



Munich Personal RePEc Archive

Intergeneration transmissions of the entrepreneurial activity in Spanish households

Ferrando-Latorre, Sandra and Velilla, Jorge

University of Zaragoza, University of Zaragoza

2 January 2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83573/>

MPRA Paper No. 83573, posted 03 Jan 2018 14:35 UTC

Intergeneration transmissions of the entrepreneurial activity in Spanish households

Sandra Ferrando and Jorge Velilla

University of Zaragoza, Spain

Abstract

This paper empirically analyzes the existence of intergenerational transmissions of the entrepreneurial activity within Spanish households. We use data from the “Encuesta Financiera de las Familias” (Bank of Spain) from years 2008, 2011, and 2014, which allows us to identify entrepreneurs as self-employed workers. We study intergenerational transmission from parents to children, taking into account two generations per household. For instance, the entrepreneurial activity of individuals will be studied as a function of individuals and parents’ demographics and labor characteristics. Further, a cross-year analysis will allow us to compare results from years 2008, 2011, and 2014. That way, we examine the potential effects of the recent economic crisis on the entrepreneurial activity of Spanish households. Results show the existence of intergenerational transmissions of the entrepreneurial activity in Spain, which are especially relevant in terms of parents’ education. Further, results show that intergenerational transmissions of occupation from parents to children are stronger for entrepreneurs than for employees.

Keywords: Entrepreneurship; Intergeneration transmissions; “Encuesta Financiera de las Familias”; Spain

JEL Codes: D11, D12, I21, I32, J24.

Acknowledgements: This article has benefited from funding from “Cátedra Emprender” (University of Zaragoza-Fundación Emprender en Aragón), and from the Government of Aragón (“Programa Operativo FSE Aragón 2014-2020”).

La transmisión intergeneracional de la actividad emprendedora en las familias españolas

Sandra Ferrando y Jorge Velilla

Universidad de Zaragoza, España

Resumen

Este trabajo estudia la influencia de la actividad emprendedora de los padres en sus hijos/as en España, es decir la posible existencia de transmisiones intergeneracionales de dicha actividad. Se emplearán los datos de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España, para los años 2008, 2011 y 2014. Estos datos nos permiten identificar a los individuos emprendedores como todos aquellos que trabajan por cuenta propia. Las posibles transferencias intergeneracionales se estudiarán atendiendo a dos generaciones: la persona de referencia de cada familia, y sus hijos/as. En particular, este trabajo analiza qué factores determinan la actividad emprendedora de los individuos, en función de una serie de factores socio-demográficos de los propios individuos, y de sus padres. Además, se compararán los resultados obtenidos para los años 2008, 2011, y 2014, para analizar los posibles efectos de la crisis económica en el desarrollo de la actividad emprendedora. Los resultados muestran la existencia de transmisiones intergeneracionales en la actividad emprendedora de las familias españolas, especialmente a través de nivel de estudios de los padres, y de su situación laboral. Además, los resultados muestran cómo la ocupación laboral del padre/madre se transfiere a los hijos/as con más fuerza en el ámbito emprendedor.

Palabras Clave: Emprendimiento; transmisión intergeneracional; Encuesta Financiera de las Familias; España

Códigos JEL: D11, D12, I21, I32, J24.

Agradecimientos: Sandra Ferrando agradece la financiación procedente de las II Becas de la Cátedra “Emprender” (Universidad de Zaragoza-Fundación Emprender en Aragón). Jorge Velilla agradece financiación procedente del Gobierno de Aragón (“Programa Operativo FSE Aragón 2014-2020”).

Los autores han intentado aplicar un lenguaje respetuoso a lo largo del texto, entendiéndose que la expresión “padres” hace referencia tanto al padre como a la madre.

1. Introducción

El estudio de las transmisiones intergeneracionales es un tema de relevante importancia en la literatura científica Económica, dado que permite analizar qué características socio-económicas se transmiten de generación en generación, y en qué medida. De esta manera, las transferencias intergeneracionales son un instrumento de predicción sobre la evolución de, por ejemplo, el bienestar (Molina et al., 2011), las actividades en el hogar (Giménez et al., 2014; Giménez et al., 2015), la pobreza (Duarte et al., 2017), la educación (Gimenez and Molina, 2013), el altruismo (Molina, 2014) o las conductas de riesgo (Duarte et al., 2016). En este marco, en este trabajo se estudia la transmisión de la actividad emprendedora de padres a hijos/as en las familias españolas, usando los datos de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España, de los años 2008, 2011 y 2014. Debido al reciente auge, tanto nacional como internacional, del emprendimiento y el autoempleo como potenciales instrumentos socio-laborales para combatir los efectos de la reciente crisis (el desempleo, la recesión económica, o los bajos niveles de bienestar familiar, entre otros), el presente trabajo contribuye a la literatura estudiando los determinantes de la actividad emprendedora de las familias españolas (Molina, 2011; García et al. 2017), un fenómeno caracterizado por su complejidad, tanto académica como social (Coduras et al., 2016; Naudé, 2016), enfatizando en qué medida la actividad laboral de los padres determina la de los hijos/as.

En el estudio del emprendimiento, tanto a nivel teórico como empírico, destaca la labor del “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM), la mayor asociación internacional de investigadores e instituciones dedicadas al análisis de la actividad emprendedora (<http://www.gemconsortium.org>). El GEM ha desarrollado durante los últimos años una serie de marcos conceptuales para el estudio del emprendimiento, que han sido vastamente estudiados en la literatura, y también ha elaborado diversas bases de datos especialmente diseñadas para dicho estudio. Pese a esto, uno de los múltiples marcos de estudio de la actividad emprendedora que no ha sido todavía explotado por el GEM es el del análisis de la transmisión del emprendimiento de generación en generación (e.g., Dawson et al., 2015; Molina et al., 2016).

La literatura científica ha encontrado, en general, importantes condiciones que se transmiten de padres a hijos, siendo las relativas a las conductas laborales especialmente relevantes (Becker et al., 1979; Blumberg et al., 2015; Brüderl et al., 1998; Calvo et

al., 1980; Campaña et al., 2017a, 2017b; Castro et al., 2014; Coduras et al., 2016; Colombier et al., 2007; Cueto et al., 2015; Das et al., 1997; Dawson et al., 2015; Doepke et al., 2008; Doepke et al., 2014; Duarte et al., 2016, 2017; Fairlier et al., 2007; García and Molina, 2017; Gauthier et al., 2016; Gimenez-Nadal and Molina, 2013, 2014; Gimenez-Nadal et al., 2011, 2012, 2014, 2015, 2017; Granovetter, 1973; Heckman et al., 2006; Jong et al., 2013; Laband et al., 1983; Lasierra et al., 2015; Lazear, 2005; Le, 1999; Lindquist et al., 2012; Lindquist et al., 2015; Marvel et al., 2014; Molina, 2011, 2013, 2014, 2015; Molina et al., 2011, 2015, 2016a, 2016b, 2017a, 2017b; Naudé, 2016; Okun et al., 2007; Puri et al., 2013; Rey-Martí et al., 2015; Ribeiro-Soriano et al., 2010; Ribeiro et al., 2012; Van Stel et al., 2004; Van Stelet al., 2005; Velilla and Ortega, 2017; Viinikainen et al., 2016; Wennekers et al., 2010). La actividad emprendedora puede estar influenciada por un gran abanico de determinantes, como por ejemplo el entorno, la vocación, la necesidad, la innovación, el reconocimiento de oportunidades empresariales, los efectos de contagio (transmisiones entre redes sociales de amigos, o familiares), el capital humano, o combinaciones de todos ellos; además, estos determinantes pueden estar fuertemente condicionados por la edad (Molina et al., 2017). En particular, un emprendedor “de primera generación”, cuyo padre/madre no ha sido emprendedor, puede considerar más relevante el peso de su educación o de su capacidad innovadora a la hora de buscar iniciar un negocio. Sin embargo, un emprendedor “de segunda generación”, cuyos padres ya fueron emprendedores, o empresarios, puede adquirir de sus progenitores, o “heredar”, una serie de conocimientos y percepciones sociales y económicas que el emprendedor de primera generación en principio no puede, como por ejemplo la experiencia, habilidades empresariales no adquiribles a través de la formación en colegios y Universidades, determinadas condiciones económico-financieras familiares, el entorno familiar más directo, o los ideales familiares. Debido a esto, resulta de especial interés estudiar no sólo el peso del capital humano, financiero, o social en relación con la actividad emprendedora, sino también el contexto familiar y, en particular, las transmisiones intergeneracionales.

Hay que destacar que la definición de individuo emprendedor no es estándar en la literatura. En el presente estudio, la Encuesta Financiera de las Familias nos permite definir al individuo emprendedor como trabajador por cuenta propia, es decir, empresario o auto empleado. Esta definición puede no ser la idónea en contextos en los

que resulta de especial relevancia el proceso de creación de negocios, o el estudio de los determinantes individuales, sociales, institucionales, etc., detrás de dicho proceso. Sin embargo, en el estudio de las transmisiones intergeneracionales, donde nos interesa medir el efecto de que el padre o la madre hayan podido emprender en el pasado (y hayan tenido éxito, es decir, se hayan “convertido” en auto empleados o empresarios) sobre la actividad emprendedora de los hijos/as (es decir, que emprendan en el presente, o también que lo hayan hecho en el pasado), la identificación del individuo emprendedor como auto empleado, o empresario, parece adecuada.

El análisis empírico llevado a cabo, empleando modelos de regresión logística, muestra cómo la capacidad emprendedora se transmite de padres a hijos/as de forma significativa (vs. la no significatividad de la actividad laboral de los padres sobre los hijos/as asalariados), especialmente en aquellas familias con altos niveles educativos entre los progenitores. Sin embargo, que el padre (o la madre) sea emprendedor(a) no basta para convertir al hijo/a en emprendedor, sino que son necesarios, por ejemplo, ciertos conocimientos, y es por ello que el nivel educativo del hijo/a también juega un papel fundamental. Además, nuestros resultados también muestran la importancia del capital financiero familiar, que actuaría a modo de “colchón”, en línea con la literatura científica (e.g., Molina et al., 2016).

Las contribuciones del presente trabajo son las siguientes. Primero, analizamos las transmisiones intergeneracionales de la actividad emprendedora en España. Aunque en la literatura hay trabajos estudiando dichas transmisiones en otros países, dicho estudio nunca ha abarcado a España. En este sentido, nuestros resultados muestran un efecto positivo y significativo de la actividad emprendedora de los padres sobre la de los hijos/as. Segundo, estudiamos en qué ocupaciones las transmisiones intergeneracionales tienen un mayor efecto, siendo estas la dirección de empresas, la restauración, y los técnicos de apoyo. Tercero, comparamos estas transmisiones con la transmisión de la actividad no emprendedora, es decir, del trabajo como asalariado. Los resultados apuntan a que este tipo de empleo no se transmite de generación en generación de forma significativa. Finalmente, desde el punto de vista social e institucional, este trabajo puede ayudar a identificar a los individuos que tienen más probabilidades de emprender, en función de las características observables de sus progenitores, y de que dicha actividad empresarial triunfe, ayudando así a orientar futuras políticas relativas a la

actividad emprendedora y, por extensión, al empleo, el bienestar familiar, el desarrollo, la innovación, o el crecimiento económico.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. En el apartado 2 se revisará la literatura académica sobre emprendimiento como herencia o vocación. En el apartado 3 se presenta la Encuesta Financiera de las Familias del banco de España. En el apartado 4 se muestra el análisis econométrico llevado a cabo, y los resultados de dicho análisis. Finalmente, en el apartado 5, enumeramos las principales conclusiones del estudio.

2. Revisión de la literatura

La adquisición de “capital emprendedor” es probablemente el mecanismo más importante para emprender, y dicha adquisición está, en teoría, fuertemente ligada a las transferencias intergeneracionales de diversos factores económicos. De acuerdo a diversos marcos teóricos, hay tres conceptos fundamentales que se relacionan con el emprendimiento: el capital humano, el capital financiero, y el capital social. Estos tres tipos de capital, juntos, conforman el llamado capital emprendedor, y no sólo influye en la decisión inicial (emprender, o no emprender), sino que también es relevante en relación con las diferentes formas en las que puede avanzar la carrera empresarial de los individuos que decidan emprender (Blumberg et al., 2015). En este sentido, Blumberg y Pfann (2015) proponen un modelo teórico que intenta explicar la dinámica de la sucesión emprendimiento-negocio familiar, enfatizando el rol que juegan los tres tipos diferentes de capital emprendedor. De acuerdo a este modelo, el emprendedor no sólo elige trabajar por cuenta propia, sino que también qué tipo de trabajo va a desarrollar, diferenciando así entre emprendimiento, y emprendimiento transgeneracional (la actividad de aquellas personas que deciden hacerse cargo de un negocio familiar).

El estudio de la educación y su efecto en el emprendimiento ha sido extensamente analizado en la literatura, y existe consenso en la literatura sobre los efectos positivos tanto de la educación formal, como de formación específica y vocacional, o habilidades empresariales y emprendedoras, sobre la actividad emprendedora, y el éxito de dicha actividad (Calvo and Wellisz, 1989; Cooper et al., 1994; Bosma et al., 2004; Lazear, 2005; Colombier y Masclet 2007; Levie and Autio, 2013; Brixiova et al., 2015; Fritsch et al., 2015; Molina and Velilla, 2016). Le (1999) estudia las externalidades de los niveles altos de educación (por ejemplo, mejores condiciones de trabajo, o mejores

salarios). A parte de la educación y las habilidades empresariales, que en principio se adquieren a edades relativamente avanzadas, Heckman et al. (2006), Doepke y Zilibotti (2014) y Velilla and Ortega (2017) encuentran que la educación durante los primeros años, tanto formal en escuelas y colegios, como aquella adquirida directamente desde los padres, influyen de manera significativa sobre la posterior decisión emprendedora de los individuos. Además, la transferencia directa de habilidades empresariales de padres a hijos implica también transferencias de capital específico, que ayudan a maximizar el bienestar familiar desde una perspectiva intergeneracional (Becker et al., 1979; Laband et al., 1983).

En cuanto al capital social, este puede constituir una ventaja para emprender y alcanzar el éxito en el mercado laboral. Granovetter (1973) distingue entre lazos fuertes, que se caracterizan por una comunicación frecuente e intensa (e.g., padres o familiares), y lazos débiles (amigos, compañeros, u otros entornos sociales). La evidencia empírica como los llamados lazos fuertes son uno de los factores determinantes de la actividad emprendedora y empresarial (Brüderl et al., 1998; Jong et al., 2013), y constituyen un complemento esencial al capital humano a la hora de emprender. En particular, estas conexiones sociales pueden ayudar a los emprendedores en una amplia serie de aspectos, como cuestiones contables, fiscales o jurídicas, modelos sociales de referencia, ideales empresariales, experiencias concretas, o apoyo y ayuda familiar.

Por último, la literatura ha encontrado que las familias con una buena, y estable, situación financiera están mejor capacitadas para proporcionar a sus hijos/as el capital financiero necesario para iniciar una actividad emprendedora. En este sentido, es necesario diferenciar entre dos tipos de emprendimiento: aquel motivado por la necesidad (individuos que, no pudiendo encontrar un trabajo, deciden emprender por motivos de subsistencia, y que no encajaría en el marco actual), y el emprendimiento no motivado por la necesidad (y sí por la vocación, la innovación, o la oportunidad). Las familias con más recursos financieros no sólo pueden estar más dispuestas a apoyar a sus hijos/as a emprender, sino que suponen una importante fuente de inversión, ayudan a agilizar trámites (e.g., no necesitar solicitar créditos), y proporcionan a sus hijos/as cierta seguridad con respecto a la posibilidad de fracasar (Molina et al., 2016). De esta forma, el apoyo familiar supone una importante fuente de transmisiones intergeneracionales de capital financiero (Lindquist et al., 2015).

3. Datos

Este estudio emplea la Encuesta Financiera de las Familias (EFF) del Banco de España, para los años 2008, 2011, y 2013. La EFF es una encuesta incluida en el Plan Estadístico Nacional que, desde 2002, se realiza cada tres años a todos los individuos de las familias seleccionadas, buscando recoger información para todos los estratos económicos de la sociedad española, con el fin de obtener representatividad, y cuyo objetivo es obtener información directa sobre las condiciones económico-financieras de las familias españolas. Dicha información complementa los datos agregados recogidos en las Cuentas Financieras de la Economía Española, y permite elaborar estudios desde la perspectiva familiar. En particular, para el análisis empírico que se presenta en el apartado 4, los datos empleados deben interpretarse como un corte transversal, ya que, aunque la EFF permita construir un panel de datos uniendo sus diferentes olas, este proceso lleva asociado la pérdida de la mayoría de las observaciones, lo que haría que la muestra no fuera lo suficientemente grande como para desarrollar un análisis representativo.

De entre toda la información que ofrece la EFF, restringimos la muestra a las personas de referencia de cada hogar, y al primer hijo/a de la persona de referencia. Así mismo, dado que estamos interesados en la actividad laboral de los hijos/as, eliminamos a todas las familias cuyo hijo/a no esté en edad de trabajar (18-65 años, ambos incluidos).¹ El análisis intergeneracional se desarrollará, pues, considerando dos generaciones para cada familia, debido a restricciones en los datos, ya que la inclusión de una tercera generación (tanto nietos de las familias analizadas en edad de trabajar, como abuelos que vivan en el núcleo familiar) conllevaría la pérdida de la mayor parte de las observaciones, haciendo imposible el estudio econométrico. Estas restricciones dan lugar a una muestra formada por 1584 familias en 2008, 1369 familias en 2011, y 1613 familias en 2014.

La EFF nos permite definir las siguientes variables, tanto para las personas de referencia como para los hijos/as: el género (1 si son hombres, 0 si son mujeres), la edad (medida en años), la educación (dividimos la muestra en cuatro grupos: analfabetos,

¹ Hay que hacer notar que la elección de la persona de referencia en las familias la hacen los propios individuos encuestados, y así dicha elección no limita la muestra exclusivamente a padres, ni exclusivamente a madres. Sin embargo, y pese al uso de pesos específicos proporcionados por la EFF, hay que hacer notar que estas restricciones pueden dar lugar a sesgos de selección, cuyo estudio va más allá de los objetivos del presente trabajo.

educación primaria y no secundaria, educación secundaria y no universitaria, y educación universitaria), el tipo de ocupación (diferenciando entre trabajadores asalariados, emprendedores, y otros individuos), y el capital financiero (que está definido a nivel familiar, y medido en Euros).² Además, la EFF agrupa las ocupaciones de los individuos en las siguientes categorías: dirección de empresas, técnicos profesionales y científicos, técnicos profesionales de apoyo, administración, restauración, agricultura, manufacturas, instalación y maquinaria, trabajadores no cualificados, y Fuerzas Armadas.

Análisis descriptivo de la muestra

La Tabla 1 muestra un análisis descriptivo de la muestra, para cada uno de los años analizados, y distinguiendo entre padres/madres e hijos/as. Podemos ver cómo la edad promedio de los padres se sitúa en torno a los 60 años, mientras que la edad media de los hijos/as está entre los 27 y los 28 años. Además, alrededor del 60% de las personas de referencia de las familias analizadas son hombres (es decir, sobre el 40% de las familias estudiadas considera que la persona de referencia en el hogar es la madre), mientras que el caso de los hijos/as, hay una mayor concentración de hombres (entre el 68 y el 69%). Esto, debido a las restricciones impuestas a la muestra, podría estar indicando que las condiciones del mercado laboral español son más favorables para los hombres jóvenes que para las mujeres jóvenes.

En cuanto a los niveles educativos, los porcentajes de analfabetos son despreciables, alrededor del 1% para los hijos/as, y ligeramente superiores (entre el 3 y el 1%) para las personas de referencia. Entre los padres/madres, podemos ver cómo la muestra se divide de forma más o menos uniforme entre los tres niveles definidos, si bien los mayores porcentajes aparecen en el caso de la educación secundaria. Entre los hijos/as, sin embargo, hay un porcentaje considerablemente pequeño de individuos solamente con educación primaria, aunque el nivel predominante sigue siendo el

² La EFF incluye los siguientes niveles de educación: analfabetos (1), educación primaria (2), formación e inserción laboral que no precisan de una titulación de la primera etapa de secundaria (3), primera etapa de educación secundaria (4), formación e inserción laboral que precisan de una titulación secundarios de primera etapa (5), segunda etapa de educación secundaria (6), formación e inserción laboral que precisan de una titulación secundarios de segunda etapa (7), enseñanzas de grado superior de formación profesional, artes plásticas, diseño y deportivas (8), otras enseñanzas de 2 o más años que precisan del título de bachiller (9), enseñanza universitaria de primer y segundo ciclo (10), estudios oficiales de especialización profesional (11), y enseñanza universitaria de tercer ciclo (12). Esta clasificación se ha recodificado de la siguiente manera: analfabetos (1), educación primaria (2, 3), educación secundaria (4, 5, 6, 7, 8, 9), y educación universitaria (10, 11, 12). Además, el capital financiero de las familias se ha definido como el gasto total de cada familia.

secundario (alrededor del 60% de los hijos/as considerados/as en la muestra tienen este nivel máximo de educación formal). Este resultado, podría indicar cómo, en el mercado laboral español, los individuos con títulos universitarios no disfrutaban de una mayor inserción laboral que aquellos con titulaciones de educación secundaria y/o formación profesional específica, no universitaria.

Finalmente, de acuerdo a la Tabla 1, podemos observar cómo alrededor del 30% de las personas de referencia son asalariadas, siendo este porcentaje estable en el periodo analizado. Sin embargo, los niveles de emprendimiento han aumentado moderadamente, desde un 16% en 2008 hasta un 21% en 2014 (pasando por el 18% en 2011). Esto podría reflejar cómo, con la llegada de la crisis económica, cuyas afecciones al mercado laboral español han sido especialmente relevantes desde el año 2008, los niveles de emprendimiento han aumentado. Este aumento podría explicarse a partir del aumento en las ratios de desempleo y desde el punto de vista de los emprendedores por necesidad, ya que evidencia previa muestra cómo en los periodos de recesión económica, frente a las variaciones en las tasas de empleo y desempleo, el autoempleo y el emprendimiento se mantiene estables o incluso aumentan, siendo así una importante forma de subsistencia para aquellos individuos que pierden sus puestos de trabajo (Congregado et al., 2012; Molina et al., 2016).

En cuanto a la situación laboral de los hijos, encontramos una tendencia diferente, ya que los niveles de emprendimiento se han mantenido constantes a lo largo del periodo estudiado, en torno al 8%. Estos bajos niveles de emprendimiento podrían deberse a que, en general, los jóvenes no buscarán emprender por motivos de necesidad. Por otro lado, los niveles de empleo entre los hijos/as de las familias de la muestra han descendido significativamente, desde el 51% en 2008 hasta el 34% en 2014, reflejando cómo la crisis económica ha sido especialmente grave para los jóvenes, especialmente para quienes buscan un trabajo por cuenta ajena.

Las Tabla 2, para los individuos emprendedores, el porcentaje de individuos clasificados en cada ocupación, diferenciando entre personas de referencia e hijos/as. Podemos observar cómo el mayor porcentaje de trabajadores que son o han sido emprendedores, entre padres/madres, se concentran en la administración de empresas (28%), como cabría esperar. Por el contrario, las ocupaciones con menores porcentajes de emprendedores son la agricultura, y la instalación y maquinaria, con alrededor del 4% de los emprendedores dedicándose a estas actividades. En cuanto a los hijos/as

emprendedores, podemos ver cómo la mayoría de los emprendedores jóvenes se dedican a la restauración o la ciencia, mientras que las profesiones donde hay menos emprendedores jóvenes son la dirección de empresas y la agricultura. Resulta interesante cómo, aunque mayoritariamente los emprendedores “sénior” se dedican a la administración de empresas, no sucede lo mismo con los jóvenes. Sin embargo, este resultado es esperable, dado que mientras que los padres/madres se mantienen en el mercado laboral al frente de una empresa o negocio, sus hijos no “heredarían” la responsabilidad de dirigir dicho negocio.

4. Análisis econométrico

Estrategia empírica

Vamos a estimar, mediante máxima verosimilitud, la probabilidad de que los hijos/as de las familias de la muestra sean emprendedores, en función de una serie de variables explicativas, entre las que incluimos género, edad, y nivel educativo (controlando por la categoría analfabetos) de la persona de referencia y del hijo, y el capital financiero familiar. Incluimos también la edad al cuadrado de los hijos para medir posibles efectos no lineales. La variable explicativa de interés será la ocupación de los padres, es decir, cuándo el padre es o ha sido un emprendedor (1), o no lo ha sido (0). De esta forma, proponemos el siguiente modelo de regresión logística (o Logit):

$$\text{logit}(Y_i) = \beta_0 + \beta_P X_{Pi} + \beta_H X_{Hi} + \beta_E X_{Ei} + \beta_{CF} X_{CFi} + \varepsilon_i$$

Donde Y es la variable dependiente, que toma el valor 1 si el hijo/a es emprendedor, o 0 en otro caso; X_P y X_H los vectores de variables referentes a las condiciones socio-demográficas de la persona de referencia y del hijo, respectivamente, X_E es la variable explicativa de interés, y X_{CF} es el capital financiero. ε_i representa, entonces, el error de predicción, y recoge el efecto de los factores no observados.

Los parámetros estimados deben interpretarse como el cambio en la función Logit asociado al aumento en una unidad de la variable explicativa correspondiente, *ceteris paribus*. Dado que la función Logit es una transformación monótona creciente de la probabilidad, parámetros positivos (negativos) se asociarán a variaciones positivas (negativas) de dicha probabilidad, aunque la magnitud de los parámetros no pueda interpretarse directamente como la magnitud de dicho cambio. En cualquier caso, si

encontramos que $\beta_E > 0$, y significativamente diferente de cero, los resultados estarán indicando que la actividad emprendedora de los padres (e.g., que estos sean o hayan sido emprendedores), influye de manera significativa en la actividad emprendedora, o empresarial, de los hijos. Dicho de otra forma, el signo y la significatividad del parámetro β_E determinarán la existencia de transmisiones intergeneracionales de la actividad emprendedora en las familias españolas.

Resultados

La Tabla 3 muestra las estimaciones de los modelos Logit propuestos. Las Columnas (1), (2) y (3) están limitadas los años 2008, 2011, y 2014, respectivamente. Los resultados muestran cómo, durante el año 2008, que el padre/madre de una de las familias analizadas sea o haya sido emprendedor se asocia con un aumento de 0.73 puntos en la función Logit sobre la probabilidad de que su hijo/a también lo sea. Además, esta cifra es significativamente diferente de cero con un nivel de confianza del 99%. Si comparamos esta cifra con la correspondiente para los años 2011 y 2014, vemos como la influencia de la actividad emprendedora de los padres sobre la de los hijos/as ha aumentado. En particular, el parámetro estimado β_E asciende a 1.01 en 2011, y llega hasta 1.37 en 2014, en ambos caso manteniendo la significatividad con un nivel de confianza del 99%.

De esta manera, podemos concluir no sólo que la actividad emprendedora de los padres y madres de las familias españolas afecta de forma significativa a la decisión sobre emprender (o no emprender) de sus hijos/as, sino que esta influencia ha aumentado durante los años de crisis. Una posible explicación a este incremento podría hallarse en el emprendimiento por necesidad. Dado que el aumento del desempleo entre los jóvenes se ha visto severamente afectado por la llegada de la crisis económica a España, es posible que las personas jóvenes que no encontraran trabajo, viendo en su entorno familiar a un padre o madre emprendedor/a, empresario/a, o autoempleado/a, hayan decidido ellos mismos emprender, incrementando de esta forma el peso de las transferencias intergeneracionales de la actividad emprendedora. Otra explicación, no necesariamente complementaria a la anterior, podría hallarse en la búsqueda de oportunidades e innovación. Es posible que, ante la encrucijada de buscar un trabajo por cuenta ajena, o arriesgarse a explotar una idea o una oportunidad de negocio, ciertas

personas prefieran la primera opción, pero debido a las dificultades para encontrar trabajo, se decidan emprender. De esta manera, la particular situación del mercado laboral español durante la crisis habría empujado a un grupo importante de individuos a emprender, tanto por necesidad, como por oportunidad, o por ambos motivos simultáneamente.

En cuanto a las estimaciones del resto de parámetros, se observa cómo el resto de características socio-demográficas de los padres no tienen una relación significativa con la actividad emprendedora de los hijos/as. Sin embargo, encontramos que los hombres muestran una mayor probabilidad de emprender, especialmente en los años 2011 y 2014. La edad muestra una asociación cuadrática con la actividad emprendedora, formando una “U invertida”. No obstante, dado que la muestra está sesgada a hijos/as, esta relación no podría extrapolarse a un contexto general.

Respecto a los niveles de educación, encontramos que los individuos con formación universitaria tienen una probabilidad mayor de emprender, siendo este efecto significativo en los tres años analizados. Sin embargo, la educación secundaria y primaria no se asocian de forma significativa con la actividad emprendedora, salvo en el año 2008 (tomando como referencia la categoría analfabetos). Este resultado permite pues concluir que la capacidad emprendedora de los hijos/as se encuentra fuertemente correlacionada con el nivel de estudios y, en particular, con los estudios universitarios. Así, en el periodo y contexto analizados, y de acuerdo a nuestra muestra, no sólo vale “ser emprendedor porque tu padre/madre es emprendedor”. Son necesarias además una serie de cualidades formativas que permitan, por ejemplo, innovar, tener visión de negocio, tener liderazgo, etc., y que se adquieren no sólo transmitidas de padres a hijos, sino también a través del aprendizaje y la formación.

Finalmente, las estimaciones muestran como el capital financiero familiar está positivamente correlacionado con la actividad emprendedora de los hijos/as. Así, la situación financiera familiar podría actuar como incentivo, o como “colchón”, proporcionando capital y al mismo tiempo dando una seguridad económica a los hijos/as ante el posible riesgo de fracasar durante la actividad emprendedora.

Para estudiar la robustez de las estimaciones previas, se ha llevado a cabo un “Placebo test”. Este tipo de prueba consiste en sustituir la variable explicativa de interés por una variable que tome los valores correspondientes, en este caso al ser una variable dicotómica, ceros y unos, de forma aleatoria. Así, si la variable “placebo” no es

significativa, pero la variable explicativa de interés original sí que lo era, estaríamos encontrando que la influencia de dicha variable sobre la variable dependiente es robusta, y no depende de factores no observados, dado que una aleatorización de su definición anula su correlación. Las estimaciones del parámetro asociado a la variable “placebo” se muestran en las Columnas (1), (2) y (3) de la Tabla 4, para los años 2008, 2011, y 2014. Vemos como en ninguno de los tres casos la variable explicativa es significativa a niveles estándar. Por lo tanto, estos resultados estarían dando robustez a las conclusiones extraídas de la Tabla 3. Por último, en las Columnas (4), (5) y (6), se repiten las estimaciones del modelo principal, pero ahora midiendo las posibles transferencias intergeneracionales de la actividad laboral por cuenta ajena (la variable dependiente toma el valor 1 si el hijo/a es asalariado/a, o 0 en otro caso, y la variable explicativa de interés toma el valor 1 si la persona de referencia es asalariada, o 0 en otro caso), para comprobar si las estimaciones encontradas en la Tabla 3 se deben a factores particulares del mercado de trabajo español que también afectan a otros tipos de empleo, o por el contrario son un efecto *exclusivo* del emprendimiento. Las estimaciones, salvo para el año 2014, no proporcionan evidencia a favor de la existencia de transferencias intergeneracionales del empleo por cuenta ajena. Además, para el año 2014, la magnitud del parámetro estimado es significativamente menor (de acuerdo a tests tipo *t*) que las magnitudes de las transmisiones intergeneracionales de la actividad emprendedora, estimadas en la Tabla 3. De esta forma, los resultados permiten concluir que, hasta cierto punto, las transmisiones intergeneracionales de la actividad emprendedora estudiadas, para el caso español y de acuerdo a la muestra empleada, no se deben a condiciones específicas del mercado laboral español.

5. Conclusiones

Este trabajo analiza empíricamente la posible existencia de transmisiones intergeneracionales de la actividad emprendedora en las familias españolas. Usando la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España, de los años 2008, 2011 y 2014, se encuentra que la actividad emprendedora y empresarial de los hijos/as se ve significativamente influenciada por la de los padres, mientras que no ocurre lo mismo con la actividad laboral de los trabajadores por cuenta ajena. Por lo tanto, nuestros resultados muestran cómo la ocupación laboral del padre se transfiere al hijo con más fuerza en el ámbito emprendedor que en el no emprendedor. Además, dichas

transmisiones intergeneracionales dependen de los niveles formativos tanto de los padres como de los hijos/as, y son especialmente relevantes entre los trabajadores con ocupaciones relacionadas con la dirección de empresas y administraciones públicas, la restauración, y los técnicos de apoyo.

El fin último del trabajo es hacer constancia de la gran relevancia de las transmisiones intergeneracionales en la realidad socioeconómica actual, que permiten analizar la evolución del mercado laboral, y por tanto anticipar qué podemos esperar en el futuro. El presente proyecto puede ayudar a identificar a los individuos y las familias españolas que tienen más probabilidad de emprender en España, y de que dicha actividad empresarial triunfe, ayudando así a orientar futuras políticas relativas al empleo, el crecimiento económico, la innovación, o el bienestar familiar.

El trabajo tiene una serie de limitaciones. En primer lugar, las restricciones realizadas en la muestra pueden dar lugar a sesgos de selección. Además, como se ha comentado a lo largo del texto, la definición de individuo emprendedor no es estándar en la literatura, y diferentes definiciones pueden dar lugar a diferentes resultados. Sin embargo, la caracterización empleada en este estudio parece adecuada en relación al objetivo del trabajo, por lo que los sesgos potenciales debidos a esta definición no se espera que sean relevantes en relación al fenómeno que se desea estudiar. Finalmente, los datos de la Encuesta Financiera de las Familias constituyen un corte transversal, por lo que no es posible encontrar resultados de tipo causal.

Referencias

- Becker, Gary S. and Tomes N. 1979. "An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility." *Journal of Political Economy* 87(6), 1153–89.
- Blumberg B. and Pfann G. 2015. "Roads Leading to Self-Employment: Comparing Transgenerational Entrepreneurs and Self-Made Start-Ups." Discussion Paper Series. IZA DP 9155.
- Bosma, N., van Praag, M., Thurik, R. and G. de Wit. 2004. "The value of human and social capital investments for the business performance of start-ups," *Small Business Economics* 23, 227-236.
- Brixiová, Z., Ncube, M. and Z. Bicaba. 2015. "Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland," *World Development* 67, 11-26.
- Brüderl, J. and Preisendorfer P. 1998. "Network support and the success of newly founded businesses." *Small Business Economics* 10, 213-225.
- Calvo G. and Wellisz S. 1980. "Technology, entrepreneurs, and firm size." *Quarterly Journal of Economics* 95, 663-677.

- Campaña J.C., Giménez J.I. and J.A. Molina. 2017a. "Self-employment and educational child care time: evidence from Latin America". MPRA 77360.
- Campaña J.C., Giménez J.I. and J.A. Molina. 2017b. "Differences between self-employed and employed mothers in balancing family and work responsibilities: evidence from Latin American countries". MPRA 77964.
- Castro B. and Santero R. 2014. "Characterisation of self-employment in Spain. An analysis from the gender perspective." *Esic Market Economics and Business Journal* 45(3), 461-485.
- Coduras A., Clemente J.A. and Ruiz J. 2016. "A novel application of fuzzy-set qualitative comparative analysis to GEM data", *Journal of Business Research* 69, 1265-1270.
- Colombier N. and Masclet D. 2007. "Intergenerational correlation in self employment: some further evidence from French ECHP data." *Small Business Economics*. DOI 10.1007/s11187-007-9059-9.
- Congregado E., Esteve V. and Golpe, A.A.. 2012. "Job creation and the self-employed firm size: evidence from Spain", Working Papers series no 1202, Department of Applied Economics II, Universidad de Valencia.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F. and C.Y. Woo. 1994. "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance," *Journal of Business Venturing* 9, 371-395.
- Cueto B., Mayor M. and Suárez P. 2015. "Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis", *Applied Economics Letters* 22, 1-6.
- Das M. and van Soest A. 1997. "Expected and realized income changes: Evidence from the Dutch socio-economic panel." *Journal of Economic Behavior & Organization* 32, 137-154.
- Dawson C., de Meza D., Henley A. and Arabsheibani G.R. 2015. "The power of (non) positive thinking: self-employed pessimists earn more than optimists". IZA DP 9242.
- Doepke M. and Zilibotti F. 2008. "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism." *Quarterly*. *Journal of Economics* 123(2), 747-93.
- Doepke M. and Zilibotti F. 2014. "Parenting with Style: Altruism and Paternalism in Intergenerational Preference Transmission." *Human Capital and Economic Opportunity Global Working Group*, Working Paper No. 013.
- Duarte R., Escario J.J. and J.A. Molina. 2016. "Smoking transmission in-home across three generations". *Journal of Substance Use*, 21(3), 268-272.
- Duarte R., Ferrando S. and J.A. Molina. 2017. "How to escape poverty through education?: Intergenerational evidence in Spain". MPRA 79454.
- Fairlier R.W. and Robb A. 2007. "Families, human capital, and small business: evidence from the characteristics of business owners survey." *Industrial and Labor Relations Review* 60, No. 2.
- Fritsch, M., Kritikos, A.S. and A. Sorgner. 2015. "Why did self-employment increase so strongly in Germany?" *Entrepreneurship and Regional Development* 27, 307-333.
- García L. and Molina J.A. 2017. "The household structure: recent international evolution," MPRA 82049.
- Gauthier A.H., Emery T. and Bartova A. 2016. "The labour market intentions and behavior of stay-at-home mothers in Western and Eastern Europe." *Advances in Life Course Research* 30, 1-15.
- Gimenez-Nadal, J.I., Lafuente, M., Molina, J.A., and Velilla, J. 2017. "Resampling and bootstrap to assess the relevance of variables: Applications to cross-section

- entrepreneurship data.” *Empirical Economics* (<https://doi.org/10.1007/s00181-017-1355-x>).
- Giménez J.I. and Molina J.A. 2013. “Parents’ education as determinant of educational childcare time”. *Journal of Population Economics* 26, 719-749.
- Gimenez-Nadal J.I. and Molina J.A. 2014. “Regional unemployment, gender and time allocation of the unemployed.” *Review of Economics of the Household* 12(1), 105-127.
- Gimenez-Nadal J.I., Molina J.A. and Ortega R. 2011. “Self-employed mothers and the work-family conflict.” *Applied Economics*, 44(17), 2133-2147.
- Gimenez-Nadal J.I., Molina J.A. and R. Ortega 2015. "As my parents at home? Gender differences in childrens’ housework between Germany and Spain," MPRA 62699.
- Gimenez-Nadal J.I., Molina J.A. and Y. Zhu. 2014. “Intergenerational mobility of housework time in the United Kingdom,” IZA DP 8674.
- Granovetter M. 1973. "The strength of weak ties." *American Journal of Sociology* 78, 1360-1380.
- Heckman J.J., Stixrud J. and Urzua S. 2006. “The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior.” *Journal of Labor Economics* 24 (3), 411–82.
- Jong J.P.J de and Marsili O. 2013. "Founding a business inspired by close entrepreneurial ties. Does it matter for survival?" *Entrepreneurship Theory and Practice* 38, 1-21.
- Laband D.N. and Lentz B.F. 1983. "Like father, like son: Toward an economic theory of occupational following." *Southern Economic Journal* 50, 474-493.
- Lasierra J.M., Molina J.A. and R. Ortega. 2015. "Generational differences at work in Spain," MPRA 64768.
- Lazear E. 2005. "Entrepreneurship." *Journal of Labor Economics* 23(4), 649-680.
- Le A.T. 1999. "Empirical studies of self-employment." *Journal of Economic Surveys* 13, 381-416.
- Levie, J. and E. Autio. 2013. “Growth and growth intentions: A meta-analysis of existing evidence,” Enterprise Research Centre, ERC White Papers no. 1.
- Lindquist M.J., Sol J. and Van Praag M. 2012. “Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children?” Discussion Paper Series, IZA DP 6740.
- Lindquist M.J., Sol J. and van Praag C.M. 2015. "Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children?" *Journal of Labor Economics* 33, 269-296.
- Marvel M.R., Davis J.L. and Sproul C.R. 2014. "Human capital and entrepreneurship research: A critical review and future directions." *Entrepreneurship Theory and Practice* 38, 1-22.
- Molina J.A. 2011. *Household Economic Behaviors*, Editor, Springer.
- Molina J.A. 2013. Altruism in the household: in-kind transfers in the context of kinselection. *Review of Economics of the Household* 11, 309-312.
- Molina J.A. 2014 “Altruism and monetary transfers in the household: inter- and intrageneration issues”. *Review of Economics of the Household* 12(3), 407-410.
- Molina J.A. 2015. “Caring within the Family: Reconciling Work and Family Life.” *Journal of Family and Economic Issues* 36, 1-4.
- Molina J.A., Navarro M. and Walker I. 2011. “Intergenerational well-being mobility in Europe”. *Kyklos* 64, 253-270.

- Molina J.A. and Velilla J. 2016. "Innovation as a determinant of entrepreneurship." MPRA 71471.
- Molina J.A., Velilla J. and Ortega R. 2016a. "The decision to become an entrepreneur in Spain: the role of household finances." *International Journal of Entrepreneurship* 20, 57-73.
- Molina J.A., Velilla J. and Ortega R. 2016b. "Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence." MPRA 71592.
- Molina, J.A., Ortega, R. and Velilla, J. 2017a. "Older entrepreneurs-by-necessity using fuzzy set methods: differences between developed and developing countries." MPRA 76982.
- Molina, J.A., Ortega, R. and Velilla, J. 2017b. "Feminization of entrepreneurship in developing countries." MPRA 76981.
- Naudé, W. 2016. "Is European Entrepreneurship in Crisis?". IZA DP 9817.
- Okun B.S., Oliver A.L. and Khait-Marely O. 2007. "The Public Sector, Family Structure, and Labor Market Behavior. Jewish Mothers in Israel." *Work and Occupations* 34 (2), 174-204. DOI: 10.1177/0730888406298711.
- Puri M. and Robinson D.T. 2013. "The Economic Psychology of Entrepreneurship and Family Business." *Journal of Economics & Management Strategy* 22, 423-444.
- Rey-Martí A., Porcar A.T. and Mas-Tur A. 2015. "Linking female entrepreneurs' motivation to business survival." *Journal of Business Research* 68, 810–814.
- Ribeiro-Soriano D. and Urbano D. 2010. "Employee-organization relationship in collective entrepreneurship: An overview." *Journal of Organizational Change Management* 23 No. 4, 349-359.
- Ribeiro-Soriano D. and Castro G.J. 2012. "The impact of education, experience and inner circle advisors on SME performance: insights from a study of public development centers." *Small Business Economics* 38, 333–349. DOI 10.1007/s11187-010-9278-3.
- Van Stel A. and Storey D.J. 2004. "The link between firm births and job creation: Is there a Upas Tree effect?" Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy.
- Van Stel A., Carree M. and Thurik R. 2005. "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth." *Small Business Economics* 24, 311–321. DOI 10.1007/s11187-005-1996-6.
- Velilla J., and Ortega R. 2017. "Determinants of entrepreneurship using fuzzy-set methods: Europe vs non-Europe". *Applied Economics Letters* 24(18), 1320-1326.
- Viinikainen J., Heineck G., Böckerman P., Hintsanen M., Raitakari O. and Pehkonen J. 2016. "Born Entrepreneur? Adolescents' Personality Characteristics and Self-Employment in Adulthood." Discussion Paper Series, IZA DP 9805.
- Wennekers S., van Stel A., Carree M. and Thurik R. 2010. "The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped?" *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 6 (3). <http://dx.doi.org/10.1561/03000000023>.

Tabla 1. Estadísticos Descriptivos

Variables	2008		2011		2014	
	Pers. ref.	Hijos	Pers. ref.	Hijo11	Pers. ref.	Hijo14
	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean
	(S.D.)	(S.D.)	(S.D.)	(S.D.)	(S.D.)	(S.D.)
<i>Características individuales</i>						
Género (1 = hombre)	0.56	0.68	0.62	0.68	0.63	0.69
	(0.50)	(0.47)	(0.49)	(0.47)	(0.48)	(0.46)
Edad	59.83	28.06	61.15	28.97	58.72	27.70
	(10.08)	(8.54)	(9.80)	(8.92)	(10.32)	(8.65)
<i>Capital Humano</i>						
Analfabeto	0.03	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01
	(0.16)	(0.11)	(0.15)	(0.09)	(0.10)	(0.09)
Educación Primaria	0.33	0.12	0.32	0.06	0.28	0.11
	(0.47)	(0.33)	(0.47)	(0.23)	(0.45)	(0.31)
Educación Secundaria	0.38	0.64	0.35	0.59	0.39	0.63
	(0.49)	(0.48)	(0.48)	(0.49)	(0.49)	(0.48)
Educación Universitaria	0.26	0.36	0.31	0.40	0.32	0.34
	(0.44)	(0.48)	(0.46)	(0.49)	(0.47)	(0.47)
<i>Ocupación</i>						
Emprendedor	0.16	0.08	0.18	0.08	0.21	0.07
	(0.37)	(0.27)	(0.38)	(0.27)	(0.41)	(0.25)
Asalariado	0.31	0.51	0.30	0.44	0.30	0.34
	(0.46)	(0.50)	(0.46)	(0.50)	(0.46)	(0.48)
Capital financiero	1543.87	-	1630.88	-	1750.97	-
	(1131.11)		(1394.11)		(1709.13)	
Observaciones	1584		1396		1613	

Nota: La muestra (EFF 2008-2011-2014) está restringida a las familias que tienen hijos/as en edad de trabajar. Se muestra la información, para cada hogar, de la persona de referencia y del hijo/a de mayor edad. La edad está medida en años. La variable capital financiero está medida en Euros.

Tabla 2. Porcentaje de emprendedores, según la ocupación de la persona de referencia

Ocupaciones	Persona de referencia	Hijos
Dirección de empresas	28.71%	3.12%
Técnicos y profesionales científicos	12.39%	17.12%
Técnicos y profesionales de apoyo	7.74%	9.47%
Administración	6.82%	5.80%
Restauración	15.32%	19.41%
Agricultura	3.98%	3.12%
Manufacturas	11.24%	10.93%
Instalación y maquinaria	4.09%	6.29%
Trabajadores no cualificados	9.09%	16.79%

Nota: La muestra (EFF 2008-2011-2014) está restringida a las familias que tienen hijos/as en edad de trabajar, y a personas de referencia o hijos/as emprendedores. Se muestra la información, para cada hogar, de la persona de referencia y del hijo/a de mayor edad.

Tabla 3. Estimaciones de los modelos Logit

Variables	(1) 2008	(3) 2011	(5) 2014
Constante	-13.80*** (1.86)	-13.28*** (1.72)	-13.88*** (2.05)
<i>Persona de Ref.</i>			
Género (1 = hombre)	0.05 (0.22)	0.31 (0.24)	0.41 (0.26)
Edad	0.02 (0.02)	0.02 (0.02)	0.02 (0.02)
Educación primaria	1.61 (1.06)	-0.61 (0.54)	0.70 (1.05)
Educación secundaria	1.87* (1.07)	-0.50 (0.56)	0.66 (1.06)
Educación universitaria	1.58 (1.09)	-0.74 (0.57)	0.58 (1.06)
Emprendedor	0.73*** (0.27)	1.01*** (0.26)	1.37*** (0.25)
<i>Hijo</i>			
Género (1 = hombre)	0.43* (0.24)	1.20*** (0.29)	0.83*** (0.27)
Edad	0.38*** (0.09)	0.45*** (0.085)	0.37*** (0.07)
Edad ²	-0.44*** (0.13)	-0.56*** (0.11)	-0.41*** (0.10)
Educación primaria	0.67* (0.38)	0.45 (0.47)	0.57 (0.40)
Educación secundaria	0.67** (0.27)	0.13 (0.26)	0.38 (0.24)
Educación universitaria	0.71*** (0.26)	0.57** (0.25)	0.86*** (0.25)
Capital financiero	0.0001*** (0.0006)	0.0002*** (0.0005)	0.0001* (0.0005)
Observaciones	1584	1396	1613
McFadden R ²	0.11	0.17	0.06

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. La muestra (EFF 2008-2011-2014) está restringida a las familias que tienen hijos/as en edad de trabajar. La variable dependiente es la variable dicotómica que determinan si los hijos son emprendedores. Categoría de referencia para el nivel educativo: personas sin formación alguna (analfabetos). La edad está medida en años. La variable capital financiero está medida en Euros.

*Significatividad al 90%. ** Significatividad al 95%. *** Significatividad al 99%.

Tabla 4. Tests de robustez

Variables	Placebo tests			Asalariados		
	(1) 2008	(2) 2011	(3) 2014	(4) 2008	(5) 2011	(6) 2014
Padre placebo-emprendedor	-0.09 (0.15)	-0.07 (0.15)	0.06 (0.13)			
Padre asalariado				-0.13 (0.13)	0.19 (0.14)	0.30** (0.14)

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. La muestra (EFF 2008-2011-2014) está restringida a las familias que tienen hijos/as en edad de trabajar. La variable dependiente es la variable dicotómica que determinan si los hijos son emprendedores. Las variables dependientes son las variables dicotómicas que determinan si los hijos son emprendedores (Columnas (1), (2) y (3)), o asalariados (Columnas (4), (5) y (6)). Adicionalmente, las estimaciones incluyen el mismo vector de variables explicativas que se muestra en la Tabla 4. Las estimaciones de estas variables explicativas adicionales están disponibles bajo petición a los autores.

*Significatividad al 90%. ** Significatividad al 95%. *** Significatividad al 99%.