

Imprese familiari e performance: una meta-analisi degli studi empirici¹

Received
22nd September 2014
Revised
18th June 2015
Accepted
8th February 2016

Carmen Gallucci - Rosalia Santulli

Abstract

Obiettivo del paper: La presente literature review intende approfondire la conoscenza sulla relazione tra natura familiare dell'impresa e performance economico-finanziarie;

Metodologia: Il contributo procede con una systematic review degli studi e applica la tecnica della meta-analisi per stabilire una generalizzazione quantitativa degli effetti della familiarità sulle performance;

Risultati: L'analisi evidenzia la non significatività della relazione diretta e l'esistenza di eterogeneità tra gli studi;

Limiti: Il lavoro non tiene conto di tutte le possibili variabili metodologiche in grado di spiegare l'eterogeneità tra gli studi;

Implicazioni pratiche: I risultati suggeriscono la necessità di cercare variabili mediatrici e/o moderatrici meglio in grado di spiegare gli effetti della natura familiare dell'impresa sulle performance;

Originalità del paper: Il lavoro tenta di sintetizzare statisticamente le contrastanti risultanze degli studi empirici sul tema, nel tentativo di fornire una risposta alla domanda di Villalonga e Amit (2006): la familiarità dell'impresa di per sé crea o distrugge valore?

Parole chiave: imprese familiari; performance; meta-analisi

Purpose of the paper: This literature review aims to extend the knowledge about family involvement-firm performance relationship;

Methodology: The article offers a systematic review of studies and applies the technique of meta-analysis to establish a quantitative generalization of the effects of familiarity on performance;

Results: The analysis highlights that family involvement-firm performance relationship is not significant and that a deep heterogeneity among studies exists;

Limits: The paper does not consider all possible variables, which can explain the methodological heterogeneity among studies;

Implications: Results suggest the need to look for mediating and/or moderating variables able to explain the family involvement-performance relationship;

Originality of the paper: the article attempts to summarize statistically the conflicting results of empirical studies trying to provide an answer to the question of Villalonga and Amit (2006): Does familiarity create or destroy value?

Key words: family involvement; performance; meta-analysis

¹ Il lavoro, pur essendo frutto di riflessioni comuni agli Autori, può essere così attribuito: i § 1, 2 e 4 a Carmen Gallucci, i § 3, 3.1, 3.2 e 3.3 a Rosalia Santulli

1. Introduzione

Le *performance* delle imprese familiari nonché la capacità delle stesse di creare valore sono, da diversi anni, oggetto di intenso dibattito nazionale (Mariani *et al.*, 2014; Mustilli *et al.*, 2014; Passeri e Mazzi, 2012; Morresi, 2009; Barontini e Caprio, 2006) e internazionale (es., Yu *et al.*, 2012; O'Boyle Jr. *et al.*, 2012; Mazzi, 2011; Jiang e Peng, 2011; Chrisman *et al.*, 2005). Il topic, rientrante nel più ampio filone di studi che indaga l'impatto degli assetti proprietari e delle strutture di *governance* sui risultati aziendali e sulla determinazione di vantaggi competitivi, ha interessato numerosi studiosi, data la profonda diffusione delle imprese familiari nel mondo. Rappresentano, infatti, la forma di governo prevalente del sistema economico globale (Zahra e Sharma, 2004; Anderson e Reeb, 2003): oltre il 60% del tessuto imprenditoriale in Francia e Belgio; oltre il 70% in Argentina, Indonesia, Spagna, Iran e Svezia; oltre l'80% in Finlandia, Sud Africa, Messico e Stati Uniti; ben il 93% in Italia e il 95% in Germania (Family firm Institute, 2015).

L'interesse degli studiosi sulla relazione tra proprietà/controllo/management familiare e *performance*, in particolare di natura economico-finanziaria, è inoltre motivato dalla particolare natura delle imprese familiari, derivante dall'interazione tra i sistemi famiglia e impresa, da cui si origina un complesso di risorse uniche, rare, preziose, non imitabili e non sostituibili, sintetizzabili nel concetto di *familiness* (Habbershon e Williams, 1999). Habbershon *et al.* (2003), nello specifico, parlano di *distinctive* e *constrictive familiness*, riferendosi, nel primo caso, all'impatto positivo che la familiarità dell'impresa ha sui risultati aziendali (Villalonga e Amit, 2006; Habbershon *et al.*, 2003; Olson *et al.*, 2003); nel secondo caso, ad una distorsione del *family effect* sulle *performance*, dovuta alla maggiore complessità che caratterizza le imprese familiari (Milton, 2008) e che condiziona l'innestarsi di circoli viziosi nei processi di creazione del valore: il "dark side" delle *family firms* (Lubatkin *et al.*, 2005).

Muovendo da tali contrastanti effetti che, nella realtà aziendale, la presenza di membri della famiglia nella proprietà e nel governo dell'impresa potrebbe ingenerare sulle *performance* d'impresa, il presente lavoro mira a mappare e sintetizzare i risultati a cui sono pervenuti gli studi sinora condotti sul tema, nel tentativo di definire l'attuale stato dell'arte e fornire indicazioni per sviluppi di ricerca futuri.

Da un'attenta disamina dei precedenti studi, raccolti attraverso un processo di *review* sistematica della letteratura (Tranfield *et al.*, 2003), il lavoro evidenzia l'esistenza di eterogeneità tra gli studi e la prevalenza di risultati riscontranti un effetto positivo della natura familiare dell'impresa sulle *performance*. Tali evidenze conducono alla formulazione delle ipotesi di ricerca che, testate attraverso la tecnica della meta-analisi e l'applicazione della meta-regressione, consentono di sintetizzare statisticamente la misura dell'effetto, stimandone con affidabilità il segno e la forza, e di individuare le cause di eterogeneità.

Il lavoro presenta una ricognizione della letteratura e, attraverso la mappatura e sistematizzazione delle conoscenze teoriche ed empiriche esistenti, perviene alla definizione delle ipotesi di ricerca. Successivamente,

descrive il processo di raccolta sistematica degli studi e l'applicazione della tecnica della meta-analisi. Procede, dunque, a standardizzare ed integrare statisticamente le contrastanti risultanze degli studi empirico-quantitativi (Rutherford *et al.*, 2008; Sharma, 2004) e a verificare l'esistenza di eterogeneità tra i risultati tramite diagnostici statistici. Infine, nella volontà di comprendere le cause dell'eterogeneità, costruisce e testa un modello di regressione multivariata (Higgins e Thomson, 2002) e, quindi, discute le possibili variabili di moderazione da considerare negli studi futuri sul tema.

2. La relazione tra familiarità e performance: luci ed ombre della letteratura nazionale ed internazionale

Gli effetti che la natura familiare dell'impresa esplica sui risultati aziendali hanno, negli anni, interessato diversi studiosi, generando sul tema un proliferare di studi addivenenti a risultati contrastanti (tra gli altri, Mariani *et al.*, 2014; Mustilli *et al.*, 2014; Metallo e Gallucci, 2013; Corbetta *et al.*, 2012; Barontini e Caprio, 2006). Alcune ricerche, infatti, hanno riscontrato l'esistenza di una relazione positiva tra natura familiare dell'impresa e *performance* (es., Van Essen *et al.*, 2011; Gallucci e Nave, 2011; Martinez *et al.*, 2007; Lee, 2006; Anderson e Reeb, 2003); altre, invece, negativa (es., Morresi, 2009; Westhead e Howorth, 2006); altre ancora non significativa (es., Villalonga e Amit, 2006); studi più recenti, infine, hanno indagato l'esistenza di una relazione non lineare (Gallucci e D'Amato, 2013; Sciascia e Mazzola, 2008; Sciascia *et al.*, 2012).

Più nel dettaglio, prevalenti risultano essere gli studi che evidenziano l'esistenza di una relazione lineare positiva tra familiarità e *performance*. Tali studi, condotti sia in Europa Occidentale (es. Andres, 2008; Bjuggren e Palmberg, 2010), che in Asia (es. Allouche *et al.*, 2008; Chu, 2011), America Latina (es. Bonilla *et al.*, 2010; San Martin-Reyna e Duran-Encalada, 2012) e Nord America (es. O'Boyle *et al.*, 2010), in genere fondano le loro ipotesi sulla teoria dell'agenzia, sulla *resource-based view* e sulla *stewardship theory*. In particolare, evidenziano come la partecipazione attiva della famiglia all'attività gestionale aumenti fortemente la *performance* operativa, trovandosi i membri della famiglia coinvolti nel management in una posizione privilegiata per il controllo dell'attività d'impresa (Demsetz e Lehn, 1985). La sola proprietà familiare sembra, invece, non determinare differenze rilevanti rispetto alle *performance* di imprese non familiari (Maury, 2006). Secondo Villalonga e Amit (2006), infatti, la proprietà della famiglia crea valore solo quando il fondatore è anche amministratore delegato o presidente della società, evidenziando così l'importanza del *founder effect* (Andres, 2008, McConaughy *et al.*, 2001). Anche il mercato sembra apprezzare in modo significativo la presenza della famiglia nel management quando i ruoli direttivi di punta sono ricoperti dal fondatore, mentre la presenza degli esterni è controversa (Anderson e Reeb, 2003; Andres, 2008). Secondo la teoria dell'agenzia, quando la proprietà e la gestione sono allineate e i membri della famiglia sono portatori di valori condivisi, nell'impresa cresce l'efficienza organizzativa e si riducono gli incentivi a mostrare comportamenti opportunistici (Fama e Jensen, 1983; Jensen e Meckling, 1976). Le imprese

familiari registrano, quindi, maggiore occupazione, crescita del fatturato e una maggiore redditività quando un membro della famiglia è anche il CEO (Lee, 2006; Bonilla *et al.*, 2010) e hanno una struttura finanziaria più forte rispetto alle imprese non familiari (Allouche *et al.*, 2008). Vieppiù, il coinvolgimento della famiglia nella gestione dell'impresa si traduce in una vera e propria risorsa, difficile da imitare e in grado di generare prestazioni migliori (Hatch e Dyer, 2004).

Minori, invece, gli studi che trovano una relazione negativa; essi, basati principalmente sull'*agency theory*, considerano il coinvolgimento della famiglia tanto nella proprietà quanto nel governo dell'impresa. Tra gli altri, Achmad *et al.* (2009) evidenziano che una concentrazione di partecipazioni nelle mani di familiari ostacola la *performance* aziendale in termini di ROA; Bennedsen *et al.* (2007) suggeriscono che, se un membro della famiglia è anche CEO, le *performance* dell'impresa ne risentono negativamente; infine, Escribá-Esteve *et al.* (2009) sottolineano che la presenza di familiari nel *top management team* è correlato negativamente all'orientamento strategico proattivo. La presenza contestuale di membri della famiglia nella proprietà e nella gestione può, infatti, influenzare negativamente le *performance* aziendali, quando, ad esempio, i membri della famiglia manifestano comportamenti egoistici ed intraprendono azioni dannose per l'impresa (Schulze *et al.*, 2001), definiscono cioè la strategia d'impresa proteggendo i loro interessi e massimizzando la propria utilità anche a scapito della sopravvivenza aziendale, incuranti degli interessi di altri investitori (Lee, 2006). Ancora, quando si mostrano troppo generosi nei confronti dei membri della famiglia imprenditoriale fornendo loro lavoro o altri privilegi che altrimenti non otterrebbero (Ward, 1987).

Altri studi, invece, non identificano alcuna relazione tra il coinvolgimento della famiglia nella proprietà o nella gestione e le *performance* aziendali (es. Singal e Singal, 2011; Jiang e Peng, 2011; Kim e Gao, 2013); mentre la maggior parte degli studi più recenti suggerisce l'esistenza di una relazione non lineare, inserendo termini quadratici (es. Kowalewski *et al.*, 2010; Sciascia *et al.*, 2012) o variabili moderatrici (es. Silva e Majluf, 2008; Tsao *et al.*, 2009; Kim e Gao, 2013). La relazione tra la concentrazione della proprietà e le *performance* subisce, cioè, delle variazioni di tendenza al mutare della percentuale di diritti di proprietà o di voto detenuti dalla famiglia. La tipologia di relazione e la soglia percentuale non sono però univocamente determinate. Maury (2006) evidenzia che la relazione risulta altamente significativa solo per percentuali di quote di controllo superiori al 30% per le *performance* contabili e per gli intervalli 10-20% e 30-40% per quelle di mercato. Al contrario, secondo Anderson e Reeb (2003), il punto in cui si manifesta un assottigliamento dei vantaggi in termini di *performance* delle imprese familiari si attesta intorno al 31% di quota proprietaria. Perrini *et al.* (2008) evidenziano, invece, una relazione inversa, non monotona, rilevando un impatto negativo tra concentrazione proprietaria e *performance*, che tende però a migliorare al di sopra della quota del 40%.

Sulla base di quanto sin qui esposto e nel tentativo di giungere ad una conclusione condivisa, sulla scia di precedenti lavori che hanno cercato di

sintetizzare le conoscenze esistenti sul tema (Passeri e Mazzi, 2012; O'Boyle Jr. *et al.*, 2012; Chrisman *et al.*, 2005), si formula la prima ipotesi di ricerca:

Carmen Gallucci
Rosalia Santulli
Imprese familiari e
performance: una meta-
analisi degli studi empirici

Ipotesi 1: La misura dell'effetto medio della correlazione tra natura familiare dell'impresa e performance è positiva

Poiché la tecnica della meta-analisi, attraverso l'applicazione della meta-regressione, consente anche di cogliere le cause dell'eterogeneità tra i risultati degli studi, ipotizzando che alcune variabili moderatrici possano essere la causa delle variazioni nella correlazione tra gli studi (Hunter e Schmidt, 2004; Derfuss, 2009), si definisce la seconda ipotesi di ricerca:

Ipotesi 2: Esistono delle variabili negli studi che indagano la relazione tra familiarità e performance che giustificano l'eterogeneità di tali studi

Sulla base della letteratura esistente, si è cioè ipotizzato che alcune variabili abbiano potuto avere un impatto sulla relazione testata, in qualità di moderatori metodologici (O'Boyle Jr. *et al.*, 2012). In particolare, si è ritenuto che tali variabili potessero essere ricondotte a: la definizione di *family firm* applicata per la costruzione del campione, l'operazionalizzazione del concetto di *family involvement*, la misura di *performance*, il Paese in cui è stata condotta l'analisi, l'anno di pubblicazione e la qualità della stessa.

Nei lavori esaminati sono, infatti, diverse le definizioni di *family business* prescelte per individuare il campione di imprese familiari da indagare (Vagnani e Esposito De Falco, 2008). In particolare, è stato riscontrato che la scelta delle unità da includere nel campione è stata effettuata sulla base della struttura proprietaria, della composizione del management, della successione, oppure adottando criteri multipli. Il *family involvement*, espressione della natura familiare dell'impresa, non ha un'unica modalità di operazionalizzazione (Chrisman *et al.*, 2005), configurandosi come una delle principali cause dei discordanti risultati (Chrisman *et al.*, 2005; Klein *et al.*, 2005). Negli articoli analizzati si utilizzano da uno a otto diversi criteri per misurare il *family involvement* nell'impresa. Sinteticamente, il *family involvement* può essere valutato nella proprietà, nel management o in entrambi. Differenti sono anche le misure di *performance* considerate: le più utilizzate, per le *performance* contabili, sono il ROA e il ROE, per quelle di mercato, la *q* di Tobin e il *market-to-book ratio*. È condiviso in letteratura che esse consentono di catturare diverse forme di efficacia organizzativa (Shane e Kolvareid, 1995) e, pertanto, è opportuno includerle quali variabile moderatrici. Ulteriore variabile da inserire nella meta-regressione è il Paese in cui è stata condotta l'analisi. Le imprese familiari, infatti, risentono forse più di altre delle sinergie che intessono con il territorio di riferimento (Cabiddu e Pettinao, 2009). Inoltre, gli studi sono stati esaminati per tenere conto dell'anno di pubblicazione, ritenendo che, poichè i risultati più significativi sono quelli pubblicati per primi, nel tempo si assiste ad una riduzione dell'*effect size* (Veltri, 2011). Infine, si considera la qualità della pubblicazione (McDaniel *et al.*, 2006) che può essere interpretata come una *proxy* della qualità degli studi. Gli studi pubblicati superano, infatti, un processo di referaggio e si ritiene pertanto che sugli articoli esista un controllo di qualità

del contributo sotto il profilo dell'analisi della letteratura, della struttura logica dell'articolo e del rigore seguito nell'applicazione della metodologia.

3. Oltre l'ambiguità dei risultati: una meta-analisi degli studi

L'analisi degli studi che hanno indagato la relazione tra familiarità e *performance* ha dimostrato la profonda eterogeneità dei risultati ed ha evidenziato la prevalenza di studi che giungono a risultati positivi. Tuttavia, la sola catalogazione e categorizzazione degli studi esistenti, sulla base dei risultati ottenuti, può condurre a conclusioni fuorvianti, in quanto si mettono a confronto studi non omogenei (Cooper e Hedges, 1994; Hunter e Schmidt, 2004; Derfuss, 2009). Al fine di superare tale limite, il lavoro applica la tecnica della meta-analisi, utile nei casi in cui i risultati degli studi sono contraddittori (Orlitzky *et al.*, 2003), perchè consente di aggregare quantitativamente risultati differenti di studi non omogenei (Veltri, 2011). Tale tecnica statistica permette di sintetizzare i risultati quantitativi di diversi studi in un unico indice di stima: l'*effect size* medio (Rosenthal, 1984, Hunter e Schmidt, 1990) e stima la variabilità della misura della relazione oggetto di studio (*effect size*), cercando di identificare i fattori, variabili metodologiche o teoriche (i c.d. moderatori), probabili cause di tale variabilità (Derfuss, 2009; Hunter e Schmidt, 2004; Hunter e Schmidt, 1996).

3.1 Il campione di analisi

L'identificazione degli studi su cui applicare la tecnica della meta-analisi ha seguito un processo di *review* sistematica della letteratura (Tranfield *et al.*, 2003). Al fine di individuare la metodologia più appropriata per il topic oggetto di indagine, si è ritenuto opportuno comparare tra loro quelle applicate in precedenti studi, che si ponevano l'eguale scopo di addivenire ad una sintesi della letteratura sulla relazione familiarità-*performance*. Da una prima analisi della letteratura nazionale ed internazionale, è emerso che pochi studi (Wagner *et al.*, 2015; Carney *et al.*, 2013; O'Boyle Jr. *et al.*, 2012; Passeri e Mazzi, 2012; Van Essen *et al.*, 2011; Mazzi, 2011), in precedenza, avevano tentato di sintetizzare l'enorme mole di articoli teorici ed empirici sulla relazione esistente tra coinvolgimento della famiglia nell'impresa e risultati aziendali. Per avere un più ampio spettro di paragone, si è quindi pensato di estendere il confronto anche alle metodologie utilizzate in altre *systematic review* che indagavano il più generale *field* del *family business* (Pukall e Calabrò, 2013; Chrisman *et al.*, 2008). Operato il confronto, si è deciso di non replicare pedissequamente la metodologia adottata in un unico lavoro, ma di combinare criticamente i diversi approcci, tenendo conto anche della disponibilità di risorse temporali ed economiche. Alla luce della natura esplorativa dell'analisi, dell'elevato grado di eterogeneità nella letteratura esaminata e, infine, dell'intenzione di adottare una metodologia rigorosa e replicabile, ma semplice e lineare, la selezione degli studi idonei rispetto all'obiettivo della ricerca, seguendo Capaldo *et al.* (2012), è stata condotta attraverso un processo di selezione sistematica,

comparabile al processo seguito da David e Han (2004) e successivamente adottato da Newbert (2007), con l'aggiunta di alcune personalizzazioni. Nello specifico, il processo di *literature review* si è articolato nelle seguenti fasi: raccolta, sistematizzazione, selezione, determinazione del campione e analisi.

Nella fase di raccolta, è stata condotta una ricerca, per parole chiave in titoli e abstract, nelle principali banche dati elettroniche per il campo delle scienze sociali: *Business Source Premier* (EBSCO), *Emerald*, *Emeroteca Virtuale*, *JSTOR*, *Science Direct* (Elsevier), *Social Science Research Network* (SSRN), *Web of Science*, *Wiley Interscience Journals* e *Sage Journals online*. Non si è scelto a priori un periodo di riferimento entro il quale circoscrivere il campo di indagine, ma nella volontà di ricomprendere quanti più studi possibili, seppur nella consapevolezza di non poter essere esaustivi, ciascuna banca dati è stata interrogata in tutta la sua estensione temporale. Le stringhe di ricerca sono state composte mediante la combinazione delle seguenti keywords: “*family firm**”, o “*family business**”, o “*family enterprise**”, o “*family influence**”, o “*family owner**” o “*family involvement**” e “*performance**”. La stessa ricerca per parole chiave è stata poi condotta anche sui più influenti *journal* nel *field* del *family business*, così come individuati da Chrisman *et al.* (2008), e su *Journal of Family Business Strategy*, rivista più recente, ma altrettanto di riferimento per gli studiosi di imprese familiari. Infine, un'analisi puntuale è stata condotta anche sulle principali riviste italiane di management². Tali ulteriori fasi sono state operate per evitare di limitare l'analisi ai soli *database* elettronici (Rothstein e Hopewell, 2009), nella consapevolezza che ciascuna fonte di ricerca guida verso sole frazioni di studi rilevanti (Cooper *et al.*, 2009).

Tra i risultati, sono stati presi in considerazione articoli pubblicati (1240), *working paper* (21), *conference proceedings* (14) e *report* (75), per un totale di 1350 lavori, cui si è pervenuto controllando che nessun lavoro venisse inserito più volte, perché citato in più di un *database*, perché rinvenibile sia attraverso la ricerca sulle banche dati che sui *journal*, o perché individuabile da più *keywords*.

Nella fase di sistematizzazione, si è risalito, per gli articoli individuati mediante la ricerca sulle banche dati, ai *journal* in cui sono stati pubblicati, potendo così individuare, in un confronto con la ricerca condotta direttamente sui *journal*, le riviste che hanno pubblicato il maggior numero di lavori sul tema: *Family Business Review* (85), *Entrepreneurship Theory*

² Sono state analizzate le riviste italiane presenti nel Journal Rating AIDEA: Analisi Giuridica dell'economia; Azienda Pubblica; Banca Impresa Società; Bancaria; Contabilità e cultura aziendale; Economia e management; Economia aziendale online; Economia dei servizi; Economia della cultura; Economia e diritto del terziario; Economia e politica Industriale; Economia e società regionale; Esperienze d'Impresa; Financial Reporting; Finanza Marketing e produzione; Il capitale culturale: studies on the value of cultural; Impresa progetto - Electronic Journal of Management; L'industria; Management Control; Management delle Utilities e delle infrastrutture; Mecosan; Mercati e Competitività; Mercato Concorrenza e Regole; Micro e Macro Marketing; Piccola Impresa; Riv. Rassegna Italiana di Valutazione; Rivista dei dottori commercialisti; Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale; Sanità Pubblica e Privata; Sinergie; Studi Organizzativi; Sviluppo e Organizzazione; Symphony Emerging Issues In Management.

and Practice e Journal of Family business Strategy (28), seguite da Journal of Small Business Management (18), Journal of Business Venturing (16) Corporate Governance: An International Review (14) e Journal of Business Research (13). Tra le italiane, Esperienze d'Impresa (13) e Sinergie (5).

Nella fase di selezione, volta ad individuare attraverso un processo per esclusione i lavori rilevanti, *in primis* sono stati esclusi i 459 contributi, individuati attraverso la ricerca condotta sulle banche dati, non afferenti al *field* del management. Si è, poi, passati alla lettura degli abstract degli 891 lavori rimanenti con lo scopo di valutare la pertinenza degli stessi rispetto al preciso obiettivo della ricerca. Per quelli, per i quali non si è riuscito attraverso la sola lettura degli abstract a definire la rilevanza sostantiva rispetto all'obiettivo conoscitivo del lavoro, si è optato per la lettura del *full text*, giungendo alla definizione di un campione finale di 151 contributi rilevanti. Tali contributi coprono un arco temporale che va dal 1992 al 2014. La maggioranza dei lavori è stata, però, prodotta a partire dal 2006 (130 su 151), a dimostrazione del rilievo che la problematica in esame sta assumendo negli ultimi anni. La maggior parte degli studi (85%) è di natura empirico-quantitativa e principalmente adotta un approccio ipotetico-deduttivo per testare ipotesi, attraverso l'applicazione, nel 63% dei casi, di modelli di regressione. Altri approcci metodologici ricorrenti sono risultati essere i modelli di equazioni strutturali e i test di differenza tra medie. Un solo contributo individuato è, invece, di natura empirico-qualitativa e applica la *Grounded Theory* allo studio di un caso, nel tentativo di elaborare nuove proposizioni sul tema. I contributi teorici si distinguono, invece, tra *literature review* e paper di natura puramente concettuale.

Gli studi empirici si focalizzano principalmente su campioni di piccole e medie imprese (Alzona e Iacobucci, 2005), in genere non afferenti ad uno specifico settore: talvolta, infatti, vi è una comparazione tra più settori, ma nella maggior parte dei casi gli studi non prevedono una distinzione settoriale. Da un punto di vista geografico, la relazione è stata oggetto di approfondimento sia in Paesi sviluppati che emergenti. Tutte le aree del Mondo sono rappresentate con una prevalenza di studi condotti in Europa (25%), Asia (24%) e America (18%).

I 151 contributi individuati attraverso la tecnica della *systematic review*, sono stati poi codificati e attentamente esaminati per verificarne l'idoneità all'applicazione della meta-analisi. 71 studi, per un totale di 271 osservazioni, sono entrati a far parte del campione finale: un numero di contributi sufficientemente ampio per portare avanti una meta-analisi (Field, 2003). Non sono rientrati nel campione di studi utile alla meta-analisi i contributi di natura non quantitativa e quelli che, pur essendo quantitativi, non utilizzavano misure oggettive, e quindi comparabili, di *performance* oppure non riportavano informazioni sufficienti (es. *beta*, *standard error*) che consentissero di calcolare, anche con formule indirette, il coefficiente di correlazione.

Nel dettaglio, la meta-analisi si è articolata nelle seguenti fasi (Rosenthal, 1995; Veltri, 2011):

- determinazione della dimensione dell'effetto (*effect size*) di ogni studio;
- scelta tra il modello ad effetti fissi e ad effetti casuali;
- esecuzione del test di eterogeneità;

- determinazione della dimensione media dell'effetto;
- determinazione dell'indice di eterogeneità;
- analisi degli studi in relazione alle variabili di moderazione selezionate;
- meta regressione dei fattori di moderazione sugli *effect size* complessivi.

3.2 L'analisi: *effect size* medio, test di eterogeneità e meta-regressione

Il primo *step* di analisi quantitativa degli studi ha interessato la determinazione delle diverse magnitudini della relazione da studiare, da esprimere nella stessa metrica, quale attività propedeutica alla determinazione dell'*effect size* medio del campione. Tra le diverse metriche utilizzabili, si è scelto il coefficiente di correlazione di Pearson *r*, che misura la forza della correlazione tra due variabili continue, ipotizzando tra esse l'esistenza di una relazione lineare. Per la maggior parte degli studi nel campione, è stato possibile individuare direttamente i coefficienti di correlazione; per altri studi, invece, misure statistiche differenti sono state riportate al coefficiente *r* attraverso formule di conversione.

Per determinare la dimensione media dell'effetto della relazione studiata, ossia l'indice medio di correlazione tra *family involvement* e *performance*, è stato necessario scegliere tra due diverse tipologie di metodi utilizzabili: ad effetti fissi e ad effetti variabili. La scelta è caduta sull'utilizzo di un metodo ad effetti variabili, sia perché appare realistico supporre che dati, tratti dal mondo reale, abbiano effetti che variano da uno studio all'altro e, quindi, appare accettabile, sotto il profilo teorico, assumere gli *effect size* eterogenei (Field, 2003); sia perché scegliere un metodo ad effetti casuali consente di generalizzare le conclusioni aldilà degli studi inclusi nella meta-analisi (Hedges e Vevea, 1998). Nello specifico, tra i principali modelli ad effetti casuali, la scelta è ricaduta sul metodo di Hedges e Vevea (1998), che consente di applicare il metodo casuale come *step* successivo del metodo ad effetti fissi, permettendo di calcolare la presenza di eterogeneità tra gli studi, e che ha un controllo migliore sugli errori di I tipo (rigettare l'ipotesi nulla quando la nulla è vera) rispetto al metodo di Hunter e Schmidt in caso di bassa numerosità degli studi (Field, 2003).

Per eseguire il test di eterogeneità, onde verificare statisticamente la presenza di eterogeneità tra gli studi, ipotizzata sotto il profilo teorico, è stato impiegato il diagnostico statistico Q. Verificata la presenza di eterogeneità tra gli studi, ipotizzata sotto il profilo teorico, seguendo il metodo ad effetti casuali di Hedges e Vevea (1998), è stato calcolato l'*effect size* medio del campione. Successivamente, si è determinata la varianza tra gli studi e, infine, sono stati costruiti gli intervalli di confidenza, calcolati a un livello di confidenza del 95%.

Valutata l'esistenza di eterogeneità tra gli studi, è stato costruito un modello di meta-regressione volto a spiegare le fonti di eterogeneità, ossia le variazioni esistenti da uno studio empirico ad un altro. In base all'analisi della letteratura, sono stati considerati quali moderatori metodologici (O'Boyle Jr. *et al.*, 2012): la definizione di *family firm* applicata per la costruzione del campione, l'operazionalizzazione del concetto di *family involvement*, la misura di *performance*, il Paese in cui è stata condotta l'analisi, l'anno di pubblicazione e la qualità della stessa.

In particolare, sulla base dei lavori analizzati, è stato riscontrato che la scelta delle unità da includere nel campione è stata effettuata sulla base della struttura proprietaria, della composizione del management, della successione, oppure adottando criteri multipli. La variabile “definizione di *family firm*” è stata codificata in quattro categorie (struttura proprietaria, management, successione, criteri multipli), sulla base del criterio utilizzato per individuare le imprese da includere nel campione, in quanto familiari. Ciascuna categoria è stata, poi, inserita nel modello di regressione come variabile *dummy*: 1 per utilizzo di un singolo criterio, 0 per l'utilizzo di criteri multipli. Il *family involvement*, espressione della natura familiare dell'impresa può essere valutato nella proprietà, nel management o in entrambi. Quindi, ai fini dell'analisi, la variabile *family involvement* è stata codificata come variabile *dummy*: la prima categoria contiene tutti gli studi che considerano il *family involvement* nella proprietà, la seconda quelli che considerano il *family involvement* nel management. Differenti, come si è evidenziato, sono anche le misure di *performance*. I diversi indici e *ratio* utilizzati per misurare le *performance* possono essere tutti ricondotti a due macro-categorie: reddituale e di valore. Per tale ragione la variabile *performance* è stata operazionalizzata come una variabile *dummy*. Ulteriore variabile inserita nella meta-regressione è il Paese in cui è stata condotta l'analisi. Nello specifico, dall'analisi degli studi, è emerso che essi sono stati condotti o in un unico Paese o in più Paesi. È, quindi, sembrato opportuno considerare questa variabile come una *dummy*: 1 per le indagini condotte in un singolo Paese e 0 per gli studi multi-Country. Infine, gli studi sono stati esaminati per tenere conto dell'anno di pubblicazione e della qualità degli stessi, misurata inserendo l'*impact factor del journal* in cui è stato pubblicato ciascun articolo, attribuendo il valore zero ai contributi non pubblicati che presentano un minor controllo e quindi presumibilmente un livello qualitativo inferiore.

Al fine di valutare l'effetto di tali variabili di moderazione, è stata portata avanti un'analisi di regressione multivariata utilizzando un'equazione di regressione lineare multipla in cui i moderatori, codificati in termini di variabili *dummy*, sono stati utilizzati quali variabili indipendenti e gli *effect size* standardizzati quale variabile dipendente.

L'equazione di regressione utilizzata è la seguente:

$$Z_{ri} = \beta_0 + \beta_1 C_{1,j} + \beta_2 C_{2,j} + \beta_3 C_{3,j} + \beta_4 C_{4,j} + \beta_5 C_{5,j} + \beta_6 C_{6,j} + e_i$$

dove Z_{ri} sono i coefficienti di Pearson (r) standardizzati per ogni osservazione i , $\beta_1 \dots \beta_6$ evidenziano il segno e l'intensità dell'effetto di moderazione ipotizzato, $C_{1,j} \dots C_{6,j}$ sono i sei fattori di moderazione individuati sotto il profilo teorico per ogni osservazione i , e_i è l'errore nella varianza tra gli studi, esprime cioè, per ogni osservazione i la differenza tra il valore osservato Y e quello predetto dal modello di regressione lineare. Sia il termine noto che l'errore esprimono quella parte del valore della variabile dipendente che non può essere spiegata dalle variabili indipendenti. La tabella 1 riporta i fattori di moderazione codificati in termini di variabili *dummy*:

Tab. 1: Le variabili di moderazione identificate

	Fattori di eterogeneità	Descrizione delle dummy costruite
C1	Definizione impresa familiare	Criterio singolo - criteri multipli
C2	Family involvement	Proprietà - management - entrambi
C3	Misure di performance	Reddituali - di valore
C4	Paese	Singolo - multi-Country
C5	Anno di pubblicazione	Anno
C6	Qualità della pubblicazione	Impact factor

Fonte: ns elaborazione

È stato utilizzato un modello di regressione pesata (Weighted Least Squares - WLS), ad effetti casuali (Veltri, 2011).

3.3 I risultati della meta-analisi

La meta-analisi è stata condotta su 271 effetti di misura della relazione tra familiarità e *performance*. La tabella 2 riassume i principali indicatori statistici della meta-analisi ad effetti casuali:

Tab. 2: Principali indicatori statistici della meta-analisi ad effetti casuali

Indicatore	Valore
Numero di effetti	271
r'	0.001
Standard Error	0.008
Intervallo di confidenza al 95%	da -0.01 a 0.02
Q	3788.34
I^2	73.4%

Fonte: ns elaborazione

La misura dell'*effect size* medio ($r=0.001$), calcolato seguendo il modello ad effetti casuali di Hedges e Vevea (1998), evidenzia l'esistenza di una correlazione non significativa tra familiarità e *performance*, non supportando l'ipotesi 1. L'intervallo di confidenza misurato indica che con una probabilità del 95% il reale *effect size* della popolazione ricade nell'intervallo (-0.01 e 0.02), il che sottolinea come anche ai suoi estremi (livello inferiore e superiore dell'intervallo) la relazione familiarità-*performance* sia marginale, perché prossima allo zero. Tali risultati indicano dunque che la familiarità non è predittore delle *performance* aziendali, interessante diventa pertanto la lettura dei risultati della meta-regressione, al fine di comprendere se la relazione è moderata da variabili metodologiche. I valori dei test statistici Q ed I^2 , utilizzati per verificare la presenza di eterogeneità tra gli studi calcolati, sono infatti tali da giustificare la presenza di variabili di moderazione dell'*effect size* medio. La tabella 3 presenta i risultati della meta-regressione in termini di coefficienti di regressione del modello, *t-test* e *p-values*.

Tab. 3 Risultati della meta-regressione (coefficienti standardizzati)

	Beta	t-test	p-value
Definizione impresa familiare	-.137	-1.992	.048
Family involvement nella proprietà	-.155	-1.669	.097
Family involvement nel management	-.177	-1.952	.052
Misure di performance	-.009	-.136	.892
Paese	.097	1.312	.191
Anno di pubblicazione	.047	.678	.498
Qualità della pubblicazione	.132	1.964	.051

Fonte: ns elaborazione

Il modello risulta significativo ($F = 1.633$, $p = 0.013$) e in grado di spiegare circa il 5% della variabilità ($R^2 = 0.047$). L'analisi dei moderatori evidenzia che i fattori in grado di influenzare l'effetto della familiarità dell'impresa sulle *performance* sono: la definizione di impresa familiare scelta per selezionare le unità campionarie, la definizione di *family involvement* e la qualità della pubblicazione. L'ipotesi 2 è, dunque, parzialmente supportata. Nello specifico, i risultati evidenziano che la relazione tende ad essere positiva in quei lavori pubblicati su *journal* di più elevata qualità; quando la definizione di impresa familiare prescelta individua le unità campionarie seguendo criteri multipli; e quando il coinvolgimento dei membri della famiglia nell'impresa viene indagato sia nella proprietà che nel governo. Sotto il profilo teorico, tali risultati sono in linea con i più recenti studi che spingono a considerare le imprese familiari in una prospettiva più ampia che tenga conto tanto del controllo passivo, quanto di quello attivo esercitato dalla famiglia sul business (Maury, 2006).

4. Considerazioni conclusive

Il presente lavoro ha inteso approfondire la relazione tra familiarità e *performance*. Il processo di *systematic review* adottato ha consentito di mappare i diversi contributi che hanno tentato di spiegare concettualmente e/o indagato empiricamente la relazione, evidenziando una profonda eterogeneità nei risultati. Attraverso la sola disamina della letteratura preesistente non si è riusciti a pervenire ad un risultato di sintesi che consentisse di esprimere la natura dell'influenza del coinvolgimento familiare sui risultati aziendali, pur evidenziando una prevalenza di studi che giungono a risultati positivi. Per superare tale limite, è stata condotta una meta-analisi degli studi, i cui risultati hanno evidenziato la non significatività della relazione familiarità-*performance* e hanno statisticamente confermato la presenza di un'elevata eterogeneità tra gli studi. La mancanza di omogeneità nei risultati ottenuti in letteratura ha suggerito che la relazione tra familiarità e *performance* potesse essere influenzata e mediata da variabili di natura metodologica. Ritenendo che le differenti risultanze potessero essere spiegate dalle scelte operate dagli studiosi riguardo la definizione di impresa familiare utilizzata nei diversi

studi, dalla misura di *family involvement* adottata, dal *research design*, dalla metodologia e dal contesto in cui le imprese operano, si è proceduto a realizzare una meta-regressione, al fine di misurare l'effetto delle variabili metodologiche sui risultati. Il modello di meta-regressione stimato è riuscito a spiegare solo il 5% delle cause di variabilità dei risultati degli studi e ha sottolineato come neanche le variabili di natura metodologica siano in grado di spiegare i differenti risultati, se non in minima parte la definizione di impresa familiare prescelta, la misura di *family involvement* applicata e la qualità del *journal*. Alla luce delle analisi condotte è, pertanto, possibile fornire una risposta alla domanda di Villalonga e Amit (2006): "La familiarità dell'impresa di per sé crea o distrugge valore?" Il coinvolgimento della famiglia nell'impresa di per sé non rappresenta né un vantaggio né uno svantaggio competitivo. Gli studi sul tema non possono dunque limitarsi a testare la sola relazione diretta tra le due variabili, ma interessante sarebbe indagare quali possano essere ulteriori variabili moderatrici, non solo di natura metodologica, ma anche concettuale, in grado di influenzare la relazione. La presente analisi soffre, infatti, il limite di non aver sicuramente tenuto conto di tutte le possibili variabili metodologiche in grado di spiegare l'eterogeneità degli studi, perché non sempre individuabili negli studi, e sarebbe, quindi, interessante estendere la ricerca in tal senso. Ancora più vantaggioso per la teoria e la pratica nel campo del *family business* sarebbe, però, lo studio di variabili strategiche atte a spiegare e/o influenzare la complessa interazione tra famiglia e business.

Infine, un ulteriore sviluppo del presente lavoro potrebbe rinvenirsi nell'esaminare la relazione familiarità-*performance* non limitando l'analisi alle sole misure oggettive di *performance*, ma estendendola a misure percettive legate alla clientela (es. *customer satisfaction* e *retention*) o al benessere familiare. Le imprese familiari non sono focalizzate, infatti, esclusivamente sulle *performance* di carattere economico-finanziario, ma affiancano ad esse un insieme complesso e multi-strutturato di obiettivi di carattere non-economico e sociale (Gomez-Mejia *et al.*, 2007). Per questa ragione, analizzare unicamente l'aspetto economico-finanziario delle *performance* delle imprese familiari potrebbe avere un ridotto potere esplicativo e potrebbe condurre a conclusioni parzialmente distorte. L'analisi della creazione di ricchezza economica e di benefici privati dovrebbe essere affiancata da quella delle interazioni che famiglia e business producono in termini di creazione di valore e di benessere, interpretando il concetto di *performance* in chiave multidimensionale.

Bibliografia

- ACHMAD T., RUSMIN NEILSON J., TOWER G. (2009), "The iniquitous influence of family ownership structures on corporate performance", *Journal of Global Business Issues*, vol. 3, n. 1, pp. 41-48.
- ALLOUCHE J., AMANN B., JAUSSAUD J., KURASHINA T. (2008), "The impact of family control on the performance and financial characteristics of family versus nonfamily businesses in Japan: A Matched-pair investigation", *Family business Review*, vol. 21, n. 4, pp. 315-329.

- ALZONA G., IACOBUCCI D. (2005), "Introduzione: Le "medie imprese" tra controllo familiare e network globali", *L'Industria*, n. 2, pp. 201-218.
- ANDERSON R., REEB D. (2003), "Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500", *Journal of Finance*, vol. 58, n. 3, pp. 1301-1327.
- ANDRES C. (2008), "Large shareholders and firm performance: An empirical examination of founding-family ownership", *Journal of Corporate Finance*, vol. 14, n. 4, pp. 431-445.
- BARONTINI R., CAPRIO L. (2006), "L'effetto del controllo familiare sulla performance delle imprese: una sintesi dell'evidenza empirica internazionale", *Economia e Politica Industriale*, n. 2, pp. 43-60.
- BENNEDESEN M., NIELSEN K., PÉREZ-GONZÁLEZ F., WOLFENZON D. (2007), "The role of families in succession decisions and performance", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n. 2, pp. 647-691.
- BJUGGREN P.O., PALMBERG J. (2010), "The impact of vote differentiation on investment performance in listed family firms", *Family business Review*, vol. 23, n. 4, pp. 327-340.
- BONILLA C.A., SEPULVEDA J., CARVAJAL M. (2010), "Family ownership and firm performance in Chile: A note on Martinez et al.'s evidence", *Family business Review*, vol. 23, n. 2, pp. 148-154.
- CABIDDU C., PETTINAO D. (2009), "Il ruolo delle relazioni territoriali per la competitività delle imprese familiari. Il caso dell'hotel "Su Gologone"", *Economia e diritto del terziario*, n. 1, pp. 115-131.
- CAPALDO A., DELLA PIANA B., MONTELEONE M., SERGI B. (2012), *Cross-Cultural Management: A Mosaic of Words and Concepts*, Mc Grawhill, Milano.
- CARNEY M., VAN ESSEN M., GEDAJOVIC E.R., HEUGENS P.P.R.A.M. (2013), "What Do We Know About Private Family firms? A Meta-Analytical Review", *Entrepreneurship Theory and Practice*, DOI: 10.1111/etap.12054.
- CHRISMAN J.J., CHUA J. H., STEIER L. (2005), "Sources and consequences of distinctive familiness: An introduction", *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 29, n. 5, pp. 555-575.
- CHRISMAN J.J., STEIER L.P., CHUA J.H. (2008), "Toward a Theoretical Basis for Understanding the Dynamics of Strategic Performance in Family firms", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 25, n. 2, pp. 59-65.
- CHU W. (2011), "Family ownership and firm performance: Influence of family management, family control, and firm size", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 28, n. 4, pp. 833-851.
- COOPER H.M., HEDGES L.V. (Eds.) (1994), *The handbook of research synthesis*, Russell-Sage, New York.
- COOPER H.M., HEDGES L.V., VALENTINE J.C. (a cura di) (2009), *The handbook of research synthesis and meta-analysis*, 2nd edition, Russell-Sage, New York.
- CORBETTA G., MINICHILLI A., QUARATO F. (2012), "Crisi finanziaria e cessione del controllo nelle aziende familiari milanesi: percezione e realtà, in AA.VV., *Milano Produttiva 2012*, Bruno Mondadori, Milano, pp. 103-113.
- DAVID R.J., HAN S. (2004), "A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics", *Strategic Management Journal*, vol. 25, n. 1, pp. 39-58.

- DEMSETZ H., LEHN K. (1985), "The structure of corporate ownership: causes and consequences", *Journal of Political Economy*, vol. 93, n. 6, pp. 1155-1177.
- DERFUSS K. (2009), "The Relationship of Budgetary Participation and Reliance on Accounting Performance Measures with Individual - Level Consequent Variables: A Meta-Analysis", *European Accounting Review*, vol. 18, n. 2, pp. 203-239.
- ESCRIBA ´-ESTEVE A., SANCHEZ-PEINADO L., SANCHEZ-PEINADO E. (2009), "The influence of top management teams in the strategic orientation and performance of small and medium-sized enterprises", *British Journal of Management*, vol. 20, n.4, pp. 581-597.
- FAMA E., JENSEN M. (1983), "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, n. 2, pp. 301-325.
- FIELD (2003), "The problems in using fixed-effects models of meta-analysis on real-world data", *Understanding Statistics*, vol. 2, n. 2, pp. 105-124.
- GALLUCCI C., D'AMATO A. (2013), "Exploring nonlinear effects of family power on performance of Italian wine businesses", *International Journal of Wine Business Research*, vol. 25, pp. 185-202.
- GALLUCCI C., METALLO G. (2013), "Un'analisi del "family effect" attraverso la reputazione della famiglia imprenditoriale: asset o liability?", *Sinergie*, n. 91, pp. 211-236.
- GALLUCCI C., NAVE G. (2011), "Family vs. non-family: un'analisi sulle performance nel wine business", *Esperienze d'Impresa*, n. 2, pp. 49-67.
- GOMEZ-MEJIA L.R., HAYNES K.T., NUNEZ-NICKEL M., JACOBSON K.J.L., MOYANO-FUENTES J. (2007), "Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills", *Administrative Science Quarterly*, vol. 52, n. 1, pp. 106-137.
- HABBERSHON T., WILLIAMS M.L., MCMILLAN I. (2003), "A unified Systems Perspective of Family firm Performance", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n. 4, pp. 451-465.
- HABBERSHON T.G., WILLIAMS M.L. (1999), "A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms", *Family business Review*, vol. 12 n. 1, pp. 1-25.
- HATCH N.W., DYER J.H. (2004), "Human capital and learning as a source of sustainable competitive advantage", *Strategic Management Journal*, vol. 25, n. 12, pp. 1155-1178.
- HEDGES L.V., VEVEA J.L. (1998), "Fixed- and random-effects models in meta-analysis", *Psych methods*, vol. 6, n. 3, pp. 203-217.
- HIGGINS J.P.T., THOMPSON S.G. (2002), "How should meta-regression analyses be undertaken and interpreted?", *Statistics in Medicine*, vol. 21, n. 11, pp. 1559-1573.
- HUNTER F.L., SCHMIDT G.E. (1990), *Methods of Meta-Analysis: Correcting Error and Bias in Research Findings*, SAGE Publications, Newbury Park, California, London, New Delhi.
- HUNTER F.L., SCHMIDT G.E. (1996), "Measurement error in psychological research: Lessons from 26 research scenarios", *Psychological Methods*, vol. 1, n. 2, pp. 199.
- HUNTER F.L., SCHMIDT G.E. (2004), *Methods of meta-analysis: Correcting error and bias in research findings*, SAGE, Thousand Oaks.

- JENSEN M., MECKLING, W. (1976), "Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n. 4, pp. 305-360.
- JIANG Y., PENG M.K.W. (2011), "Are family ownership and control in large firms good, bad, or irrelevant?", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 28, n. 1, pp. 15-39.
- KIM Y., GAO F.Y. (2013), "Does family involvement increase business performance? Family-longevity goals' moderating role in Chinese family firms", *Journal of Business Research*, vol. 66, n. 2, pp. 265-274.
- KLEIN S., ASTRACHAN J., SMYRNIOS K. (2005), "The F-PEC scale of family influence: construction, validation, and further implication for theory", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, n. 3, pp. 321-339.
- KOWALEWSKI O., TALAVERA O., STETSYUK I. (2010), "Influence of family involvement in management and ownership on firm performance: Evidence from Poland", *Family business Review*, vol. 23, n. 1, pp. 45-59.
- LEE M. (2006), "Family firm performance: Further evidence", *Family business Review*, vol. 19, n. 2, pp. 103-114.
- LUBATKIN M., SCHULZE W., LING Y. DINO, R. (2005), "The effects of parental altruism on the governance of family-managed firms", *Journal of Organizational Behavior*, vol. 26, n. 3, pp. 313-330.
- MARIANI G., BERNINI F., COLI A. (2014), "Family involvement in Italian listed companies: the relationship between performance, default risk and acquisition strategies", *Sinergie*, n. 95, pp. 23-44.
- MARTÍNEZ J.L., STOHR B., QUIROGA B. (2007), "Family ownership and firm performance: Evidence from public companies in Chile", *Family business Review*, vol. 20, n. 2, pp. 83-94.
- MAURY B. (2006), "Family ownership and firm performance: Evidence from Western European Corporations", *Journal of Corporate Finance*, vol. 12, n. 2, pp. 321-341.
- MAZZI C. (2011), "Family business and financial performance: Current state of knowledge and future research challenges", *Journal of Family business Strategy*, vol. 2, n. 3, pp. 166-181.
- MCCONAUGHY D.L., MATTHEWS C.H., FIALKO A.S. (2001), "Founding family controlled firms: performance, risk and value", *Journal of Small Business Management*, vol. 39, n. 1, pp. 31-49.
- MCDANIEL M.A., ROTHSTEIN H.R., WHETZEL D.L. (2006), "Publication bias: a case study of four test vendors", *Personnel Psychology*, vol. 59, n. 4, pp. 927-953.
- METALLO G., GALLUCCI C. (2013), "Un'analisi del family effect attraverso la reputazione della famiglia imprenditoriale: asset o liability?", *Sinergie*, n. 91, pp. 211-236.
- MILTON L.P. (2008), "Unleashing the relationship power of family firms: identity confirmation as a catalyst for performance", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n. 6, pp. 1063-1081.
- MORRESI O. (2009), "Impresa familiare e performance: una verifica empirica sulle imprese italiane quotate", *Finanza, Marketing & Produzione*, n. 3, pp. 7-30.
- MUSTILLI M., CAMPANELLA F., GRAZIANO D. (2014), "Management team replacement and family business performance: an empirical test in Southern Italy", *Sinergie*, n. 94, pp.215-231.

- NEWBERT S.L. (2007), "Empirical research on the resource-based view of the firm: An assessment and suggestions for future research", *Strategic Management Journal*, vol. 28, n. 2, pp. 121-146.
- O'BOYLE JR. E.H., RUTHERFORD M.W., POLLACK J.M. (2010), "Examining the relation between ethical focus and financial performance in family firms: An exploratory study", *Family business Review*, vol. 23, n. 4, pp. 310-326.
- O'BOYLE JR. E.H., POLLACK J.M., RUTHERFORD M.W. (2012), "Exploring the relation between family involvement and firms financial performance: A meta-analysis of main and moderator effect", *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n. 1, pp. 1-18.
- OLSON P., ZUIKER V., DANES S.M., STAFFORD K., HECK R.K.Z., DUNCAN K.A. (2003), "The impact of the family and the business on family business sustainability", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n. 5, pp. 639-666.
- ORLITZKY M., SCHMIDT F.L., RYNES S.L. (2003), "Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis", *Organizational Studies*, vol. 24, n. 3, pp. 403-441.
- PASSERI R., MAZZI C. (2012), "Impresa familiare e benessere: dalla creazione di ricchezza alla creazione di valore", *Sinergie*, n. 87, pp. 191-208.
- PERRINI F., ROSSI G., ROVETTA B. (2008), "Does ownership structure affect performance? Evidence from the Italian market", *Corporate Governance: An International Review*, vol. 16, n. 4, pp. 312-325.
- PUKALL T.J., CALABRÒ A. (2013), "The Internationalization of Family firms: A Critical Review and Integrative Model", *Family business Review*, DOI: 10.1177/0894486513491423.
- ROSENTHAL R. (1984), *Meta-Analytic Procedures for Social Research*, Sage, Newbury Park.
- ROSENTHAL R. (1995), "Writing meta-analytic reviews", *Psychological Bulletin*, vol. 118, n. 2, pp. 183-192.
- ROTHSTEIN H.R., HOPEWELL S. (2009), "The Grey Literature", in Cooper H.M., Hedges L.V., Valentine J.C. (a cura di.), *The Handbook of Research Synthesis*, 2nd edition, Russell-Sage, New York.
- RUTHERFORD M.W., KURATKO D.F., HOLT D.T. (2008), "Examining the link between "familiness" and firm performance: Can the F-PEC untangle the family business theory jungle?", *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 32, n. 6, pp. 1089-1109.
- SAN MARTIN-REYNA J.M., DURAN-ENCALADA J.A. (2012), "The relationship among family business, corporate governance and firm performance: Evidence from the Mexican stock exchange", *Journal of Family business Strategy*, vol. 3, n. 2, pp. 106-117.
- SCHULZE W.S., LUBATKIN M.H., DINO R.N., BUCHHOLTZ A.K. (2001), "Agency relationships in family firms", *Theory and evidence. Organization Science*, vol. 12, n. 2, pp. 99-116.
- SCIASCIA S., MAZZOLA P. (2008), "Family involvement in Ownership and Management: Exploring nonlinear effects on performance", *Family business Review*, vol. 21, n. 4, pp. 331-345.
- SCIASCIA S., MAZZOLA P., KELLERMANNNS F.W. (2012), "Non-linear effects of family sources of power on performance", *Journal of Business Research*, vol. 66, n. 5, pp. 568-574.

- SHANE S., KOLVEREID L. (1995), "National Environment, Strategy, and New Venture Performance: A Three Country Study", *Journal of Small Business Management*, vol. 33, n. 2, pp. 37-50.
- SHARMA P. (2004), "An Overview of the Field of Family business Studies: Current Status and Directions for the Future", *Family business Review*, vol. 17, n. 1, pp. 1-36.
- SHARMA P., NORDQVIST M. (2008), "A classification scheme for family firms: From family values to effective governance to firm performance", in Tapiés J., Ward J.L. (a cura di) *Family values and value creation: How do family-owned businesses foster enduring values*, Palgrave Macmillan Publishers.
- SILVA F., MAJLUF N. (2008), "Does family ownership shape performance outcomes?", *Journal of Business Research*, vol. 61, n. 6, pp. 609-614.
- SINGAL M., SINGAL V. (2011), "Concentrated ownership and firm performance: Does family control matter?", *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 5, n. 4, pp. 373-396.
- TRANFIELD D., DENYER D., SMART P. (2003), "Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review", *British Journal of Management*, vol. 14, n. 3, pp. 207-222.
- TSAO C.W., CHEN S.J., LIN C.S., HYDE W. (2009), "Founding-family ownership and firm performance the role of high-performance work systems", *Family business Review*, vol. 22, n. 4, pp. 319-332.
- VAN ESSEN M., VAN OOSTERHOUT J., CARNEY M. (2011), "Corporate board sand the performance of Asian firms: A meta-analysis", *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 29, n. 4, pp. 873-905.
- VAGNANI G., ESPOSITO DE FALCO S. (2008), "Una classificazione delle imprese familiari tra valori della famiglia, proprietà e management", in AA.VV. *Dinamiche di sviluppo e internazionalizzazione del family business*, Il Mulino, Bologna.
- VELTRI S. (2011), "La misurazione del capitale intellettuale e l'impatto sulla performance aziendale: una meta-analisi", *Economia Aziendale online*, vol. 2, n. 1, pp. 75-92.
- VILLALONGA B., AMIT R. (2006), "How do family ownership, control and management effect firm value?", *Journal of Financial Economics*, vol. 80, n. 2, pp. 385-417.
- WAGNER D., BLOCK J.H., MILLER D., SCHWENS C., XI G. (2015), "A meta-analysis of the financial performance of family firms: Another attempt", *Journal of Family business Strategy*, vol. 6, n. 1, pp. 3-13.
- WARD J.L. (1987), *Keeping the family business healthy: How to plan for continuing growth, profitability, and family leadership*, Jossey-Brass, San Francisco.
- WESTHEAD P. (1997), "Ambitions, External Environment and Strategic Factor Differences Between Family and Non-Family Companies", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 9, n. 2, pp. 127-157.
- WESTHEAD P., HOWORTH C. (2006), "Ownership and management issues associated with family firm performance and company objectives", *Family business Review*, vol. 19, n. 4, pp. 301-314.
- YU A., LUMPKIN G.T., SORENSON R.L., BRIGHAM K.H. (2012), "The landscape of family business outcomes", *Family business Review*, vol. 25, n. 1, pp. 33-57.

ZAHRA S., SHARMA P. (2004), "Family business research: a strategic reflection",
Family business Review, vol. 17, n. 4, pp. 331-346.

Carmen Gallucci
Rosalia Santulli
Imprese familiari e
performance: una meta-
analisi degli studi empirici

Sitografia

<http://www.ffi.org/page/globaldatapoints>

Academic or professional position and contacts

Carmen Gallucci
Associate Professor of Finance
University of Salerno - Italy
e-mail: cgallucci@unisa.it

Rosalia Santulli
Ph.D. in Marketing and Communication
University of Salerno - Italy
e-mail: rsantulli@unisa.it



sinergie
italian journal of management

ISSN 0393-5108
DOI 10.7433/s99.2016.19
pp. 365-383

