

Influential Article Review - Business and Parents

Lydia Smith

Lewis Sims

Lillie Goodwin

This paper examines entrepreneurship. We present insights from a highly influential paper. Here are the highlights from this paper: The present study investigates the relationship between the number of children in the household and mothers and fathers' propensity to become and remain owners of limited liability businesses. We started by identifying all full-time employed taxpayers in Norway in 2004 between 25 and 50 years of age. In this study, we look at the relationship between the number of children in the household and the propensity of these non-entrepreneurs to become and remain business owners from 2005 to 2016. For both sexes, the results show a positive and linear relationship between the number of children at home and business ownership and a U-shaped relationship between the size of the household brood and exit from business ownership. For our overseas readers, we then present the insights from this paper in Spanish, French, Portuguese, and German.

Keywords: Children, Mothers, Fathers, Parents, Entrepreneurship

SUMMARY

- Bivariate analysis. Table 2 and Fig. 1 show the relationship between the propensity to start a business among mothers and fathers broken down by the number of children. The proportion of female owners is only 16.4%, reflecting that the table shows majority owners in limited liability businesses and does not include sole proprietorships or partnerships where the proportion of female entrepreneurs is much higher. As Table 2 shows, there is a clear tendency that the odds of becoming an entrepreneur increase with the number of children. This effect is true for both men and women but appears to be slightly stronger for fathers than for mothers. These findings give preliminary support for hypotheses 1a and 1b. The bivariate analyses show that the association between the number of children at home and the odds of becoming a business owner is positive, but multivariate analyses are needed to check if this relationship is also linear.
- The next step in the analysis was to investigate the relationship between the number of children at home and the odds of continuing or discontinuing the career as entrepreneurs. The proportion of discouraged women entrepreneurs is 26.6% compared to a proportion of 20.3% male discouraged entrepreneurs. This result supports previous findings indicating that the mortality rate is higher for business owned by women than by men.

- Multivariate analysis. Table 4 shows descriptive statistics and correlations among the analysis variables. The correlation between the number of children in the household and business ownership is positive and statistically significant at $p < .01$. All control variables are significantly correlated with business ownership as well as exit from business ownership. None of the correlations are large enough to warrant any concern for multicollinearity in the regressions.
- The findings indicate that there are large gender differences in the odds of becoming a business owner as well as in endured business ownership. Men are much more likely to become a majority owner of a business than women, and women who become business owners are much more likely to give up their entrepreneurial careers than men. Some of these differences can be explained by the preferred employment status among women and men. One Norwegian study from 2015 found that 24.6% of employed men and 16.9% of employed women preferred to be self-employed and that 22.5% of self-employed men and 37.7% of self-employed women preferred to be employed. We can therefore expect a higher proportion of males than females to become business owners and a higher proportion of discouraged entrepreneurs among women than among men. However, employment status preferences alone are not sufficient to explain why women only represent 16.4% of new business owners and as much as 26.4% of discouraged entrepreneurs.
- Limitations. This study has several limitations, which open avenues for further research. The dependent variable is majority ownership in at least one limited liability business. This variable is different from measures of entry and survival commonly used in entrepreneurship research, such as new business formation, business survival, and survival as self-employed. We have only monitored majority ownership in limited liability companies. Therefore, we have disregarded other forms of businesses. It is possible that some of the business owners are not actively engaged in managing the business. It is also possible that some of the discouraged entrepreneurs identified here have not exited from entrepreneurship but simply reduced their ownership share. Other limitations are that we did not monitor changes in the number of children or gender after 2004 and that we have made no distinction between businesses started from scratch and acquisitive entries.

HIGHLY INFLUENTIAL ARTICLE

We used the following article as a basis of our evaluation:

Kolvereid, L. (2018). Entrepreneurship among parents. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 7(1), 1–14.

This is the link to the publisher's website:

<https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-018-0089-0>

INTRODUCTION

The purpose of this research note is to answer the following research questions: (1) What is the relationship between the number of children in the household and the propensity of fathers and mothers to become business owners? (2) What is the relationship between the number of children in the household on the propensity of fathers and mothers to continue or discontinue their careers as business owners?

Understanding the relationship between fertility and occupational status choice among women and men is important for theoretical and practical purposes. Knowing the relationship between the number of children in the household and the decision to become an entrepreneur has implications for public policy as well as business owners (MacPherson, 1988; Noseleit 2014). Governments in many western countries want to promote entrepreneurship and simultaneously encourage families to have more children, yet we do not know for certain if these goals are in conflict with each other. In addition, revealing the association between the number of children at home and exit from business ownership among women and men has implications for theory, prospective entrepreneurs, and policy makers. For example, if it is more difficult for mothers

and fathers in large families to survive as business owners, governments could consider support systems to help large families take care of their children or their businesses.

The starting point of the present study is all non-entrepreneurs in Norway who were between 25 and 50 years of age and full-time employed in 2004. Some of these individuals became majority owners of limited liability businesses between 2005 and 2015. In 2016, some of these individuals were still business owners, while others had exited from business ownership. Thus, the dependent variable in this research is majority ownership in at least one business. As each firm has a lead entrepreneur, it is possible to study how gender and the number of children in the household influence the decision to become and remain business owners. The sample consists of all individuals in the country who in 2004 satisfied the selection criteria and among them all who became majority owners of limited liability businesses between 2005 and 2016.

This study has several novel contributions. The relationship between the number of children at home and the propensity to become self-employed has previously been addressed in a number of studies. As far as this relationship is concerned, the novelty of the present research is primarily methodological. Only with one exception (Joona 2017), all previous studies on children and self-employment have used data from population surveys. Such surveys are prone to error with regard to sample representativeness and other biases. Most previous research on children and self-employment is cross-sectional. Although some studies have used population surveys from multiple years, most of them are not truly longitudinal and fail to follow the same individuals over time. Previous studies typically use a sample of the entire adult population in the country and cannot specify a year of entry into self-employment. The present study starts with all full-time employed adults (i.e., non-entrepreneurs) in a country.

Only a handful of studies have studied the relationship between the number of children at home and survival as a business owner. In these studies, the sample sizes have been too small to reveal the true relationship between the number of children in the household and survival as a business owner among women and men. Previous studies have also assumed a linear relationship between the number of children at home and the probability to exit from entrepreneurship. In the present study, we argue and find empirical support for a U-shaped non-linear relationship between the number of children at home and exit from business ownership.

Literature review and hypotheses

Aldrich and Cliff (2003) suggested a family embeddedness perspective of entrepreneurship. They developed a model where family system characteristics influence the venture creation process, which again influence new venture outcomes. The number of children in the household is an important aspect of the family structure. Aldrich and Cliff (2003) argued that an increasing number of children in the household have positive effects on several aspects of the venture creation process, including opportunity emergence, opportunity recognition, venture creation decisions, and resource mobilization. In addition to being a resource for the family, children expand the network of their parents through facilitating acquaintance to parents of classmates and peers in extracurricular activities, such as sports, music, or membership in voluntary organizations. The family embeddedness perspective predicts that the number of children in the household is positively associated with the propensity to start a business and entry into self-employment.

From 1992 to 2017, several studies have found a positive relationship between the number of children at home and self-employment or business ownership rates in a range of countries. Table 1 shows a summary of these studies.

All the studies summarized in Table 1 found that having children increases the likelihood of self-employment among women. With one exception (Arai 2000), the studies also found that having children increases the odds of self-employment among men.

All studies in Table 1 are from rich countries in North America and Western Europe. Except Joona (2017), all studies have used population surveys, where participants report their own employment status. While some studies have used population surveys from multiple years, most of them are not longitudinal at the individual level of analysis. One exception is the study of Kuhn and Schuetze (2001), in which they reported to have 2-year panel data from each individual. With the exception of Arai (2000), all studies have

reported a positive association between the number of children at home and the likelihood of being self-employed for both women and men.

Several previous studies on children in the household and self-employment do not mention explicitly how self-employment is measured. Many studies do not require respondents to be business owners but classify participants based on their earnings a particular year received from wage employment or from self-employment (e.g., Caputo and Dolinsky 1998). Asking respondents to classify their own employment status is a questionable practice since people conceive self-employment differently. Even national and OECD statistics of self-employment must be adjusted to obtain comparable figures for business ownership across countries (Noorderhaven et al. 2004). However, the use of different definitions makes the finding in most studies regarding the positive association between children in the household and self-employment more credible and generalizable.

Since Noseleit (2014) studied women only, he urged for future studies on the topic since “children may play an important role in the observed difference in male and female self-employment rates” (Noseleit 2014, p. 563). The family context may have different impacts for men and women (Gundry et al. 2014). There is therefore a need to study the relationship between the number of children at home and self-employment or business start-up rates among men and women separately. Drawing on theory and past empirical findings, we formulate separate hypotheses for men and women:

H1a. Among men, the number of children at home relates positively and linearly to the propensity to become a business owner.

H1b. Among women, the number of children at home relates positively and linearly to the propensity to become a business owner.

According to Becker’s (1965) theory of the allocation of time, households in richer countries forfeit income in order to obtain additional psychic utility, such as increased leisure time, a more pleasant job, or increased time for childcare. As he points out, childcare is a time-intensive activity that is not “productive” in terms of earnings and uses many hours, which parents could use to work. Unlike other consumer durables, children are time-intensive and the time allocated to childcare is likely to increase with the number of children in the household (Friedman et al. 1994).

Some scholars expect a positive and linear relationship between the number of children in the household and the likelihood of exit from business ownership. Olson et al. (2003, p. 659) argue that “children are expensive, and if the business must be able to support the family adequately for the owner to perceive it as successful, each additional child may raise the threshold of what is perceived as success.” Following this reasoning, Justo and DeTienne (2008) argue that entrepreneurs with children have higher opportunity costs and should be more likely to voluntarily exit their businesses.

There are, however, reasons to believe that the relationship between the size of the household and exit from entrepreneurship is not linear but U-shaped. Small families have more flexibility than larger families. In small families, it is easier to make decisions that concern work as well as other issues. Singles with no children have no other person in the household to consider and therefore have the highest flexibility. Families with two or more adults and a high number of children have the lowest flexibility.

Adults in households have to consider the other individuals in the household when making decisions about housing, re-location, employment, entrepreneurship, schooling, leisure, hobbies, and many other choices in life. The larger the family, the more common is sickness in the family and the more difficult it is to make decisions and to reach agreement about issues that concern the family. Especially in poor countries and among immigrants in rich countries, an increasing number of siblings is associated with poverty and can act as a proxy for family wealth (Patrinos and Psacharopoulos 1997). The higher the number of children, the more time is spent on childcare. In large families, it is more difficult to find time for the business, everything else being equal. Footnote 1

Employment opportunities and other opportunities (let us sail around the world) that entrepreneurs in larger families would not consider can be tempting for entrepreneurs in small families. Increasing family size is associated with declining mobility in the labor market, particularly if the new job requires a re-location. For large families, moving is more problematic, because they are more likely to own their own

home and because they have to take into account the wellbeing of the children in the household, including their classmates and friends (Halket and Vasudev 2014).

Large families have to spend a lot of time on childcare and the flexibility in such families is low. Small families have high flexibility and do not have to spend much time in childcare. Therefore, entrepreneurs in large firms will tend to leave their entrepreneurial careers due to time constraints, and entrepreneurs in small family will tend to exit from business ownership because they are tempted by employment opportunities and other opportunities that entrepreneurs in larger families would not consider. Entrepreneurs in medium-sized families are likely to have the highest endurance. The responsibility for the family prevents them from pursuing endeavors entrepreneurs in small families more easily can pursue. Simultaneously, adults in medium-sized households have more time at their disposal for pursuing entrepreneurial endeavors than adults in large households. In summary, these arguments lead us to argue that that the relationship between the number of children at home and exit from business ownership is likely to be non-linear and U-shaped.

Only a handful studies have investigated the relationship between the number of children in the household and survival as self-employed or business owner. Using data from the Global Entrepreneurship Monitor, Justo and DeTienne (2008) failed to find a significant association between the number of children at home and firm exit. In another study using GEM data from Spain, Justo et al. (2015) did not find significant correlations between the number of children and involuntary exit, exit for personal reasons, or exit for other professional/financial opportunities. It is possible that the samples of Justa and associates were not large enough to reveal the true relationship between children and exit from entrepreneurship. As the sample size is much larger in the present circumstances, we hypothesize:

H2a. Among male entrepreneurs, there is a U-shaped relationship between the number of children at home and the propensity to exit from business ownership.

In western countries, mothers spend more time on childcare than fathers (Craig and Mullan 2011). Men and women tend to allocate their time differently, and men have more leisure than women (Aguiar and Hurst 2007). As it is not clear how such differences in the allocation of time between the genders influence the propensity to exit from business ownership, we use the same hypothesis for men and women.

H2b. Among female entrepreneurs, there is a U-shaped relationship between the number of children at home and the propensity to exit from business ownership.

CONCLUSION

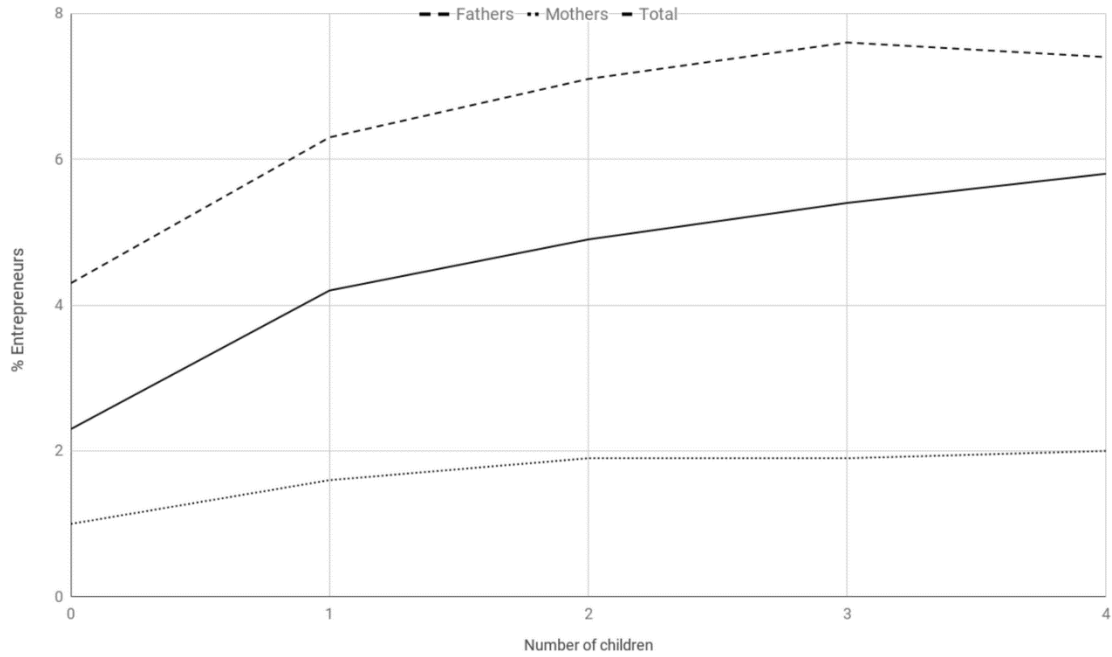
The findings reported here with regard to the positive association between the number of children and the odds of becoming a business owner is quite robust. The relationship between the number of children and exit from business ownership is not particularly strong, but the findings indicate a U-shaped relationship between the two variables.

Implications

The results of this study clearly indicate that the size of the household brood is a poor explanation of the gender gap in entrepreneurship. The present study finds the gender gap in entrepreneurship to be larger between men and women without children than between fathers and mothers. The number of children in the household has a positive effect on entrepreneurship among men as well as women. Adults without children are far less likely to become business owners and far more likely to exit from business ownership than mothers and fathers. Prospective entrepreneurs in small families should be aware that future options might tempt them to exit from business ownership. Similarly, prospective entrepreneurs in large families should consider whether family obligations might prevent them from continuing their careers as business owners. In western countries, a policy that encourages people to become parents and parents to have more children will also encourage entrepreneurship. Moreover, governments should consider different mechanisms that can help entrepreneurs in large families to remain business owners. Such government intervention can concern assistance directed at the children in the family as well as the business.

APPENDIX

**FIGURE 1
NUMBER OF CHILDREN AND ENTRY INTO BUSINESS OWNERSHIP**



**FIGURE 2
NUMBER OF CHILDREN AND EXIT FROM BUSINESS OWNERSHIP**

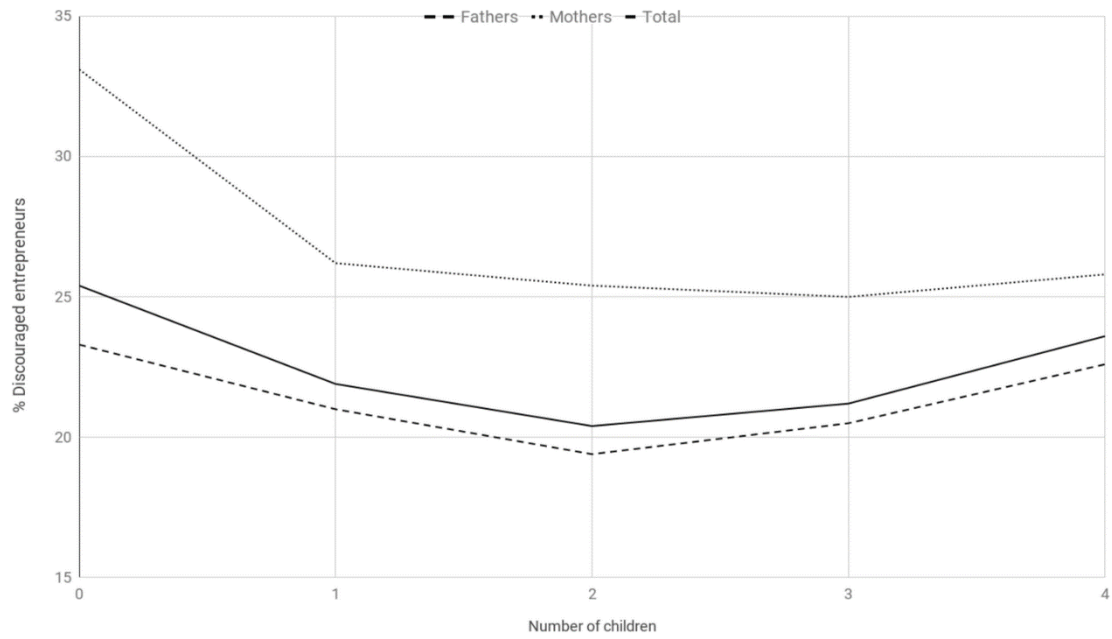


TABLE 1
STUDIES OF THE RELATIONSHIP BETWEEN CHILDREN IN THE HOUSEHOLD AND SELF-EMPLOYMENT

Authors	Country	Women sample size	Men sample size	Dependent variable	Research design	Findings
Arai (2000)	Canada	11,828	13,766	Self-employment	Cross-sectional population survey	Women (but not men) with children are more likely to be self-employed
Carr (1996)	USA	22,403	33,099	Self-employment	Cross-sectional population survey	Women and men with children are more likely to be self-employed
Connelly (1992)	USA	8155	–	Self-employment	Cross-sectional population survey	Having children is positively associated with self-employment
Cowling and Taylor (2001)	UK	2506	2842	Self-employment; job creators	Multiple-year population surveys	Having children is positively related to being self-employed and job creators
Edwards and Field-Hendrey (2002)	USA	56,183	–	Home-based self-employment; on-site self-employment	Cross-sectional population survey	Home-based workers are more likely to be self-employed
Joona (2017)	Sweden	2,924,790	–	Self-employment	Panel data from register	Women with young children are more likely to be self-employed
Kuhn and Schuetze (2001)	Canada	1982–1989, 118000; 1990–1998, 188000	1982–1989, 104000; 1990–1998, 169000	Entry into and exit from self-employment	Multiple-year population surveys	Increase in female self-employment due to increase in retention rate
Lombard (2001)	USA	220,091	–	Self-employment	Multiple-year population surveys	Women with small children are more likely to become self-employed
McManus (2001a, 2001b)	USA, Germany	USA, 21,563; Germany, 24,607	USA, 28,407; Germany, 22,131	Self-employment	Multiple-year population surveys	Women with children in both countries were more likely to become self-employed
Noseleit (2014)	Europe	7688	–	Self-employment	Cross-sectional and multiple-year population surveys	Women with more than two children are more likely to become self-employed. Causality checked.
Rodriguez et al. (2009)	USA	Approx. 3000	Approx. 3000	Self-employment	Cross-sectional population survey	Household heads with children are more likely to be self-employed
Rensen (2014)	Norway	8616	–	Self-employment	Cross-sectional population survey	Women with children are more likely to be self-employed
Wellington (2006)	USA	1977, 9246; 1988, 10,702; 1999, 7417	–	Self-employment	Cross-sectional and multiple-year population surveys	Women with small children in all years are more likely to be self-employed.

TABLE 2
NUMBER OF CHILDREN AND BUSINESSES OWNERSHIP AMONG PARENTS

Number of children	Mothers (n = 302,389)		Fathers (n = 383,223)		Total (n = 685,612)	
	Non-entrepreneurs	Entrepreneurs	Non-entrepreneurs	Entrepreneurs	Non-entrepreneurs	Entrepreneurs
0	99.0%	1.0%	95.7%	4.3%	97.7%	2.3%
1	98.4%	1.6%	93.7%	6.3%	95.8%	4.2%
2	98.1%	1.9%	92.9%	7.1%	95.1%	4.9%
3	98.1%	1.9%	92.4%	7.6%	94.6%	5.4%
4+	98.0%	2.0%	92.6%	7.4%	94.2%	5.8%
Total	98.3%	1.7%	93.3%	6.7%	95.5%	4.5%
Chi-square	175.7***		466.5***		1531.3***	

***p ≤ .001

TABLE 3
NUMBER OF CHILDREN AND EXIT FROM BUSINESS OWNERSHIP AMONG PARENTS

Number of children	Mothers (n = 4473)		Fathers (n = 23,354)		Total (n = 28,127)	
	Persisting entrepreneurs	Discouraged entrepreneurs	Persisting entrepreneurs	Discouraged entrepreneurs	Persisting entrepreneurs	Discouraged entrepreneurs
0	66.9%	33.1%	77.7%	23.3%	74.6%	25.4%
1	73.8%	26.2%	79.0%	21.0%	78.1%	21.9%
2	74.6%	25.4%	80.6%	19.4%	79.6%	20.4%
3	75.0%	25.0%	79.5%	20.5%	78.8%	21.2%
4	72.2%	25.8%	77.4%	22.6%	76.4%	23.6%
Total	73.6%	26.4%	80.7%	19.3%	78.6%	21.4%
Chi-square	13.9**		13.5**		28.1***	

p ≤ .01; *p ≤ .001

TABLE 4
DESCRIPTIVE STATISTICS AND CORRELATIONS AMONG THE ANALYSIS VARIABLES

	Mean	SD	1	2	3	4	5	6	7	9	Mean	SD
1. Male	.559	–	1	–.015	.142	.176	–.020	.033	.078	–.058	.830	.38
2. Age	39.93	6.36	–.025	1	.182	–.030	.011	.014	–.081	.013	38.57	–
3. Income	509,237	281,714	.286	.110	1	.028	.116	.018	.039	–.049	717,606	603,481
4. Employed in a corporation	.487	–	.324	–.075	.127	1	–.057	.052	–.004	–.016	.735	–
5. Residence in Oslo	.259	–	.047	–.003	.106	.060	1	–.070	–.031	.019	.277	–
6. Born in Norway	.929	–	–.011	.017	.012	.004	–.080	1	–.020	–.037	.933	–
7. Number of children	1.62	.96	.124	–.247	.058	.015	–.014	–.041	1	–.014	1.80	.93
8. Business ownership	.045	–	.121	–.045	.167	.109	.010	.003	.041	–	–	–
9. Discouraged entrepreneur	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	.214	–

The descriptive statistics on the left and the correlations in the lower left triangle concern the entire sample (n = 685,612). All correlations are statistically significant at $p \leq .05$ (two-tailed). The descriptive statistics on the right and the correlations in the higher right triangle concern business owners (n = 28,127). Correlations $\geq .014$ are statistically significant at $p \leq .05$ (two-tailed)

TABLE 5
PREDICTION OF ENTRY INTO BUSINESS OWNERSHIP

	Women (n = 302,839)	Men (n = 383,223)	Total (n = 685,612)
Male	–	–	2.512***
Age	.969***	.959***	.960***
Income	1.000***	1.000***	1.000***
Employed in a corporation	2.227***	2.044***	2.214***
Residence in Oslo	1.010 ns	.916***	.941***
Born in Norway	.815***	1.147***	1.069**
Number of children	1.170***	1.081***	1.095***
Number of children ²	.992 ns	1.004 ns	1.002 ns
– 2 log likelihood		177,697	226,252
Cox and Snell R ²		.026	.034
Negelkerke R ²		.067	.111

ns not significant

p \leq .01; *p \leq .001

TABLE 6
PREDICTION OF EXIT FROM BUSINESS OWNERSHIP

	Women (n = 4782)	Men (n = 23,345)	Total (n = 28,127)
Male	–	–	.761***
Age	1.014*	1.006*	1.008***
Income	1.000***	1.000***	1.000***
Employed in a corporation	.973 ns	1.009 ns	.990 ns
Residence in Oslo	1.109 ns	1.150***	1.133***
Born in Norway	.970 ns	.687***	.744**
Number of children	.758**	.919*	.895**
Number of children ²	1.070**	1.018*	1.023**
– 2 log likelihood	5482	23,475	28,984
Cox and Snell R ²	.011	.005	.008
Negelkerke R ²	.015	.008	.012

ns not significant

*p \leq .05; **p \leq .01; ***p \leq .001

REFERENCES

- Aguiar, M., & Hurst, E. (2007). Measuring trends in leisure: the allocation of time over five decades. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(3), 969–1006.
- Aldrich, H.E., & Cliff, J.E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573–596.
- Arai, A.B. (2000). Self-employment as a response to the double day for women and men in Canada. *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne D'Économique*, 37(2), 125–142.
- Becker, G.S. (1965). A theory of the allocation of time. *The Economic Journal*, 75(299), 493–517.
- Caputo, R.K., & Dolinsky, A. (1998). Women's choice to pursue self-employment: the role of financial and human capital of household members. *Journal of Small Business Management*, 36(3), 8–17.
- Carr, D. (1996). Two paths to self-employment? Women's and men's self-employment in the United States, 1980. *Work and Occupations*, 23(1), 26–53.
- Collins-Dodd, C., Gordon, I.M., Smart, C. (2004). Further evidence on the role of gender in financial performance. *Journal of Small Business Management*, 42(4), 395–417.
- Connelly, R. (1992). Self-employment and providing child care. *Demography*, 29(1), 17–29.
- Cowling, M., & Taylor, M. (2001). Entrepreneurial women and men: two different species? *Small Business Economics*, 16(3), 167–175.
- Craig, L., & Mullan, K. (2011). How mothers and fathers share childcare: a cross-national time-use comparison. *American Sociological Review*, 76(6), 834–861.
- Edwards, L.N., & Field-Hendrey, E. (2002). Home-based work and women's labor force decisions. *Journal of Labor Economics*, 20(1), 170–200.
- Fagforbundet. (2004). Triffoppgjøret 2004, Tariff-info 2004, no. 4. Accessed 7 June 2017 from: <http://www.google.no/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEWj7iNScyavUAhWDA5oKHTSCC9QQFggiMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.fagforbundet.no%2Ffile.php%3Fid%3D821&usq=AFQjCNG6rfW8V3IQ8rZZIKs31LXUXZ4Leg>
- Folta, T.B., Delmar, F., Wennberg, K. (2010). Hybrid entrepreneurship. *Management Science*, 56(2), 253–269.
- Friedman, D., Hechter, M., Kanazawa, S. (1994). A theory of the value of children. *Demography*, 31(3), 375–401.
- Gundry, L.K., Kickul, J.R., Iakovleva, T., Carsrud, A.L. (2014). Women-owned family businesses in transitional economies: key influences on firm innovativeness and sustainability. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(8), 3–17.
- Halket, J., & Vasudev, S. (2014). Saving up or settling down: home ownership over the life cycle. *Review of Economic Dynamics*, 17(2), 345–366.
- Hundley, G. (2000). Male/female earnings differences in self-employment: the effects of marriage, children, and the household division of labor. *Industrial and Labor Relations Review*, 54(1), 95–114.
- Joona, P.A. (2017). Are mothers of young children more likely to be self-employed? The case of Sweden. *Review of Economics of the Household*, 15(1), 307–333.
- Justo, R., & DeTienne, D.R. (2008). Family situation and the exit event: an extension of threshold theory. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 28, 1–13.
- Justo, R., DeTienne, D.R., Sieger, P. (2015). Failure or voluntary exit? Reassessing the female underperformance hypothesis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 775–792.
- Kalnins, A., & Williams, M. (2014). When do female-owned businesses out-survive male-owned businesses? A disaggregated approach by industry and geography. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 822–835.
- Kolvereid, L. (2017). Få drømmer om en karriere som gründer. *Magma*, 20(8), 24–27.
- Kuhn, P.J., & Schuetze, H.J. (2001). Self-employment dynamics and self-employment trends: a study of Canadian men and women 1982–1998. *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne D'Économique*, 34(3), 760–784.

- Lechner, C, Kirschenhofer, F, Dowling, M. (2016). The influence of social capital on opportunity emergence and exploitation: a comparison of portfolio and serial entrepreneurs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 5(28), 1–23.
- Lombard, KV. (2001). Female self-employment and demand for flexible, nonstandard work schedules. *Economic Inquiry*, 39(2), 214–237.
- MacPherson, DA. (1988). Self-employment and married women. *Economics Letters*, 28(3), 281–284.
- McManus, PA. (2001a). Pathways into self-employment in the United States and Germany. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 70(1), 24–30.
- McManus, PA. (2001b). Women's participation in self-employment in western industrialized nations. *International Journal of Sociology*, 31(2), 70–97.
- Noorderhaven, N, Thurik, R, Wennekers, S, Stel, AV. (2004). The role of dissatisfaction and per capital income in explaining self-employment across 15 European countries. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 447–466.
- Noseleit, F. (2014). Female self-employment and children. *Small Business Economics*, 43(3), 549–569.
- Olson, PD, Zuiker, VS, Danes, SM, Stafford, K, Heck, RK, Duncan, KA. (2003). The impact of the family and the business on family business sustainability. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 639–666.
- Patrinos, HA, & Psacharopoulos, G. (1997). Family size, schooling and child labor in Peru – an empirical analysis. *Journal of Population Economics*, 10(4), 387–405.
- Rodriguez, P, Tuggle, CS, Hackett, SM. (2009). An exploratory study of how potential “family and household capital” impacts new venture start-up rates. *Family Business Review*, 22(3), 259–272.
- Rønsen, M. (2014). Children and family: a barrier or incentive to female self-employment in Norway? *International Labour Review*, 153(2), 337–349.
- Statistics Norway. (2018). Flest menn starter foretak, men kvinnene følger etter. Etablerere i næringslivet. Accessed 18 Apr 2018 from: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/artikler-og-publikasjoner/flest-menn-starter-foretak-men-kvinnene-folger-etter>
- Wellington, AJ. (2006). Self-employment: the new solution for balancing family and career? *Labour Economics*, 13(3), 357–386.

TRANSLATED VERSION: SPANISH

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSION TRADUCIDA: ESPAÑOL

A continuación se muestra una traducción aproximada de las ideas presentadas anteriormente. Esto se hizo para dar una comprensión general de las ideas presentadas en el documento. Por favor, disculpe cualquier error gramatical y no responsabilite a los autores originales de estos errores.

INTRODUCCIÓN

El propósito de esta nota de investigación es responder a las siguientes preguntas de investigación: (1) ¿Cuál es la relación entre el número de niños en el hogar y la propensión de padres y madres a convertirse en propietarios de negocios? (2) ¿Cuál es la relación entre el número de hijos en el hogar sobre la propensión de los padres y las madres a continuar o interrumpir sus carreras como propietarios de negocios?

Comprender la relación entre la fertilidad y la elección de estatus ocupacional entre mujeres y hombres es importante para fines teóricos y prácticos. Conocer la relación entre el número de niños en el hogar y la decisión de convertirse en empresario tiene implicaciones tanto para las políticas públicas como para los propietarios de negocios (macpherson, 1988; Noseleit 2014). Los gobiernos de muchos países occidentales

quieren promover el espíritu empresarial y al mismo tiempo alentar a las familias a tener más hijos, pero no sabemos con certeza si estos objetivos están en conflicto entre sí. Además, revelar la asociación entre el número de niños en casa y la salida de la propiedad empresarial entre mujeres y hombres tiene implicaciones para la teoría, los futuros empresarios y los responsables políticos. Por ejemplo, si es más difícil para las madres y los padres de familias numerosas sobrevivir como propietarios de empresas, los gobiernos podrían considerar sistemas de apoyo para ayudar a las familias numerosas a cuidar de sus hijos o de sus negocios.

El punto de partida del presente estudio son todos los no empresarios de Noruega que tenían entre 25 y 50 años de edad y trabajaban a tiempo completo en 2004. Algunos de estos individuos se convirtieron en propietarios mayoritarios de negocios de responsabilidad limitada entre 2005 y 2015. En 2016, algunos de estos individuos todavía eran propietarios de negocios, mientras que otros habían salido de la propiedad de negocios. Por lo tanto, la variable dependiente en esta investigación es la propiedad mayoritaria en al menos un negocio. Como cada empresa tiene un emprendedor principal, es posible estudiar cómo el género y el número de niños en el hogar influyen en la decisión de convertirse y seguir siendo propietarios de negocios. La muestra está compuesta por todas las personas del país que en 2004 cumplieron con los criterios de selección y entre todos ellos que se convirtieron en propietarios mayoritarios de negocios de responsabilidad limitada entre 2005 y 2016.

Este estudio tiene varias contribuciones novedosas. La relación entre el número de hijos en el hogar y la propensión a convertirse en trabajadores por cuenta propia se ha abordado previamente en una serie de estudios. En lo que respecta a esta relación, la novedad de la presente investigación es principalmente metodológica. Sólo con una excepción (Joonas 2017), todos los estudios previos sobre niños y el autoempleo han utilizado datos de encuestas de población. Estas encuestas son propensas a errores con respecto a la representatividad de la muestra y otros sesgos. La mayoría de las investigaciones previas sobre niños y el autoempleo son transversales. Aunque algunos estudios han utilizado encuestas de población de varios años, la mayoría de ellos no son verdaderamente longitudinales y no siguen a los mismos individuos con el tiempo. Los estudios previos suelen utilizar una muestra de toda la población adulta en el país y no pueden especificar un año de entrada en el trabajo por cuenta propia. El presente estudio comienza con todos los adultos empleados a tiempo completo (es decir, no empresarios) en un país.

Sólo un puñado de estudios han estudiado la relación entre el número de niños en casa y la supervivencia como propietario de un negocio. En estos estudios, los tamaños de las muestras han sido demasiado pequeños para revelar la verdadera relación entre el número de niños en el hogar y la supervivencia como propietario de negocios entre mujeres y hombres. Estudios anteriores también han asumido una relación lineal entre el número de niños en casa y la probabilidad de salir del emprendimiento. En el presente estudio, argumentamos y encontramos apoyo empírico para una relación no lineal en forma de U entre el número de niños en casa y la salida de la propiedad empresarial.

Revisión de la literatura y hipótesis

Aldrich y Cliff (2003) sugirieron una perspectiva de emprendimiento incrustada en la familia. Desarrollaron un modelo en el que las características del sistema familiar influyen en el proceso de creación de empresas, que nuevamente influyen en los nuevos resultados de las empresas. El número de niños en el hogar es un aspecto importante de la estructura familiar. Aldrich y Cliff (2003) argumentaron que un número cada vez mayor de niños en el hogar tienen efectos positivos en varios aspectos del proceso de creación de oportunidades, incluyendo la aparición de oportunidades, el reconocimiento de oportunidades, las decisiones de creación de empresas y la movilización de recursos. Además de ser un recurso para la familia, los niños amplían la red de sus padres facilitando el conocimiento a los padres de compañeros de clase y compañeros en actividades extracurriculares, como deportes, música o pertenencia a organizaciones voluntarias. La perspectiva de embalsividad familiar predice que el número de niños en el hogar está positivamente asociado con la propensión a iniciar un negocio y entrar en el autoempleo.

De 1992 a 2017, varios estudios han encontrado una relación positiva entre el número de niños en el hogar y las tasas de autoempleo o de propiedad empresarial en una variedad de países. En el Cuadro 1 se muestra un resumen de estos estudios.

Todos los estudios resumidos en la Tabla 1 encontraron que tener hijos aumenta la probabilidad de autoempleo entre las mujeres. Con una excepción (Arai 2000), los estudios también encontraron que tener hijos aumenta las probabilidades de autoempleo entre los hombres.

Todos los estudios del Cuadro 1 proceden de países ricos de América del Norte y Europa Occidental. Excepto Joonas (2017), todos los estudios han utilizado encuestas de población, donde los participantes informan de su propia situación laboral. Mientras que algunos estudios han utilizado encuestas de población de varios años, la mayoría de ellos no son longitudinales en el nivel individual de análisis. Una excepción es el estudio de Kuhn y Schuetze (2001), en el que informaron tener datos de paneles de 2 años de cada individuo. Con excepción de Arai (2000), todos los estudios han informado de una asociación positiva entre el número de niños en el hogar y la probabilidad de ser autónomos tanto para mujeres como para hombres.

Varios estudios previos sobre niños en el hogar y el trabajo por cuenta propia no mencionan explícitamente cómo se mide el autoempleo. Muchos estudios no requieren que los encuestados sean propietarios de negocios, sino que clasifican a los participantes en función de sus ingresos de un año determinado recibido del empleo asalariado o del trabajo por cuenta propia (por ejemplo, Caputo y Dolinsky 1998). Pedir a los encuestados que clasifiquen su propio estatus laboral es una práctica cuestionable, ya que las personas conciben el trabajo por cuenta propia de manera diferente. Incluso las estadísticas nacionales y de la OCDE sobre el autoempleo deben ajustarse para obtener cifras comparables para la propiedad de las empresas en todos los países (Noorderhaven et al. 2004). Sin embargo, el uso de diferentes definiciones hace que el hallazgo en la mayoría de los estudios sobre la asociación positiva entre los niños en el hogar y el autoempleo sea más creíble y generalizable.

Dado que Noseleit (2014) estudió sólo mujeres, instó a futuros estudios sobre el tema, ya que "los niños pueden desempeñar un papel importante en la diferencia observada en las tasas de autoempleo masculino y femenino" (Noseleit 2014, p. 563). El contexto familiar puede tener diferentes impactos para hombres y mujeres (Gundry et al. 2014). Por lo tanto, es necesario estudiar la relación entre el número de niños en el hogar y las tasas de autoempleo o de puesta en marcha de empresas entre hombres y mujeres por separado. Basándonos en la teoría y los hallazgos empíricos pasados, formulamos hipótesis separadas para hombres y mujeres:

H1a. Entre los hombres, el número de niños en casa se relaciona positiva y linealmente con la propensión a convertirse en dueño de un negocio.

H1b. Entre las mujeres, el número de niños en el hogar se relaciona positiva y linealmente con la propensión a convertirse en propietario de un negocio.

Según la teoría de Becker (1965) sobre la asignación del tiempo, los hogares de los países más ricos pierden ingresos para obtener utilidad psíquica adicional, como un mayor tiempo de ocio, un trabajo más agradable o un mayor tiempo para el cuidado de niños. Como señala, el cuidado de niños es una actividad que requiere mucho tiempo y que no es "productiva" en términos de ganancias y utiliza muchas horas, que los padres podrían usar para trabajar. A diferencia de otros bienes duraderos para el consumidor, los niños consumen mucho tiempo y es probable que el tiempo asignado al cuidado de los niños aumente con el número de niños en el hogar (Friedman et al. 1994).

Algunos estudiosos esperan una relación positiva y lineal entre el número de niños en el hogar y la probabilidad de salir de la propiedad empresarial. (2003, p. 659) argumentan que "los niños son caros, y si el negocio debe ser capaz de mantener a la familia adecuadamente para que el propietario la perciba como exitosa, cada niño adicional puede elevar el umbral de lo que se percibe como éxito". Tras este razonamiento, Justo y detienne (2008) sostienen que los empresarios con niños tienen costos de oportunidad más altos y deberían ser más propensos a salir voluntariamente de sus negocios.

Sin embargo, hay razones para creer que la relación entre el tamaño del hogar y la salida del emprendimiento no es lineal, sino en forma de U. Las familias pequeñas tienen más flexibilidad que las familias más grandes. En las familias pequeñas, es más fácil tomar decisiones que se refieren al trabajo, así como a otras cuestiones. Los solteros sin hijos no tienen otra persona en el hogar a considerar y, por lo tanto, tienen la mayor flexibilidad. Las familias con dos o más adultos y un gran número de niños tienen la menor flexibilidad.

Los adultos en los hogares tienen que considerar a las otras personas en el hogar al tomar decisiones sobre vivienda, urbanización, empleo, emprendimiento, educación, ocio, pasatiempos y muchas otras opciones en la vida. Cuanto más grande es la familia, más común es la enfermedad en la familia y más difícil es tomar decisiones y llegar a un acuerdo sobre los problemas que conciernen a la familia. Especialmente en los países pobres y entre los inmigrantes en los países ricos, un número cada vez mayor de hermanos está asociado con la pobreza y puede actuar como un apoderado de la riqueza familiar (Patrinos y Psacharopoulos 1997). Cuanto mayor sea el número de niños, más tiempo se dedica al cuidado de niños. En las familias numerosas, es más difícil encontrar tiempo para el negocio, siendo todo lo demás igual. Nota al pie de página 1

Las oportunidades de empleo y otras oportunidades (vamos a navegar por todo el mundo) que los empresarios de familias más grandes no considerarían pueden ser tentadoras para los empresarios de familias pequeñas. El aumento del tamaño de la familia está asociado con la disminución de la movilidad en el mercado laboral, especialmente si el nuevo empleo requiere una nueva ubicación. Para las familias numerosas, mudarse es más problemático, porque son más propensos a poseer su propia casa y porque tienen que tener en cuenta el bienestar de los niños en el hogar, incluidos sus compañeros de clase y amigos (Halket y Vasudev 2014).

Las familias numerosas tienen que pasar mucho tiempo en el cuidado de los niños y la flexibilidad en esas familias es baja. Las familias pequeñas tienen una gran flexibilidad y no tienen que pasar mucho tiempo en el cuidado de niños. Por lo tanto, los empresarios de las grandes empresas tenderán a abandonar sus carreras empresariales debido a limitaciones de tiempo, y los empresarios de las familias pequeñas tenderán a salir de la propiedad empresarial porque se ven tentados por oportunidades de empleo y otras oportunidades que los empresarios de familias más grandes no considerarían. Es probable que los emprendedores de familias medianas tengan la mayor resistencia. La responsabilidad de la familia les impide llevar a cabo esfuerzos que los empresarios de familias pequeñas puedan seguir más fácilmente. Simultáneamente, los adultos de hogares medianos tienen más tiempo a su disposición para realizar actividades empresariales que los adultos en hogares grandes. En resumen, estos argumentos nos llevan a argumentar que la relación entre el número de niños en casa y la salida de la propiedad empresarial es probable que no sea lineal y en forma de U.

Sólo unos pocos estudios han investigado la relación entre el número de niños en el hogar y la supervivencia como autónomos o propietarios de negocios. Utilizando datos del Global Entrepreneurship Monitor, Justo y detienne (2008) no encontraron una asociación significativa entre el número de niños en casa y la salida de la empresa. En otro estudio utilizando datos GEM de España, Justo et al. (2015) no encontraron correlaciones significativas entre el número de niños y la salida involuntaria, la salida por razones personales o la salida de otras oportunidades profesionales/financieras. Es posible que las muestras de Justa y asociados no fueran lo suficientemente grandes como para revelar la verdadera relación entre los niños y salir del emprendimiento. Como el tamaño de la muestra es mucho mayor en las circunstancias actuales, hipotet dimensionamos:

H2a. Entre los empresarios masculinos, existe una relación en forma de U entre el número de niños en casa y la propensión a salir de la propiedad empresarial.

En los países occidentales, las madres pasan más tiempo en el cuidado de los niños que los padres (Craig y Mullan 2011). Los hombres y las mujeres tienden a asignar su tiempo de manera diferente, y los hombres tienen más ocio que las mujeres (Aguilar y Hurst 2007). Como no está claro cómo esas diferencias en la asignación de tiempo entre los géneros influyen en la propensión a salir de la propiedad empresarial, utilizamos la misma hipótesis para hombres y mujeres.

H2b. Entre las mujeres empresarias, existe una relación en forma de U entre el número de niños en casa y la propensión a salir de la propiedad empresarial.

CONCLUSIÓN

Los resultados aquí comunicados con respecto a la asociación positiva entre el número de niños y las probabilidades de convertirse en propietarios de negocios son bastante sólidas. La relación entre el número

de hijos y la salida de la propiedad empresarial no es particularmente fuerte, pero los hallazgos indican una relación en forma de U entre las dos variables.

Implicaciones

Los resultados de este estudio indican claramente que el tamaño de la cría doméstica es una mala explicación de la brecha de género en el emprendimiento. El presente estudio considera que la brecha de género en el emprendimiento es mayor entre hombres y mujeres sin hijos que entre padres y madres. El número de niños en el hogar tiene un efecto positivo en el emprendimiento entre hombres y mujeres. Los adultos sin hijos son mucho menos propensos a convertirse en propietarios de negocios y mucho más propensos a salir de la propiedad de los negocios que las madres y los padres. Los futuros empresarios de las familias pequeñas deben ser conscientes de que las opciones futuras podrían tentarlos a salir de la propiedad de las empresas. Del mismo modo, los futuros empresarios de las familias numerosas deben considerar si las obligaciones familiares podrían impedirles continuar su carrera como propietarios de negocios. En los países occidentales, una política que alienta a las personas a convertirse en padres y padres a tener más hijos también fomentará el espíritu empresarial. Además, los gobiernos deberían considerar diferentes mecanismos que pueden ayudar a los empresarios de familias numerosas a seguir siendo propietarios de empresas. Dicha intervención gubernamental puede referirse a la asistencia dirigida a los niños de la familia, así como a los negocios.

TRANSLATED VERSION: FRENCH

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSION TRADUITE: FRANÇAIS

Voici une traduction approximative des idées présentées ci-dessus. Cela a été fait pour donner une compréhension générale des idées présentées dans le document. Veuillez excuser toutes les erreurs grammaticales et ne pas tenir les auteurs originaux responsables de ces erreurs.

INTRODUCTION

Le but de cette note de recherche est de répondre aux questions de recherche suivantes : (1) Quelle est la relation entre le nombre d'enfants dans le ménage et la propension des pères et des mères à devenir propriétaires d'entreprise? (2) Quelle est la relation entre le nombre d'enfants dans le ménage sur la propension des pères et des mères à poursuivre ou à interrompre leur carrière de propriétaire d'entreprise?

Il est important de comprendre la relation entre la fécondité et le choix du statut professionnel entre les femmes et les hommes à des fins théoriques et pratiques. Connaître la relation entre le nombre d'enfants dans le ménage et la décision de devenir entrepreneur a des répercussions sur les politiques publiques et les propriétaires d'entreprise (Macpherson, 1988; Noseleit 2014). Les gouvernements de nombreux pays occidentaux veulent promouvoir l'entrepreneuriat et encourager simultanément les familles à avoir plus d'enfants, mais nous ne savons pas avec certitude si ces objectifs sont en conflit les uns avec les autres. En outre, révéler l'association entre le nombre d'enfants à la maison et la sortie de la propriété des entreprises chez les femmes et les hommes a des implications pour la théorie, les entrepreneurs potentiels et les décideurs. Par exemple, s'il est plus difficile pour les mères et les pères des familles nombreuses de survivre en tant que propriétaires d'entreprise, les gouvernements pourraient envisager des systèmes de soutien pour aider les familles nombreuses à prendre soin de leurs enfants ou de leurs entreprises.

Le point de départ de la présente étude est celui des non-entrepreneurs norvégiens âgés de 25 à 50 ans et employés à temps plein en 2004. Certaines de ces personnes sont devenues propriétaires majoritaires d'entreprises à responsabilité limitée entre 2005 et 2015. En 2016, certaines de ces personnes étaient encore propriétaires d'entreprises, tandis que d'autres avaient quitté la propriété de l'entreprise. Ainsi, la variable

dépendante de cette recherche est la participation majoritaire dans au moins une entreprise. Comme chaque entreprise a un entrepreneur principal, il est possible d'étudier comment le sexe et le nombre d'enfants dans le ménage influencent la décision de devenir et de rester propriétaires d'entreprise. L'échantillon se compose de toutes les personnes du pays qui, en 2004, ont satisfait aux critères de sélection et parmi toutes celles qui sont devenues propriétaires majoritaires d'entreprises à responsabilité limitée entre 2005 et 2016.

Cette étude a plusieurs contributions nouvelles. La relation entre le nombre d'enfants à la maison et la propension à devenir travailleur autonome a déjà été abordée dans un certain nombre d'études. En ce qui concerne cette relation, la nouveauté de la recherche actuelle est avant tout méthodologique. À une exception près (Joonas 2017), toutes les études antérieures sur les enfants et le travail indépendant ont utilisé des données tirées d'enquêtes démographiques. Ces enquêtes sont sujettes à des erreurs en ce qui concerne la représentativité de l'échantillon et d'autres biais. La plupart des recherches antérieures sur les enfants et le travail indépendant sont transversales. Bien que certaines études aient utilisé des enquêtes sur la population de plusieurs années, la plupart d'entre elles ne sont pas vraiment longitudinales et ne suivent pas les mêmes individus au fil du temps. Les études antérieures utilisent généralement un échantillon de l'ensemble de la population adulte du pays et ne peuvent pas préciser une année d'entrée dans le travail indépendant. La présente étude commence avec tous les adultes employés à temps plein (c.-à-d. Les non-entrepreneurs) dans un pays.

Seule une poignée d'études ont étudié la relation entre le nombre d'enfants à la maison et la survie en tant que propriétaire d'entreprise. Dans ces études, la taille de l'échantillon a été trop petite pour révéler la véritable relation entre le nombre d'enfants dans le ménage et la survie en tant que propriétaire d'entreprise chez les femmes et les hommes. Des études antérieures ont également supposé une relation linéaire entre le nombre d'enfants à la maison et la probabilité de sortir de l'entrepreneuriat. Dans la présente étude, nous discutons et trouvons un soutien empirique pour une relation non linéaire en forme de U entre le nombre d'enfants à la maison et la sortie de la propriété d'entreprise.

Revue de littérature et hypothèses

Aldrich et Cliff (2003) ont suggéré une perspective d'intégration familiale de l'entrepreneuriat. Ils ont élaboré un modèle où les caractéristiques du système familial influencent le processus de création d'entreprise, qui influencent à nouveau les nouveaux résultats de l'entreprise. Le nombre d'enfants dans le ménage est un aspect important de la structure familiale. Aldrich et Cliff (2003) ont fait valoir qu'un nombre croissant d'enfants dans le ménage ont des effets positifs sur plusieurs aspects du processus de création d'entreprise, y compris l'émergence d'opportunités, la reconnaissance des possibilités, les décisions de création d'entreprise et la mobilisation des ressources. En plus d'être une ressource pour la famille, les enfants élargissent le réseau de leurs parents en facilitant la connaissance des parents de camarades de classe et de leurs pairs dans des activités parascolaires, comme le sport, la musique ou l'appartenance à des organismes bénévoles. La perspective de l'intégration familiale prédit que le nombre d'enfants dans le ménage est positivement associé à la propension à démarrer une entreprise et à entrer dans le travail indépendant.

De 1992 à 2017, plusieurs études ont révélé une relation positive entre le nombre d'enfants à la maison et les taux de propriété du travail indépendant ou des entreprises dans un éventail de pays. Le tableau 1 présente un résumé de ces études.

Toutes les études résumées au tableau 1 ont révélé que le fait d'avoir des enfants augmente la probabilité d'un travail indépendant chez les femmes. À une exception près (Arai, 2000), les études ont également révélé que le fait d'avoir des enfants augmente les chances de travail indépendant chez les hommes.

Toutes les études du tableau 1 proviennent de pays riches d'Amérique du Nord et d'Europe occidentale. À l'exception de Joonas (2017), toutes les études ont utilisé des enquêtes auprès de la population, où les participants déclarent leur propre statut d'emploi. Bien que certaines études aient utilisé des enquêtes sur la population de plusieurs années, la plupart d'entre elles ne sont pas longitudinales au niveau individuel de l'analyse. Une exception est l'étude de Kuhn et Schuetze (2001), dans laquelle ils ont déclaré avoir des données de panel de deux ans de chaque individu. À l'exception d'Arai (2000), toutes les

études ont fait état d'une association positive entre le nombre d'enfants à la maison et la probabilité d'être travailleur autonome tant pour les femmes que pour les hommes.

Plusieurs études antérieures sur les enfants du ménage et le travail indépendant ne mentionnent pas explicitement la façon dont le travail indépendant est mesuré. De nombreuses études n'exigent pas que les répondants soient propriétaires d'entreprise, mais classent les participants en fonction de leurs gains d'une année particulière provenant d'un emploi salarié ou d'un travail indépendant (p. Ex., Caputo et Dolinsky, 1998). Demander aux répondants de classer leur propre statut d'emploi est une pratique douteuse puisque les gens conçoivent le travail indépendant différemment. Même les statistiques nationales et de l'ocde sur le travail indépendant doivent être ajustées pour obtenir des chiffres comparables pour la propriété des entreprises d'un pays à l'autre (Noorderhaven et al., 2004). Toutefois, l'utilisation de définitions différentes rend plus crédible et plus crédible la conclusion dans la plupart des études concernant l'association positive entre les enfants du ménage et le travail indépendant.

Depuis que Noseleit (2014) n'a étudié que les femmes, il a demandé des études futures sur le sujet, car « les enfants peuvent jouer un rôle important dans la différence observée dans les taux d'emploi indépendant masculin et féminin » (Noseleit 2014, p. 563). Le contexte familial peut avoir des répercussions différentes pour les hommes et les femmes (Gundry et coll., 2014). Il est donc nécessaire d'étudier séparément la relation entre le nombre d'enfants à la maison et le taux de démarrage indépendant ou de démarrage d'entreprise chez les hommes et les femmes. S'appuyant sur la théorie et les résultats empiriques passés, nous formulons des hypothèses distinctes pour les hommes et les femmes :

H1a. Chez les hommes, le nombre d'enfants à la maison est lié positivement et linéairement à la propension à devenir propriétaire d'entreprise.

H1b. Chez les femmes, le nombre d'enfants à la maison est lié positivement et linéairement à la propension à devenir propriétaire d'entreprise.

Selon la théorie de Becker (1965) de l'attribution du temps, les ménages des pays riches perdent des revenus afin d'obtenir une utilité psychique supplémentaire, comme l'augmentation du temps libre, un emploi plus agréable, ou un temps accru pour la garde d'enfants. Comme il le souligne, la garde d'enfants est une activité qui prend beaucoup de temps et qui n'est pas « productive » en termes de revenus et qui utilise de nombreuses heures, que les parents pourraient utiliser pour travailler. Contrairement à d'autres biens de consommation durables, les enfants prennent beaucoup de temps et le temps alloué aux services de garde d'enfants est susceptible d'augmenter avec le nombre d'enfants dans le ménage (Friedman et al., 1994).

Certains chercheurs s'attendent à une relation positive et linéaire entre le nombre d'enfants dans le ménage et la probabilité de sortir de la propriété de l'entreprise. Olson et coll. (2003, p. 659) soutiennent que « les enfants coûtent cher et que si l'entreprise doit être en mesure de soutenir adéquatement la famille pour que le propriétaire puisse la percevoir comme un succès, chaque enfant supplémentaire peut relever le seuil de ce qui est perçu comme un succès ». Suivant ce raisonnement, Justo et detienne (2008) soutiennent que les entrepreneurs avec enfants ont des coûts d'opportunité plus élevés et devraient être plus susceptibles de quitter volontairement leur entreprise.

Il y a cependant des raisons de croire que la relation entre la taille du ménage et la sortie de l'entrepreneuriat n'est pas linéaire, mais en forme de U. Les petites familles ont plus de souplesse que les familles plus nombreuses. Dans les petites familles, il est plus facile de prendre des décisions qui concernent le travail ainsi que d'autres questions. Les célibataires sans enfants n'ont pas d'autre personne dans le ménage à considérer et ont donc la plus grande flexibilité. Les familles avec deux adultes ou plus et un nombre élevé d'enfants ont la plus faible flexibilité.

Les adultes des ménages doivent tenir compte des autres personnes du ménage lorsqu'ils prennent des décisions concernant le logement, la rélocalisation, l'emploi, l'entrepreneuriat, l'éducation, les loisirs, les loisirs et bien d'autres choix dans la vie. Plus la famille est grande, plus la maladie dans la famille est courante et plus il est difficile de prendre des décisions et de s'entendre sur les questions qui concernent la famille. En particulier dans les pays pauvres et parmi les immigrants dans les pays riches, un nombre croissant de frères et sœurs est associé à la pauvreté et peut agir comme un indicateur de la richesse familiale (Patrinos et Psacharopoulos, 1997). Plus le nombre d'enfants est élevé, plus on consacre de temps à la garde

d'enfants. Dans les familles nombreuses, il est plus difficile de trouver du temps pour l'entreprise, tout le reste étant égal. Note de bas de page 1

Les possibilités d'emploi et d'autres possibilités (naviguons autour du monde) que les entrepreneurs des grandes familles ne considéreraient pas peuvent être tentantes pour les entrepreneurs des petites familles. L'augmentation de la taille de la famille est associée à une mobilité réduite sur le marché du travail, en particulier si le nouvel emploi nécessite une nouvelle localisation. Pour les familles nombreuses, le déménagement est plus problématique, parce qu'elles sont plus susceptibles de posséder leur propre maison et parce qu'elles doivent tenir compte du bien-être des enfants dans le ménage, y compris de leurs camarades de classe et amis (Halket et Vasudev 2014).

Les familles nombreuses doivent consacrer beaucoup de temps à la garde d'enfants et la flexibilité dans ces familles est faible. Les petites familles ont une grande souplesse et n'ont pas à passer beaucoup de temps dans la garde d'enfants. Par conséquent, les entrepreneurs des grandes entreprises auront tendance à quitter leur carrière entrepreneuriale en raison de contraintes de temps, et les entrepreneurs de la petite famille auront tendance à quitter la propriété de l'entreprise parce qu'ils sont tentés par les possibilités d'emploi et d'autres possibilités que les entrepreneurs dans les grandes familles ne considéreraient pas. Les entrepreneurs des familles de taille moyenne sont susceptibles d'avoir la plus grande endurance. La responsabilité de la famille les empêche de poursuivre les entrepreneurs dans les petites familles plus facilement peut poursuivre. Simultanément, les adultes des ménages de taille moyenne disposent de plus de temps pour poursuivre des activités entrepreneuriales que les adultes des grands ménages. En résumé, ces arguments nous amènent à soutenir que la relation entre le nombre d'enfants à la maison et la sortie de la propriété de l'entreprise est susceptible d'être non linéaire et en forme de U.

Seule une poignée d'études ont étudié la relation entre le nombre d'enfants dans le ménage et la survie en tant que travailleur autonome ou propriétaire d'entreprise. En utilisant les données du Global Entrepreneurship Monitor, Justo et detienne (2008) n'ont pas réussi à trouver une association significative entre le nombre d'enfants à la maison et la sortie de l'entreprise. Dans une autre étude utilisant les données gem de l'Espagne, Justo et coll. (2015) n'a pas trouvé de corrélations significatives entre le nombre d'enfants et la sortie involontaire, la sortie pour des raisons personnelles, ou la sortie pour d'autres opportunités professionnelles / financières. Il est possible que les échantillons de Justa et associés n'étaient pas assez grands pour révéler la vraie relation entre les enfants et la sortie de l'entrepreneuriat. Comme la taille de l'échantillon est beaucoup plus grande dans les circonstances actuelles, nous émettons l'hypothèse suivante :

H2a. Chez les hommes entrepreneurs, il existe une relation en U entre le nombre d'enfants à la maison et la propension à quitter la propriété de l'entreprise.

Dans les pays occidentaux, les mères consacrent plus de temps à la garde d'enfants que les pères (Craig et Mullan, 2011). Les hommes et les femmes ont tendance à répartir leur temps différemment, et les hommes ont plus de loisirs que les femmes (Aguiar et Hurst, 2007). Comme il n'est pas clair comment de telles différences dans l'attribution du temps entre les sexes influencent la propension à sortir de la propriété des entreprises, nous utilisons la même hypothèse pour les hommes et les femmes.

H2b. Chez les femmes entrepreneurs, il existe une relation en U entre le nombre d'enfants à la maison et la propension à quitter la propriété de l'entreprise.

CONCLUSION

Les résultats présentés ici en ce qui concerne l'association positive entre le nombre d'enfants et les chances de devenir propriétaire d'une entreprise sont assez robustes. La relation entre le nombre d'enfants et la sortie de la propriété de l'entreprise n'est pas particulièrement forte, mais les résultats indiquent une relation en U entre les deux variables.

Implications

Les résultats de cette étude indiquent clairement que la taille de la couvée des ménages est une mauvaise explication de l'écart entre les sexes dans l'entrepreneuriat. La présente étude révèle que l'écart entre les sexes dans l'entrepreneuriat est plus grand entre les hommes et les femmes sans enfants qu'entre les pères

et les mères. Le nombre d'enfants dans le ménage a un effet positif sur l'entrepreneuriat chez les hommes comme chez les femmes. Les adultes sans enfants sont beaucoup moins susceptibles de devenir propriétaires d'entreprise et beaucoup plus susceptibles de quitter la propriété de l'entreprise que les mères et les pères. Les entrepreneurs potentiels dans les petites familles devraient être conscients que les options futures pourraient les inciter à quitter la propriété de l'entreprise. De même, les entrepreneurs potentiels dans les familles nombreuses devraient se demander si les obligations familiales pourraient les empêcher de poursuivre leur carrière en tant que propriétaires d'entreprise. Dans les pays occidentaux, une politique qui encourage les gens à devenir parents et parents à avoir plus d'enfants encouragera également l'entrepreneuriat. En outre, les gouvernements devraient envisager différents mécanismes qui peuvent aider les entrepreneurs des familles nombreuses à rester propriétaires d'entreprise. Une telle intervention gouvernementale peut concerner l'aide destinée aux enfants de la famille ainsi qu'à l'entreprise.

TRANSLATED VERSION: GERMAN

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

ÜBERSETZTE VERSION: DEUTSCH

Hier ist eine ungefähre Übersetzung der oben vorgestellten Ideen. Dies wurde getan, um ein allgemeines Verständnis der in dem Dokument vorgestellten Ideen zu vermitteln. Bitte entschuldigen Sie alle grammatikalischen Fehler und machen Sie die ursprünglichen Autoren nicht für diese Fehler verantwortlich.

EINLEITUNG

Der Zweck dieser Forschungsnotiz ist es, die folgenden Forschungsfragen zu beantworten: (1) Wie ist der Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder im Haushalt und der Neigung von Vätern und Müttern, Geschäftsinhaber zu werden? (2) Wie steht es um ein Verhältnis zwischen der Zahl der Kinder im Haushalt, die von väterlichen und Müttern abhängig ist, ihre Berufliche Laufbahn als Unternehmer fortzusetzen oder einzustellen?

Das Verständnis des Zusammenhangs zwischen Fruchtbarkeit und Berufsstellungswahl bei Frauen und Männern ist für theoretische und praktische Zwecke wichtig. Die Kenntnis der Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder im Haushalt und der Entscheidung, Unternehmer zu werden, hat Auswirkungen auf die öffentliche Ordnung sowie auf die Unternehmer (Macpherson, 1988; Noseleit 2014). Regierungen in vielen westlichen Ländern wollen das Unternehmertum fördern und gleichzeitig Familien ermutigen, mehr Kinder zu bekommen, aber wir wissen nicht genau, ob diese Ziele im Widerspruch zueinander stehen. Darüber hinaus hat die Aufdeckung des Zusammenhangs zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und dem Ausstieg aus dem Geschäftseigentum von Frauen und Männern Auswirkungen auf Theorie, potenzielle Unternehmer und politische Entscheidungsträger. Wenn es beispielsweise für Mütter und Väter in Großfamilien schwieriger ist, als Geschäftsinhaber zu überleben, könnten Regierungen Unterstützungssysteme in Betracht ziehen, um Großfamilien zu helfen, sich um ihre Kinder oder ihre Unternehmen zu kümmern.

Ausgangspunkt dieser Studie sind alle Nichtunternehmer in Norwegen, die zwischen 25 und 50 Jahre alt waren und 2004 Vollzeit beschäftigt waren. Einige dieser Personen wurden zwischen 2005 und 2015 Mehrheitseigentümer von Unternehmen mit beschränkter Haftung. Im Jahr 2016 waren einige dieser Personen noch Geschäftsinhaber, während andere aus dem Geschäftseigentum ausgeschieden waren. Die abhängige Variable in dieser Forschung ist somit Mehrheitseigentümer in mindestens einem Unternehmen. Da jedes Unternehmen einen leitenden Unternehmer hat, ist es möglich zu untersuchen, wie Geschlecht und die Anzahl der Kinder im Haushalt die Entscheidung beeinflussen, Geschäftsinhaber zu werden und zu

bleiben. Die Stichprobe besteht aus allen Personen im Land, die 2004 die Auswahlkriterien erfüllten, und unter ihnen alle, die zwischen 2005 und 2016 Mehrheitseigentümer von Unternehmen mit beschränkter Haftung wurden.

Diese Studie enthält mehrere neue Beiträge. Der Zusammenhang zwischen der Zahl der Kinder zu Hause und der Neigung zur Selbständigkeit wurde zuvor in einer Reihe von Studien angesprochen. Was diese Beziehung betrifft, so ist die Neuheit der gegenwärtigen Forschung in erster Linie methodisch. Nur mit einer Ausnahme (Joonas 2017) haben alle bisherigen Studien über Kinder und Selbständige Daten aus Bevölkerungserhebungen verwendet. Solche Erhebungen sind fehleranfällig in Bezug auf die Repräsentativität der Stichproben und andere Verzerrungen. Die meisten früheren Forschungen über Kinder und Selbständige sind querschnittsartig. Obwohl einige Studien Bevölkerungserhebungen aus mehreren Jahren verwendet haben, sind die meisten von ihnen nicht wirklich längs und nicht die gleichen Personen im Laufe der Zeit folgen. Frühere Studien verwenden in der Regel eine Stichprobe der gesamten erwachsenen Bevölkerung des Landes und können kein Jahr für den Eintritt in die Selbständigkeit angeben. Die vorliegende Studie beginnt mit allen vollzeitbeschäftigten Erwachsenen (d. H. Nichtunternehmern) in einem Land.

Nur eine Handvoll Studien haben den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und dem Überleben als Geschäftsinhaber untersucht. In diesen Studien waren die Stichprobengrößen zu klein, um den wahren Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder im Haushalt und dem Überleben als Geschäftsinhaber bei Frauen und Männern aufzudecken. Frühere Studien haben auch eine lineare Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und der Wahrscheinlichkeit, aus dem Unternehmertum zu verlassen. In der vorliegenden Studie argumentieren und finden wir empirische Unterstützung für eine U-förmige nichtlineare Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und dem Ausstieg aus dem Geschäftseigentum.

Literaturkritik und Hypothesen

Aldrich und Cliff (2003) schlugen eine familienspezifische Embeddedness-Perspektive des Unternehmertums vor. Sie entwickelten ein Modell, bei dem Familiensystemmerkmale den Prozess der Unternehmensgründung beeinflussen, was wiederum neue Venture-Ergebnisse beeinflusst. Die Anzahl der Kinder im Haushalt ist ein wichtiger Aspekt der Familienstruktur. Aldrich und Cliff (2003) argumentierten, dass eine wachsende Zahl von Kindern im Haushalt positive Auswirkungen auf mehrere Aspekte des Prozesses der Unternehmensgründung hat, einschließlich der Gründung von Chancen, der Chancenerkennung, Entscheidungen zur Unternehmensgründung und der Mobilisierung von Ressourcen. Kinder sind nicht nur eine Ressource für die Familie, sondern erweitern auch das Netzwerk ihrer Eltern, indem sie Eltern von Mitschülern und Gleichaltrigen bei außerschulischen Aktivitäten wie Sport, Musik oder Mitgliedschaft in freiwilligen Organisationen bekannt werden. Die Perspektive der familiären Einbettung sagt voraus, dass die Anzahl der Kinder im Haushalt positiv mit der Neigung zur Gründung eines Unternehmens und zum Eintritt in die Selbständigkeit verbunden ist.

Von 1992 bis 2017 haben mehrere Studien einen positiven Zusammenhang zwischen der Zahl der Kinder zu Hause und der Erwerbs- oder Unternehmenserwerbsquote in einer Reihe von Ländern festgestellt. Tabelle 1 zeigt eine Zusammenfassung dieser Studien.

Alle in Tabelle 1 zusammengefassten Studien ergaben, dass Kinder die Wahrscheinlichkeit einer Selbständigkeit bei Frauen erhöht. Mit einer Ausnahme (Arai 2000) ergaben die Studien auch, dass Kinder die Chancen auf Selbständigkeit bei Männern erhöhen.

Alle Studien in Tabelle 1 stammen aus reichen Ländern in Nordamerika und Westeuropa. Mit Ausnahme von Joonas (2017) wurden in allen Studien Bevölkerungserhebungen durchgeführt, bei denen die Teilnehmer ihren eigenen Beschäftigungsstatus melden. Während einige Studien Bevölkerungserhebungen aus mehreren Jahren verwendet haben, sind die meisten von ihnen nicht längs auf der individuellen Ebene der Analyse. Eine Ausnahme bildet die Studie von Kuhn und Schütze (2001), in der sie von jedem Einzelnen zweijährige Paneldaten gemeldet haben. Mit Ausnahme von Arai (2000) haben alle Studien einen positiven Zusammenhang zwischen der Zahl der Kinder zu Hause und der Wahrscheinlichkeit, sowohl für Frauen als auch für Männer selbständig zu sein, gemeldet.

In mehreren früheren Studien über Kinder im Haushalt und in der Selbständigkeit wird nicht explizit erwähnt, wie die Selbständigkeit gemessen wird. Viele Studien verlangen nicht, dass die Befragten Unternehmer sind, sondern klassifizieren die Teilnehmer nach ihrem Einkommen in einem bestimmten Jahr, das sie aus Lohn- oder Selbständigkeit erhalten (z. B. Caputo und Dolinsky 1998). Die Befragten zu bitten, ihren eigenen Beschäftigungsstatus zu klassifizieren, ist eine fragwürdige Praxis, da die Menschen eine selbständige Erwerbstätigkeit anders konzipieren. Selbst nationale und OECD-Statistiken über selbständige Erwerbstätigkeit müssen angepasst werden, um vergleichbare Zahlen für unternehmensweites Eigentum zu erhalten (Noorderhaven et al. 2004). Die Verwendung unterschiedlicher Definitionen macht jedoch in den meisten Studien die Feststellung über den positiven Zusammenhang zwischen Kindern im Haushalt und der Selbständigkeit glaubwürdiger und verallgemeinerbarer.

Da Noseleit (2014) nur Frauen untersuchte, drängte er auf zukünftige Studien zu diesem Thema, da "Kinder eine wichtige Rolle bei der beobachteten Unterschiedlichen bei den Selbständigkeitsraten von Männern und Frauen spielen können" (Noseleit 2014, S. 563). Der familiäre Kontext kann unterschiedliche Auswirkungen für Männer und Frauen haben (Gundry et al. 2014). Daher ist es notwendig, den Zusammenhang zwischen der Zahl der Kinder zu Hause und den Selbständigkeits- oder Unternehmensgründungsquoten bei Männern und Frauen getrennt zu untersuchen. Anhand von Theorie und früheren empirischen Befunden formulieren wir separate Hypothesen für Männer und Frauen:

H1a. Bei den Männern bezieht sich die Zahl der Kinder zu Hause positiv und linear auf die Neigung, Geschäftsinhaber zu werden.

H1b. Bei den Frauen bezieht sich die Zahl der Kinder zu Hause positiv und linear auf die Neigung, Geschäftsinhaber zu werden.

Nach Beckers (1965) Theorie der Zeitverteilung verlieren Haushalte in reicheren Ländern Einkommen, um zusätzliche psychische Nützlichkeit zu erhalten, wie z. B. Mehr Freizeit, eine angenehmere Arbeit oder mehr Zeit für die Kinderbetreuung. Wie er betont, ist die Kinderbetreuung eine zeitintensive Tätigkeit, die nicht "produktiv" ist, was das Einkommen angeht und viele Stunden verbraucht, die Eltern für die Arbeit nutzen könnten. Im Gegensatz zu anderen Gebrauchsgütern sind Kinder zeitintensiv, und die für die Kinderbetreuung vorgesehene Zeit wird mit der Zahl der Kinder im Haushalt zunehmen (Friedman et al. 1994).

Einige Wissenschaftler erwarten eine positive und lineare Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder im Haushalt und der Wahrscheinlichkeit eines Ausstiegs aus dem Geschäftseigentum. Olson et al. (2003, S. 659) argumentieren, dass "Kinder teuer sind, und wenn das Unternehmen in der Lage sein muss, die Familie angemessen zu unterstützen, damit der Eigentümer sie als erfolgreich wahrnimmt, kann jedes weitere Kind die Schwelle dessen erhöhen, was als Erfolg wahrgenommen wird." Nach dieser Argumentation argumentieren Justo und detienne (2008), dass Unternehmer mit Kindern höhere Opportunitätskosten haben und eher freiwillig aus ihren Unternehmen ausscheiden sollten.

Es gibt jedoch Gründe zu der Annahme, dass das Verhältnis zwischen der Größe des Haushalts und dem Ausstieg aus dem Unternehmertum nicht linear, sondern u-förmig ist. Kleine Familien haben mehr Flexibilität als größere Familien. In kleinen Familien ist es einfacher, Entscheidungen zu treffen, die arbeitend andere Fragen betreffen. Singles ohne Kinder haben keine andere Person im Haushalt zu berücksichtigen und haben daher die höchste Flexibilität. Familien mit zwei oder mehr Erwachsenen und einer hohen Anzahl von Kindern haben die geringste Flexibilität.

Erwachsene in Haushalten müssen die anderen Personen im Haushalt berücksichtigen, wenn sie Entscheidungen über Wohnung, Umsiedlung, Beschäftigung, Unternehmertum, Schulbildung, Freizeit, Hobbys und viele andere Entscheidungen im Leben treffen. Je größer die Familie, desto häufiger ist die Krankheit in der Familie und desto schwieriger ist es, Entscheidungen zu treffen und eine Einigung über Fragen zu erzielen, die die Familie betreffen. Vor allem in armen Ländern und unter Einwanderern in reichen Ländern ist eine wachsende Zahl von Geschwistern mit Armut verbunden und kann als Stellvertreter für Familienvermögen fungieren (Patrinos und Psacharopoulos 1997). Je höher die Zahl der Kinder, desto mehr Zeit wird für die Kinderbetreuung aufgewendet. In großen Familien ist es schwieriger, Zeit für das Geschäft zu finden, alles andere ist gleich. Fußnote 1

Beschäftigungsmöglichkeiten und andere Möglichkeiten (lassen Sie uns um die Welt segeln), die Unternehmer in größeren Familien nicht in Betracht ziehen würden, können für Unternehmer in kleinen Familien verlockend sein. Die zunehmende Familiengröße ist mit einer abnehmenden Mobilität auf dem Arbeitsmarkt verbunden, insbesondere wenn der neue Arbeitsplatz einen Standort bedarf. Für große Familien ist der Umzug problematischer, weil sie eher ein eigenes Haus besitzen und weil sie das Wohlergehen der Kinder im Haushalt berücksichtigen müssen, einschließlich ihrer Klassenkameraden und Freunde (Halket und Vasudev 2014).

Große Familien müssen viel Zeit für die Kinderbetreuung aufwenden, und die Flexibilität in solchen Familien ist gering. Kleine Familien haben eine hohe Flexibilität und müssen nicht viel Zeit in der Kinderbetreuung verbringen. Daher werden Unternehmer in großen Unternehmen aus Zeitgründen tendenziell ihre unternehmerische Karriere verlassen, und Unternehmer in kleinen Familien werden tendenziell aus dem Unternehmenseigentum aussteigen, weil sie durch Beschäftigungsmöglichkeiten und andere Möglichkeiten, die Unternehmer in größeren Familien nicht in Betracht ziehen würden, versucht sind. Unternehmer in mittelständischen Familien haben wahrscheinlich die höchste Ausdauer. Die Verantwortung für die Familie hindert sie daran, Unternehmen in kleinen Familien leichter verfolgen zu verfolgen. Gleichzeitig haben Erwachsene in mittelgroßen Haushalten mehr Zeit für unternehmerische Bestrebungen als Erwachsene in großen Haushalten. Zusammenfassend lassen uns diese Argumente argumentieren, dass die Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und dem Ausscheiden aus dem Geschäftseigentum wahrscheinlich nicht linear und U-förmig ist.

Nur eine Handvoll Studien haben den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder im Haushalt und dem Überleben als Selbständiger oder Unternehmer untersucht. Anhand von Daten des Global Entrepreneurship Monitor konnten Justo und detienne (2008) keinen signifikanten Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und dem Ausstieg aus dem Unternehmen finden. In einer anderen Studie mit GEM-Daten aus Spanien fanden Justo et al. (2015) keine signifikanten Korrelationen zwischen der Anzahl der Kinder und dem unfreiwilligen Ausstieg, dem Ausstieg aus persönlichen Gründen oder dem Ausstieg aus anderen beruflichen/finanziellen Möglichkeiten. Es ist möglich, dass die Stichproben von Justa und Seinen Mitarbeitern nicht groß genug waren, um die wahre Beziehung zwischen Kindern und dem Ausstieg aus dem Unternehmertum zu offenbaren. Da der Stichprobenumfang unter den gegenwärtigen Umständen viel größer ist, gehen wir davon aus:

H2a. Unter männlichen Unternehmern besteht eine U-förmige Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und der Neigung, aus dem Geschäftseigentum auszusteigen.

In westlichen Ländern verbringen Mütter mehr Zeit für die Kinderbetreuung als Väter (Craig und Mullan 2011). Männer und Frauen neigen dazu, ihre Zeit unterschiedlich zu verteilen, und Männer haben mehr Freizeit als Frauen (Aguiar und 2007). Da nicht klar ist, wie solche Unterschiede in der Zeitverteilung zwischen den Geschlechtern die Neigung zum Ausstieg aus dem Geschäftseigentum beeinflussen, verwenden wir dieselbe Hypothese für Männer und Frauen.

H2b. Unter Unternehmerinnen besteht eine U-förmige Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder zu Hause und der Neigung, aus dem Geschäftseigentum auszusteigen.

SCHLUSSFOLGERUNG

Die hier berichteten Ergebnisse in Bezug auf den positiven Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder und den Chancen, Geschäftsinhaber zu werden, sind recht robust. Die Beziehung zwischen der Anzahl der Kinder und dem Ausstieg aus dem Geschäftseigentum ist nicht besonders stark, aber die Ergebnisse deuten auf eine U-förmige Beziehung zwischen den beiden Variablen hin.

Auswirkungen

Die Ergebnisse dieser Studie zeigen deutlich, dass die Größe der Haushaltsbrut eine schlechte Erklärung für das geschlechtsspezifische Gefälle im Unternehmertum ist. Die vorliegende Studie stellt fest, dass das geschlechtsspezifische Gefälle im Unternehmertum zwischen Männern und Frauen ohne Kinder größer ist als zwischen Vätern und Müttern. Die Zahl der Kinder im Haushalt wirkt sich positiv auf das

Unternehmertum von Männern und Frauen aus. Erwachsene ohne Kinder werden weitaus seltener Geschäftsinhaber und sind viel häufiger aus dem Geschäftsleben ausscheiden als Mütter und Väter. Potenzielle Unternehmer in kleinen Familien sollten sich bewusst sein, dass zukünftige Optionen sie dazu verleiten könnten, aus dem Geschäftseigentum auszusteigen. Ebenso sollten potenzielle Unternehmer in Großfamilien überlegen, ob familiäre Verpflichtungen sie daran hindern könnten, ihre Karriere als Unternehmer fortzusetzen. In westlichen Ländern wird eine Politik, die Menschen ermutigt, Eltern und Eltern zu werden, mehr Kinder zu bekommen, auch das Unternehmertum fördern. Darüber hinaus sollten die Regierungen verschiedene Mechanismen in Betracht ziehen, die Unternehmern in Großfamilien helfen können, Geschäftsinhaber zu bleiben. Eine solche staatliche Intervention kann die Unterstützung für die Kinder in der Familie und das Unternehmen betreffen.

TRANSLATED VERSION: PORTUGUESE

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSÃO TRADUZIDA: PORTUGUÊS

Aqui está uma tradução aproximada das ideias acima apresentadas. Isto foi feito para dar uma compreensão geral das ideias apresentadas no documento. Por favor, desculpe todos os erros gramaticais e não responsabilize os autores originais responsáveis por estes erros.

INTRODUÇÃO

A presente nota de investigação tem por objetivo responder às seguintes questões de investigação: (1) Qual é a relação entre o número de filhos no agregado familiar e a propensão de pais e mães para se tornarem proprietários de empresas? (2) Qual é a relação entre o número de filhos no agregado familiar com a propensão dos pais e das mães para continuarem ou interromperem as suas carreiras como empresários?

Compreender a relação entre a fertilidade e a escolha do estatuto profissional entre mulheres e homens é importante para fins teóricos e práticos. Conhecer a relação entre o número de filhos no agregado familiar e a decisão de se tornar empreendedor tem implicações para a política pública, bem como para os empresários (Macpherson, 1988; Noseleit 2014). Os governos de muitos países ocidentais querem promover o empreendedorismo e simultaneamente incentivar as famílias a terem mais filhos, mas não sabemos ao certo se esses objetivos estão em conflito entre si. Além disso, revelar a associação entre o número de crianças em casa e a saída da propriedade empresarial entre mulheres e homens tem implicações para a teoria, potenciais empreendedores e decisores políticos. Por exemplo, se é mais difícil para as mães e os pais das famílias numerosas sobreviverem como empresários, os governos poderiam considerar sistemas de apoio para ajudar as famílias numerosas a cuidar dos seus filhos ou das suas empresas.

O ponto de partida do presente estudo é todos os não empresários da Noruega que tinham entre 25 e 50 anos de idade e trabalhavam a tempo inteiro em 2004. Alguns destes indivíduos tornaram-se proprietários maioritários de empresas de responsabilidade limitada entre 2005 e 2015. Em 2016, alguns destes indivíduos ainda eram proprietários de negócios, enquanto outros tinham saído da propriedade do negócio. Assim, a variável dependente desta investigação é a propriedade maioritária em pelo menos um negócio. Como cada empresa tem um empreendedor líder, é possível estudar como o género e o número de crianças no agregado familiar influenciam a decisão de se tornarem e continuarem a ser empresários. A amostra é constituída por todos os indivíduos do país que em 2004 satisfizeram os critérios de seleção e entre todos os que se tornaram proprietários maioritários de empresas de responsabilidade limitada entre 2005 e 2016.

Este estudo tem várias novas contribuições. A relação entre o número de crianças em casa e a propensão para se tornar independente já foi abordada em vários estudos. No que se refere a esta relação, a

novidade da presente investigação é essencialmente metodológica. Só com uma exceção (Joonas 2017), todos os estudos anteriores sobre crianças e autoemprego utilizaram dados de inquéritos populacionais. Estes inquéritos são suscetíveis de erro no que diz respeito à representatividade da amostra e a outros enviesamentos. A maior parte das investigações anteriores sobre as crianças e o autoemprego é transversal. Embora alguns estudos tenham usado pesquisas populacionais de vários anos, a maioria deles não são verdadeiramente longitudinais e não conseguem seguir os mesmos indivíduos ao longo do tempo. Estudos anteriores normalmente utilizam uma amostra de toda a população adulta do país e não podem especificar um ano de entrada no trabalho por conta própria. O presente estudo começa com todos os adultos empregados a tempo inteiro (isto é, não empresários) num país.

Apenas um punhado de estudos estudaram a relação entre o número de crianças em casa e a sobrevivência como empresário. Nestes estudos, os tamanhos da amostra têm sido demasiado pequenos para revelar a verdadeira relação entre o número de crianças no agregado familiar e a sobrevivência como empresário entre mulheres e homens. Estudos anteriores também assumiram uma relação linear entre o número de crianças em casa e a probabilidade de sair do empreendedorismo. Neste estudo, argumentamos e encontramos apoio empírico para uma relação não linear em forma de U entre o número de crianças em casa e a saída da propriedade empresarial.

Revisão e hipóteses de literatura

Aldrich e Cliff (2003) sugeriram uma perspetiva de incorporação familiar do empreendedorismo. Desenvolveram um modelo onde as características do sistema familiar influenciam o processo de criação de empreendimentos, que voltam a influenciar novos resultados de risco. O número de crianças em casa é um aspeto importante da estrutura familiar. Aldrich e Cliff (2003) argumentaram que um número crescente de crianças no agregado familiar tem efeitos positivos em vários aspetos do processo de criação de empreendimentos, incluindo a emergência de oportunidades, o reconhecimento de oportunidades, as decisões de criação de empreendimentos e a mobilização de recursos. Além de ser um recurso para a família, as crianças expandem a rede dos seus pais facilitando o conhecimento aos pais de colegas e colegas em atividades extracurriculares, como desporto, música ou adesão em organizações voluntárias. A perspetiva de incorporação familiar prevê que o número de filhos no agregado familiar esteja positivamente associado à propensão para iniciar um negócio e entrar no autoemprego.

De 1992 a 2017, vários estudos têm encontrado uma relação positiva entre o número de filhos em casa e as taxas de autoemprego ou de propriedade empresarial em vários países. A tabela 1 mostra um resumo destes estudos.

Todos os estudos resumidos no quadro 1 constataram que ter filhos aumenta a probabilidade de autoemprego entre as mulheres. Com uma exceção (Arai 2000), os estudos também descobriram que ter filhos aumenta as probabilidades de autoemprego entre os homens.

Todos os estudos na Tabela 1 são de países ricos da América do Norte e da Europa Ocidental. Com exceção de Joonas (2017), todos os estudos têm usado inquéritos populacionais, onde os participantes reportam o seu próprio estatuto laboral. Embora alguns estudos tenham usado inquéritos populacionais de vários anos, a maioria deles não são longitudinais a nível individual de análise. Uma exceção é o estudo de Kuhn e Schuetze (2001), no qual relataram ter dados de painéis de 2 anos de cada indivíduo. Com exceção de Arai (2000), todos os estudos relataram uma associação positiva entre o número de crianças em casa e a probabilidade de serem independentes tanto para mulheres como para homens.

Vários estudos anteriores sobre as crianças no agregado familiar e no trabalho por conta própria não mencionam explicitamente como é que o autoemprego é medido. Muitos estudos não exigem que os inquiridos sejam empresários, mas classificam os participantes com base nos seus ganhos num determinado ano recebido do trabalho profissional ou do trabalho por conta própria (por exemplo, Caputo e Dolinsky 1998). Pedir aos inquiridos que classifiquem o seu próprio estatuto laboral é uma prática questionável, uma vez que as pessoas concebem o trabalho por conta própria de forma diferente. Mesmo as estatísticas nacionais e da OCDE sobre o autoemprego devem ser ajustadas para obter dados comparáveis para a propriedade das empresas entre países (Noorderhaven et al. 2004). No entanto, a utilização de diferentes definições torna credível e generalizada a constatação da associação positiva entre as crianças no agregado familiar e o autoemprego.

Uma vez que Noseleit (2014) estudou apenas mulheres, insistiu em estudos futuros sobre o tema, uma vez que "as crianças podem desempenhar um papel importante na diferença observada nas taxas de autoemprego masculino e feminino" (Noseleit 2014, p. 563). O contexto familiar pode ter diferentes impactos para homens e mulheres (Gundry et al. 2014). Por conseguinte, é necessário estudar separadamente a relação entre o número de filhos em casa e as taxas de autoemprego ou de arranque das empresas entre homens e mulheres. Baseando-nos na teoria e nas descobertas empíricas passadas, formulamos hipóteses separadas para homens e mulheres:

H1a. Entre os homens, o número de crianças em casa relaciona-se positiva e linearmente com a propensão para se tornar um empresário.

H1b. Entre as mulheres, o número de crianças em casa relaciona-se positiva e linearmente com a propensão para se tornar um empresário.

De acordo com a teoria de Becker (1965) sobre a atribuição de tempo, as famílias nos países mais ricos perdem rendimentos para obter utilidade psíquica adicional, como o aumento do tempo de lazer, um trabalho mais agradável ou o aumento do tempo para o acolhimento de crianças. Como ele salienta, o acolhimento de crianças é uma atividade intensiva no tempo que não é "produtiva" em termos de ganhos e usa muitas horas, que os pais poderiam usar para trabalhar. Ao contrário de outros consumidores duradouros, as crianças são intensivas no tempo e o tempo atribuído à creche é suscetível de aumentar com o número de crianças no agregado familiar (Friedman et al. 1994).

Alguns estudiosos esperam uma relação positiva e linear entre o número de filhos no agregado familiar e a probabilidade de saída da propriedade empresarial. Olson et al. (2003, p. 659) argumentam que "as crianças são caras, e se o negócio deve ser capaz de apoiar a família adequadamente para que o proprietário perceba que é bem sucedido, cada criança adicional pode elevar o limiar do que é visto como sucesso." Na sequência deste raciocínio, a Justo e a detienne (2008) argumentam que os empresários com filhos têm custos de oportunidade mais elevados e devem ser mais propensos a abandonar voluntariamente os seus negócios.

Existem, no entanto, razões para acreditar que a relação entre o tamanho do agregado familiar e a saída do empreendedorismo não é linear, mas sim em forma de U. As famílias pequenas têm mais flexibilidade do que famílias maiores. Nas famílias pequenas, é mais fácil tomar decisões que dizem respeito ao trabalho, bem como a outras questões. Os solteiros sem filhos não têm outra pessoa no agregado familiar a considerar e, portanto, têm a maior flexibilidade. Famílias com dois ou mais adultos e um elevado número de crianças têm a menor flexibilidade.

Os adultos em agregados familiares têm de considerar os outros indivíduos no agregado familiar quando se decidem sobre habitação, realocização, emprego, empreendedorismo, escolaridade, lazer, passatempos e muitas outras escolhas na vida. Quanto maior for a família, mais comum é a doença na família e mais difícil é tomar decisões e chegar a acordo sobre questões que dizem respeito à família. Especialmente nos países pobres e entre imigrantes em países ricos, um número crescente de irmãos está associado à pobreza e pode atuar como um representante para a riqueza familiar (Patrinos e Psacharopoulos 1997). Quanto maior for o número de crianças, mais tempo é gasto em cuidados infantis. Nas famílias numerosas, é mais difícil encontrar tempo para o negócio, sendo tudo o resto igual. Nota de rodapé 1

Oportunidades de emprego e outras oportunidades (vamos dar a volta ao mundo) que os empresários de famílias maiores não considerariam que podem ser tentadoras para os empresários em pequenas famílias. O aumento da dimensão familiar está associado à diminuição da mobilidade no mercado de trabalho, nomeadamente se o novo emprego necessitar de uma realocização. Para as famílias numerosas, a mudança é mais problemática, porque são mais propensos a ter a sua própria casa e porque têm de ter em conta o bem-estar das crianças no agregado familiar, incluindo os seus colegas e amigos (Halket e Vasudev 2014).

As famílias numerosas têm de passar muito tempo em cuidados infantis e a flexibilidade nessas famílias é baixa. As famílias pequenas têm uma elevada flexibilidade e não têm de passar muito tempo em cuidados infantis. Por conseguinte, os empresários das grandes empresas tenderão a abandonar as suas carreiras empresariais devido a restrições de tempo, e os empresários de pequenas famílias tenderão a sair da propriedade das empresas porque são tentados por oportunidades de emprego e outras oportunidades que os empresários de famílias maiores não considerariam. É provável que os empresários de famílias de

média dimensão tenham a maior resistência. A responsabilidade pela família impede-os de prosseguir os empreendimentos em pequenas famílias mais facilmente. Simultaneamente, os adultos em agregados familiares de média dimensão têm mais tempo à sua disposição para prosseguir em empreendimentos empresariais do que os adultos em grandes agregados familiares. Em resumo, estes argumentos levam-nos a argumentar que a relação entre o número de crianças em casa e a saída da propriedade empresarial é suscetível de ser não linear e em forma de U.

Apenas alguns estudos investigaram a relação entre o número de crianças no agregado familiar e a sobrevivência como independente ou empresário. A utilização de dados do Global Entrepreneurship Monitor, Justo e detienne (2008) não conseguiu encontrar uma associação significativa entre o número de crianças em casa e a saída firme. Num outro estudo com recurso a dados da GEM provenientes de Espanha, o Justo et al. (2015) não encontrou correlações significativas entre o número de crianças e a saída involuntária, a saída por motivos pessoais ou a saída para outras oportunidades profissionais/financeiras. É possível que as amostras de Justa e associados não fossem suficientemente grandes para revelar a verdadeira relação entre as crianças e a saída do empreendedorismo. Como o tamanho da amostra é muito maior nas circunstâncias atuais, nós colocamos hipótese:

H2a. Entre os empresários masculinos, existe uma relação em forma de U entre o número de crianças em casa e a propensão para sair da propriedade empresarial.

Nos países ocidentais, as mães passam mais tempo em cuidados infantis do que os pais (Craig e Mullan 2011). Homens e mulheres tendem a alocar o seu tempo de forma diferente, e os homens têm mais lazer do que as mulheres (Aguiar e Hurst 2007). Uma vez que não é claro como tais diferenças na atribuição de tempo entre os sexos influenciam a propensão para sair da propriedade das empresas, usamos a mesma hipótese para homens e mulheres.

H2b. Entre as empresárias, existe uma relação em forma de U entre o número de crianças em casa e a propensão para sair da propriedade empresarial.

CONCLUSÃO

Os resultados aqui relatados no que diz respeito à associação positiva entre o número de filhos e as probabilidades de se tornarem donos de empresas são bastante robustas. A relação entre o número de filhos e a saída da propriedade empresarial não é particularmente forte, mas os resultados indicam uma relação em forma de U entre as duas variáveis.

Implicações

Os resultados deste estudo indicam claramente que o tamanho da ninhada doméstica é uma má explicação para a diferença de género no empreendedorismo. O presente estudo considera que a diferença de género no empreendedorismo é maior entre homens e mulheres sem filhos do que entre pais e mães. O número de crianças no agregado familiar tem um efeito positivo no empreendedorismo entre homens e mulheres. Os adultos sem filhos são muito menos propensos a tornarem-se donos de negócios e muito mais propensos a sair da propriedade empresarial do que as mães e os pais. Os potenciais empresários das pequenas famílias devem estar cientes de que as futuras opções podem tentá-los a sair da propriedade das empresas. Do mesmo modo, os potenciais empresários das famílias numerosas devem ponderar se as obrigações familiares podem impedi-los de continuar as suas carreiras como empresários. Nos países ocidentais, uma política que incentive as pessoas a tornarem-se pais e pais a terem mais filhos também incentivará o empreendedorismo. Além disso, os governos devem considerar diferentes mecanismos que possam ajudar os empresários das famílias numerosas a continuarem a ser empresários. Tal intervenção governamental pode dizer respeito à assistência dirigida às crianças da família, bem como ao negócio.