

Le misure regionali per l'internazionalizzazione delle imprese

Laura Resmini, Università di Milano-Bicocca

Outline della presentazione

- Obiettivi della missione valutativa
- La promozione dell'internazionalizzazione delle imprese: principi base
- Il Voucher ed i suoi utilizzatori
- I quesiti di ricerca
- La metodologia
- I risultati

Obiettivi della missione valutativa

- Ricostruzione del quadro di interventi e delle risorse stanziare da Regione Lombardia nel periodo 2010-2014
- Caratteristiche dei beneficiari delle principali misure regionali di sostegno all'internazionalizzazione.
- L'esperienza del Voucher
 - Obiettivi e caratteristiche principali
 - I beneficiari
 - Analisi di impatto

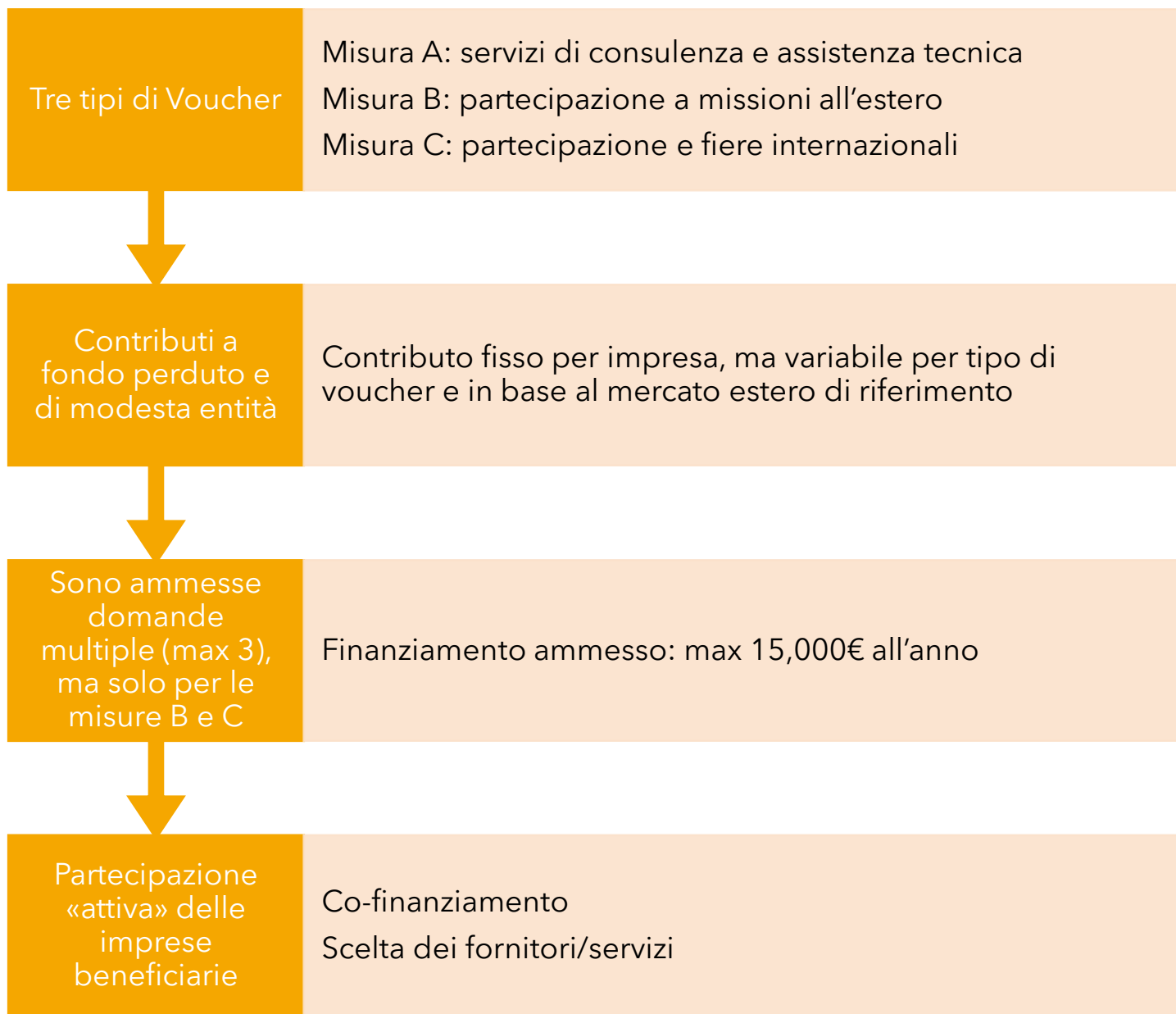
Le misure a favore dell'internazionalizzazione: principi di base

- Esistono «ostacoli» che impediscono o limitano l'accesso ai mercati esteri:
 - Costi fissi (non recuperabili) di penetrazione e acquisizione delle informazioni
 - Mancanza di competenze specifiche
- Le micro e piccole imprese rappresentano una quota rilevante del tessuto produttivo regionale
 - 98% imprese attive
 - 94% delle imprese esportatrici(dati Asia-Lombardia, 2012)
- Un intervento attivo da parte dello Stato aiuta ad eliminare i «fallimenti del mercato»:
 - Poiché raccogliere informazioni è costoso, le imprese non lo fanno temendo che le stesse possano indirettamente favorire i loro competitor;
 - esistono asimmetrie informative (non so quanto «bravi» sono i potenziali partner stranieri, e quanto bene svolgano il loro lavoro)
 - Per aiutare le imprese ad esportare non servono «sussidi finanziari», ma *politiche attive*, di supporto ai processi di internazionalizzazione delle imprese.

Il Voucher:

Obiettivo:

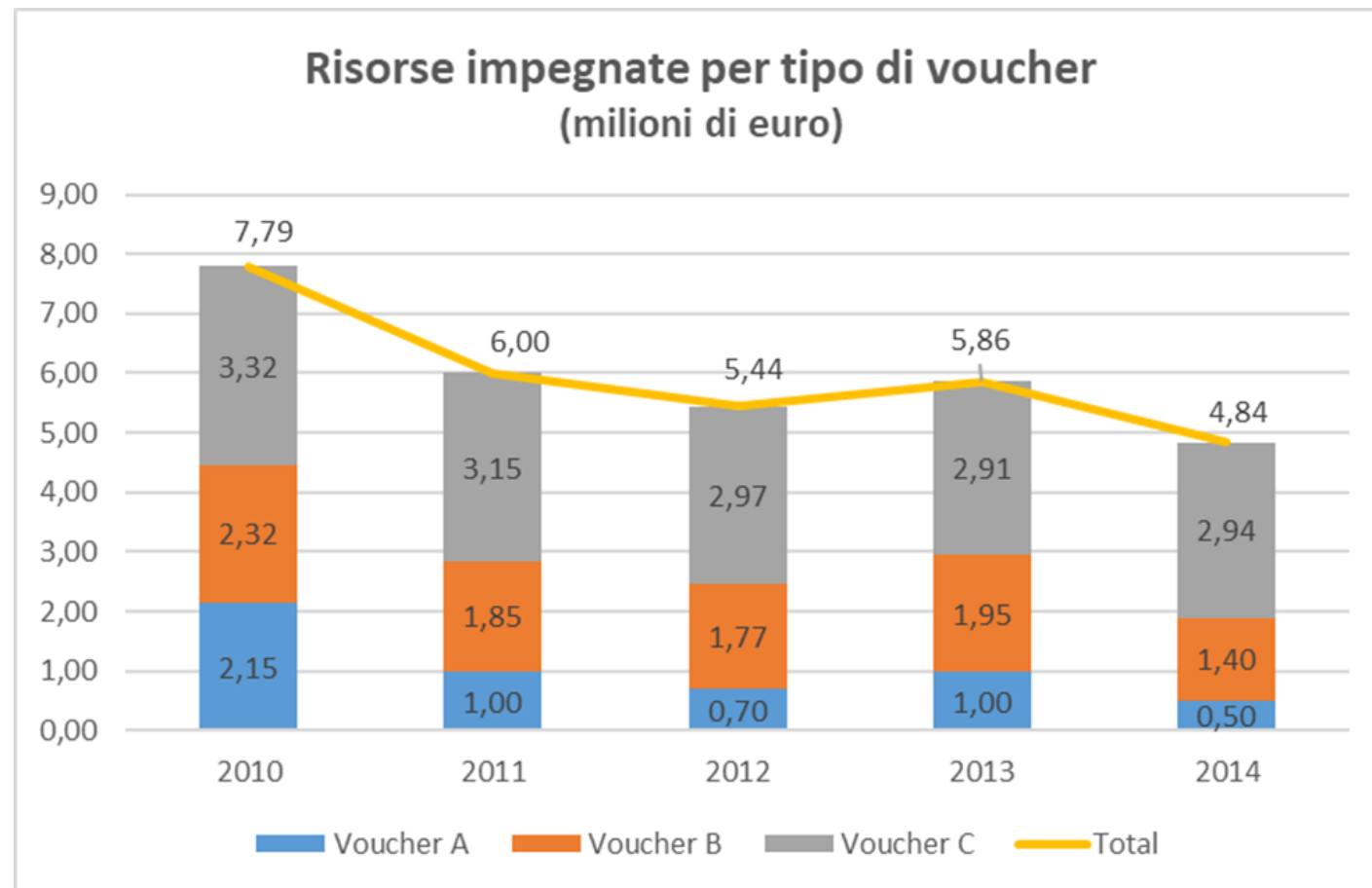
- **espandere la presenza** delle imprese lombarde mercati esteri,
- **aumentare il numero di imprese** che esporta regolarmente
- Aumentare la competitività territoriale



Le risorse

La misura C del voucher assorbe la maggior parte delle risorse impegnate

La quota di risorse impegnata per la misura C è passata dal 43% del 2010 al 61% del 2014.

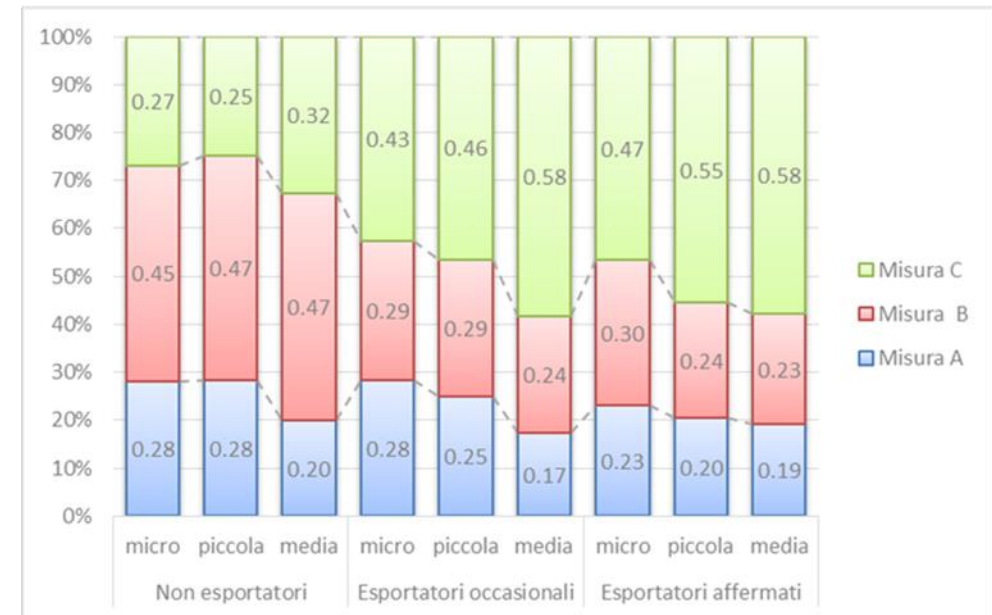
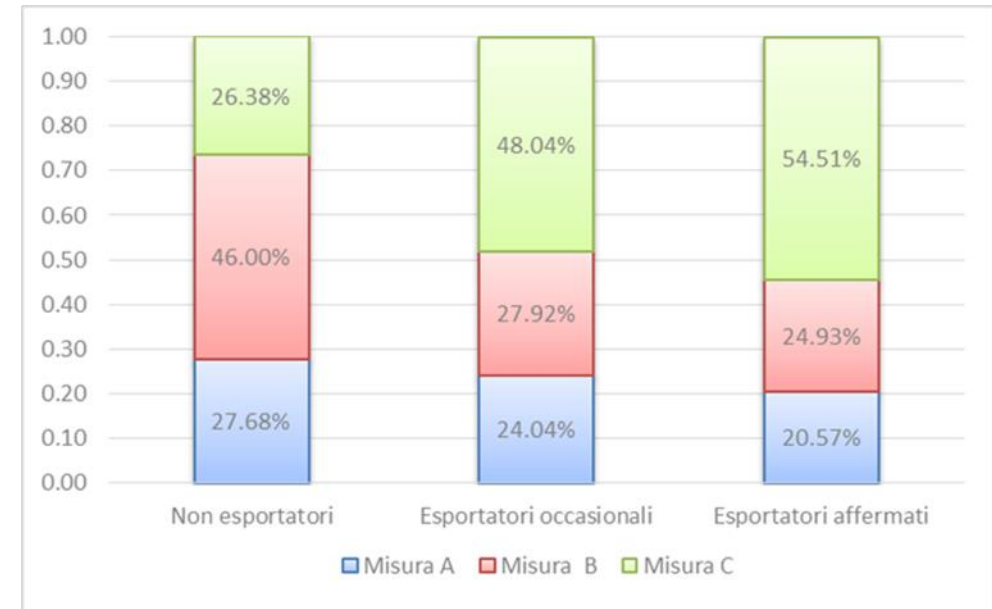


Uso del Voucher per tipologia di impresa

L'uso della misura C del voucher aumenta con l'esperienza delle imprese sui mercati esteri e con la dimensione;

L'uso della misura A è più diffuso tra le micro e piccole imprese e tra i non esportatori;

L'uso della misura B è più diffuso tra i non esportatori, ma non sembra essere correlato alla dimensione (se non per gli esportatori affermati).



I quesiti di ricerca

- Il voucher è in grado di aiutare le MPMI lombarde ad esportare all'estero e a consolidare la loro posizione sui mercati esteri?
- Le diverse misure del voucher hanno la stessa efficacia?
- L'impatto delle diverse misure del voucher è condizionato dalle caratteristiche delle imprese?
 - Dimensione
 - Esperienza precedente in tema di internazionalizzazione (non esportatori, esportatori)

La metodologia/1

L'impatto del Voucher è stato stimato mediante una «doppia differenza» (*differences-in-differences estimator*)

- Differenza nel tempo, ovvero «prima» e «dopo» l'uso del voucher
- Differenza fra soggetti, ovvero tra chi ha usato il voucher e chi non lo ha usato

$$Y_{it} = \alpha + \beta Treated_i \times Post_{it} + \gamma Treated_i + \theta X_{it} + \tau_t + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

i = impresa; t = anno; Y_{it} = var. outcome; $Treated_i = 1$ per le imprese trattate;

$Post_{it} = 1$ dopo il trattamento; X_{it} = var. di controllo; τ_t, μ_i = effetti fissi; ε_{it} = termine di errore

Difficoltà metodologiche

- Come identificare il «contributo netto» del voucher e/o delle diverse misure del voucher
 - Differenza tra ciò che è accaduto dopo l'uso del voucher e ciò che sarebbe accaduto senza l'uso del voucher (situazione controfattuale)
 - Ricostruzione del controfattuale con dati osservabili: di fatto, si confronta il comportamento delle imprese che hanno usufruito del voucher (gruppo dei trattati) con quella delle imprese che non hanno utilizzato il voucher (gruppo di controllo)
- Per ottenere stime «plausibili» non devono esserci differenze sistematiche tra i due gruppi, ad esclusione del trattamento
 - Un meccanismo di selezione non casuale può portare a risultati diversi ancora prima del trattamento (distorsione da selezione)
 - Se i due gruppi hanno caratteristiche diverse ancor prima del trattamento, i risultati ottenuti non possono essere imputati con certezza all'intervento di policy, ma a qualche altro fattore esterno (distorsione da dinamiche spontanee)

I dati

- 3 database:
 - Database amministrativo RL: imprese che hanno applicato per il voucher almeno una volta nel periodo 2010-2014
 - Tipo di voucher e valore del/i voucher; occupati, fatturato, fatturato export, settore e provincia.
 - AIDA (dati di bilancio imprese attive in Italia)
 - ASIA (dati strutturali di imprese attive in Italia)

Imprese trattate e non-trattate

	Prima del trattamento			Dopo il trattamento				
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Impresa 1 (trattata)	PO	O	O	O	A (NO)	O	A (NO)	NO
Impresa 2 (non trattata)	PO	O	O	O	A (NO)	NO	NO	NO
Impresa 3 (non trattata)	PO	PO	PO	PO	O	O	O	A (NO)

O=osservata; NO=non osservata; PO=osservata (se l'impresa ha inserito le informazioni rilevanti)

Campioni operativi

- Imprese trattate: 1260
- Imprese non trattate: 1425 (campione interno)
- *Ex-ante matching*: per ogni trattata sono state selezionate dal gruppo delle non trattate le 5 imprese più simili in base ad alcune caratteristiche osservabili delle imprese

Statistiche descrittive

Imprese che hanno usato il voucher ed imprese che non hanno usato il voucher dopo il matching

	Any voucher		
	Treated Firms (A)	Control Firms (B)	Difference (A)- (B) (S.E.)
Export intensity	0.351	0.333	0.018** (0.088)
(Log) labour productivity	12.14	12.12	0.014 (0.03)
(Log) Employees	2.77	2.83	-0.062* (0.035)
(Log) total revenue	14.91	14.96	-0.048 (0.039)
Exporters (%)	0.85	0.85	0.0007 (0.010)
Size (%):			
Micro firms	0.13	0.13	0.0001 (.010)
Small-sized firms	0.57	0.57	-0.0003 (0.015)
Medium-sized firms	0.29	0.29	0.0002 (0.014)
Other grants (%)	0.67	0.67	-0.009 (0.014)
Number of vouchers (%)			
One	0.37		
two	0.26		
three	0.21		
Four	0.16		
<i>Number of firms</i>	<i>1260</i>	<i>6295</i>	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Le variabili/1

Variabili di outcome:

- *Export propensity* --> dummy =1 se l'impresa esporta
- *Export intensity* --> export turnover/total turnover

Variabili trattamento:

- *Treated*: imprese che hanno usato almeno un voucher; imprese che hanno usato almeno una misura A/B/C

(misuriamo l'effetto «lordo» dell'uso del voucher nel periodo 2010-2014)

Le variabili/2

Variabili di controllo

- Produttività del lavoro (turnover/occupati)
- Dimensione dell'impresa (numero di occupati)
- Età dell'impresa (in base all'anno di fondazione)
- Altri incentivi (dummy)

Impatto export performance

- Positivo
- Positivo (le imprese più grandi esportano di più)
- Ambiguo: positivo (esperienza) /negativo (inerzia)
- Positivo (complementarietà) / negativo (sostituti)

Statistiche descrittive

Il Voucher C è stato usato dalla metà delle imprese osservate.

Queste imprese esportano di più e sono in media più grandi di quelle che usano il voucher A o B

	Voucher A			Voucher B			Voucher C		
	Control firms	Treated firms	Diff. (S.E.)	Control Firms	Treated firms	Diff. (S.E.)	Control firms	Treated firms	Diff. (S.E.)
Export intensity	0.214	0.219	-0.004 (.025)	0.18	0.17	0.003 (0.021)	0.396	0.421	-0.024* (0.013)
(Log) lab. productivity	12.01	12.04	-0.031 (0.07)	12.03	12.02	0.008 (0.076)	12.17	12.19	-0.016 (0.036)
(Log) Employees	2.68	2.67	0.013 (0.10)	2.64	2.608	0.030 (0.099)	2.90	2.83	0.071 (0.051)
(Log) total revenue	14.70	14.71	-0.02 (0.12)	14.69	14.63	0.06 (0.12)	15.08	15.02	0.056 (0.054)
Exporters (%)	0.71	0.71	0.005 (0.04)	0.64	0.64	0 (0.04)	0.93	0.93	0 (0.01)
Size (%):									
Micro firms	0.19	0.20	-0.008 (0.037)	0.177	0.177	0 (0.04)	0.106	0.106	0 (0.02)
Small-sized firms	0.62	0.59	0.032 (0.045)	0.578	0.578	0 (0.04)	0.569	0.569	0 (0.02)
Medium-sized firms	0.19	0.21	-0.023 (0.037)	0.244	0.244	0 (0.04)	0.324	0.324	0 (0.02)
Other grants (%)	0.75	0.74	0.0005 (0.04)	0.526	0.530	-0.004 (0.045)	0.632	0.645	-0.012 (0.02)
<i>Number of firms</i>	680	137		735	147		3110	622	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

II voucher

VARIABLES	(1) Export Propensity	(2) Export Propensity	(3) Export intensity	(4) Export intensity	(5) Export intensity
Treated x Post	0.142*** (0.0268)		0.0177*** (0.00373)		
Treated x Post x Micro firms		0.0432** (0.0205)		0.0301*** (0.00916)	
Treated x Post x Small-sized firms		0.232*** (0.0491)		0.0162*** (0.00511)	
Treated x Post x medium-sized firms		0.0928 (0.0572)		0.0155*** (0.00547)	
Treated x Post x Non exporters					0.00368 (0.00646)
Treated x Post x Exporters					0.0194*** (0.0040)
Employment (log)	0.00972 (0.0121)	0.0107 (0.0117)	0.0318*** (0.00576)	0.0317*** (0.00576)	0.0318*** (0.00576)
Age	0.0158 (0.0244)	0.0187 (0.0249)	-0.00557 (0.00396)	-0.00568 (0.00396)	0.00431*** (0.00161)
Age ²	0.000131 (0.000312)	5.57e-05 (0.000306)	6.01e-05 (6.32e-05)	6.57e-05 (6.35e-05)	5.75e-05 (6.32e-05)
Labour productivity (log)	0.0153* (0.00887)	0.0162* (0.00899)	0.0276*** (0.00565)	0.0275*** (0.00565)	0.0277*** (0.00566)
Constant	-0.392 (0.277)	-0.428 (0.280)	-0.000932 (0.101)	0.000141 (0.101)	-0.143 (0.0837)
Observations	3,105	3,105	29,086	29,086	29,086
R-squared	0.142	0.183	0.031	0.031	0.031
Number of firms	866	866	7,555	7,555	7,555
Firm FE	YES	YES	YES	YES	YES
Year FE	YES	YES	YES	YES	YES

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Parallel trend

VARIABLES	(1) Export propensity	(2) Export intensity
Trend	0.0118*** (0.00217)	0.00679*** (0.00112)
Trend x Treated	0.000338 (0.00449)	0.00113 (0.00260)
Constant	0.823*** (0.00270)	-0.0535 (0.0740)
Observations	16,150	16,150
R-squared	0.018	0.012
Number of firms	7,555	7,555
Firm FE	YES	YES
Year FE	YES	YES

$$Y_{it} = \alpha + \gamma_1 Treated_i \times Trend_t + \gamma_2 Trend_t + \theta X_{it} + \varepsilon_{it}$$

$Trend_t=1$ dal 2007 al 2009, ovvero fino all'anno prima dell'introduzione del voucher

Robust standard errors are in parentheses. They are clustered at the firm level. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Le diverse misure del voucher a confronto

VARIABLES	(1) Export propensity	(2) Export intensity	(3) Export propensity	(4) Export intensity	(5) Export propensity	(6) Export intensity
Voucher A x $Post^A$	0.110** (0.0475)	0.0621 (0.144)				
Voucher B x $Post^B$			0.141*** (0.0517)	-0.0024 (0.0120)		
Voucher C x $Post^C$					0.241*** (0.0710)	0.0190** (0.00852)
Constant	0.0621 (0.144)	-0.203 (0.198)	-0.466 (0.305)	-0.277 (0.184)	-0.276 (0.301)	-0.197 (0.179)
Observations	564	2,694	914	3,191	713	14,320
R-squared	0.114	0.055	0.201	0.046	0.249	0.038
Number of firms	178	817	190	664	146	1,513

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Le misure del voucher: complementi o sostituti?

Esistono delle complementarità negli effetti: le misure A e B amplificano gli effetti della misura C

VARIABLES	(1) Export Propensity	(2) Export Intensity
$A \times Post^A$	0.112** (0.0457)	0.0118* (0.00669)
$B \times Post^B$	0.146*** (0.0540)	0.00702 (0.00953)
$C \times Post^C$	0.239*** (0.0705)	0.0186*** (0.00498)
$(A \times Post^A) \times (B \times Post^B)$	-0.186* (0.0970)	-9.80e-05 (0.0142)
$(A \times Post^A) \times (C \times Post^C)$	-0.346*** (0.0805)	-0.00136 (0.0129)
$(B \times Post^B) \times (C \times Post^C)$	-0.250 (0.157)	-0.0181 (0.0127)
$(A \times Post^A) \times (B \times Post^B) \times (C \times Post^C)$	0.429** (0.208)	0.0453** (0.0222)
Constant	-0.433 (0.273)	0.0101 (0.101)
Observations	3,105	29,086
R-squared	0.163	0.032
Number of firms	866	7,555
Firm FE	YES	YES
Year FE	YES	YES

Self-selection bias

	Internal Control group			External Control group		
	All firms	Non exporter in 2011	Exporter in 2011	All firms	Non exporter in 2011	Exporter in 2011
	Export Propensity	Export Propensity	Export Propensity	Export Propensity	Export Propensity	Export Propensity
Treated x Post	0.0207* (0.0110)	0.0480 (0.0475)	0.0158* (0.00869)	0.0780*** (0.0130)	0.146*** (0.0396)	0.0663*** (0.0129)
(Log) employment	-0.0112 (0.0105)	-0.0113 (0.0299)	-0.00927 (0.00950)	0.0817*** (0.0140)	-0.0151 (0.0329)	0.102*** (0.0148)
Constant	0.879*** (0.0256)	0.0161 (0.0443)	1.024*** (0.0247)	0.656*** (0.0337)	0.0209 (0.0468)	0.737*** (0.0383)
Observations	7,608	1,128	6,480	7,608	1,128	6,480
R-squared	0.001	0.228	0.036	0.046	0.166	0.105
Number of firms	3,804	564	3,240	3,804	564	3,240
Treated firms	634	94	540	634	94	540
Control firms	3170	470	2700	3170	470	2700

Un'analisi in termini di costi e benefici

Description	
(A) Estimated effect of EPPs on export turnover	€185,545 ^a
(B) Average number of years after the treatment	2.91
(C) Average yearly effect (A/B)	€65,000
(D) Average number of firms assisted each year	2800
(E) Yearly increase in total export sales (C*D)	€182 million
(F) Average yearly cost of EPPs (public cost)	€9.52 million
(G) Average yearly private expenditure	€10.5 million

Ogni euro investito nel voucher ha generato 20 € di fatturato extra [(E)/(F)].

Il beneficio monetario rimane positivo anche considerando il co-finanziamento da parte delle imprese: $(E)/[(F)+(G)]=9€$ circa

Conclusioni/1

- Il voucher è uno strumento di policy efficace
- Effetti eterogenei:
 - Le misure A e B inducono più imprese ad esportare (export propensity);
 - La misura C aiuta a consolidare la posizione di quelle che già esportano (export intensity)
 - Il voucher «compensa» gli effetti negativi legati alla dimensione ridotta delle imprese;
 - L'esperienza delle imprese sui mercati esteri consente alle stesse di «trarre il massimo» dal supporto statale
 - L'impatto della misura C è «amplificato» dall'uso delle altre misure

Grazie per la vostra attenzione

Laura.resmini@unimib.it