



N° 2010 – 01

January

THE ELUSIVE IMPACT OF INVESTING ABROAD FOR JAPANESE PARENT FIRMS: CAN DISAGGREGATION ACCORDING TO FDI MOTIVES HELP?

Laura Hering, Tomohiko Inui & Sandra Poncet

NON-TECHNICAL SUMMARY

Previous findings on Japanese data (Hijzen, Inui and Todo, 2007; Ando and Kimura, 2007) show that the claim of industrial hollowing-out following the expansion of operations abroad is unwarranted. They suggest limited effects of investing abroad on the parent firm's performance. These results may however be explained by the aggregation of heterogeneous effects depending on the FDI motives, sectors and locations. We rely on a new dataset for the period 1994-2004 that combines information on manufacturing and non-manufacturing internationalizing Japanese firms with characteristics of their subsidiaries. These data will allow us to investigate the heterogeneity of the effect of moving abroad on employment, investment, productivity and trade performance. While much is known about parent firms characteristics (Greenaway and Kneller, 2007), little is known about characteristics of subsidiaries in international economics literature. Our data set gives us new interesting insight into characteristics of the affiliates and their relation with the parent firms that will help us to discriminate between the various investment strategies of the Japanese firms and to study their specific impact at home.

One first sign that the FDI impact on domestic performance of Japanese firms' internationalization is context-specific comes from the cross-country variation in the allocation of affiliates' sales. While 81% of the sales of manufacturing Japanese affiliates located in North America is made locally, in China, it is only 47%. The shares of sales back to Japan are respectively 30 and 45% for those two countries. In contrast, the share of purchases that are



N° 2010 – 01

Janvier

L'INSAISSABLE IMPACT DE L'IMPLANTATION DE FILIALES À L'ÉTRANGER SUR LES MAISONS MÈRES JAPONAISES : UN PROBLÈME D'AGRÉGATION ?

Laura Hering, Tomohiko Inui & Sandra Poncet

RÉSUMÉ NON TECHNIQUE

Des travaux antérieurs effectués sur des données japonaises (Hijzen, Inui and Todo, 2007; Ando and Kimura, 2007) ont montré que les craintes d'un effet d'«évidement» suite à l'implantation de filiales à l'étranger n'étaient pas justifiées. Ils suggèrent globalement un effet faible de l'internationalisation sur l'activité des maisons mères. Nous cherchons ici à vérifier si ce résultat agrégé ne masque pas des différences entre firmes qui pourraient s'expliquer par la motivation initiale de l'investissement, son secteur ou sa localisation.

Nous exploitons une nouvelle base de données qui fournit, sur la période 1994-2004, des informations sur des entreprises japonaises des secteurs manufacturier et non manufacturier et sur leurs filiales. Cette base de données nous permet de contribuer à la littérature dans la mesure où si l'on a beaucoup progressé sur les caractéristiques des entreprises multinationales (Greenaway et Kneller, 2007), celles des filiales sont encore mal connues. En particulier, notre base de données nous permet d'identifier les motivations initiales de la décision d'implantation de filiales et leurs effets sur l'emploi, l'investissement, la productivité et la performance commerciale des maisons mères.

Une première indication de l'hétérogénéité des motivations des implantations est fournie par la répartition des ventes des filiales. Alors que 81% des ventes des filiales implantées en Amérique du Nord s'effectuent localement, cette part n'est que de 47% en Chine. La part locale des

approvisionnement est de 57% en Amérique du Nord contre 66% en Chine. Ces faits stylisés suggèrent la primauté de la motivation verticale (de réduction des coûts de production) en Chine et horizontale (d'accès au marché) en Amérique du Nord.

Notre étude d'impact reprend la méthode initiée par Barba Navaretti et Castellani (2004) qui combine une technique d'appariement par score de propensité (propensity score matching) et une estimation de différence-en-différence (DID). Pour évaluer l'impact causal de l'implantation d'une filiale étrangère sur la performance de la maison mère, nous nous concentrons sur les entreprises japonaises qui s'implantent pour la première fois à l'étranger passant ainsi du statut de firme purement domestique à celui de multinationale.

Nos résultats agrégés confirment ceux des travaux précédents : l'impact (qu'il soit positif ou négatif) de l'implantation de firmes japonaises à l'étranger sur l'activité de la maison mère est limité, ne justifiant ni les craintes de pertes massives d'emplois productifs ni les attentes de gains importants de productivité totale des facteurs. Les résultats obtenus sur différents sous-échantillons confirment cet impact limité et font rejeter l'hypothèse initiale d'un biais d'agrégation.

Nous dégageons cependant plusieurs caractéristiques de l'impact de la création de filiales sur la maison mère qui diffèrent selon le secteur ou la localisation de la filiale. Nous trouvons notamment qu'à la création de filiales manufacturières sont associés une croissance plus rapide de la productivité du travail mais une moindre progression des exportations. Les implantations dans les services s'accompagnent de gains en emplois administratifs au Japon, certainement en raison de la complémentarité entre les activités de la filiale et de la maison mère. Les craintes d'un effet d'«évidement» apparaissent plus justifiées dans le cas d'implantation dans les pays à bas revenu, pour lesquels une contraction de l'emploi productif, de l'investissement et des exportations est observée. Nous trouvons que les gains de productivité du travail sont limités aux implantations manufacturières dans les pays à haut revenu, hors Asie, reflétant sans doute des externalités technologiques entre la filiale et la maison mère.

Classification J.E.L. : F14, F21, F23

Mots clés : FDI IDE, multinationales, délocalisations, appariement par score de propensité

local is 57% in North America and 66% in China. These characteristics tend to show that Japanese firms are looking for low cost production sites in China (vertical division of labor), while they are following horizontal or market-seeking motives in the context of North American markets.

The impact analysis is based on propensity score matching techniques to construct a valid control group. Following Barba Navaretti and Castellani (2004) among others, we combine the propensity score matching with a difference-in-difference (DID) estimator to evaluate the causal effect of establishing a foreign affiliate on a set of domestic outcome variables. We focus on firms that switch from being a purely domestic firm to being a multinational firm. Our aggregate results confirm previous findings that on average Japanese outward FDI has limited effects (whether positive or negative) on the activity of internationalizing firms. Fears of huge production employment losses or hopes of massive TFP gains associated with outsourcing are rejected both on average and on our different sub-samples indicating that the lack of consideration for heterogeneity does not explain previous findings of the elusive impact of investing abroad.

We nevertheless find that FDI in manufacturing is associated with a faster labour productivity growth and reduced exports growth, while evidence of positive administrative employment gains is found for FDI in services, presumably reflecting the operational complementarities between the affiliate and the parent. Fears of “Hollowing out” effects seem to be more justified in the case of FDI to low income countries, for which a contraction of production employment, investment and exports is observed. We find that positive labour productivity gains essentially derive from FDI in manufacturing in high GDP countries and notably non-Asian countries, presumably reflecting learning by doing and technological spillovers shared between the parent and the affiliate.

J.E.L. Classification: F14, F21, F23

Keywords: FDI, multinationals, offshoring, propensity score matching