

Superando il guado

**Innovazione, esportazioni e strategie
delle imprese tra vincoli finanziari,
ambientali e di capitale umano**

a cura di

Stefania Patrizia Sonia Rossi

Il progetto editoriale del volume è finanziato con i fondi FRA 2018,
di cui Stefania P.S. Rossi è responsabile scientifica.

Impaginazione
Gabriella Clabot

© copyright Edizioni Università di Trieste, Trieste 2020

Proprietà letteraria riservata.

I diritti di traduzione, memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento totale e parziale di questa
pubblicazione, con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm,
le fotocopie e altro) sono riservati per tutti i paesi.

ISBN 978-88-5511-161-4 (print)
ISBN 978-88-5511-162-1 (online)

EUT Edizioni Università di Trieste
via Weiss 21 – 34128 Trieste
<http://eut.units.it>
<https://www.facebook.com/EUTEdizioniUniversitaTrieste>

Superando il guado

Innovazione, esportazioni
e strategie delle imprese tra
vincoli finanziari, ambientali
e di capitale umano

a cura di

Stefania Patrizia Sonia Rossi

Indice

STEFANIA P. S. ROSSI

VII *Introduzione*

Parte prima

Innovazione, internazionalizzazione, assetti proprietari e risorse umane

STEFANIA P. S. ROSSI, TULLIO GREGORI

3 Internazionalizzazione e innovazione delle micro e piccole imprese in Europa

ACHILLE PUGGIONI, STEFANIA P. S. ROSSI

21 Imprese familiari e propensione all'export: analisi empirica e questioni aperte

TULLIO GREGORI, STEFANIA P. S. ROSSI

43 Innovazione, interdipendenze settoriali e commercio internazionale

SAVERIA CAPELLARI, LAURA CHIES, ELENA PODRECCA, STEFANIA P. S. ROSSI

63 Flessibilità esterna del lavoro e innovazione. Un'analisi empirica sulle imprese del Friuli Venezia Giulia

Parte seconda

Innovazione e scelte finanziarie, il ruolo dei sussidi pubblici e la qualità delle istituzioni

GRAZIELLA BONANNO, STEFANIA P. S. ROSSI

89 Spese in ricerca e sviluppo e canali di finanziamento delle PMI europee

LAURA CHIES, ELENA PODRECCA, STEFANIA P. S. ROSSI

105 L'uso di sussidi pubblici nelle PMI europee: quali determinanti?

GRAZIELLA BONANNO, NADIA FIORINO, STEFANIA P. S. ROSSI

123 Politiche di sostegno alle imprese e corruzione. Un'analisi empirica sulle PMI

Parte terza

Analisi settoriale: innovazione e trasporti

ROMEO DANIELIS

- 143 Scelte politiche e innovazione tecnologica per la decarbonizzazione dei trasporti

LUCIA ROTARIS, ALICE SIGURA, MARIANGELA SCORRANO

- 185 Carsharing in Italia: i servizi offerti e la domanda di servizi innovativi

MARCO GIAN SOLDATI

- 197 La mobilità attiva negli spostamenti verso le stazioni ferroviarie. Una scelta tra vecchie e nuove modalità di trasporto

- 223 Autori

Imprese familiari e propensione all'export: analisi empirica e questioni aperte

ACHILLE PUGGIONI, STEFANIA P. S. ROSSI

ABSTRACT

Le imprese familiari sono state a lungo oggetto di attenzione sia della letteratura economica che di quella aziendale. Ciò è motivato dal fatto che esse sono centrali nella struttura produttiva europea ed italiana. Poiché l'internazionalizzazione è considerata cruciale ai fini dello sviluppo delle imprese, uno dei punti centrali del dibattito in corso ruota intorno alla capacità di penetrazione dei mercati esteri delle imprese familiari rispetto alle altre forme proprietarie. Sul punto la letteratura non è concorde: da un lato ha evidenziato la maggiore propensione all'export delle imprese familiari, dall'altro la maggiore riluttanza di tali imprese verso strategie di internazionalizzazione. Partendo da questi contributi, il nostro lavoro intende fornire ulteriore evidenza empirica utilizzando un ampio campione di piccole e medie imprese (PMI) appartenenti ad undici paesi dell'Unione Europea. Lo studio si basa sui dati provenienti dall'indagine SAFE della Banca centrale europea. Utilizzando stime panel probit, i risultati mostrano – tenendo conto dell'eterogeneità delle imprese – che nel nostro campione quelle familiari hanno una minore probabilità di esportare rispetto alle altre tipologie. Il nostro studio fornisce, inoltre, alcuni spunti di riflessione sui punti ancora aperti nel dibattito in corso.

Family firms have been long studied in both economics and entrepreneurship literature. This is due to their pivotal role in the Italian and European economic systems. Internationalization is considered a key process in the development of firms, and one of the main issues in the literature is about the differential attitude of family firms – compared to other kinds of small medium enterprises (SMEs) – entering foreign markets. On this point the literature is not unanimous: on one side, it highlights the greater propensity for exports of family firms, and on the other, the greater reluctance of these companies towards internationalization strategies. Starting from these contributions, our work aims at providing further empirical evidence using a large sample of SMEs belonging to 11 countries of the European Union. Our chapter is based on panel data from the SAFE survey of the European Central Bank. Using probit estimates, we show that – taking into account the heterogeneity of the companies – family firms have a lower probability of exporting than other types of SMEs. Our study also provides some food for thought on the issues still controversial in the economic literature.

KEYWORDS

Imprese familiari; esportazioni; PMI europee
Family firms; export; European SMEs

1. INTRODUZIONE, FATTI STILIZZATI E CENNI DI LETTERATURA

Da molti anni sia la letteratura economica sia quella aziendale hanno dedicato particolare attenzione alle imprese familiari. Ciò è motivato dalla centralità di tale tipologia proprietaria nella struttura produttiva italiana¹ ed europea (Patrizio Bianchi *et al.*, 2005; Brandolini e Bugamelli, 2009; Baltrunaite *et al.*, 2019). I dati della Commissione Europea (CE) evidenziano come circa il 60 per cento delle imprese europee sia costituito da imprese familiari.² Sebbene tale categoria di imprese racchiuda una complessa tipologia di assetti proprietari e di *governance*, l'attenzione dei *policy maker* si è focalizzata soprattutto sulle Piccole e Medie Imprese (PMI), al fine di promuovere politiche di sostegno che possano stimolare la creazione di un ambiente produttivo favorevole a consentire loro sviluppo e prospettive di crescita. L'analisi del fenomeno è resa più difficile dal fatto che la categoria di "impresa familiare" è molto ampia e comprende fenomenologie molto differenziate, dalla minuscola impresa individuale alla grande multinazionale, a volte da secoli di proprietà familiare: l'eterogeneità rende il fenomeno di difficile misurazione statistica e di controversa interpretazione economica. La CE "considera le piccole e medie imprese e l'imprenditorialità come una chiave per assicurare crescita economica, innovazione, creazione di lavoro e integrazione sociale all'interno dell'Unione Europea". La definizione di impresa familiare, adottata dalla CE è la seguente:³ "(1) un'impresa di ogni dimensione se la maggioranza dei diritti di prendere decisioni al suo interno sono attribuiti all'individuo o agli individui che hanno fondato l'impresa, o sono in possesso delle persone naturali che hanno acquisito la relativa quota di capitale, ai quali si aggiungono le quote possedute dalle loro spose, parenti, figli o dagli eredi diretti dei figli; (2) la maggioranza dei diritti di voto può essere sia diretta che indiretta; (3) almeno un componente della famiglia o un parente è formalmente coinvolto nel governo dell'impresa; (4) le società quotate sono considerate imprese familiari se la persona che ha fondato o acquisito il controllo dell'impresa o i loro discendenti possiedono al-

¹ In Italia la riflessione sulle imprese familiari si è sovrapposta in parte a quella sul "nanismo dimensionale" delle imprese italiane nel confronto con quelle europee e all'interno del filone di ricerca sui distretti industriali e la cosiddetta "Terza Italia". Gli autori che hanno originato i due filoni di ricerca sono stati rispettivamente Becattini (1987) e Fuà e Zaccchia (1983). Una sintesi e un approfondimento quantitativo del fenomeno sono contenuti nel volume curato da Luigi Federico Signorini (2001).

² https://ec.europa.eu/growth/smes_it

³ Cfr. *Final Report of the Expert Group. Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and existing Studies*, Novembre 2009, p. 4; la definizione di impresa familiare e il report sono disponibili al sito https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/family-business_en.

meno il 25 per cento del capitale”.⁴ Le problematiche e le implicazioni di *policy* relative alle imprese familiari in parte si sovrappongono a quelle dell’universo delle PMI, ma alcune sono ad esse specifiche. Tra questi problemi il gruppo di lavoro della CE ricorda i temi finanziari, connessi anche agli aspetti fiscali e successori, la necessità di accedere a fonti esterne di finanziamento evitando la perdita del controllo dell’impresa e il trattamento fiscale di favore nel caso dei profitti reinvestiti nell’azienda. Altri aspetti riguardano il “passaggio generazionale”, la difficoltà di attrarre e soprattutto mantenere all’interno dell’impresa i lavoratori più qualificati (Lee, 2006); ciò è esacerbato dalla frequente carenza di cultura imprenditoriale e manageriale nelle imprese familiari.

Secondo le statistiche di *European Family Businesses*⁵, l’incidenza delle imprese familiari sul totale è massima in Estonia e Spagna (rispettivamente 90 e 85 per cento), seguite in ordine di intensità da Grecia e Austria (entrambe 80 per cento). In Italia, Germania, Francia e Irlanda e Portogallo le imprese familiari contano per circa tre quarti del totale (cfr. Figura 1).

La letteratura, se da un lato è concorde nel riconoscere l’importanza delle imprese familiari nel tessuto socio-economico e produttivo, dall’altro ne ha messo in evidenza anche le principali debolezze. È consenso comune che gli elementi di maggiore vulnerabilità, ai quali abbiamo sopra fatto cenno, siano legati alle difficoltà di accesso alle fonti di finanziamento esterne, alla difficoltà di reclutare e di attrarre forza lavoro qualificata e, talvolta, alla mancanza di capacità manageriali e organizzative.

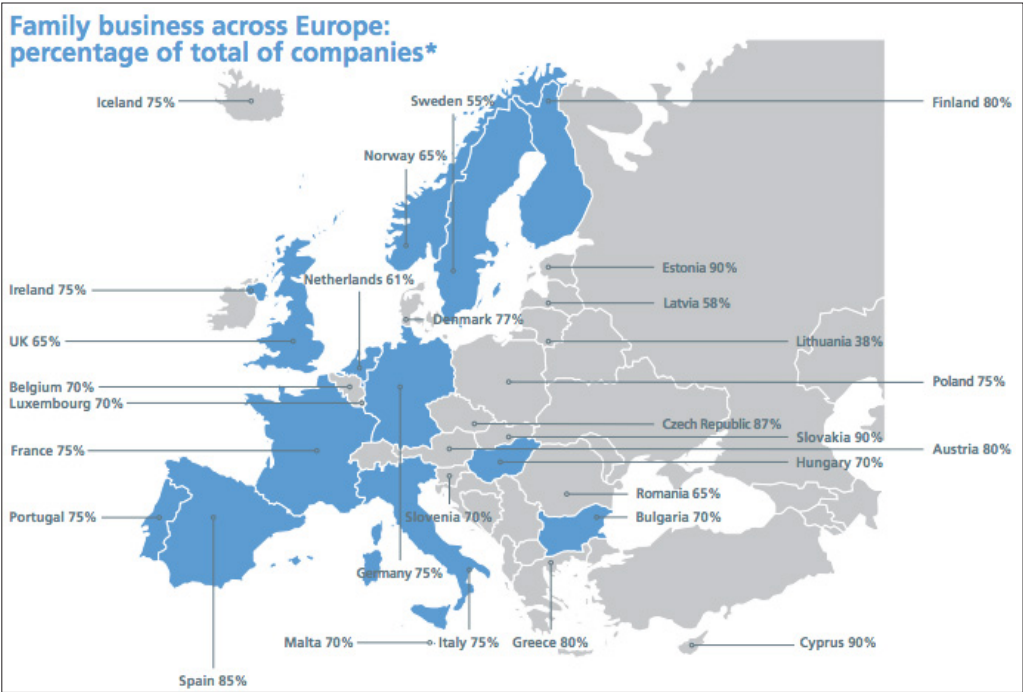
Sulla base di questi fatti stilizzati, l’obiettivo del capitolo è indagare il nesso tra assetto proprietario familiare e la forma più semplice di internazionalizzazione, le esportazioni. Su questo nesso la letteratura economica e quella aziendale concordano nel valutarla cruciale ai fini dello sviluppo delle imprese.

A tal riguardo una questione importante del dibattito ruota intorno alla maggiore o minore probabilità di penetrazione dei mercati esteri delle imprese familiari, rispetto agli altri assetti proprietari (Alessandri *et al.*, 2018; Arregle *et al.*, 2017), proponendo interpretazioni teoriche contrastanti. Da un lato si sostiene che tali imprese, rispetto a quelle non familiari, siano caratterizzate da una maggiore propensione all’internazionalizzazione (Zahra, 2003; Carr e Bateman,

⁴ Astrachan *et al.* (2002) sottolineano che la mancanza di una definizione precisa di impresa familiare ponga dei problemi di analisi, soprattutto nei confronti internazionali, laddove i contesti economici e familiari di riferimento differiscono a livello geografico e nel corso del tempo.

⁵ European Family Businesses (<http://www.europeanfamilybusinesses.eu>) è la federazione europea delle associazioni di categoria nazionali che rappresentano le imprese familiari all’interno dell’Unione Europea; essa è stata la promotrice di un’iniziativa, ancora in corso, della Commissione Europea (*COSME Programme on ‘Statistics for Family Businesses’*) per la misurazione delle imprese familiari all’interno dell’Unione Europea e colmare il gap di informazione statistica armonizzata sul fenomeno.

FIGURA 1 –



FONTE: European Family businesses. <http://www.europeanfamilybusinesses.eu/family-businesses/facts-figures>

2009; Alessandri *et al.*, 2018; Minetti *et al.*, 2015). I fattori che possono influenzare questa importante scelta strategica sono la visione di lungo periodo, il cosiddetto “*long termism*” che qualifica le strategie di sviluppo di tali imprese (Claver *et al.*, 2009; Minetti *et al.*, 2015; Caroli *et al.*, 2015; Hennart *et al.*, 2017), la possibilità nel lungo periodo di coinvolgere nella gestione altri membri della famiglia (Zahra, 2003) e la maggiore dotazione di capitale sociale che contraddistingue le imprese familiari (Arregle *et al.*, 2007).

Dall’altro, si evidenzia come le imprese familiari possano risultare più riluttanti verso le strategie di internazionalizzazione. Tra le principali cause si annoverano la mancanza di competenze e abilità manageriali, la presenza di vincoli finanziari e organizzativi (Gallo e Sveen, 1991; Verbeke e Kano, 2010, 2012; Graves e Thomas, 2006; Gomes-Mejia, *et al.*, 2010), la mancanza di diversificazione dei canali di finanziamento (Gallo *et al.*, 2004), l’avversione al rischio e il

conservatorismo nelle strategie aziendali (Claver *et al.*, 2008; Fernandez e Nieto, 2006; Sanchez-Bueno e Usero, 2014; Zahra, 2018).

Un altro filone di ricerca ha individuato nell'attaccamento "*socio-emozionale*" alla ricchezza (Berrone, *et al.*, 2012), concepita come un patrimonio familiare, nel bisogno di esercitare il pieno controllo sull'impresa e nella possibilità di trasferire ricchezza alle generazioni successive (Gomez-Mejia *et al.*, 2007; Gomez-Mejia *et al.*, 2011), gli elementi decisivi che agiscono da deterrente alla possibilità di penetrare i mercati esteri da parte delle imprese familiari. Se da un lato le previsioni della teoria non sono concordi nel prospettare argomenti pro e contro l'internazionalizzazione delle imprese familiari (Kontinen e Ojala, 2010; Pukall e Calabrò, 2014; Arregle *et al.*, 2019), larga parte della letteratura empirica documenta invece la presenza di una relazione negativa tra la probabilità di penetrare mercati esteri e l'assetto proprietario familiare dell'impresa (Fernández e Nieto, 2005, 2006, 2013; Graves e Thomas, 2006; Arregle *et al.*, 2017).

Il prosieguo del lavoro si articola come segue. Nella sezione 2 presentiamo il dataset utilizzato, il campione delle imprese oggetto di analisi e alcune statistiche descrittive. La sezione 3 comprende il modello e le variabili; la sezione 4 i principali risultati ottenuti dall'analisi econometrica. Infine, la sezione 5 conclude e discute alcune questioni ancora aperte nel dibattito in corso.

2. IL DATASET SAFE E STATISTICHE DESCRITTIVE SUL CAMPIONE

Gran parte della letteratura empirica sull'argomento, della quale si è fornito un inquadramento sintetico nel paragrafo precedente, è caratterizzata da due limiti di carattere generale. Il primo è che si basa molto spesso su dati nazionali, spesso campionari, i quali, date le peculiarità delle PMI (familiari e non), danno origine a risultati a loro volta parziali, talvolta contraddittori e non generalizzabili su una scala più ampia. Il secondo punto di debolezza consiste nel fatto che la maggior parte dei dati presi in considerazione nella letteratura sono dati di bilancio e non permettono di mettere in luce l'ampio spettro di problemi tipici delle imprese familiari. Considerata l'importanza che quest'ultime rivestono nell'economia europea, dal 2009 la Banca Centrale Europea (BCE) e la CE svolgono con cadenza semestrale (*wave*) un'indagine *ad hoc*, la *Survey on the Access to Finance of Enterprises* (SAFE), rilevando in maniera armonizzata un campione di imprese non finanziarie (con esclusione anche di quelle agricole e pubbliche) appartenenti ai paesi Europei, garantendo una rappresentatività anche a livello di settore produttivo e dimensione d'impresa.

SAFE fornisce informazioni qualitative e quantitative a livello di impresa soprattutto sugli aspetti finanziari delle PMI, spaziando dalle caratteristiche stan-

dard delle imprese ad alcuni indicatori finanziari, alle informazioni sull'accesso al credito, sui canali di finanziamento e sull'utilizzo di tali fonti di finanziamento.⁶ Ai fini del presente lavoro sono di particolare ausilio le informazioni sugli assetti proprietari delle PMI europee, sull'innovazione e una serie di variabili di *soft information* sui problemi più rilevanti percepiti dalle imprese e, dalla undicesima wave in poi, anche informazioni sull'export. All'interno dell'indagine SAFE abbiamo pertanto esaminato le osservazioni relative a 11 paesi dell'area dell'Euro, dall'undicesima alla diciottesima wave (cfr. tabella 1).

La tabella 1 evidenzia l'importanza delle imprese familiari all'interno dell'universo delle PMI europee: esse rappresentano oltre i tre quarti del totale negli undici paesi europei considerati, con un campo di variazione compreso tra l'incidenza minima del 69,9 per cento in Francia e la massima dell'87,9 per cento in Grecia. La prevalenza delle imprese familiari è estesa a tutti i macrosettori di attività economica, ma è più bassa nell'industria (77,5 per cento) rispetto alle costruzioni e al commercio.⁷ È utile sottolineare che la differenza tra le statistiche di *European Family Businesses*, prodotte su impulso della CE (cfr. Figura 1) e le nostre tabulazioni su dati SAFE derivano dalla scelta del periodo (wave utilizzate) e dal fatto che l'indagine della BCE è basata su un campione di imprese – estratto casualmente dal registro delle imprese Dun and Bradstreet – dalle quali sono escluse alcune tipologie (agricole, finanziarie e pubblica amministrazione).

Un'altra peculiarità delle imprese familiari, spesso richiamata dalla letteratura, è la loro longevità: all'interno del campione tra le piccole e medie imprese con più di 10 anni, quelle familiari rappresentano i quattro quinti del totale.

La disaggregazione per classi di addetti delle imprese nel campione di PMI europee indica come la piccola dimensione sia, come noto, prevalente tra quelle familiari. Tra le micro-imprese con un'occupazione tra 1 e 9 addetti le imprese familiari rappresentano l'88,7 per cento del totale: l'incidenza diminuisce per le successive classi di addetti, assottigliandosi al 37,9 per cento nella classe con più di 250 addetti.⁸

⁶ L'indagine SAFE è disponibile al sito della ECB: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

⁷ Baltrauinite e Mocetti (2019) nell'Appendice "A.2. Le imprese familiari" citano la ricerca di Bugamelli *et al.* (2012) sul campione EFIGE, mostrando che nel 2007-2009 le imprese italiane con una famiglia proprietaria erano pari all'86 per cento: un dato che non si discostava significativamente da quello di altri paesi europei (80 per cento in Francia, 90 in Germania, 83 in Spagna e 81 nel Regno Unito). Gli autori osservano che la peculiarità italiana era costituita dalla composizione del management che, in due casi su tre, era costituito da un membro della famiglia, a fronte di valori molto più bassi per gli altri paesi presi a confronto.

⁸ Le imprese familiari con un'occupazione da 1 a 49 addetti rappresentano circa i tre quarti del totale. Un andamento del tutto analogo si ha considerando le classi di fatturato delle impre-

TABELLA 1 – Imprese familiari e non familiari per paese

Paesi	Imprese non familiari	Imprese familiari	Totale	% non familiari	% familiari	Totale
Austria	915	4.300	5.215	17,5	82,5	100
Belgio	1.365	3.843	5.208	26,2	73,8	100
Germania	2.302	9.545	11.847	19,4	80,6	100
Spagna	2.378	8.848	11.226	21,2	78,8	100
Finlandia	1.063	2.945	4.008	26,5	73,5	100
Francia	3.618	8.403	12.021	30,1	69,9	100
Grecia	629	4.587	5.216	12,1	87,9	100
Irlanda	673	3.339	4.012	16,8	83,2	100
Italia	2.109	9.909	12.018	17,5	82,5	100
Olanda	1.554	5.661	7.215	21,5	78,5	100
Portogallo	868	4.356	5.224	16,6	83,4	100
Totale	17.474	65.736	83.210	21,0	79,0	100

FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

La tabella 2 con la distribuzione delle imprese del campione per quote di fatturato esportato indica che la propensione all'export delle imprese familiari è più bassa rispetto alle altre PMI. Tra le PMI del campione SAFE, non esportano il 55 per cento di quelle familiari, a fronte del 42 per le altre. Inoltre, solo il 12 per cento delle imprese familiari è molto attivo sui mercati esteri, esportando oltre il 50 per cento del fatturato, a fronte del 21 per cento per le altre.

In termini di quota di fatturato esportato (definito in letteratura come margine intensivo delle esportazioni), nel campione SAFE le imprese familiari esportano in media il 15 per cento del fatturato complessivo, a fronte del 24 per cento delle altre PMI.

se del campione: nella classe con il fatturato annuo più basso, fino a 500 mila euro, le imprese familiari assommano al 92,9 per cento; anche qui l'incidenza delle imprese familiari scende progressivamente tra le classi dimensionali raggiungendo il valore minimo del 41,8 per cento tra le imprese con un fatturato annuo superiore ai 50 milioni di euro.

TABELLA 2 – Imprese familiari e non familiari per paese

% di export	Imprese non familiari	Imprese familiari	Totale	% non familiari	% familiari	Totale
0%	7.268	36.044	43.312	16,8	83,2	100,0
<25%	4.244	15.535	19.779	21,5	78,5	100,0
25-50%	2.030	5.837	7.867	25,8	74,2	100,0
>50%	3.685	7.586	11.271	32,7	67,3	100,0
Totale	17.474	65.736	83.210	21,0	79,0	100,0
0%	42,2	55,5				
<25%	24,6	23,9				
25-50%	11,8	9,0				
>50%	21,4	11,7				
Totale	100,0	100,0				

FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

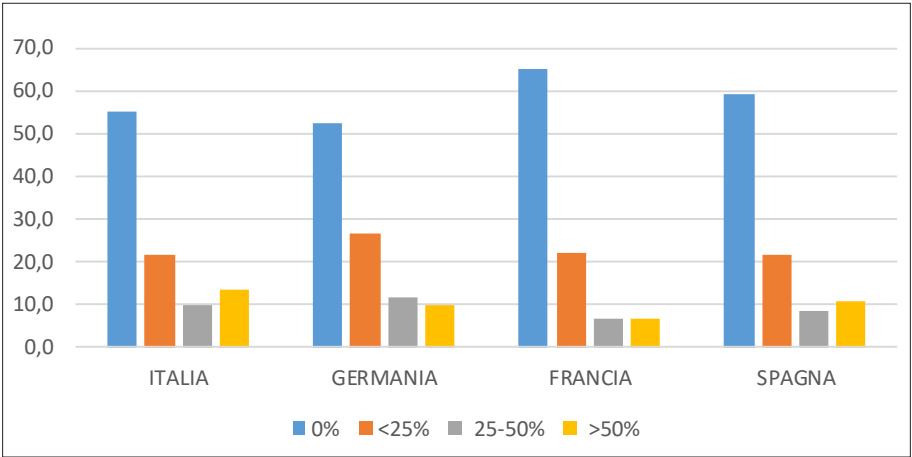
Come si è ricordato all’inizio del paragrafo, uno dei vantaggi dell’indagine SAFE è la possibilità di confronti armonizzati tra imprese di diversi paesi europei. Sul nesso imprese familiari e propensione all’export la figura 2 illustra le differenze le quattro maggiori economie dell’area dell’Euro (Italia, Germania, Francia e Spagna).

Nei quattro paesi, la quota di imprese familiari che si rivolge unicamente al mercato interno è prevalente e risulta un po’ più bassa in Germania e Italia. Per quanto concerne l’Italia la quota delle imprese che esporta più del 50 per cento del fatturato è la più elevata (13,4 per cento) e più che doppia rispetto alla Francia.

L’indagine SAFE comprende anche domande sull’attività innovativa delle imprese.

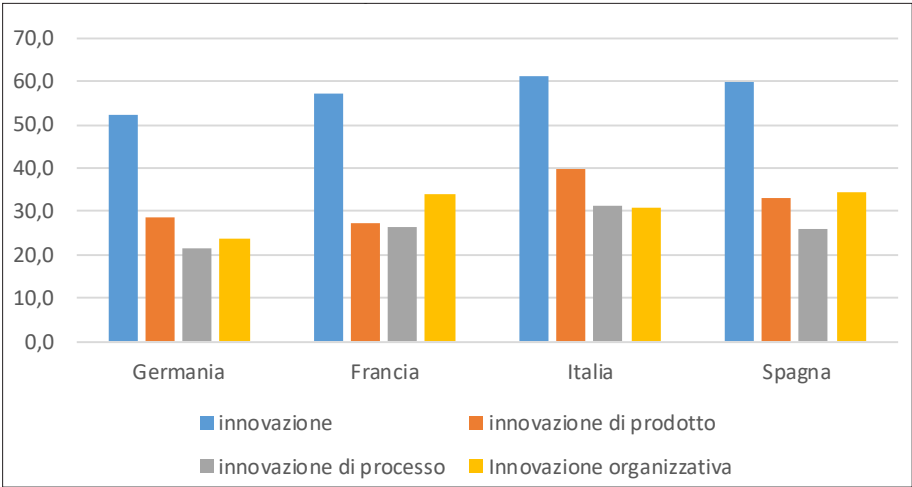
La Figura 3 mostra le quote di imprese familiari che hanno dichiarato di aver introdotto una forma di innovazione all’interno della propria azienda, distinguendo tra innovazione di processo, prodotto e organizzativa. Data la forte correlazione attesa tra la capacità di espandersi nei mercati esteri e l’innovazione, si nota la preminenza delle imprese familiari italiane nel confronto con gli altri tre

FIGURA 2 – Quota di fatturato esportato tra le imprese familiari



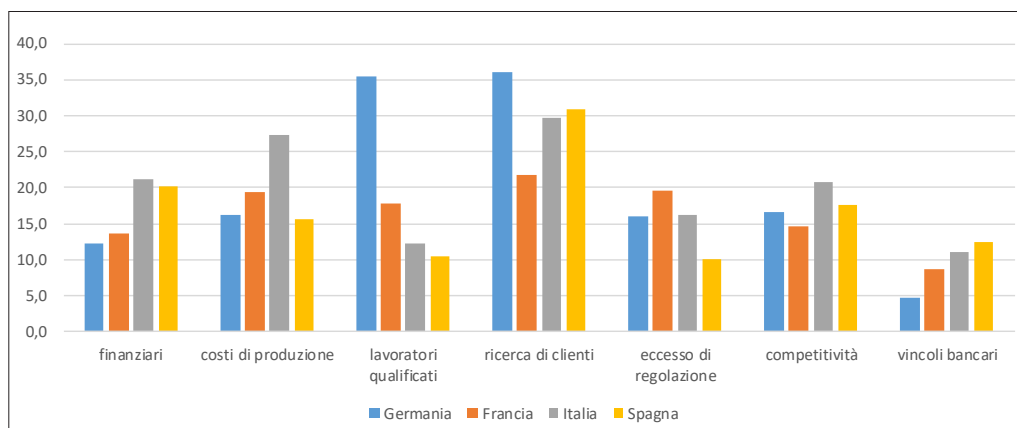
FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

FIGURA 3 – Quota di imprese familiari innovatrici



FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

FIGURA 4 – Quota di imprese familiari che hanno dichiarato di affrontare alcuni problemi



FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

paesi europei. In particolare, la quota di quelle italiane che hanno dichiarato di aver introdotto un'innovazione nei 12 mesi precedenti è la più elevata e pari al 61,1 per cento (contro il 52,3 per cento delle imprese familiari tedesche); quasi il 40 per cento delle imprese italiane ha svolto innovazione di prodotto, a fronte di quote più basse negli altri tre paesi. Anche nell'innovazione nei processi produttivi l'Italia evidenzia la performance migliore (31,1 per cento).

Per gli stessi paesi, abbiamo poi preso in esame nella figura 4 le risposte che le imprese familiari hanno dato sull'importanza di alcuni problemi per la crescita aziendale nei sei mesi antecedenti l'intervista. Nell'indagine SAFE le imprese indicano quanto il problema è valutato da loro come rilevante indicando un valore in una scala ordinale da 1 (non importante affatto) a 10 (estremamente importante). Le nostre elaborazioni considerano rilevante il problema se l'impresa intervistata ha fornito una risposta pari a 9 o 10 nella scala ordinale proposta dal questionario. Per le imprese familiari italiane il vincolo più stringente alla crescita aziendale è di natura commerciale, ossia la ricerca di nuovi clienti (così dichiara quasi il 30 per cento delle imprese familiari), seguito dagli elevati costi di produzione e dai problemi relativi alle fonti di finanziamento. A differenza di quanto percepito dalle imprese familiari francesi e tedesche, la difficoltà di reperire lavoratori qualificati non è molto sentita: ciò può essere posto in relazione con la struttura produttiva italiana, maggiormente specializzata in settori produttivi maturi e/o tecnologicamente meno avanzati. Infine, anche se riguarda

una quota minore di imprese, tra quelle italiane e quelle spagnole i problemi della competitività e della disponibilità di credito bancario sono più avvertiti rispetto agli altri due paesi di confronto; la rilevanza del possibile razionamento bancario per le PMI familiari spagnole e italiane si può porre in connessione con la maggiore severità della crisi finanziaria post 2008 nei due paesi.

3. MODELLO E VARIABILI

Al fine di esaminare in che modo le imprese familiari abbiano un impatto sulle esportazioni, proponiamo i seguenti modelli probabilistici che misurano rispettivamente la probabilità che un'impresa *i-sima* esporti (margine estensivo delle esportazioni):

$$\begin{aligned} \Pr(Export_{it}) &= \\ &= F(Famiglia_{it}, Settore_{it}, Et\grave{a}_{it}, Dimensione_{it}, Paese_{jt}, Wave_t) \end{aligned} \quad [1]$$

$$\begin{aligned} \Pr(Export_{it}) &= \\ &= F(Famiglia_{it}, Innovazione_{it}, Settore_{it}, Et\grave{a}_{it}, Dimensione_{it}, Paese_{jt}, Wave_t) \end{aligned} \quad [2]$$

dove *Export* è una variabile binaria con valore 1 se l'impresa dichiara di esportare e zero altrimenti.

Nelle specificazioni [1] e [2] *i* indica l'impresa, *j* il paese e *t* il tempo misurato con i semestri delle *wave*.

Famiglia è la variabile chiave nei modelli [1] e [2]. Essa è una variabile binaria con valore pari ad uno se l'impresa è classificata in SAFE come impresa individuale e/o impresa familiare, e valore pari a zero altrimenti.

Il modello [2] si differenzia dal primo per la presenza della variabile *Innovazione* che la letteratura ritiene cruciale per spiegare i margini estensivi delle esportazioni (Costantini e Melitz, 2008; Love e Roper, 2015; Impulliti e Licandro, 2018). In questa specificazione [2] *Innovazione* assume valore pari ad uno se l'impresa dichiara di aver introdotto una qualche forma di innovazione (sia essa di prodotto, processo, organizzativa) e valore pari a zero altrimenti.⁹ Inoltre, per tener conto di possibili problemi di endogeneità e inversione del nes-

⁹ Per costruire la variabile binaria *Innovazione* abbiamo usato la domanda (Q1) nell'indagine SAFE, posta a *wave* alterne in riferimento ai 12 mesi precedenti. La variabile *Innovazione* relativa alla *wave* semestrale nella quale la domanda non è posta è ottenuta imputando il dato relativo al semestre successivo, considerato l'arco temporale di riferimento della domanda.

so causale tra esportazioni ed attività di innovazione, proponiamo una variante del modello [2] nel quale la variabile *Innovazione* è ritardata di un periodo ($t-1$).

L'eterogeneità delle imprese è riflessa nei vettori relativi a *Settore*, *Età* e *Dimensione*.

Settore è un vettore che indica quello in cui le imprese operano. L'attività economica delle imprese contenute in SAFE sono codificate al livello di una cifra della classificazione NACE: Industria (comprende le attività manifatturiere, minerarie e le forniture di elettricità, gas e acqua), Costruzione, Commercio e Servizi. Utilizzando queste informazioni generiamo 4 variabili dummy (*Industria*, *Costruzione*, *Commercio* e *Servizi*) che assumono per ogni impresa un valore uguale a 1 quando l'impresa appartiene a quel settore e zero altrimenti. Nelle nostre specificazioni la variabile di controllo omessa è la dummy relativa al settore dei servizi.

Il vettore *Età* indica le classi di età delle imprese ed è composta di tre set di variabili binarie: (<2 anni, 2-4 anni, 5-9 anni e 10+ anni) che assumono per ogni impresa un valore uguale ad 1 se l'età dell'impresa è compresa nell'intervallo considerato e zero altrimenti. Nelle nostre specificazioni [1] e [2] la classe d'età 10+ anni è la variabile omessa.

Il vettore *Dimensione* denota la grandezza delle imprese per classi di occupati. *Micro* è una dummy uguale ad 1 se l'impresa ha meno di 9 dipendenti e zero altrimenti; *Piccola* assume valore uguale a 1 se l'impresa ha tra 10 e 49 dipendenti e zero altrimenti; *Media* ha valore uguale a 1 se l'impresa ha tra 49 e 249 dipendenti e valore uguale a zero altrimenti. Nelle due specificazioni *Media* è la variabile omessa.

Paese è il vettore delle 11 dummy omonime, che ne cattura l'eterogeneità.

Il vettore *Wave* tiene conto del tempo, misurato dalle otto *wave* semestrali di SAFE, dalla 11-esima (aprile-settembre 2014) alla 18-esima (ottobre 2017-aprile 2018).

Le statistiche descrittive del campione utilizzato nelle stime econometriche sono contenute nella Tabella 3, mentre la matrice di correlazione tra variabili è riportata nella tabella A1 dell'appendice.

TABELLA 3 – Statistiche descrittive delle variabili utilizzate

Variabili	Osser.	Media	Dev. Stand.	Min	Max
Export	75.079	0,453	0,498	0	1
Famiglia	75.079	0,83	0,375	0	1
Innovazione	48.088	0,594	0,491	0	1
<i>Settore</i>					
Industria	75.079	0,23	0,421	0	1
Costruzioni	75.079	0,113	0,316	0	1
Commercio	75.079	0,26	0,439	0	1
Servizi	75.079	0,397	0,489	0	1
<i>Età</i>					
>10 anni	75.079	0,831	0,375	0	1
5-10 anni	75.079	0,115	0,319	0	1
2-4 anni	75.079	0,041	0,199	0	1
< 2 anni	75.079	0,012	0,108	0	1
<i>Dimensione</i>					
Micro	75.079	0,425	0,494	0	1
Piccole	75.079	0,311	0,463	0	1
Medie	75.079	0,264	0,441	0	1
<i>Paesi</i>					
Austria	75.079	0,063	0,243	0	1
Belgio	75.079	0,063	0,242	0	1
Germania	75.079	0,136	0,343	0	1
Spagna	75.079	0,136	0,343	0	1
Finlandia	75.079	0,048	0,213	0	1
Francia	75.079	0,138	0,345	0	1
Grecia	75.079	0,066	0,248	0	1
Irlanda	75.079	0,048	0,215	0	1
Italia	75.079	0,149	0,356	0	1
Olanda	75.079	0,087	0,281	0	1
Portogallo	75.079	0,065	0,246	0	1

FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

4. RISULTATI

Le equazioni [1] e [2] sono state stimate usando un modello panel probit, che consente di calcolare la probabilità di esportare delle PMI.

Nella tabella 4 sono riportati gli effetti marginali. Gli errori standard sono robusti all'eteroschedasticità. I modelli sono stati stimati includendo le dummy *Paese* e le dummy *Wave* che per brevità non sono incluse nella tabella.

L'analisi econometrica evidenzia che l'effetto marginale della variabile *Famiglia* è negativa e fortemente significativa, indicando che la forma proprietaria familiare riduce del 2,3 per cento la probabilità di esportare al tempo t , rispetto al gruppo di controllo (tutte le altre forme proprietarie delle PMI). Questo risultato è largamente in linea con l'evidenza di buona parte della letteratura (cfr. tra gli altri: Fernandez e Nieto, 2005; Ray *et al.*, 2018; Sanchez-Bueno e Usero, 2014; Yang *et al.*, 2018) e conferma la scarsa vocazione delle imprese a gestione familiare verso l'export e la maggiore riluttanza verso strategie di internazionalizzazione. Ciò viene spiegato per la carenza di competenze e abilità manageriali (Gallo e Sveen, 1991; Verbeke e Kano, 2010, 2012; Graves e Thomas, 2006), per la mancanza di diversificazione dei canali di finanziamento (Gallo *et al.*, 2004), per la presenza di avversione al rischio, per un forma di conservatorismo delle strategie aziendali nelle imprese familiari (Claver *et al.*, 2008; Fernandez e Nieto, 2006; Sanchez-Bueno e Usero, 2014) e, infine, per il desiderio di perpetrare valori e tradizioni nel tempo, mantenendo una forte identità familiare (Berrone *et al.*, 2012; Gomez-Mejia *et al.*, 2007; Gomez-Mejia *et al.*, 2011).

Per consolidare i nostri risultati ed escludere che le stime siano inficiate da una distorsione da variabile omessa, stimiamo due versioni del modello [2] il quale si differenzia rispetto all'equazione [1] per la presenza della variabile *Innovazione*, stimata sia al tempo t sia ritardata di un periodo al tempo $t-1$. I risultati delle due specificazioni del modello [2] sono tabulati nelle colonne 2a e 2b della tabella 4.

Gli effetti marginali corroborano l'evidenza ottenuta nella prima specificazione (colonna 1) e mostrano l'effetto negativo della variabile *Famiglia* che riduce ora del 2,5 per cento e del 3 per cento la probabilità di esportare rispetto alle PMI non familiari. L'ampiezza degli effetti marginali documenta, inoltre, che qualsiasi forma di innovazione (sia essa di prodotto, di processo, organizzativa) introdotta dall'impresa produce un impatto positivo (rispettivamente del 7 e del 5,4 per cento) sulla probabilità di esportare, in linea con la letteratura sul tema (Cassiman *et al.*, 2010; Cassiman e Golovko, 2011; Becker e Egger, 2013; Esteve-Pérez e Rodriguez, 2013; Love e Roper, 2015).

TABELLA 4 – Probabilità di esportare. Stime panel probit – effetti marginali

Variabile dipendente	Export		
	(1)	(2a)	(2b)
VARIABILI	dy/dx	dy/dx	dy/dx
<i>Famiglia</i>	-0,0227***	-0,0250***	-0,0302***
	(0,0052)	(0,0066)	(0,0094)
<i>Innovazione</i>		0,0693***	
		(0,0047)	
<i>Innovazione_(t-1)</i>			0,0543***
			(0,0059)
<i>Settore</i>			
Industria	0,2492***	0,2513***	0,2756***
	(0,0059)	(0,0072)	(0,0105)
Costruzioni	-0,0920***	-0,0809***	-0,1132***
	(0,0076)	(0,0097)	(0,0141)
Commercio	0,0387***	0,0491***	0,0534***
	(0,0052)	(0,0065)	(0,0096)
<i>Età</i>			
5-10 anni	-0,0098*	-0,0037	-0,0238**
	(0,0058)	(0,0073)	(0,0108)
2-4 anni	-0,0364***	-0,0356***	-0,0372**
	(0,0091)	(0,0115)	(0,0182)
< 2 anni	-0,0801***	-0,0864***	-0,0756**
	(0,0161)	(0,0206)	(0,0363)
<i>Dimensione</i>			
Micro	-0,2380***	-0,2401***	-0,2284***
	(0,0055)	(0,0069)	(0,0099)
Piccole	-0,1294***	-0,1366***	-0,1204***
	(0,0057)	(0,0070)	(0,0096)
<i>Paesi</i>	SI	SI	SI
<i>Wave</i>	SI	SI	SI
Osservazioni	75.079	48.088	25.776

Gli errori standard sono riportati in parentesi. Livelli di significatività: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,10.

FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

Anche le variabili di controllo che catturano l'eterogeneità tra le imprese hanno una rilevanza nell'analisi.

In primo luogo le stime indicano, come accennato nella sezione 2, che il settore di appartenenza delle imprese è rilevante nella probabilità di esportare (Ramón-Llorens *et al.*, 2017). Gli effetti marginali evidenziano che le imprese operanti nell'industria e nel commercio hanno una maggiore probabilità (valore che in media è pari rispettivamente al 26 e 5 per cento nelle tre specificazioni) di esportare rispetto a quelle che operano nei servizi (variabile di controllo omessa), al contrario quelle appartenenti al settore delle costruzioni hanno, come atteso, una minore probabilità di accedere ai mercati esteri, che varia nelle diverse specificazioni dall'8 all'11 per cento.

Come atteso, l'età e quindi l'esperienza accumulata dalle imprese gioca un ruolo nel margine estensivo delle esportazioni: rispetto alle imprese con più di 10 anni di attività (variabile di controllo omessa), quelle più giovani mostrano una minore probabilità di esportare, pari rispettivamente all'uno per cento nella classe di età 5-10 anni, al 3 per cento nella classe di età 2-4 anni e all'8 per cento per quelle con meno di due anni di età. Tali valori sono in linea con quelli delle colonne 2a e 2b.

Infine, anche la dimensione delle imprese gioca un ruolo nella decisione di esportare. Le dummy *Micro* e *Piccola* presentano un segno significativo e negativo, rispetto alla dummy di controllo *Media*: le imprese micro e piccole hanno una minore probabilità di esportare rispetto a quelle medie, pari rispettivamente al 23 e 12 per cento. Tale risultato è robusto rispetto alle specificazioni delle colonne 2a e 2b.

5. CONCLUSIONI E QUESTIONI APERTE

Il nostro lavoro ha analizzato il nesso tra assetto proprietario familiare ed esportazioni. Questo perché tra le PMI, soprattutto quelle a proprietà familiare, le esportazioni costituiscono spesso l'unica modalità di internazionalizzazione (Paul *et al.*, 2017). La letteratura ha indicato i fattori a livello di impresa e di contesto che influiscono sulla scelta delle PMI di restare solo esportatrici, oppure di considerare questa come la prima fase verso forme più complesse di internazionalizzazione.

La vasta letteratura empirica che si è accumulata sull'argomento, basata inizialmente su dati nazionali, ha reso difficile il superamento dei limiti idiosincratici nazionali o settoriali, scontrandosi con risultati spesso discordanti e con *curiosum* di difficile interpretazione. Da questo punto di vista l'utilizzo di basi di dati internazionali contribuisce a superare queste limitazioni e rappresenta

un elemento caratterizzante del nostro lavoro. Utilizzando la base dati SAFE il nostro contributo mostra una relazione negativa tra assetto familiare e margine estensivo delle esportazioni, in linea con larga parte dei contributi empirici sull'argomento.

Considerata la prevalenza delle imprese familiari nelle economie europee e la loro caratteristica sempre più *export-led*, l'analisi e il superamento dei fattori di ostacolo, alcuni dei quali sono stati evidenziati anche nella nostra analisi, rappresentano elementi importanti nella futura agenda di politica industriale.

In realtà, la semplice dicotomia familiare/non familiare nell'analisi delle PMI è limitante. Nella ricerca più recente la chiave per uscire da questa impasse è esplicitare la natura eterogenea dell'istituzione "famiglia" nei diversi paesi. L'eterogeneità in termini sociologici e antropologici delle strutture familiari è ad esempio considerata elemento di spiegazione delle decisioni di internazionalizzare o meno da parte delle imprese familiari. L'eterogeneità si manifesta non solo negli assetti proprietari ma anche nello stile del management, nelle dinamiche intergenerazionali, e influisce sulla distinzione tra controllo, influenza e management familiare (Hennart *et al.*, 2017). Un'altra via più semplice per superare la dicotomia imprese familiari *versus* non familiari nella specifica questione dell'internazionalizzazione è utilizzare la variabile continua della quota di partecipazione nel capitale dell'impresa da parte dei membri della famiglia per spiegare l'intensità del processo di apertura verso i mercati esteri. Anche in questo caso la maggioranza dei lavori trova – in sintonia con i risultati del nostro lavoro – una relazione inversa (Sanchez e Usero, 2014). Più in generale, all'aumentare della partecipazione familiare crescono gli obiettivi non strettamente economici dell'impresa familiare, sintetizzati come il perseguimento della ricchezza socio emozionale dei componenti, preservare l'eredità familiare, anche in termini di valori, e la continuazione della dinastia familiare (Berrone *et al.*, 2012; Gomez-Mejia *et al.*, 2007).

Una serie di lavori recenti ha chiamato direttamente in causa categorie antropologiche – ad esempio quelle dell'antropologo Emanuel Todd¹⁰ – per spiegare l'eterogeneità delle imprese familiari ed identificare alcuni loro modelli di business che forniscono interessanti motivazioni sul perché queste imprese spesso implementino processi di internalizzazione sotto forma di nicchie globali, superando le limitazioni usualmente associate a queste imprese (Hennart *et al.*, 2017). Ovviamente questi idealtipi familiari influenzano le altre istituzioni sociali e nazionali ponendo un problema di eventuale causalità inversa dal macro al micro a livello sociale (Alesina e Giuliano, 2014 e 2015).

¹⁰ La tassonomia delle differenti strutture familiari prevede una pluralità di modelli che spaziano tra gli estremi della famiglia nucleare anomica e quello della famiglia autoritaria (Todd, 1985, 2011).

Infine, nella letteratura più recente sulle determinanti dei processi di internazionalizzazione è sempre più utilizzato il concetto di “capitale sociale”, declinato spesso in questo ambito nel ruolo dei network formali e informali e dell'affiliazione a particolari gruppi sociali e professionali da parte dei componenti dell'impresa familiare. In alcuni lavori questo approccio spiega le dinamiche delle PMI familiari che nascono già come imprese globali o che lo diventano entro un breve lasso di tempo dalla fondazione. L'orientamento all'internazionalizzazione richiede infatti una mentalità globale da parte della proprietà e del management delle PMI e dei loro dirigenti e quadri più elevati.

La veloce panoramica evidenzia che le questioni aperte e gli interrogativi irrisolti sono numerosi, nonostante la crescente armonizzazione dei dati internazionali e l'affinamento conseguente delle analisi empiriche, e pongono ulteriori sfide di ricerca.

APPENDICE

Tabella A1 – Matrice di Correlazione

	Export	Famiglia	Innovazione	Industria	Costruzioni	Commercio	Servizi	10+ anni	5-9 anni	2-4 anni	<2 anni	Micro	Piccola	Media
Export	1													
Famiglia	-0,0897*** 1													
Innovazione	0,152***	-0,0217***	1											
Industria	0,347***	-0,0840***	0,102***	1										
Costruzioni	-0,161***	0,0488***	-0,0930***	-0,203***	1									
Commercio	-0,0449***	0,0678***	0,00178	-0,344***	-0,211***	1								
Servizi	-0,164***	-0,0182***	-0,0325***	-0,448***	-0,274***	-0,466***	1							
10+ anni	0,0566***	-0,00000948	-0,0442***	0,0634***	0,0207***	0,00731	-0,0766***	1						
5-9 anni	-0,0315***	-0,000610	0,0251***	-0,0467***	-0,0108*	-0,0110*	0,0586***	-0,794***	1					
2-4 anni	-0,0361***	0,00139	0,0278***	-0,0323***	-0,0114*	0,00299	0,0334***	-0,465***	-0,0773***	1				
<2 anni	-0,0306***	-0,000163	0,0280***	-0,0194***	-0,0167***	0,00591	0,0227***	-0,240***	-0,0399***	-0,0234***	1			
Micro	-0,246***	0,214***	-0,0738***	-0,259***	0,0172***	0,116***	0,115***	-0,141***	0,103***	0,0718***	0,0467***	1		
Piccola	0,0242***	0,00632	0,0173***	0,0314***	0,0232***	-0,0170***	-0,0275***	0,0487***	-0,0347***	-0,0216***	-0,0265***	-0,571***	1	
Media	0,248***	-0,244***	0,0638***	0,255***	-0,0434***	-0,111***	-0,0991***	0,105***	-0,0784***	-0,0572***	-0,0241***	-0,513***	-0,411***	1

Livelli di significatività: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$.

FONTE: nostre elaborazioni su dati SAFE (wave 11-18)

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Alesina, A., Giuliano, P. (2014). Family ties. In P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds). *Handbook of economic growth*, vol. 2, 177-215. Amsterdam: Elsevier.
- Alesina, A., Giuliano, P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898-944.
- Alessandri, T. M., Cerrato, D., Eddleston, K. A. (2018). The mixed gamble of internationalization in family and nonfamily firms: The moderating role of organizational slack. *Global Strategy Journal*, 8(1), 46-72.
- Arregle, J. L., Hitt, M. A., Sirmon, D. G., Very, P. (2007). The development of organizational social capital: Attributes of family firms. *Journal of Management Studies*, 44(1), 73-95.
- Arregle, J. L., Duran, P., Hitt, M. A., van Essen, M. (2017). Why is family firms' internationalization unique? A meta-analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 801-831.
- Arregle, J. L., Hitt, M. A., Mari, I. (2019). A missing link in family firms' internationalization research: Family structures. *Journal of International Business Studies*, 50(5), 809-825.
- Astrachan, J. H., Klein, S. B., Smyrnios, K. X. (2002). The F-PEC scale of family influence: A proposal for solving the family business definition problem. *Family Business Review*, 15(1), 45-58.
- Baltrunaite, A., Brodi, E., Mocetti, S. (2019). Assetti proprietari e di governance delle imprese italiane: nuove evidenze e effetti sulla performance delle imprese. *Questioni di economia e finanza*, n. 514, Banca d'Italia.
- Bianchi, M., Bianco, M., Giacomelli, S., Paces, A.M., Trento, S. (2005). Proprietà e controllo delle imprese in Italia, Il Mulino, Bologna.
- Brandolini, A., Bugamelli, M. (2009). Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano, *Questioni di economia e finanza*, n. 45, Banca d'Italia.
- Berrone, P., Cruz, C., Gomez-Mejia, L. R. (2012). Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches, and agenda for future research. *Family Business Review*, 25, 258-279.
- Becker, S. O., Egger, P. H. (2013). Endogenous product versus process innovation and a firm's propensity to export. *Empirical Economics*, 44(1), 329-354.
- Caroli, M. G., Cucculelli, M., Pongelli, C. (2015). Imprese familiari ed entrata nei mercati esteri: il ruolo del coinvolgimento della famiglia nel business. *L'industria*, 36(1), 93-109.
- Carr, C., Bateman, S. (2009). International strategy configurations of the world's top family firms. *Management International Review*, 49(6), 733-758.
- Cassiman, B., Golovko, E. (2011). Innovation and internationalization through exports. *Journal of International Business Studies*, 42(1), 56-75.
- Cassiman, B., Golovko, E., Martínez-Ros, E. (2010). Innovation, exports and productivity. *International Journal of Industrial Organization*, 28(4), 372-376.
- Claver, E., Rienda, L., Quer, D. (2008). Family firms' risk perception: Empirical evidence

- on the internationalization process. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(3), 457-471.
- Claver, E., Rienda, L., Quer, D., (2009). Family firms' international commitment: The influence of family-related factors. *Family Business Review*, 22(2), 125-135.
- Costantini, J., Melitz, M. (2008). The dynamics of firm-level adjustment to trade liberalization. In Helpman, E., Marin, D., Verdier, T. (Eds), *The organization of firms in a global economy*, Capitolo 4, pp. 107-141. Harvard University Press.
- Esteve-Pérez, S., Rodríguez, D. (2013). The dynamics of exports and R&D in SMEs. *Small Business Economics*, 41(1), 219-240.
- Fernández, Z., Nieto, M. J. (2005). Internationalization strategy of small and medium-sized family businesses: Some influential factors. *Family Business Review*, 18(1), 77-89.
- Fernández, Z., Nieto, M. J. (2006). Impact of ownership on the international involvement of SMEs. *Journal of International Business Studies*, 37(3), 340-351.
- Fernández, Z., Nieto, M. (2013). Internationalization of family firms. In Melin, L., Nordqvist, M., and Sharma, P. (Eds) *The Sage Handbook of Family Business*. Los Angeles: Sage.
- Gallo, M., Sveen, J. (1991). Internationalizing the family business: Facilitating and restraining factors. *Family Business Review*, 4(2), 181-190.
- Gallo, M., Tapies, J., Cappuyns, K. (2004). Comparison of family and non-family business: financial logic and personal preferences. *Family Business Review*, 17(4), 303-318.
- Gomez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., De Castro, J. (2011). The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707.
- 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*, 52(1), 106-137.
- Graves, C., Thomas, J. (2006). Internationalization of Australian family firms: A managerial capabilities perspective. *Family Business Review*, 19(3), 207-224.
- Hennart, J. F., Majocchi, A., Forlani, E. (2017). The myth of the stay-at-home family firm: How family-managed SMEs can overcome their internationalization limitations. *Journal of International Business Studies*, 50(5), 1-25.
- Impulliti, G., Licandro, O. (2018). Trade, firm selection, and innovation: the competition channel. *The Economic Journal*, 128(608), 189-229.
- Kontinen, T., Ojala, A. (2010). The internationalization of family business: a review of extant research. *Journal of Family Business Strategy*, 1(2), 97-107.
- Lee, J. (2006). Impact of Family Relationship on Attitudes of the Second Generation in Family Business. *Family Business Review*, 19, 3, 175-191.
- Love, J. H., Roper, S. (2015). SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence. *International Small Business Journal*, 33(1), 28-48.
- Minetti, R., Murro, P., Zhu, S. C. (2015). Family firms, corporate governance and export. *Economica*, 82, 1177-1216.
- Paul, J., S. Parthasarathy, Gupta P. (2017). Exporting challenges of SMEs: A review and future research agenda. *Journal of World Business*, 52(3), 327-342.
- Pukall, T.J., Calabrò, A. (2014). The internationalization of family firms: a critical review and integrative model. *Family Business Review*, 27(2), 103-125.
- Ramón-Llorens, M. C., García-Meca, E., Duréndez, A. (2017). Influence of CEO characteristics in family firms internationalization. *International Business Review*, 26(4), 786-799.
- Ray, S., Mondal, A., Ramachandran, K. (2018). How does family involvement affect a firm's internationalization? An investigation of Indian family firms. *Global Strategy Journal*, 8(1), 73-105.
- Sanchez-Bueno, M., Usero, B. (2014). How may the nature of family firms explain the decisions concerning international diversification? *Journal of Business Research*, 67(7), 1311-1320.
- Todd, E. (1985). *The explanation of ideology, family structures and social systems*. Oxford: Basil Blackwell.
- Todd, E. (2011). *L'origine des systemes familiaux. Tome 1: L'Eurasie*. Paris: Gallimard.
- Verbeke, A., Kano, L. (2010). The transaction cost economics theory of the family firm:

Family-based human asset specificity and the bifurcation bias. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(6), 1173-1182.

Verbeke, A., Kano, L. (2012). Transaction cost economics (TCE) and the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(6), 1183-1205.

Yang, X., Li, J., Stanley, L. J., Kellermanns, F. W., Li, X. (2018). How family firm characteristics affect internationalization of Chinese family SMEs. *Asia Pacific Journal of Management*, 37(2), 1-32.

Zahra, S.A. (2003), International Expansion of us Manufacturing Family Businesses: The Effect

of Ownership and Involvement. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 495-512.

Zahra, S. A. (2018). Entrepreneurial risk taking in family firms: The wellspring of the regenerative capability. *Family Business Review*, 31(2), 216-226.