistico delle imprese attive del settore dell'industria e dei servizi privati (Asia). L'utilizzo congiunto degli identificativi per impresa e lavoratore, assicura l'integrazione tra le varie fonti.

L'integrazione ha permesso di ottenere una base dati a livello di "posizione lavorativa", arrivando a ricostruire informazioni di carattere professionale sui lavoratori (posizione nella professione, regime orario, carattere dell'occupazione), variabili utili alla ricostruzione delle retribuzioni lorde e nette e informazioni utili a caratterizzare le imprese datori di lavoro (settore economico, classe dimensionale, collocazione territoriale). Infine, dall'identificativo del lavoratore si sono ricostruite le variabili demografiche del dipendente (genere, età, paese di nascita).

Dato l'onere delle attività necessarie a definire le metodologie per la realizzazione di una prima base dati che potesse risultare solida dal punto di vista della qualità del dato prodotto, si è deciso di restringere il campo di osservazione alla sottopopolazione dei lavoratori dipendenti occupati a tempo pieno per l'intero anno nella stessa impresa, nei settori dell'industria e dei servizi, ovvero ai cosiddetti "core workers". La loro copertura, a livello di imprese, si attesta al 52,6 per cento dell'universo di riferimento nel 2005 e al 50,3 per cento nel 2008. Gli stessi core workers incidono sul totale dei lavoratori dipendenti di Asia per il 49,7 per cento nel 2005 e il 46,6 per cento nel 2008.

La stessa individuazione di un target più ristretto su cui applicare i criteri di costruzione del LEED, ha comportato complesse procedure atte a soddisfare i criteri definitori di questa sottopopolazione nella base dati integrata, assicurando al tempo stesso la congruenza delle informazioni comuni alle fonti.

Dalla base dati così costruita, composta da 5.208.903 lavoratori per l'anno 2005 e da 5.348.194 lavoratori per l'anno 2008, sono state prodotte prime analisi capaci di descrivere le potenzialità informative di questo nuovo prodotto, riferite sia alle caratteristiche dei core workers sia alle loro retribuzioni lorde e nette. Analisi approfondite su queste tematiche si affidano a chi avrà la possibilità di sfruttare la base dati rilasciata, essendo obiettivo prioritario di questo lavoro la realizzazione di una prima solida base dati che, si auspica, possa essere messa a regime in tempi brevi.

Temporary Hires and Innovative Investments

Marco Malgarini*, Massimo Mancini*, Lia Pacelli**

* Istat - mmalgarini@istat.it, mancini@istat.it

** Università di Torino - liapacelli@unito.it

The flexicurity approach claims a positive effect of flexible labour on firm performance, also through an increased ability to innovate. Critics consider it a deregulation of the labour market, decreasing investment in human capital and innovation. We contribute to this broad debate providing an estimate of the relationships linking innovative investment, substitution investment, permanent hires and temporary hires. In particular, we aim at affirming or denying that innovative investments are accompanied by a specific kind of workforce, being it stable or flexible. In doing so, we contribute to bridge the gap among two quite separate strands of literature, as existing literature usually analyses capital and labour separately.

Estimating a non linear recursive equation system we highlight a significant increase in the likelihood of hiring on a permanent base when the firm innovates; this holds till 2008. Afterward, during the crisis, innovating firms are more likely to hire using temporary contracts instead, a possible signal of a cost saving strategy adopted in a loose labour market by firms still able to innovate. Furthermore, both permanent and temporary hires never depend on increases in labour costs; however, substitution investment increases when labour cost increases, maybe in an attempt to increase labour productivity through a more efficient capital equipment.

Parole chiave: EPL, investment, innovation, flexicurity, survey data

Jel codes: J41, J6, D22, D24

Analisi delle performance delle aziende agricole in base alle tipologie di imprese

Alfredo Cirianni*, Laura Esposito*, Irene Tommasi *

*Istat – cirianni@istat.it, laesposi@istat.it, irtommas@istat.it

Il paper riguarda l'analisi delle performance delle aziende agricole per tipologia di azienda.

La tipologia di imprese adottata è costituita dalla classificazione delle aziende agricole in base all'Orientamento Tecnico Economico (OTE).

L'obiettivo del paper è quello di riclassificare le aziende agricole in base alle performance economiche aggregando i gruppi dell'orientamento tecnico economico in base all'analisi discriminante applicata ad un set di indicatori economici.

La finalità è quindi quella di individuare gruppi di OTE omogenei al proprio interno e nettamente distinti tra loro.

In altre parole, si vuole verificare se la classificazione dell'orientamento tecnico economico, utilizzata a livello comunitario per classificare le aziende agricole in base al reddito lordo standard (RLS), si presta anche per l'individuazione di gruppi di organismi produttivi differenziati in base alle performance economiche oppure se è necessario ricorrere ad altri criteri di classificazione delle aziende agricole.

Analisi dei modelli d'impresa: discontinuità e sviluppo

Enrico D'Elia*, Leopoldo Nascia**, Alessandro Zeli**
*Istat/MEF – edelia@istat.it, **Istat - nascia@istat.it, zeli@istat.it

Typically, firms change their size through a row of discrete leaps over time. A very basic model allowing for discontinuous growth can be based on a couple of assumptions:

- (a) in the short run, the firm's equipment and organization provide the maximum profit only for a given production level, and diverging from it is costly; and
- (b) in the long run, the firm adjusts its size as if the current equipment had to be exploited until overall profits exceed a given threshold and those expected from the new desired plant for the current production level.

Combining the latter two hypotheses entails a number of testable consequences, usually regarded as nuisance facts according to the traditional theories. First of all, the profitability should not be a continuous function of the firms' size, but exhibits a number of peaks, each corresponding to a different locally optimal size. Secondly, when demand is growing, investment are expected to increase just when profits falls shorter some given threshold. The model has been tested by using a panel of data on the size and performances of Italian manufacturing firms from 1998 to 2007. Indeed, both the non-parametric analysis and a panel estimation confirm the presence of several "peaks" in the distribution of profitability by size. Furthermore, a negative statistical relationship is apparent between investment and profitability, controlling for the size of firms.

Parole chiave: Capacity utilization, Discontinuity, Firm's size, Growth, Investment, Non parametric smoothing, Panel regression, Profit function.
JEL codes: D21, D92, L11

Export Activities Under Financial Constraints: Margins, Quantities and Prices

Angelo Secchi*, Federico Tamagni**, Chiara Tomasi***

*University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne, France; University and
LEM, Scuola Superiore Sant'Anna, Pisa, Italy

**Institute of Economics and LEM, Scuola Superiore Sant'Anna

***University of Trento, Italy, and LEM, Scuola Superiore Sant'Anna – c.tomasi@sssup.it

This paper provides a comprehensive analysis of the role that financial constraints play in shaping firms' export activities. We use custom information on cross borders transactions for Italian firms, together with an informative measure of financing constraints based on an official credit rating issued by an independent institution. Controlling for potential selection bias our results confirm that limited access to external capital narrows the scale of foreign sales, the exporters' product scope and the number of trade partners. We enrich previous analyses showing that financial problems influence firms' strategies of switching among products or destinations, and also affect firms' pricing decisions. Constrained firms have a reduced probability of adding new products or destinations and a higher probability of dropping products or destinations. Moreover, they attempt to offset, via higher prices, the negative impact on foreign revenues induced by the decreased physical quantity associated with financial constraints.

Keywords: Financial constraints, margins of export, export prices

JEL codes: F10, F14, F30, G20

Outsourcing e performance di impresa nell'industria manifatturiera italiana

Pinuccia Calia*, Silvia Pacei*

*Università di Bologna - silvia.pacei@unibo.it

In this work we carry out an empirical analysis of the outsourcing of production in the Italian manufacturing industry. Outsourcing refers to the decision to buy products (or services) previously produced internally from another (domestic or offshore) company. It can be viewed as a business strategy related to make-or-buy decisions on intermediate goods, to the hiring of temporary labor and to the use of external services. The decision to have recourse to outsourcing may be motivated by a number of factors, one of the most important is the desire to reduce operating costs, in particular labor costs, by sourcing inputs from more efficient producers, either domestically or internationally, and either within or outside the boundary of the firm. As far as the consequences of outsourcing are concerned, it may have a number of sometimes unexpected effects on the organization of production, trade flows and international specialization, the distribution of income, as well as labor markets, and these effects may vary across activities, regions and social classes. Several studies (Hijzen 2006; Egger and Egger 2006; Castellani and Zanfei 2007) found a positive connection between productivity, outsourcing, R&D expenditure and hence innovation processes. Nevertheless, the impact of outsourcing on the performance of companies and, in particular, on their accounting figures, has seldom been studied in a systematic, in-depth manner (Bengtsson and Dabhilkar 2009; Windrum et al. 2009). For these reasons, the present paper offers an empirical contribution to the literature on the effects of outsourcing on firms' performance. In particular, we focus on examining the impact of outsourcing intensity on both labor productivity and profitability of Italian manufacturing firms, using a rich panel of firms. This panel has been developed by Istat through the integration of different business surveys and administrative data sources. The longitudinal characteristic of the dataset enabled us to control and eliminate the effect of endogeneity in the evaluation of the outsourcing effect. For the purposes described we use regression models for panel data and correct for the possible bias due to the endogeneity of the outsourcing with respect to the target variables (productivity and profitability indicators) equation, using different estimation strategies. In particular we consider the Random Growth Model specification (RGM), where each firm is allowed to have its own time trend, and the Instrumental Variables approach (IV). In the IV case, we choose as instruments for outsourcing intensity some variables connected to workers wage rates and workers composition in terms of skills, often used as predictors in models explaining outsourcing (Girma and Gorg, 2004). Our preliminary results suggest that the IV estimates guarantee more than RGM ones against general violations of the strict exogeneity assumption and that outsourcing has a positive and significant effect on productivity but not on profitability.

Is There a Heterogeneous Post-entry Effect of Exporting on Firm Productivity? Evidence from a Panel of Italian Manufacturing Firms

Maria Ferrante*, Marzia Freo*, Alessandro Viviani**

*Department of Statistics, University of Bologna - maria.ferrante@unibo.it,
marzia.freo@unibo.it

** Department of Statistics, University of Florence - viviani@ds.unifi.it

This paper investigates if firms that move from the status of non-exporter to the status of exporter (export starters) experience an increase of their productivity in the period following the entry in the export market. Whereas an extensive stream of empirical literature on international trade shows that the most productive firms undergo a self-selection process to enter foreign markets, few contributions support the learning-by-exporting hypothesis. Most of the literature focusing on the test of the learning-by-exporting hypothesis approaches the problem substantially by observing the behaviour of firms that start exporting. In this framework estimates of the learning-by-exporting effect are obtained by using alternatively i) the regression models that allows the estimation of the productivity by controlling for the relevant covariates, ii) the methods developed in the context of the evaluation literature as, for example, the propensity score matching approach. Both these approach present some limitations and, mostly, they limit the analysis to the average effect. In this paper we follow the suggestion coming by Wagner (2010b) that affirms that "An empirical study of heterogeneous firms should look at differences in the whole distribution of the outcome and not only at differences in the means" and, jointly, we operate in the context of the impact evaluation. We estimate the whole distribution of the net productivity premium caused by the entrance in the international markets, where "net" refers to the premium actually imputable to LBE. At this aim we disentangle the (raw) learning-by-exporting premium from the component due to differences in the structural composition between the groups of export starters in a certain time period, firms operating in the domestic market for the whole period considered and firms that entered international markets before the considered period and continue to export. We obtain the estimate of the post-entry effect distribution by comparing the observed productivity distribution of the export starters group to the productivity distribution of its counterfactual (Chernozukov, Fernández-Val and Melly, 2009). The analysis is based on a newly available panel data set of firms recently developed by the Italian National Institute of Statistics (Grazzi et al., 2009) jointly with both the Statistical Department of the University of Florence and the Scuola Superiore S. Anna in Pisa. This data set contains firms' micro-data for the period 1998-2007 and it has been realized by matching different census and sample surveys on firms. This very rich longitudinal firm-level data allows to solve potential endogeneity problems and to properly evaluate the causal effect of exporting on firms performance, also by dealing with the self-selection bias. Main findings draw important conclusions in terms of economic policy. If a learning-by-exporting effect were be present, policies should care in removing obstacles to export entry and this may help to increase the number of firms that successfully act on the world market in future and that contribute to economic growth through the increase of their productivity. On the contrary, if this effect were absent, policies should focus on directly fostering productivity.

Keywords: panel data, post-entry export effect, TFP distribution, counterfactual distribution.
Jel codes: F14, D24, C21 , C23, L6.

Esportazioni e produttività: un'analisi panel sulle imprese manifatturiere italiane

Filippo Oropallo*, Stefania Rossetti*

*Istat - oropallo@istat.it, strosset@istat.it

Scopo del paper è verificare empiricamente la relazione causale tra produttività ed esportazioni a livello di impresa. L'analisi viene condotta su un panel di imprese manifatturiere italiane (esportatrici e non) nel periodo 2001-2008. Una prima parte dell'analisi è dedicata alla stima di una misura di efficienza delle imprese basata sulla nozione di produttività totale dei fattori (Tfp). Lo studio del nesso causale tra produttività ed esportazioni viene affrontato dapprima ricorrendo al test di causalità di Granger e successivamente ad una procedura di matching che consente di confrontare la performance delle imprese che esportano con quella di un gruppo di imprese di controllo opportunamente selezionato. I risultati delle analisi svolte confortano l'ipotesi che siano le imprese più produttive ad autoselezionarsi per i mercati esteri; viceversa, la capacità di esportare non sembra avere effetti significativi sulla performance produttiva delle imprese.

Parole chiave: Panel data, Performance delle imprese, Produttività totale dei fattori
Jel codes: C14, C23, D24, F14, L6

Firm Heterogeneity and Regional Business Cycles Differentials

Roberto Basile*, Sergio de Nardis**, Carmine Pappalardo***

*II Università di Napoli - roberto.basile@unina2.it

** Nomisma - sergio.denardis@nomisma.it

***Istat – cpappalardo@istat.it

We use microeconomic information to analyze regional differences in business cycle fluctuations. Working with monthly Italy's firms data and estimating a random effects ordered probit model, we first document sizable asymmetries in Northern and Southern firms business cycles positively related to the intensity of the national cycle. Then, we explore the role of sectoral mix and several firm-specific factors (firm size, export propensity, liquidity constraints, demand conditions, capacity utilization and expectations) in explaining regional disparities in business cycle fluctuations. Results suggest that North-South differences in sectoral composition do not help explain the diverging behaviour of Southern firms, while various firm specific variables capture large part of regional business cycles differences.

Parole chiave: Regional business cycle, firm heterogeneity, random effects ordered probit
JEL codes: D21, E32, R10

La domanda energetica delle imprese: gli effetti dei prelievi ambientali

Rossella Bardazzi*, Filippo Oropallo**, Maria Grazia Pazienza*

*Università degli Studi di Firenze

Dipartimento di Studi sullo Stato - rossella.bardazzi@unifi.it, pazienza@unifi.it

**Istat - oropallo@istat.it

La riforma delle politiche dei prelievi ambientali (ETRS - Environmental Tax Reforms) ha recentemente goduto di una rinnovata attenzione come strumento finalizzato alla riduzione delle emissioni di gas serra. Infatti la tassazione dei consumi energetici inquinanti come strumento di mercato per la politica ambientale può svolgere un ruolo importante se implementato in modo efficace. In questo lavoro si analizza l'efficacia della tassazione in termini di accise degli input energetici sui comportamenti delle imprese italiane. Si utilizza un modello translogaritmico per stimare la domanda dei fattori produttivi (esplicitando tra questi i fattori energetici) di un panel di imprese manifatturiere classificate in funzione della loro dimensione. Le stime del modello mostrano delle elasticità di prezzo molto alte e negative per gli input energetici. Riguardo gli altri fattori produttivi, si osserva una complementarità tra energia e capitale e sostituibilità tra energia e lavoro per le piccole imprese, quindi un effetto di doppio dividendo potrebbe aver luogo se fossero implementate opportune politiche di tassazione dei consumi energetici inquinanti a favore di una riduzione della tassazione del fattore lavoro.

Parole chiave: Tassazione ambientale, domanda input energetici, panel di micro dati, Translog
JEL codes: C33, D24, H23, Q41

Valutazione degli effetti di politiche di sostegno sulla spesa per R&S delle imprese: il caso del credito d'imposta per R&S in Italia, 2007-2009

Claudia Cantabene*, Leopoldo Nascia**, Giulio Perani**

* Fondazione Mai-Confindustria

** Istat – perani@istat.it

In questo studio viene sperimentato l'utilizzo di dati statistici sia per individuare e qualificare il comportamento delle imprese con riferimento ad una opportunità di sostegno alle proprie attività di ricerca, che per valutare l'eventuale effetto di addizionalità creato dalla misura del credito d'imposta rispetto alla spesa per ricerca delle imprese italiane.

Fra il 2007 e il 2009, in Italia, la policy di sostegno alla R&S industriale si è concentrata su forme di incentivazione fiscale: sgravi fiscali proporzionali alle spese di R&S delle imprese. Lo studio ha il fine di verificare l'impatto e la diffusione di tali misure di incentivazione, mettendo anche in risalto come le limitazioni poste all'utilizzo del credito d'imposta per motivi di finanza pubblica (e che hanno ridotto, a partire dal 2008, sia i beneficiari, che il livello di spesa detraibile) abbiano influito sulla distribuzione complessiva dell'incentivo.

In tale prospettiva, la disponibilità dei dati statistici sulla R&S rilevati sistematicamente dall'Istat consentirà di testare – almeno a livello preliminare – l'efficacia "diretta" degli strumenti di incentivazione fiscale della spesa per R&S in termini di "addizionalità" indotta, ovvero misurare l'eventuale incremento della spesa complessiva per R&S rispetto agli anni precedenti, oltre alla valutazione della 'redistribuzione' della spesa fra i diversi settori di attività economica.

Le principali fonti informative utilizzate a livello micro sono: la rilevazione Istat sulla R&S nelle imprese (anni 2007-2009), i dati del modello UNICO relativi alle detrazioni per spese in R&S (anni 2007, 2008 e 2009), bilanci d'impresa (anni 2008-2009).

Parole chiave: R&S, credito d'imposta, politica della ricerca, incentivi fiscali
Jel codes: C14, H32, O32

Effetti differenziali delle politiche monetarie sugli investimenti delle imprese industriali italiane: un'analisi con metodologia panel

Giuseppe Cinquegrana*

*Istat – gicinque@istat.it

Il presente lavoro si articola in due parti: la prima parte riporta un inquadramento generale sugli obiettivi, strumenti e canali di trasmissione della politica monetaria delle Autorità monetarie, con una particolare attenzione al ruolo e alle competenze specifiche della Banca Centrale Europea. Vengono inoltre illustrate l'evoluzione e le peculiarità del sistema bancario del Mezzogiorno dagli anni '90 ad oggi, evidenziando possibili intrecci e ricadute sul contesto industriale.

La seconda parte del contributo, riporta i risultati di una verifica degli effetti asimmetrici degli shock monetari sugli investimenti delle imprese industriali italiane mediante una stima econometrica con metodologia panel (stimatore (GMM) su 2.958 imprese per gli anni 2008-2003. In particolare, partendo dai risultati di Gaiotti et al. (2001) sugli effetti asimmetrici degli shock monetari sugli investimenti delle imprese industriali italiane, si perviene ad un modello teorico di riferimento in cui gli investimenti delle imprese manifatturiere sono funzione degli investimenti ritardati, del valore aggiunto, dei tassi di interesse a breve termine e di una variabile che sintetizza gli effetti degli shock di politica monetaria (Georgopoulos (2009)).

Le basi dati utilizzate nelle nostre elaborazioni sono l'indagine Rilevazione sul Sistema dei Conti delle Imprese, SCI, per gli anni 2008-2003, l'indagine Rilevazione sulle Piccole e Medie Imprese e sull'esercizio di arti e professioni PMI, per gli anni 2008-2003, i database delle voci di bilancio Pitagora / CRIF per gli anni 2008-2003.

Le rilevanze che emergono confermano la sensibilità degli investimenti delle imprese manifatturiere italiane ai cambiamenti della politica monetaria effettuati con variazioni dei tassi di interesse a brevissimo termine; d'altro canto si dimostra che per le imprese meridionali gli shock monetari non producono effetti nella direzione prevista dalla teoria economica.

Parole chiave: shock monetari, investimenti industriali, asimmetrie territoriali, panel di imprese

Determinanti dell'eterogeneità nei comportamenti delle imprese nella fase di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi

Filippo Oropallo*
*Istat - oropallo@istat.it

Il paper analizza le dinamiche individuali di impresa al fine di comprendere nel dettaglio i caratteri delle imprese esportatrici, le eterogeneità di comportamento per diversi segmenti di impresa: da quelli più dinamici, che hanno recuperato i livelli di esportazione, a quelli che hanno manifestato maggiori difficoltà. Si esaminano i fattori strutturali quali l'attività economica, la dimensione, la localizzazione e variabili comportamentali come ad esempio la differenziazione merceologica, l'orientamento sui mercati internazionali, misurando il loro impatto sul grado di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi.

Le fasi di analisi prendono spunto da una disamina introduttiva della dinamica settoriale e dimensionale dell'export tra il 2008 e il 2009. Prosegue nella classificazione delle imprese in base alla variazione dell'export con l'evidenziazione dei segmenti che hanno contribuito positivamente al parziale recupero avvenuto nel corso del 2010. Si stimano, pertanto, i fattori che hanno maggiormente influenzato le diverse tipologie di performance sui mercati esteri, cercando di delineare alcuni significativi profili prevalenti di imprese, giungendo ad una sintesi dei fattori determinanti e ad una misura dell'impatto delle principali "reazioni" adottate nel tentativo di recuperare o migliorare la propria performance in termini di vendite all'estero. L'analisi utilizza una base di dati a livello di impresa, di tipo longitudinale. Il panel di dati, è il frutto del lavoro di integrazione dei dati dell'indagine del Commercio estero dei diversi anni dal 2008 al 2010 con le informazioni del Registro statistico delle imprese attive del 2009.

Parole chiave: Panel data, Export performance, Multinomial logit
Jel codes: C13, C23, D22, F14, L6

Intermediaries in International Trade: direct versus indirect modes of export

Andrew B. Bernard*, Marco Grazzi**, Chiara Tomasi***

* Tuck School of Business at Dartmouth, CEPR & NBER

** LEM Scuola Superiore S.Anna

*** LEM Scuola Superiore S.Anna & Università degli Studi di Trento - c.tomasi@sssup.it

This paper examines the factors that give rise to intermediaries in exporting and explores the implications for trade volumes. Recent research emphasizes the presence of high market-specific fixed costs of exporting in explaining the existence of export intermediaries such as wholesalers. Results here confirm the importance of market fixed costs but also highlight the role of both the general contracting environment and product-specific factors in the choice of indirect exporting. These underlying differences between direct and intermediary exporters have important consequences for trade flows. The ability of export intermediaries to overcome country and product fixed costs means that they can more easily respond along the extensive margin to external shocks. Intermediaries and direct exporters are found to have different responses to exchange rate fluctuations both in terms of the total value of shipments and the number of products exported as well as in terms of prices and quantities.

Parole chiave: heterogeneous firms, international trade, intermediation, wholesalers, export entry costs, product adding and dropping, exchange rates

Jel codes: D22, F14, L22, L23.

Produttori ed esportatori multi-prodotto

Emma De Angelis*, Sergio de Nardis**, Carmine Pappalardo*

*Istat – edeangelis@istat.it, cpappalardo@istat.it

** Nomisma - sergio.denardis@nomisma.it

Una gran parte delle imprese manifatturiere, in particolare di quelle esportatrici, è multi-prodotto. Recenti contributi hanno evidenziato la rilevanza e le conseguenze che tale fenomeno ha nelle economie avanzate (Stati Uniti in Bernard, Redding e Schott 2010a, Francia in Mayer, Melitz e Ottaviano 2010 e Berthou e Fontagnè 2009, Belgio in Bernard, Van Beveren e Vandebussche 2010) e nei paesi emergenti (Messico in Iacovone e Javorcik 2009). La letteratura teorica ha razionalizzato questa realtà (Feenstra e Ma 2008, Eckel e Neary 2008, Eckel, Iacovone, Javorcik e Neary 2010, Bernard, Redding e Schott 2010b, Mayer, Melitz e Ottaviano 2010), ponendo in luce le implicazioni derivanti dall'integrazione delle economie nel mercato globale: esiste eterogeneità non solo tra le imprese all'interno di uno stesso settore, ma anche tra le linee di produzione all'interno di una stessa impresa. Pur partendo da impostazioni diverse, i vari approcci interpretativi condividono alcune caratteristiche comuni così riassumibili: a) data l'eterogeneità tra linee di prodotto, in ciascuna impresa è individuabile una scala di produttività (o di qualità) dei beni realizzati, con in cima le cosiddette competenze core e ai gradini più bassi le linee marginali; b) la produttività dell'impresa è influenzata dalla composizione di prodotti realizzati; c) l'esposizione alle pressioni concorrenziali modifica l'allocazione delle risorse all'interno dell'azienda, portando all'eliminazione dei prodotti meno efficienti e all'espansione di quelli che fanno parte delle core competences, con effetti positivi per la produttività dell'impresa (e, quindi, del settore e dell'intera economia).

La presa d'atto, empirica oltre che teorica, della realtà delle imprese multi-prodotto porta, dunque, a sottolineare l'esistenza di un ulteriore margine di aggiustamento alle pressioni della concorrenza, la cui mancata considerazione può dare luogo a errori di valutazione. Se dopo shock competitivi non si osservano rilevanti modifiche di composizione settoriale né significativi ricambi tra produttori, ciò non deve necessariamente indurre a supporre inerzie e assenza di reazione: una parte del rimescolamento delle produzioni avviene, infatti, dentro le imprese e si sostituisce a quello che ci si attenderebbe di vedere tra le aziende e/o tra i settori. Si tratta di un aspetto rilevante, non sempre tenuto nel giusto conto nel dibattito di politica economica, portato a identificare nei movimenti di risorse intersettoriali e nei processi di uscita/entrata delle imprese gli esclusivi sintomi del cambiamento strutturale.

Alla luce di tali considerazioni, si comprende l'importanza di disporre di informazioni quanto più dettagliate sull'articolazione produttiva intra-impresa. All'esigenza di maggiore informazione sulle caratteristiche intra-impresa nel nostro Paese cerca di andare incontro il presente contributo. L'elemento di novità è rappresentato dal collegamento tra dati di produzione rilevati a livello di impresa-prodotto e dati di commercio estero osservati a livello di impresa-prodotto-destinazione. Questo legame consente di inquadrare la realtà degli operatori multi-prodotto in modo più preciso e ricco di potenzialità di indagine rispetto a quanto si può fare con l'impiego dei soli dati di commercio estero.