

## **INDIRECT EXPORTERS**

Fergal McCann

### **NON-TECHNICAL SUMMARY**

Intermediation in international trade is a topic which has received large interest in the last few years. An empirical literature has arisen documenting the important role played by wholesalers and distributors in mediating international trade. Indeed, Akerman (2010) shows that half of Swedish exporting firms are wholesalers, although they only comprise 15% of export volume. Blum et al. (2010) show that wholesalers account for 35% of Chilean imports. Bernard et al. (2010) show that for Italian data, wholesalers account for 11% of total export volume. This new evidence on the importance of intermediary firms, who do not necessarily produce anything themselves (although Bernard, Jensen et al. (2010) show that many wholesaling firms are "mixed firms" engaging also in production), has led to economists rethinking the traditional way of modeling firms engaging in international trade.

A number of models of search and matching have appeared to explain trade intermediation. In Blum et al. (2009), larger firms are more visible and will more easily match with consumers abroad. Smaller firms, however, do not enjoy this privilege, and use an intermediary firm to match them to foreign consumers. The seminal Melitz (2003) model of firms engaging in exporting assumes no intermediation technology, but rather that firms wishing to export from one country simply find consumers in the importing country to buy their product. Theoretical advances of the Melitz model attempting to account for trade intermediation have appeared in recent years. Akerman (2010) models wholesalers as having economies of scope in products exported. Thus, these firms can smooth the fixed costs of exporting over many products. His model predicts that these wholesaling firms will be more prevalent in countries with high fixed

## **EXPORTATIONS INDIRECTES**

Fergal McCann

### **RESUME NON TECHNIQUE**

L'intermédiation dans le commerce international suscite un intérêt croissant et une importante littérature empirique documente le rôle des grossistes et des distributeurs dans ce domaine. Ainsi, Akerman (2010) montre que la moitié des entreprises exportatrices suédoises sont des grossistes, même si ces derniers ne réalisent que 15 % du volume des exportations. Blum et al. (2010) montrent que les grossistes effectuent 35% des importations chiliennes. De telles illustrations de l'importance des intermédiaires ont conduit les économistes à repenser la façon traditionnelle de représenter le comportement d'exportation des firmes depuis le modèle pionnier de Melitz (2003).

Certains économistes ont utilisé les modèles de "recherche et appariement" pour expliquer l'intermédiation commerciale. Ainsi, dans Blum et al. (2009), les grandes entreprises ont l'avantage d'être plus visibles et de trouver plus facilement à s'apparier avec les consommateurs à l'étranger que les petites entreprises qui doivent utiliser un intermédiaire pour vendre à l'étranger. Le modèle des firmes exportatrices de Melitz (2003) ignore l'intermédiation et fait l'hypothèse que les entreprises qui souhaitent exporter trouvent directement des consommateurs dans le pays importateur. Cependant, ces dernières années, des prolongements théoriques de ce modèle ont tenté d'intégrer le rôle des intermédiaires. Dans le modèle d'Akerman (2010), les grossistes exportant un large éventail de produits peuvent répartir les coûts fixes d'exportation sur un grand nombre de produits ; le modèle prédit alors que les grossistes réaliseront une part de l'exportation totale plus importante vers les pays où les coûts fixes d'entrée sont plus élevés. Ahn et al. (2010) et Abel-Koch (2010) modélisent également les grossistes comme offrant aux

entreprises incapables d'atteindre le niveau de productivité nécessaire pour exporter (le "cut-off" du modèle Melitz) la possibilité de réduire le coût fixe d'exportation ; en revanche, le coût variable de l'exportation par l'intermédiaire d'un grossiste est plus élevé, probablement en raison de la marge prise par le grossiste.

La caractéristique commune à tous les modèles dérivés du cadre théorique de Melitz (2003) est de prédire une hiérarchie de productivité des entreprises : les non-exportatrices sont moins productives que les entreprises exportant par une firme intermédiaire, elles-mêmes moins productives que les entreprises exportant directement. Le but de cet article est de fournir le premier test empirique de la hiérarchie de productivité prédite par cette littérature théorique émergente.

Ce travail, qui utilise des données de firmes d'un grand nombre de pays d'Europe orientale, confirme globalement la hiérarchie des modèles théoriques. Quelle que soit la mesure de la performance utilisée, les entreprises exportant directement se révèlent plus performantes que celles qui utilisent un intermédiaire (les exportateurs indirects) et que celles vendant leurs produits uniquement sur le marché domestique. L'avantage des exportateurs indirects sur les entreprises "domestiques " est moins robuste que celui des exportateurs directs. Lorsque les différences de performance sont mesurées par la productivité par travailleur, les exportateurs indirects n'apparaissent pas significativement plus productifs que les entreprises domestiques. Cependant, cette différence apparaît si l'on retient une définition plus large des exportateurs indirects.

Le message général de cet article est que la hiérarchie de productivité prédite par la littérature théorique apparaît vérifiée. L'incertitude concernant l'avantage des entreprises exportateurs indirects vis-à-vis des entreprises domestiques pourrait s'interpréter comme un indice du rôle important des intermédiaires : les services des grossistes permettraient une réduction des coûts fixes d'exportation suffisante pour que les entreprises exportant par leur intermédiaire et celles n'exportant pas ne se distinguent pas nettement du point de vue de leurs performances.

*Classification J.E.L. : F10, F14*

*Mots clés : Exportation, Productivité, Exportateurs Indirects, Intermédiation du commerce.*

entry costs. Ahn et al. (2010) and Abel-Koch (2010) also model a wholesaling industry as offering a lower fixed cost into the export market for firms unable to meet the Melitz productivity cut-off, while at the same time charging a higher variable cost, presumably due to the mark-up that the wholesaler charges the producer for providing the intermediation service.

The common feature of all models extending Melitz (2003) thus far is that they all predict a productivity ordering of exporting firms: non-exporters are less productive than firms exporting through an intermediary, while these firms are less productive than firms exporting directly. This ranking, while assumed in the theory, has so far received no empirical support. The aim of this paper is to provide the first evidence on the existence of the productivity ranking assumed by the emerging theoretical literature.

Based on firm-level data for a large number of Eastern European countries, we find that the ranking assumed by the theory is indeed an accurate one. Across many different measures proxying for firm performance, we see that the ranking holds. For all measures used in the paper, firms exporting directly, (DE) are shown to be better performing than either those using an intermediary (Indirect Exporters, IE), or domestic firms. The advantage of IE over domestic firms, however, is less robust than that for DE. When "productivity premia" are estimated using logged output per worker, we see that IE are not significantly more productive than domestic firms. However, this surprising result is not robust to a broadening of the definition of IE.

The overall message of the paper is that the productivity ranking assumed by the literature seems a fairly accurate one, although the sorting of IE ahead of domestic firms is subject to a certain ambiguity. This finding may suggest that the intermediaries play an extremely important role - their services may in fact lower the fixed cost of exporting to such a degree that firms exporting indirectly and firms selling on the domestic market appear very similar.

*J.E.L. Classification:* F10, F14

*Keywords:* Exports, Productivity, Trade Intermediation, Indirect Exporters.