

## Imprese esportatrici dirette ed evolute: aspetti di misurazione e implicazioni di *policy*

di Stefano Menghinello, Mirella Morrone e Lorenzo Soriani\*

### Premessa

Il dibattito in corso negli ultimi anni sulle misure di politica industriale e commerciale più idonee a rafforzare la crescita delle esportazioni ha radici nel quadro teorico che individua nei margini estensivo (ampliamento della platea delle imprese esportatrici) e/o intensivo (incremento della propensione all'export delle imprese già esportatrici) le due principali "leve" per incrementare in modo strutturale la capacità di esportare di un determinato paese.

Tale dibattito è stato rilanciato dallo sviluppo di un importante filone teorico sull'eterogeneità d'impresa che ha preso avvio dal contributo di Melitz (2003) e successive estensioni<sup>1</sup>, focalizzandosi sulle differenze di produttività tra imprese per spiegare la capacità di esportare. In particolare, solo le imprese più produttive riescono ad affrontare i *sunk costs*, fissi o variabili, legati all'attività di export. In Melitz (2003) una riduzione dei costi variabili determina sia un incremento delle esportazioni per le imprese già presenti sui mercati esteri (margine intensivo), sia un aumento del numero degli esportatori (margine estensivo), mentre una riduzione dei costi fissi dà luogo solo a una variazione dei margini estensivi. In Melitz e Ottaviano (2008), invece, la presenza di margini di *mark up* variabili implica che la riduzione dei *trade costs* determini effetti di competizione tra le imprese; ne consegue che anche una riduzione dei costi fissi all'esportazione possa determinare un incremento del margine intensivo.

L'introduzione, fin dalla prima edizione dell'annuario statistico Istat-ICE (1998), di un set di nuove tavole che consentono di affiancare alle tradizionali statistiche di commercio con l'estero per prodotto paese e territorio nuove statistiche declinate secondo le caratteristiche strutturali delle imprese esportatrici e importatrici ha costituito un primo e pionieristico approccio alla misurazione di questo fenomeno, poi ripreso e ampliato nell'ambito di importanti progetti internazionali coordinati da Eurostat, OCSE e più recentemente da ONU. In particolare, la produzione a livello europeo delle statistiche TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*), da qualche anno oggetto di obbligo di compilazione e trasmissione a Eurostat, come previsto da un regolamento statistico comunitario, consente di realizzare confronti sulla struttura settoriale e dimensionale delle imprese esportatrici tra paesi dell'Unione Europea.

Al di là di alcune importanti innovazioni nel frattempo introdotte a livello nazionale e internazionale – come ad esempio l'inclusione nell'annuario Istat-ICE di indicatori sulla performance economica delle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici nonché di nuove tavole sulla distribuzione delle imprese esportatrici per dimensione economica e propensione all'export – il quadro di riferimento per la produzione di queste statistiche è rimasto sostanzialmente immutato rispetto all'impostazione iniziale.

Queste statistiche identificano, infatti, le sole imprese esportatrici che producono e vendono direttamente sui mercati esteri i propri prodotti, di seguito definite *imprese esportatrici dirette*. In particolare, la complessità dei profili di internazionalizzazione delle imprese non è stata

\*Istat

1 Si veda, ad esempio, Melitz e Ottaviano (2008), Chaney (2008), Bernard et alii (2011).



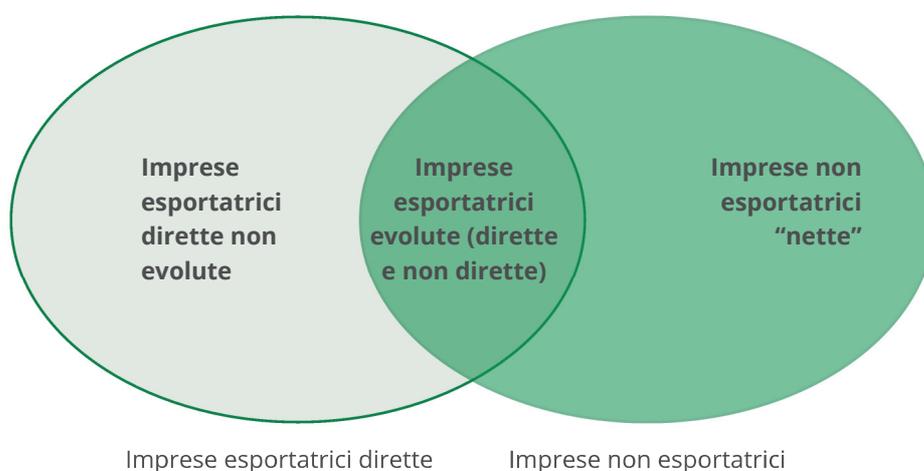
incorporata nella produzione di queste statistiche<sup>2</sup>; inoltre, la popolazione delle imprese non esportatrici è stata definita come un insieme residuale le cui caratteristiche rimangono di fatto sostanzialmente inesplorate.

Obiettivo di questo contributo è di sviluppare, sulla base di un approccio *register based*, una misurazione più articolata che consenta di superare la tradizionale dicotomia tra imprese esportatrici e non esportatrici. In particolare, sulla base dell'integrazione del registro di base delle imprese esportatrici con altri registri e indagini statistiche (archivio gruppi, statistiche sulle attività multinazionali delle imprese) è possibile introdurre il concetto di *impresa esportatrice evoluta*. Questa particolare tipologia di impresa esportatrice appartiene a un gruppo di imprese e presenta una pluralità di (potenziali) canali di accesso ai mercati esteri tramite altre imprese esportatrici presenti nel gruppo, o la presenza diretta all'estero di altre imprese del gruppo (se appartiene a un gruppo internazionale)<sup>3</sup>.

### Caratteristiche delle imprese esportatrici dirette

È interessante notare che un'impresa esportatrice evoluta può essere presente sia nell'ambito delle imprese esportatrici dirette (esportatrici dirette evolute) sia di quelle non esportatrici (esportatrici non dirette evolute) (vedi Grafico 1).

**Grafico 1 – Imprese esportatrici dirette non evolute, evolute e non esportatrici**



<sup>2</sup> Si segnala, tuttavia, che l'Istat ha pubblicato analisi e tavole di dati basate su una tassonomia delle imprese esportatrici che deriva da importanti contributi della letteratura internazionale (Helpman et al. (2004) e Altomonte et al. (2012). Si veda il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, edizioni 2013 e 2017 e la sezione "Statistiche Sperimentali" del sito istituzionale [www.istat.it](http://www.istat.it)

<sup>3</sup> Questa definizione più ampia di impresa esportatrice esclude tuttavia il caso in cui un'impresa manifatturiera produca un prodotto che poi viene successivamente venduto all'estero da un'altra impresa a essa non connessa da legami di controllo proprietario. Sebbene il prodotto abbia come destinazione finale il mercato estero, l'impresa che ha acquistato il prodotto dall'impresa produttrice per poi destinarlo al mercato estero ne ha acquisito la proprietà realizzando così di fatto una operazione tra soggetti residenti e indipendenti che non rientra nella definizione di attività internazionali. Diverso è il caso di transazioni tra imprese nell'ambito dello stesso gruppo di impresa che, pur assumendo a tutti gli effetti la forma di operazioni tra soggetti residenti, sono sottoposte al coordinamento di uno stesso soggetto decisore e pertanto riflettono una strategia comune di internazionalizzazione commerciale o produttiva.

Di conseguenza, le imprese esportatrici dirette non evolute sono imprese indipendenti o imprese appartenenti a gruppi che esportano direttamente ma non sono connesse con altre imprese esportatrici e/o affiliate all'estero. Mentre le imprese non esportatrici "nette" sono imprese che non presentano canali per esportare né diretti, né indiretti.

L'analisi empirica fa riferimento all'anno 2015 e si focalizza sulle sole imprese manifatturiere, pur considerando l'intero perimetro del gruppo per identificare sia altre imprese esportatrici sia imprese residenti all'estero<sup>4</sup>. L'annuario statistico Istat-ICE individua nel 2015 oltre 88 mila imprese manifatturiere come imprese esportatrici dirette. Queste aziende rappresentano il 22,7 per cento delle imprese attive della manifattura, impiegano quasi 2,5 milioni di addetti (quasi il 70 per cento degli addetti dell'intero comparto manifatturiero) ed esportano 325 miliardi di euro.

Nell'ambito delle imprese esportatrici dirette, le imprese esportatrici evolute sono presenti in numero limitato, 11.736 (pari al 13,3 per cento del totale delle imprese manifatturiere esportatrici), ma hanno un peso rilevante in termini di addetti (quasi il 50 per cento) e soprattutto di export (65 per cento circa) (Tavola1).

**Tavola 1 - Imprese esportatrici dirette (evolute e non evolute) per classe di addetti - Anno 2015**

| Classe di addetti | Imprese esportatrici dirette |               |               | Esportatrici evolute in percentuale del totale |             |              |
|-------------------|------------------------------|---------------|---------------|--|-------------|--------------|
|                   | non evolute                  | evolute       | totale        | Imprese  | Addetti     | Esportazioni |
| 0-9               | 43.467                       | 2.386         | 45.853        | 5,2  | 5,7         | 13,5         |
| 10-19             | 17.888                       | 2.091         | 19.979        | 10,5   | 10,8        | 18,7         |
| 20-49             | 10.908                       | 2.953         | 13.861        | 21,3   | 22,6        | 31,1         |
| 50-99             | 3.000                        | 1.834         | 4.834         | 37,9   | 39,0        | 46,4         |
| 100-249           | 1.152                        | 1.560         | 2.712         | 57,5   | 59,2        | 65,6         |
| 250 e oltre       | 268                          | 912           | 1.180         | 77,3   | 81,9        | 82,9         |
| <b>Totale</b>     | <b>76.683</b>                | <b>11.736</b> | <b>88.419</b> | <b>13,3</b>                                    | <b>48,3</b> | <b>64,7</b>  |

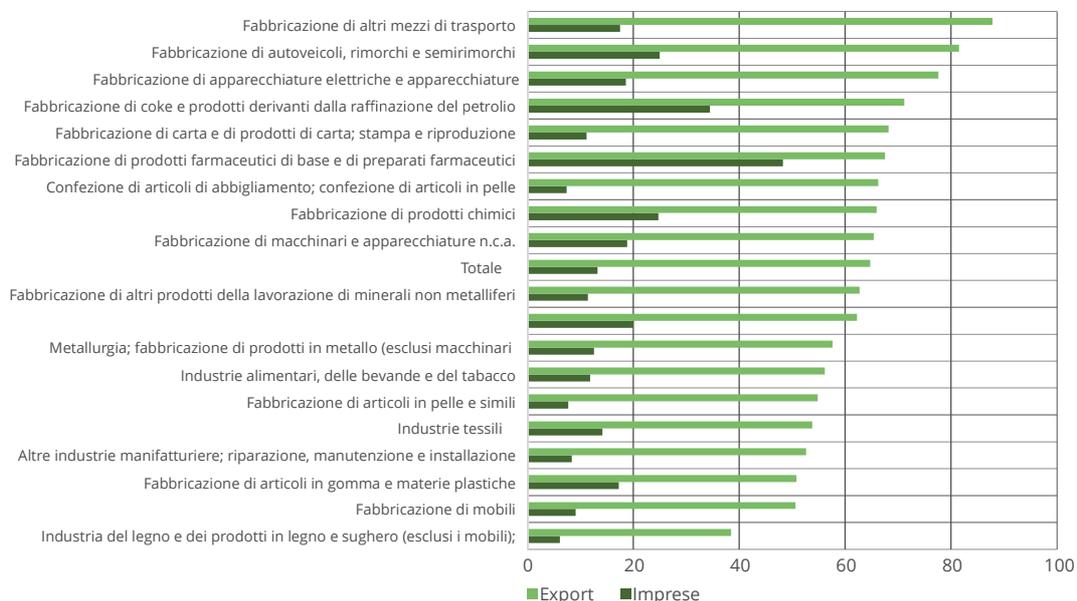
Fonte: Istat

Il peso delle imprese esportatrici dirette evolute sul totale imprese esportatrici dirette cresce considerevolmente con la dimensione d'impresa: è pari a quasi il 40 per cento per le imprese medio-piccole (da 50 a 99 addetti), mentre per le imprese esportatrici con 100 addetti e oltre la quota delle imprese evolute risulta maggioritaria e molto elevata sia in termini di addetti che di contributo all'export. L'analisi per settore di attività economica (Grafico 2) mostra che le imprese esportatrici dirette evolute hanno un peso notevole sull'export settoriale nei mezzi di trasporto, nell'elettronica, e nella raffinazione petrolifera.

<sup>4</sup> L'analisi è stata effettuata a partire dalla base dati a livello micro utilizzata per la produzione delle tavole sulle imprese esportatrici, dopo averla integrata con l'archivio statistico dei gruppi di imprese e i micro-dati della rilevazione sulla struttura e le attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS). Il processo di integrazione ha portato a identificare come imprese esportatrici "evolute" le imprese esportatrici e non esportatrici appartenenti a un gruppo di impresa in cui almeno un'altra impresa è risultata esportatrice e/o un'altra impresa è residente all'estero, fornendo così almeno un canale alternativo di accesso ai mercati esteri rispetto all'esportazione diretta (possibile per le sole imprese esportatrici).



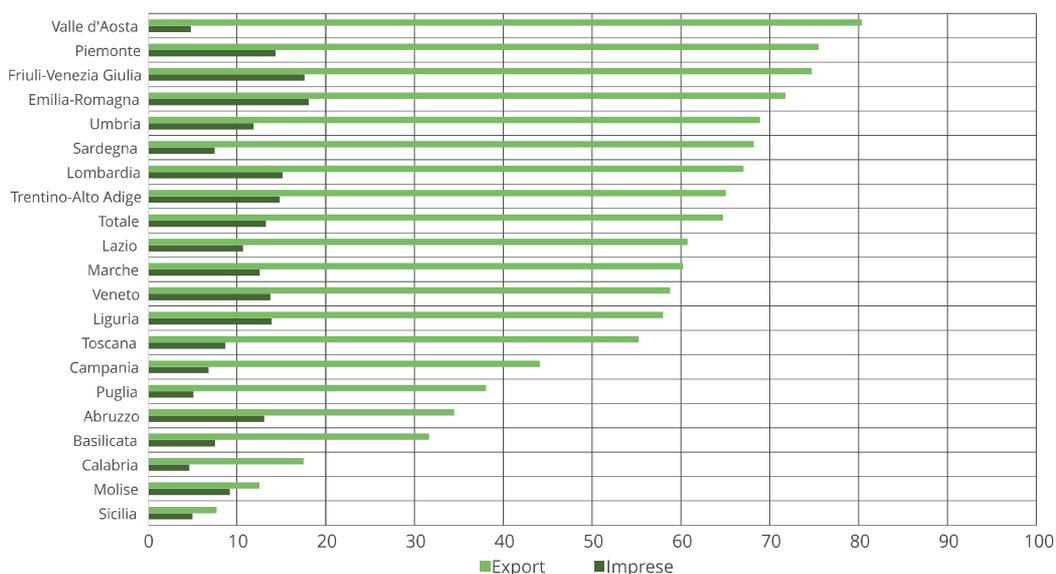
**Grafico 2 - Imprese esportatrici dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015**  
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Le imprese esportatrici dirette evolute hanno inoltre un peso sull'export settoriale superiore alla media nella farmaceutica, chimica, abbigliamento e macchine utensili, mentre la quota sull'export settoriale risulta relativamente meno rilevante nella fabbricazione di mobili, per gli articoli in gomma e materie plastiche, nei prodotti tessili e in pelle e nei prodotti alimentari.

Per quanto riguarda la localizzazione delle imprese esportatrici dirette evolute risulta che la loro presenza è relativamente più concentrata in termini di valore delle esportazioni in alcune regioni quali Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Piemonte e, in virtù anche del limitato numero di esportatori, in Valle d'Aosta (Grafico 3).

**Grafico 3 - Imprese esportatrici dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015**  
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Altre regioni che si caratterizzano per un peso superiore alla media nazionale per quanto riguarda il valore delle esportazioni attivate dalle imprese esportatrici dirette evolute sono Trentino-Alto Adige, Lombardia, Sardegna e Umbria. Un contributo particolarmente contenuto delle imprese dirette evolute sia in termini di numero di unità che di valore delle esportazioni contraddistingue gran parte delle regioni del Mezzogiorno e soprattutto Sicilia, Molise, Calabria e Basilicata.

### Le imprese esportatrici non dirette evolute

Venendo ora a considerare le imprese non esportatrici, risulta che il numero di imprese esportatrici non dirette evolute è piuttosto limitato (6.790 contro le quasi 295 mila non esportatrici nette); tuttavia con l'ampliarsi della dimensione media d'impresa la quota di imprese esportatrici non dirette evolute si incrementa significativamente sia in termini di unità che di addetti (Tavola 2).

**Tavola 2 - Imprese non esportatrici (nette ed esportatrici non dirette evolute) per classe di addetti - Anno 2015**

| Classe di addetti | Imprese non esportatrici |                                  |                | Percentuale di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici |            |
|-------------------|--------------------------|----------------------------------|----------------|---|------------|
|                   | nette                    | esportatrici non dirette evolute | totale         | Imprese   | Addetti    |
| 0-9               | 271.133                  | 4.851                            | 275.984        | 1,8   | 2,2        |
| 10-19             | 18.007                   | 1.173                            | 19.180         | 6,1   | 6,3        |
| 20-49             | 4.350                    | 560                              | 4.910          | 11,4  | 12,4       |
| 50-99             | 493                      | 126                              | 619            | 20,4  | 21,0       |
| 100-249           | 116                      | 58                               | 174            | 33,3  | 35,4       |
| 250 e oltre       | 11                       | 22                               | 33             | 66,7  | 73,5       |
| <b>Totale</b>     | <b>294.110</b>           | <b>6.790</b>                     | <b>300.900</b> | <b>2,3</b>  | <b>6,7</b> |

Fonte: Istat

È interessante notare che per le imprese tra 20 e 49 addetti, le imprese esportatrici non dirette evolute rappresentano più del 10 per cento, quota che si incrementa al 20 per cento per le imprese con 50-99 addetti. Oltre i 100 addetti le imprese esportatrici non dirette evolute sono circa fino a raggiungere i due terzi per le imprese con 250 addetti e oltre.

Il peso delle imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle non esportatrici totali risulta particolarmente elevato, sia in termini di numero di imprese che di addetti, in alcuni specifici settori, come ad esempio la fabbricazione di prodotti chimici, di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici (Grafico 4).

Quote più contenute ma comunque rilevanti di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici si rilevano nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali; di macchinari e apparecchiature e di articoli in gomma e materie plastiche.

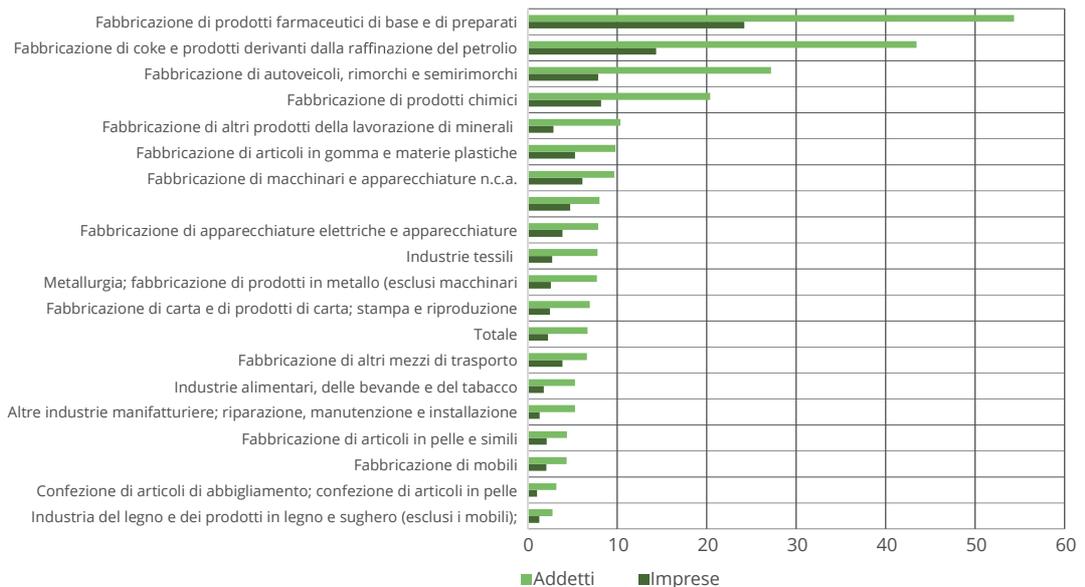
A livello territoriale, l'incidenza delle imprese esportatrici non dirette evolute risulta relativamente più elevata in regioni come Emilia-Romagna, Marche, Lombardia e Friuli-Venezia Giulia.



Molto più contenuta è la presenza in altre regioni, come ad esempio Puglia, Calabria, Sardegna e Campania (Grafico 5).

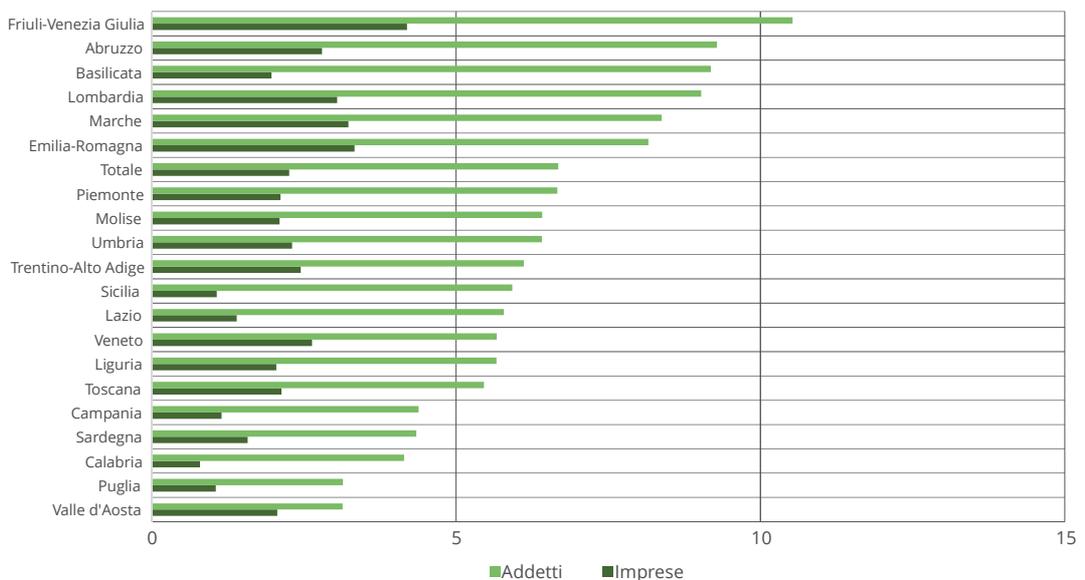
## Grafico 4 - Imprese esportatrici non dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)



## Grafico 5 - Imprese esportatrici non dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)



Un interessante approfondimento riguarda le imprese non esportatrici nette (quasi 295 mila) che sono state analizzate sia per forma giuridica che, limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sulla base di *profiling* individuale.

L'analisi per forma giuridica mostra, come atteso, che il peso delle società di capitale si incrementa con la dimensione d'impresa, mentre le società individuali o di persone diminuiscono al crescere della dimensione aziendale. Più interessante è notare il peso crescente della forma cooperativa e altre forme assimilabili che tende a incrementarsi in modo significativo con la dimensione d'impresa, pur avendo tuttavia un ruolo minoritario (Tavola 3).

**Tavola 3 - Imprese non esportatrici nette per forma giuridica e classe di addetti - Anno 2015**  
(Composizioni percentuali)

| Classe di addetti | Cooperative | Impresa individuale | Società di persone | Società di capitale | Forma giuridica estera | Totale       |
|-------------------|-------------|---------------------|--------------------|---------------------|------------------------|--------------|
| 0-9               | 1,3         | 56,7                | 24,1               | 17,8                | 0,2                    | 100,0        |
| 10-19             | 2,6         | 16,4                | 26,7               | 54,3                | 0,1                    | 100,0        |
| 20-49             | 5,5         | 7,1                 | 13,1               | 74,2                | 0,2                    | 100,0        |
| 50-99             | 10,1        | 0,4                 | 3,4                | 85,6                | 0,4                    | 100,0        |
| 100-249           | 16,4        | 0,0                 | 1,7                | 81,9                | 0,0                    | 100,0        |
| 250 e oltre       | 36,4        | 0,0                 | 0,0                | 63,6                | 0,0                    | 100,0        |
| <b>Totale</b>     | <b>1,4</b>  | <b>53,3</b>         | <b>24,0</b>        | <b>21,0</b>         | <b>0,2</b>             | <b>100,0</b> |

Fonte: Istat

Le imprese costituite come cooperative e forme assimilabili pur non avendo un vincolo normativo o statutario che ne limiti la possibilità di esportare, sicuramente hanno una minore propensione al rischio e una più ridotta propensione a commercializzare i propri prodotti sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda il *profiling* individuale delle 127 imprese non esportatrici nette, l'analisi effettuata ha consentito di approfondire le caratteristiche di queste imprese sulla base di riscontri sui siti aziendali e altri documenti pubblici disponibili con il risultato che è sinteticamente riportato nella Tavola 4.

**Tavola 4 - Profiling delle principali imprese non esportatrici nette - Anno 2015**

| Profilo dell'impresa   | In percentuale |              |
|--|----------------|--------------|
|  | Imprese        | Addetti      |
| Imprese esportatrici non dirette evolute non correttamente classificate in precedenza  | 8,7            | 20,0         |
| Imprese potenzialmente esportatrici  | 32,5           | 28,0         |
| Imprese manifatturiere che esportano prevalentemente servizi   | 6,3            | 5,9          |
| Imprese che operano prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporto, energia, raccolta e trattamento dei rifiuti anche a livello internazionale | 4,0            | 0,8          |
| Imprese che operano per grandi commesse e non esportano ogni anno  | 4,0            | 4,4          |
| Fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche  | 11,1           | 11,5         |
| Società cooperative e consortili   | 15,1           | 13,2         |
| Imprese non completamente attive o in fase di chiusura   | 18,3           | 16,1         |
| <b>Totale</b>  | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b> |

Fonte: Istat



Solo un terzo delle imprese profilate (32,5 per cento delle unità e 28 per cento degli addetti) presenta caratteristiche di possibile esportatore, ossia è un'impresa manifatturiera che produce prodotti potenzialmente esportabili sui mercati esteri. A questo dato si può associare un 8,7 per cento, pari al 20 per cento degli addetti, di imprese esportatrici evolute non precedentemente identificate sulla base dell'integrazione con le fonti disponibili.

Il resto delle imprese, per una quota di poco inferiore al 60 per cento, non presenta le caratteristiche per esportare regolarmente merci, o perché esporta prevalentemente servizi (6,3 per cento) o perché opera prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporti, *utilities* (4,0 per cento) o perché lavorando per grandi commesse internazionali non esporta merci ogni anno. A queste imprese si associano i fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche (11,1 per cento) e le società cooperative e consorzi (15,1 per cento) che hanno scarsi incentivi a esportare. Seguono infine le società in fase di chiusura o non completamente attive che potrebbero avere sospeso la loro presenza sui mercati esteri.

### Conclusioni e implicazioni di policy

In sintesi, l'analisi più approfondita dei profili di export delle imprese manifatturiere porta a individuare un insieme potenzialmente più ampio di imprese esportatrici (da 88.419 a 95.209 unità con una incidenza delle imprese esportatrici sulle imprese attive che passa dal 22,7 per cento al 24,5 per cento). Più interessante è l'effetto di riclassificazione prodotto dalle imprese esportatrici evolute una volta che si consolidino i risultati sia per quelle dirette evolute che per le non dirette (Tavola 5).

**Tavola 5 - Imprese manifatturiere per profilo di export - Anno 2015**

| Profilo di export                   | Imprese        |                          | Addetti          |                          |
|-------------------------------------|----------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
|                                     | Numero         | Composizione percentuale | Numero           | Composizione percentuale |
| Esportatrici evolute, di cui        | 18.526         | 4,8                      | 1.268.557        | 35,1                     |
| - esportatrici dirette              | 11.736         | 3,0                      | 1.191.407        | 32,9                     |
| - esportatrici non dirette          | 6.790          | 1,7                      | 77.150           | 2,1                      |
| Esportatrici dirette non evolute    | 76.683         | 19,7                     | 1.272.777        | 35,2                     |
| Non esportatrici nette              | 294.110        | 75,5                     | 1.077.558        | 29,8                     |
| <b>Totale, di cui</b>               | <b>389.319</b> | <b>100,0</b>             | <b>3.618.892</b> | <b>100,0</b>             |
| - esportatori evoluti e non evoluti | 95.209         | 24,5                     | 2.541.334        | 70,2                     |

Fonte: Istat

Le imprese esportatrici evolute sono circa 19 mila e impiegano quasi 1,3 milioni addetti. La quota di queste imprese (4,8 per cento sul totale imprese manifatturiere) è molto inferiore a quella delle imprese esportatrici dirette non evolute (19,7 per cento), ma il loro peso in termini di addetti è sostanzialmente analogo (35,1 per cento nel primo caso e 35,2 per cento nel secondo). Il peso delle imprese esportatrici evolute si incrementa con la dimensione d'impresa e queste aziende presentano potenzialmente una maggiore capacità organizzativa nel proiettare i propri prodotti sui mercati esteri.

Per quanto riguarda le imprese non esportatrici nette, una volta escluse le imprese esportatrici non dirette evolute e analizzati i profili delle singole aziende, seppur limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sembra emergere per una quota rilevante di queste aziende una limitata capacità di evoluzione verso il modello dell'impresa esportatrice diretta, non evoluta o evoluta, per problemi connessi alla forma societaria, o all'orientamento ad altri business o di carattere locale o internazionale, ma in quest'ultimo caso prevalentemente connesso ai servizi.

Le principali indicazioni di *policy* che ne derivano, al di là di un limitato incremento delle imprese direttamente o indirettamente esportatrici, riguardano la presenza di un sostanziale processo di saturazione nell'ambito delle imprese non esportatrici nette, che limita fortemente l'efficacia di misure finalizzate a incrementare i margini estensivi nelle grandi imprese, non escludendo tuttavia l'impiego di queste politiche a supporto delle piccole e medie imprese anche in funzione di una loro ulteriore crescita dimensionale. Un altro elemento che appare qualificante rispetto all'analisi empirica condotta è l'individuazione, prevalentemente nell'ambito delle imprese esportatrici, di due distinti sotto-insiemi di imprese; le imprese che risultano solo esportatrici dirette e le imprese che possono beneficiare anche di canali di commercializzazione e di produzione alternativi attraverso l'appartenenza a un gruppo di imprese che esportano o a un gruppo multinazionale. Questo secondo sotto-insieme di imprese appare meglio strutturato da un punto di vista organizzativo nell'affrontare le sfide dei mercati internazionali e nel trarne vantaggi, mentre le imprese che possono beneficiare di un solo canale di esportazione diretto appaiono più esposte ai rischi della globalizzazione, anche se dotate di prodotti ugualmente competitivi.

## Bibliografia

- Altomonte, C., Aquilante, T. & Ottaviano, G. I. P. (2012). *The triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country report*. Bruegel Blueprint n.17.
- Bernard, A. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2011). *Multiproduct firms and trade liberalization*. Quarterly Journal of Economics, 126(3), 1271–1318.
- Chaney, T. (2008). *Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade*. American Economic Review, 98, 1707–1721.
- Eurostat (2018). *Compilers guide on European statistics on international trade in goods by enterprise characteristics* (TEC).
- Helpman E., M. Melitz e S. Yeaple (2004). *Export versus FDI with heterogeneous firms*. American Economic Review, 94, pp. 300-316,
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. Econometrica, 71(6), 1695–1725.
- Melitz, M. J., & Ottaviano, G. I. P. (2008). *Market size, trade, and productivity*. Review of Economic Studies, 75(1), 295–316.
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2017-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en).