

Jorge Llaó Gracia

**Estudi qualitatiu de la cultura i l'educació financera en l'emprenedoria:
Una primera aproximació amb 7 emprenedors ebrencs**

TREBALL DE FI DE GRAU

Àrea temàtica:

Direcció Financera. Mercats i actius financers- CTE

Administració i Direcció d'Empreses

Campus Terres de l' Ebre



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

Tortosa

Curs 2022-23

Resum:

Aquest estudi d'investigació, que porta per nom “**Estudi qualitatiu de la cultura i l'educació financera en l'emprenedoria: Una primera aproximació amb 7 emprenedors ebrenchs**” es planteja trobar la resposta a la següent qüestió: si un emprenedor/a amb una cultura i educació financera elevada li dona més valor que aquell que té un nivell més baix i es fixa l'objectiu general de determinar aquesta valoració.

En el marc teòric es presenten les diferents anàlisis fetes per experts sobre cultura i educació financera, així com sobretot la seva relació amb el sistema educatiu, per finalment aprofundir en alguns aspectes més propers als emprenedors, com poden ser, entre d'altres, les fonts de finançament i l'educació tributària.

Pel que fa a la metodologia de recerca aposta pel mètode qualitatiu amb entrevistes en profunditat a alguns emprenedors locals, amb una mostra variada respecte a sector econòmic i experiència acumulada, complementat amb un test de coneixements financers.

La principal conclusió a la qual arriba aquest treball és que l'emprenedor/a que té un nivell més alt de cultura financera per formació, però principalment per experiència, li atorga un paper més important dins de l'activitat empresarial que aquell emprenedor/a que té un nivell més baix. Tot i que, tots els emprenedors reconeixen la importància de l'assumpte en el seu dia a dia, però en tots els casos necessiten el suport d'un expert que els ajudi en els temes més especialitzats. Cal remarcar que aquells que arriben a un cert volum de negoci, tot i tenir un domini del món financer, opten per delegar en persones de confiança dins del seu equip, per tal de poder-se dedicar a altres tasques.

Paraules clau: **cultura financera, educació financera, emprenedoria**

Abstract:

This research study, titled “**Qualitative Study of Financial Literacy and Education in Entrepreneurship: A Preliminary Approach with 7 Entrepreneurs from the Ebre Region**”, aims to find the answer to the following question: whether an entrepreneur with a high level of financial literacy and education attributes more value than one with a lower level and the overall objective is to determine this assessment.

In the theoretical framework, different analyses by experts on financial literacy and education are presented, especially their relationship with the educational System. The study also delves into some aspects closer to entrepreneurs, such as funding sources and tax education, among others.

Regarding the research methodology, it relies on a qualitative method with in-depth interviews with some local entrepreneurs, ensuring a diverse sample in terms of economic sector and accumulated experience. This is complemented with a financial knowledge test.

The main conclusion reached by this work is that the entrepreneurs with a higher level of financial literacy, gained through education and, more importantly, through experience, plays a more significant role in business activities than an entrepreneur with a lower level.

However, all entrepreneurs acknowledge the importance of financial matters in their daily activities, but in all cases, they need the support of an expert to assist them in specialized topics. It should be noted that those who reach a certain business volume, despite having a strong grasp of financial matters, choose to delegate to trusted individuals within their team to focus on other tasks.

Key words: **financial literacy, financial education, entrepreneurship**

Índex de Continguts

.....	0
1 Presentació-Introducció	5
1.1 Presentació	5
1.2 Introducció.....	5
1.3 Motivacions, justificació i rellevància d'aquest TFG	8
1.3.1 Motivacions en l'elecció del tema del TFG	8
1.3.2 Justificació i rellevància d'aquest TFG	8
1.4 Vinculació del TFG amb les assignatures i competències del grau d'ADE.....	9
1.5 Parts d'aquest TFG	10
2 Marc teòric.....	11
2.1 La cultura i l'educació financera. Definicions	11
2.2 Alguns estudis realitzats sobre competència financera	12
2.3 Eines d'educació financera a disposició dels governs, educadors i ciutadania en general.	14
2.4 L'educació financera en el sistema educatiu català	16
2.5 L'educació financera enfocada cap als emprenedors	18
2.5.1 L'educació financera de pares a fills , la fase inicial per a ser un emprenedor	19
2.5.2 Foment de l'educació financera i l'emprenedoria en els joves	20
2.5.3 Foment de l'educació financera a les petites empreses i comerciants	22
2.5.4 Eines d'educació financera per als emprenedors.....	22
2.5.5 Altres eines de suport per als emprenedors	22
2.6 Les empreses familiars i l'educació financera	24
2.7 Educació financera i finançament empresarial.....	24
2.8 Educació financera i educació tributària	26
3 Metodologia.....	26
3.1 Definició del problema	27
3.2 Pregunta d'investigació	27
3.3 Hipòtesi de treball	27
3.4 Objectius generals i específics.....	27
4 Disseny de recerca	28
4.1 Participants.....	29

4.2 Instruments de recollida de dades	30
4.3 Anàlisi de dades	31
4.5 Consideracions ètiques.....	32
4.6 Resultats	32
5 Discussió.....	40
5.1 Evidències dels resultats i comparació amb altres estudis.....	47
5.2 Consecució dels objectius proposats	49
5.3 Validació de la hipòtesi formulada	50
6 Conclusions	50
6.1 Limitacions a l'estudi	52
6.2 Línies futures d'investigació.....	53
6.3 Aplicabilitat de l'estudi	54
7 Referències bibliogràfiques.....	54

Taules i Figures

Taula 1. Font d'informació financera per a l'alumnat de 15-16 anys (a Espanya i mitjana de l'OCDE)	14
Taula 2. 10 idees de negoci per a nens	20
Taula 3. Programes d'educació en emprenedoria de la Fundación Junior Achievement España	21
Taula 4. Fitxa Tècnica	30
Taula 5. Indicadors i subindicadors. Categories i la seva descripció	33
Taula 6. Resultats quantificats	36
Taula 7. Puntuacions obtingudes al test	39
Figura 1. Com valora la seva cultura financera? (Estats Units, del 10 al 14.08.2017)	13
Figura 2. Com es financen els emprenedors a Espanya?	25

Annexos (adjunts de forma externa a aquest document)

Annex 1. Guió per a l'entrevista

Annex 2. Test de cultura financera

Annex 3. Buidatge no literal

1 Presentació-Introducció

1.1 Presentació

El món de les finances està present en la vida quotidiana de la gran majoria de les persones i de tots els emprenedors. Tots d'una manera o altra hem de tractar amb diners, fem pagaments, estalviem i invertim. Algunes vegades no tenim coneixements previs per afrontar noves situacions. Moltes vegades aprenem cometent errors, cosa que en aquest cas pot comportar greus conseqüències econòmiques.

En el món de l'emprenedoria es poden plantejar algunes preguntes, com:

- L'artista, el pintor o el músic que treballin com autònoms han de rebre formació financera o només han de formar-se en el seu art?
- El pagès que cada dia surt al camp per veure com evoluciona la collita i saber si ha de fer tractament als arbres, s'ha de preocupar també de les seves finances?
- El pescador, després d'un dia dur a la mar, quan està a casa ha de pensar en els propers impostos que haurà de pagar o en com podrà comprar una barca nova?

I també unes qüestions més generals:

- Com afecta tot això a un emprenedor en el seu negoci?
- L'educació financera rebuda des de la infància i la cultura financera adquirida amb el temps poden tenir un paper important en el fracàs o èxit de l'emprenedoria? O només tenen un paper secundari? O pel contrari són totalment alienes?
- Què opina l'empresari al respecte?

1.2 Introducció

Aquest Treball Fi de Grau (TFG) que porta per títol **“Estudi qualitatiu de la cultura i l'educació financera en l'emprenedoria: Una primera aproximació amb 7 emprenedors ebrencs”**, vol respondre als interrogants de l'apartat anterior, analitzant el paper que juguen la cultura i l'educació financera en el desenvolupament d'una activitat de negoci des del punt de vista dels mateixos empresaris.

És un treball de camp d'investigació qualitativa, basat en l'observació, i a través d'entrevistes en profunditat a alguns emprenedors ebrencs, vol descobrir quina és la seva realitat al voltant de la cultura i l'educació financera.

En l'estudi es recullen les respostes d'alguns emprenedors, novells i experimentats, de diferents sectors i amb diverses procedències pel que fa a estudis acadèmics, que oferiran una informació marcada pels objectius que a continuació es detallen:

Objectiu general:

- **Determinar si un emprenedor amb un bon nivell de cultura i educació financera dona més importància als coneixements financers en l'emprenedoria, que aquell que no ha disposat de la corresponent formació o experiència.** Relacionar si aquell emprenedor/a, sigui per formació o per adquisició per experiència, que té un nivell més alt de cultura i educació financera els hi reconeix més importància, que aquell que ho té més baix.

Objectius específics:

1. **Investigar els hàbits financers, de gestió econòmica i tributària dels emprenedors en la seva activitat empresarial.** Mitjançant una sèrie de preguntes s'anirà aprofundint en la gestió de cada emprenedor, tot relacionant-ho amb la cultura i l'educació financera.
2. **Conèixer l'evolució del nivell de coneixements financers dels emprenedors d'acord amb l'evolució de la seva activitat.** El testimoni dels entrevistats ha de permetre conèixer l'autovaloració de la cultura i l'educació financera adquirides amb el negoci.
3. **Avaluar el grau de cultura i educació financera amb un test de preguntes.** Amb una bateria de preguntes s'obindrà una valoració més objectiva i contrastada del seu nivell de coneixements financers.
4. **Saber com valoren els emprenedors, la cultura i l'educació financera com a element principal o secundari en el seu dia a dia, enfront dels coneixements propis de la seva activitat.** En aquest cas, es tracta de saber quins factors influeixen en la importància que els hi atribueix l'emprenedor/a. Per exemple, si pensen que són qüestions sense rellevància pel seu negoci, ja que prioritzen l'especialització en la seva professió o activitat, com a única via que asseguri l'èxit empresarial.
5. **Valorar la dependència de l'emprenedor/a del suport i assessorament d'un expert en temes financers, comptables, fiscals.** En aquest cas, saber si són capaços d'autogestionar-se, si complementen la gestió amb un expert o si atesa la seva manca de coneixements financers i/o dificultats per aprendre (manca de temps o disponibilitat), dipositen tota la seva confiança en un tercer expert, i en certa manera, es despreocupen del tema financer.

En definitiva, el treball vol ajudar a saber quin rol acompleixen la cultura i l'educació financera en la quotidianitat d'un autònom o petit empresari i quines repercussions tenen en el seu negoci, però sobretot vol trobar la relació existent en tenir una cultura i una educació financera prèvies, adquirides per formació o per experiència, i l'aplicació d'aquests coneixements financers a la seva empresa.

Existeixen diferents enquestes que es fixen en la cultura i l'educació financera de la població, i en general, els resultats no són òptims.

Un dels estudis més complet i alhora clàssics, és el realitzat per Bernabeu (2013), editat per l'Asociación de usuarios de Bancos, Cajas y Seguros (ADICAE). Es va dur a terme a Espanya del 4 al 14 de novembre de 2013, amb una mostra total de 2234 qüestionaris, combinant el format electrònic i el físic emplenat al moment, en concret, 1110 a través de la pàgina web d'ADICAE i 1124 en format paper. La finalitat de l'enquesta va ser conèixer quina era la situació en aquell moment del nivell d'educació financera de la població espanyola i d'aquesta manera poder fer accions que afavorissin l'equilibri en la relació consumidors-entitats financeres. Dels resultats es desprèn que només un 16% de la mostra va considerar que els seus coneixements financers eren alts, mentre que un 38,1% es classificava dins del rang de coneixements baixos. Al mateix temps un 45,2% de la mostra manifestava tenir poca cultura financera o gens. El 23,4% dels enquestats l'havia adquirit mitjançant l'experiència, mentre que només un 11,4% i un 20,1%, a través de formació en finances i llegint materials, respectivament

La preocupació per aquest tema s'estén des d'organitzacions internacionals com l'OCDE, fins a governs a escala mundial; en el nostre cas, el d'Espanya i Catalunya. També és objecte d'estudi per part d'organismes reguladors com el Banc d'Espanya i la CNMV, i per part de les entitats financeres. Gran part de la feina sobre el terreny es desenvolupa, sobretot, a través de la iniciativa privada de fundacions i associacions, que amb programes educatius específics en matèria de finances intenten canviar la tendència actual i millorar els resultats de la ciutadania en cultura financera.

Els organismes i institucions internacionals recalquen la importància d'inculcar l'educació financera als alumnes des de ben petits a les escoles, per tal que les futures generacions sàpiguen gestionar tant l'economia personal com l'empresarial. Ha quedat demostrat que els països amb millor formació en economia i finances, en concret, els Països Baixos, el Regne Unit i Suècia van tenir repercussions més lleus davant la recessió econòmica del 2008, amb caigudes acumulades del PIB inferiors al 4% (Fundación PricewaterhouseCoopers i Fundación para la Contabilidad y Administración de Empresas [CONTEA], 2019)

1.3 Motivacions, justificació i rellevància d'aquest TFG

1.3.1 Motivacions en l'elecció del tema del TFG

D'una banda, el meu bagatge cultural, en termes financers, és fruit d'una sòlida base des de la meva infància amb els valors de l'economia familiar transmesos pels meus pares.

D'altra banda, aquesta cultura s'ha consolidat a través de l'educació financera rebuda en l'àmbit universitari, del món empresarial i de la docència, amb l'obtenció de la Diplomatura de Ciències Empresarials, especialitat en Tributació, a la Universitat de Barcelona (UB) i del Màster de Professorat de la Universitat Rovira i Virgili (URV), especialitat d'administració d'empreses.

Sense oblidar l'experiència professional com a empleat de banca que ha estat el component més pràctic de la meva cultura financera. Durant més de vint anys en diferents llocs vaig assessorar clients i simultàniament, vaig obtenir la certificació d'European Financial Advisor (EFA) de l'associació European Financial Planning Advisors (EFPA).

Finalment, el 2022 vaig decidir ampliar els meus estudis universitaris amb el grau d'Administració i Direcció d'Empreses (ADE) a la URV, fet que actualment em permet actualitzar els meus coneixements i adquirir noves competències, algunes d'elles molt relacionades amb el tema que es tracta al TFG.

Per tant, la meva trajectòria personal, la dels estudis i la laboral han estat sempre molt marcades per l'entorn financer.

La cultura i l'educació financera de les persones i la seva importància en el maneig de les finances, siguin personals o empresarials, són dos temes que tota la vida han despertat el meu interès. Per aquest motiu, he decidit estudiar el paper que juguen la cultura i l'educació financera en el dia a dia d'alguns emprenedors ebrencs.

1.3.2 Justificació i rellevància d'aquest TFG

El coordinador del programa d'Educació Financera d'EFPA, Esteban Domingo, manifestava en una entrevista que "els coneixements financers són millorables en tota la societat en general i també en els universitaris" (Pastor, 2023, p.95).

Tanmateix, no es parla tant dels efectes de la cultura i l'educació financera sobre els autònoms i emprenedors de petites empreses.

Per la transcendència d'aquest fet, he volgut fer recerca en el meu entorn local, amb una selecció de persones emprenedores, petits comerciants o empresaris, per tal de

conèixer si també han rebut formació o si el seu nivell de cultura financera és fruit de l'experiència personal acumulada de tractar amb bancs per temes de finançament, pagar impostos nacionals i locals i portar els comptes del negoci, entre d'altres.

Preguntar-los si són conscients de la importància de tenir uns coneixements economicofinancers bàsics per al desenvolupament diari de les tasques empresarials o si, en canvi, ho consideren un factor aliè a la seva activitat principal, que es pot deixar en mans d'un tercer especialitzat.

Personalment, he pogut observar com la cultura financera és un factor cabdal en l'èxit o fracàs econòmic de molts ciutadans i emprenedors. Aquest convenciment es va anar forjant durant el transcurs de la meva activitat laboral, des de l'any 1995 al 2015, a la banca. L'activitat diària amb molts dels meus exclients em va fer prendre consciència de les conseqüències, per a les persones i empreses, dels cicles econòmics (expansius i recessius), des de la bombolla immobiliària del 1997 al 2008, fins a la crisi hipotecària posterior que va desencadenar una crisi financera del sistema bancari i finalment una econòmica general. Aquesta del 2008 va ser un període de dificultats econòmiques amb molts afectats, tant en l'àmbit de finançament personal i empresarial, com en l'àmbit d'estalvi i d'inversió.

A través d'aquest treball he pogut aprofundir encara més en els meus coneixements i a la vegada, espero que pugui ser d'interès per a altres persones, posant el focus en la importància de l'educació financera en els negocis.

1.4 Vinculació del TFG amb les assignatures i competències del grau d'ADE

Aquest treball té una relació directa amb les assignatures de Direcció Financera (Inversió i Finançament), però en general la cultura financera de l'emprenedor afecta a tota la gestió i direcció empresarial.

Per aquest motiu, es pot establir una correspondència d'aquest TFG amb totes aquelles assignatures relacionades amb l'àmbit administratiu de l'empresa, que tracten temes com: Matemàtiques, Comptabilitat i Fiscalitat, i també amb les de l'àmbit de direcció, com poden ser: Organització i Tècniques de Decisió Empresarial, a més de la de Ciutadania, que dedica un mòdul a l'Emprenedoria.

Finalment, vull destacar que en els apartats de disseny de recerca, instruments de recollida de dades i anàlisi de dades he pogut aplicar molts coneixements adquirits a l'assignatura d'Investigació de Mercats i Aplicacions.

La Guia Docent del grau d'ADE Tortosa recull els coneixements i habilitats distribuïts en competències transversals, nuclears i específiques (Universitat Rovira i Virgili, 2023). Els més vinculats amb aquest TFG són:

Competències específiques

A7 Analitzar amb rigor científic estudis de cas d'empreses i problemes empresarials i emetre informes d'assessorament i consultoria que donin resposta a aquests problemes.

Competències transversals

B1 Aprendre a aprendre

B3 Aplicar el pensament crític, lògic i creatiu, demostrant capacitat d'innovació.

B4 Treballar de forma autònoma amb responsabilitat i iniciativa.

B6 Comunicar informació, idees, problemes i solucions de manera clara i efectiva en públic o en àmbits tècnics concrets.

Competències nuclears

C2 Utilitzar de manera avançada les tecnologies de la informació i la comunicació.

C3 Gestionar la informació i el coneixement.

C4 Expressar-se correctament de manera oral i escrita en una de les dues llengües oficials de la URV.

1.5 Parts d'aquest TFG

Aquest TFG segueix un model de recerca d'investigació que té per objectiu respondre a diverses qüestions, les quals es corresponen amb les parts en què està dividit:

- **Per què fer aquest treball?** (motivacions, justificació i rellevància)
- **Què volem aprendre?** (metodologia, pregunta investigació i objectius)
- **Què han estudiat altres persones sobre aquest tema?** (marc teòric)
- **Com ho fem per tenir dades i com les tractem?** (instruments de recollida de dades, anàlisi de dades i resultats obtinguts)
- **Quines conclusions podem extreure d'aquestes dades?** (discussió, conclusions i possibles línies futures d'investigació)

2 Marc teòric

El marc teòric serveix per a posar en context al lector i també per descriure els estudis relacionats amb aquest treball que han fet altres autors anteriorment.

En un primer bloc d'aquest apartat s'ofereix un repàs del significat que tenen cultura i educació financera i un detall dels resultats d'alguns estudis sobre competència financera, per a relacionar-ho, tot seguidament, amb la presència de l'educació financera en el sistema educatiu català actual i les eines de foment de l'educació financera que tenen a l'abast tant governs, com educadors i ciutadans en general.

En un segon bloc, més centrat en el tema que ens interessa, la cultura i l'educació financera a l'emprenedoria, es detallen aspectes tan rellevants com l'educació financera en els emprenedors i el paper que hi juguen els pares, així com algunes iniciatives de foment de l'educació financera emprenedora en els joves i eines a l'abast dels empresaris per avaluar o millorar la seva cultura financera.

Per acabar, es fa referència a alguns temes com: les empreses familiars, les fonts de finançament empresarial i l'educació tributària, per la seva relació amb el tema principal que ens ocupa i que també seran objecte d'anàlisi en l'entrevista amb els participants.

2.1 La cultura i l'educació financera. Definicions

Amb la finalitat d'introduir al lector en l'objecte d'estudi, s'ofereixen, d'una banda, les definicions dels conceptes de cultura i cultura financera i, d'altra banda, dels termes d'educació i educació financera, per part d'alguns autors, amb la finalitat de familiaritzar-se amb la temàtica.

Cultura és: "la instrucció adquirida per si mateix", segons la definició que trobem al diccionari de sinònims (Franquesa, 1998).

La cultura financera es defineix com el domini d'uns coneixements, unes habilitats i, la posada en pràctica habitual per tal de tenir la capacitat de prendre decisions financeres amb la informació i sensatesa necessàries, durant la vida d'una persona. Tot això, està molt lligat a l'educació financera, que és l'ensenyament d'aquests coneixements, habilitats i pràctiques (CNMV, Banco de España i Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2022).

Una altra manera de descriure la cultura financera, enfocada en el consumidor, la proporciona Bernabeu (2013) a l'informe de l'ADICAE. Segons aquesta perspectiva, la cultura financera es refereix als coneixements i habilitats imprescindibles per

comprendre què són i com funcionen els productes financers a l'abast del consumidor, permetent-li avaluar si són adequats a les seves necessitats.

Pérez-Huete (2015) assenyala una definició del terme educació, dins del context financer, més enfocat en l'assimilació de normes, actituds i valors, sense oblidar els coneixements. Per això, aquest autor ens fa anar a l'origen etimològic de la paraula educar, la qual prové del terme llatí *exducere*, que vol dir guiar o encaminar, proporcionar als aprenents els mitjans i les eines per a la vida, i encarrilar-los fins a desenvolupar plenament les seves capacitats.

L'educació financerà és definida per l'Organització de Cooperació i Desenvolupament Econòmic (OCDE) com aquell procés pel qual els consumidors/inversors financers milloren el seu grau de coneixement sobre els conceptes i productes financers i sobre els seus riscos, mitjançant informació i instrucció o a través d'un assessorament objectiu, amb la finalitat de desenvolupar les habilitats i confiança, coses que són requerides per tal de ser conscients dels riscos i oportunitats financeres, per a prendre decisions un cop analitzats tots els factors, per saber on cercar informació d'ajuda, i en definitiva, poder millorar el seu benestar financer (OCDE, 2005).

2.2 Alguns estudis realitzats sobre competència financerà

Amb l'objectiu de saber en quin punt es troba la competència financerà, entesa com els coneixements i habilitats financeres, dels quals disposa una persona; a Espanya s'han realitzat diferents estudis entre la població, dels quals s'ofereix un detall dels realitzats per la CNMV i de l'Informe PISA, que abasten des d'un àmbit més general fins a un de més específic, respectivament, i que permeten fer-se una idea de la situació d'aquesta competència, en la ciutadania i en el jovent del país.

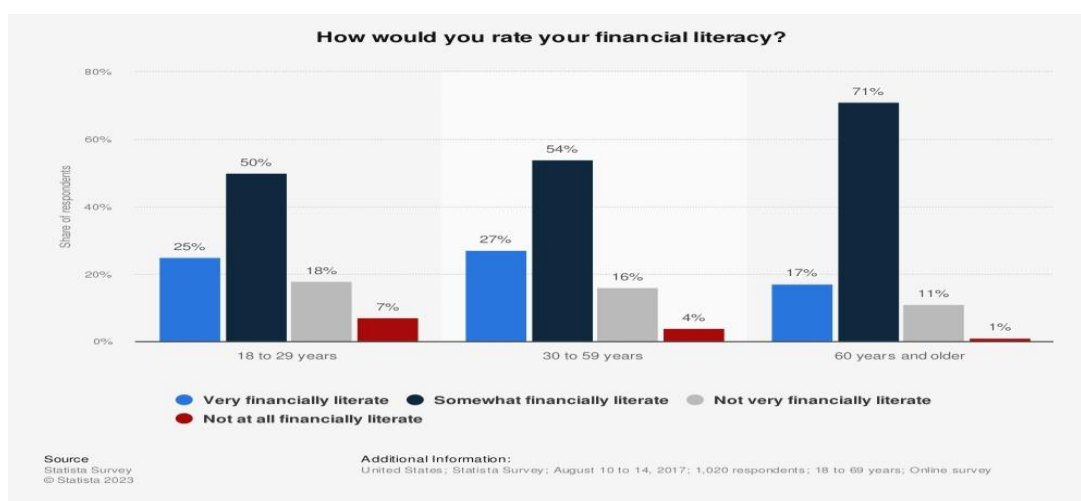
L'enquesta de competència financerà de la CNMV i el Banc d'Espanya, amb la col·laboració de l'Institut Nacional d'Estadística es va portar a cap entre els anys 2016 i 2017, a un total de 8554 individus i constava de 200 preguntes, amb la finalitat de conèixer el domini de conceptes econòmics i financers, així com de saber la seva capacitat d'estalvi i tinença de productes financers. A l'avaluació dels resultats es va obtenir una nota mitjana de 5,99 sobre 10, amb una composició distribuïda del 70% en coneixements mitjans/alts i del 25% baixos/molt baixos. En allò que fa referència a l'edat s'observa que el nivell més baix estava, en general, en les persones d'edat avançada. També s'apreciava que una proporció superior d'homes (82% enfront del 71% de les dones) mostraven coneixements financers mitjans o superiors i es va detectar que a major nivell educatiu de l'individu, majors eren els seus coneixements financers. A més,

existia una relació positiva entre la renda percebuda i el nivell de coneixement (Ispierto, Martínez-García i Ruiz-Suárez, 2021).

Per complementar aquesta informació, cal ampliar el punt de mira cap a la resta del món, per tal de poder comparar-nos. En aquest cas, cal destacar un estudi de Statista Survey als Estats Units.

Als Estats Units es va fer un estudi de l'autovaloració de la cultura financera, del 10 al 14 d'agost de 2017, entre 1020 enquestats d'edats compreses entre 18 i 69 anys, realitzat en línia, per part de Statista Survey. Els resultats agrupats per grups d'edats, com es pot veure a la **figura 1**, van evidenciar que un 25% dels més joves (entre 19 i 29 anys) declaraven tenir un nivell baix o nul, mentre que en el grup d'edat de 30 a 59 anys aquest percentatge baixava al 20% i, en canvi, en el grup d'edat més avançada, de 60 a 69 anys, només era del 12%.

Figura 1. Com valora la seva cultura financera? (Estats Units, del 10 al 14.08.2017)



Font: Statista Survey

En resum, si comparem les dades dels dos estudis anteriors, observem que ambdós països tenen encara recorregut per erradicar els baixos nivells de cultura financera.

Tot i que, un fet curiós crida l'atenció. La població espanyola de més edat és el grup poblacional amb menor cultura financera, al contrari del cas nord-americà, on aquest mateix grup d'edat té el millor grau de coneixements financers (la suma dels percentatges entre alt i mitjà és del 88%).

L'any 2018 Espanya va participar per tercera vegada, després del 2012 i 2015 en el Programa per a l'Avaluació Internacional d'Estudiants (PISA), sobre competència financera. L'anomenat Informe PISA Financera es va centrar en una mostra

representativa de l'alumnat d'edat compresa entre 15 i 16 anys, la majoria cursant 4t d'ESO, en concret, 4100 estudiants de 490 centres educatius espanyols.

PISA associa un nivell alt de competència financera a millors estratègies de compra racional i amb comportaments financers bàsics més responsables, així com també, amb actituds crítiques i reflexives davant de decisions de caràcter econòmic. Destaca com a dada rellevant el fet que la puntuació obtinguda pels alumnes espanyols (492) està lleugerament per sota de la mitjana de l'OCDE (505), sent Estònia el país amb major rendiment (547), (Instituto Nacional de Evaluación Educativa, 2020).

Com es desprèn de la **taula 1**, la principal font d'informació financera per als joves prové de l'entorn familiar i la segona és internet.

Taula 1. Font d'informació financera per a l'alumnat de 15-16 anys (a Espanya i mitjana de l' OCDE)

Font informació	Família	Amistats	TV/Ràdio	Internet	Revistes	Professorat
Mitjana OCDE	94	51	50	77	25	50
Espanya	94	44	48	70	16	42

Font: Informe PISA Competència Financera 2018

Com hem vist el nivell de competència financera entre els alumnes espanyols no ocupa la part més alta dels rànquings de l'OCDE. Malauradament, l'avaluació d'aquesta competència és opcional i no es disposen de dades a Catalunya, que no va participar en l'edició de 2018 ni en les anteriors.

2.3 Eines d'educació financera a disposició dels governs, educadors i ciutadania en general.

Els resultats obtinguts en els estudis anteriors demostren una clara tendència a una baixa cultura financera. Aquest fenomen generalitzat ha provocat la preocupació de moltes institucions del món desenvolupat i fa que s'estiguin prenent mesures per a millorar el grau de coneixement financer entre la ciutadania.

Internacionalment, l'OCDE fa una clara aposta per l'educació financera i també l'acompanyen en aquesta aventura, la Comissió Europea i molts governs europeus. Tots aquests organismes són conscients de la importància de l'anomenada alfabetització financera de la població en general i dels més joves, en particular.

En l'àmbit nacional, el Banc d'Espanya i la CNMV difonen l'educació financera als ciutadans. A tall d'establir una petita comparació, cal destacar alguna de les iniciatives de països del nostre entorn mediterrani, com són França i Itàlia.

Sobre la base del dictamen del Comitè Econòmic i Social Europeu (CESE) "Educació financera i consum responsable de productes financers", del 14 de juliol de 2011, es va fer un procés d'investigació per part de Smyth *et al.* (2011) sobre els diferents programes i eines a disposició dels governs i de la ciutadania europea, com per exemple:

- L'OCDE destina als governs i ciutadans de tot el món, el seu programa INFE (Xarxa Internacional d'Educació Financera) que els proporciona un fòrum comú d'intercanvi per aplicar en les estratègies nacionals d'educació financera.
- La Comissió Europea va crear el 2013 el programa "The Consumer Classroom" que vol promoure l'educació del consumidor i fomentar el seu ensenyament en centres europeus d'educació secundària. Al mateix temps, vol facilitar l'aprenentatge dels professors en matèries relacionades amb el consum i coneixements financers.
- El Banc d'Espanya i la Comissió Nacional de Valors van assumir el 2008, i més tard es va afegir el Ministeri d'Economia, la responsabilitat d'impulsar el primer projecte d'educació financera dirigit en general a tota la població, però que també disposa d'eines específiques per als joves. L'educació als col·legis és un factor clau per tal d'aconseguir l'objectiu de garantir un nivell adequat d'educació financera en la població, perquè l'educació financera en les etapes inicials de la vida d'un ésser humà és la més efectiva.

El pla d'Educació Financera s'anomena "Finanzas para todos" i els centres educatius de forma voluntària poden impartir l'assignatura d'educació financera a les seves aules.

- A França, el Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, juntament amb la col·laboració d'altres entitats públiques i privades, es dirigeix a joves, emprenedors, etc. amb l'objectiu de fer saber i fer comprendre el món financer al consumidor.

Entre els diferents programes destaca el de "Finances et Pedagogie" (finances i pedagogia) de l'associació de caixes d'estalvi, que l'any 2015 va impartir formació a 38.558 persones, amb una dedicació total de 7.445 hores. El modus operandi es basa en la interacció amb socis locals de cada comunitat on operen aquestes caixes i que poden ser tant associacions de consumidors, com joves, treballadors o empresaris, per tal de prevenir el risc d'exclusió financera.

- A Itàlia, s'ha de ressaltar que des del juliol del 2015 la legislació reconeix com a matèria a impartir a les escoles, les competències econòmiques, les quals han estat reconegudes com a aptituds bàsiques, entrant de ple en els plans d'estudi nacionals. Els programes escolars del 2014-2015 van atendre 21.575 alumnes de 310 escoles amb la col·laboració del Banc d'Itàlia i la Fondazione per l'educazione financera e al Risparmio. Aquesta última també té programes de formació per a joves, adults i per a empreses.

Tots aquests programes esmentats tenen una relació entre si, ja que són fruit del treball en comú de diferents administracions i organismes internacionals i segueixen en vigor actualment. Cal assenyalar el cas italià on l'educació financera pren un protagonisme més destacat en el seu sistema educatiu que en el cas espanyol.

Mereix una especial menció el programa de "Finanzas para todos" per la claredat en el contingut dels seus fulletons que promouen la difusió entre tots els públics i també per l'amplitud d'iniciatives que ha emprès durant tots aquests anys, com per exemple, la creació del dia de l'educació financera el primer dilluns d'octubre.

2.4 L'educació financera en el sistema educatiu català

Actualment, segons Chan (2016), els ciutadans estan mancats d'un tipus d'educació, la financera, vital per a les persones i s'ha de defugir de considerar-la un complement, com fins ara s'ha fet. Des de la infància, creixen sense massa coneixements en el tema i creuen que l'educació general rebuda serà suficient per aconseguir una certa estabilitat econòmica. Aquests infants seran els adults que hauran d'afrontar com demanar un préstec a una entitat bancària o prendre decisions sobre quina part dels seus ingressos destinen a consumir, a estalviar o a invertir, sense haver rebut una formació específica.

Per tal de saber què passa a casa nostra, cal centrar-se en el cas del sistema educatiu català, principalment perquè aquest treball d'investigació s'ubica en aquesta àrea geogràfica i perquè les competències en educació estan repartides entre l'Administració central i l'autònoma, malgrat que no s'ha pogut disposar de dades de competència financera a l'àmbit català.

A continuació, s'ofereix una visió panoràmica de la normativa del sistema educatiu català, enfocada en aquells aspectes que afecten l'educació financera i l'emprenedoria, entrant en detall en els estudis obligatoris i fent una petita referència als no obligatoris.

La Llei 12/2009, del 10 de juliol, d'educació estableix que els estudis obligatoris per a tots els infants de Catalunya són l'educació primària i la secundària obligatòria (ESO) fins a l'edat de 16 anys.

També relaciona els principis rectors del sistema educatiu, dels quals destaquen per la seva relació amb la temàtica tractada:

- l)** el foment de l'emprenedoria
- n)** l'afavoriment de l'educació més enllà de l'escola
- o)** l'educació al llarg de la vida.

Amb el nou currículum del Decret 175/2022, de 27 de setembre, d'ordenació dels ensenyaments de l'educació bàsica, per a primària, secundària i cicles formatius bàsics; en allò que fa referència a educació financera, a Primària es pot encabir dins de l'àrea de Coneixement del Medi Natural, Social i Cultural. Pel que fa a Secundària, l'assignatura Emprenedoria és opcional des de 1r a 4t d'ESO i la d'Economia Bàsica ho és a 4t. Ambdues, formen part de l'estratègia d'alfabetització econòmica dels estudiants per part del Departament d'Educació, la qual està lligada a l'assoliment dels objectius de desenvolupament sostenibles de les Nacions Unides (ODS) dins de l'Agenda 2030.

Des del 2012 l'Institut d'Estudis Financers (IEF) ofereix el Programa d'Educació Financera a les Escoles (EFEC), amb el suport de la Generalitat de Catalunya i la col·laboració d'entitats financeres, asseguradores, etc.

Aquest programa està disponible per als centres educatius que s'adhereixin voluntàriament i se centra en els alumnes de 4t d'ESO, però també pot ser impartit en centres de formació d'adults, cicles formatius, etc. Voluntaris empleats del sector bancari i de les assegurances juntament amb tècnics de l'Agència Tributària, entre d'altres, imparteixen les sessions per tal que els alumnes aprenguin a administrar els seus diners, desenvolupant temes com: fer un pressupost personal, endeutar-se amb seny, la inversió sostenible i intel·ligent, la relació amb els impostos, la planificació financera, aprendre a decidir sobre el consum i finalment, l'aportació de les assegurances (Martí, 2023).

Pel que fa als estudis no obligatoris, la temàtica del món de l'empresa comença a tenir cert protagonisme dins d'algunes modalitats del Batxillerat.

El Decret 171/2022, de 20 de setembre, d'ordenació dels ensenyaments de Batxillerat, reserva les assignatures d'Economia i Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci com a assignatures a escollir entre d'altres, dins de la modalitat d'Humanitats i Ciències Socials. Com a novetat es crea una nova modalitat, la qual s'anomena Batxillerat General (en fase pilot) que obliga a triar en el 1r curs, l'assignatura d'Economia, Emprenedoria i Activitat Empresarial.

També, dins de totes les modalitats existents, els alumnes de 1r curs poden escollir l'assignatura de Funcionament de l'Empresa.

Donada la varietat d'oferta formativa a la formació professional i en els estudis universitaris, cal remarcar que existeixen tallers de finances per aquells alumnes que cursen estudis no directament relacionats amb l'entorn econòmic. Per exemple, ens indica Pastor (2023) que l'EFPA ha engegat juntament amb la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB) el programa d'Educació Financera per a universitats.

En definitiva, l'educació financera i l'emprenedoria en tots els àmbits educacionals, en general, només tenen un paper secundari i opcional per als estudiants, i fins i tot en alguns casos recau en la iniciativa privada de fundacions i altres organitzacions. Tot això fa que aquells alumnes que no optin per les assignatures directament relacionades amb el món de les finances, acabin els seus estudis sense haver tingut l'oportunitat de rebre una formació financera.

2.5 L'educació financera enfocada cap als emprenedors

Abans d'encetar aquest bloc en què pren protagonisme l'educació financera orientada cap a l'emprenedoria, tema sobre el qual gira aquest treball; és necessari introduir la figura de l'emprenedor/a.

Molts estudis han investigat sobre les característiques que ha de tenir un emprenedor/a i han intentat respondre a la pregunta si neix o es fa.

García del Junco, Álvarez-Martínez i Reyna-Zaballa, (2007) van estudiar un grup d'emprenedors d'Andalusia i van concloure que els trets comuns dels creadors de pimes amb èxit es basen en uns factors que anomenen Generadors (o característiques essencials en l'esperit emprenedor) i altres que reben el nom de Potenciadors (que són aquells trets que l'ajuden a desenvolupar-ho).

Entre els factors Generadors, es poden destacar la creativitat, una forta voluntat, un alt nivell de professionalitat, confiança i selecció de persones al voltant seu, amabilitat/extraversió i independència. Dels factors Potenciadors, assenyalar entre d'altres, l'ambició, l'esperit de sacrifici, l'audàcia, ser arriscat, l'entusiasme i la il·lusió.

Els mateixos autors després d'aquesta anàlisi arriben a la determinació que l'emprenedor/a neix i es fa amb l'experiència.

Segons aquesta darrera qüestió, s'ofereixen a continuació diversos aspectes de l'educació financera en els futurs emprenedors, amb concordança amb les etapes de la vida d'una persona, que van des de la infantesa i l'educació dels pares als fills, passant

pel foment de l'emprenedoria en els joves fins a arribar a algunes de les eines que estan a l'abast de qualsevol emprenedor/a.

Com assenyalen Abad-Segura i González-Zamar (2021), l'educació financera en l'emprenedoria cerca que les persones amb iniciatives de negoci puguin comprendre millor els conceptes econòmics i a la vegada, serveix d'ajuda per tal que sàpiguen prendre decisions financeres amb responsabilitat.

Els mateixos autors consideren que s'han de tenir clars conceptes financers bàsics i molt relacionats amb el negoci, com són: estalvis, préstecs, finançament, despeses, impostos, mètodes de pagament, operacions bancàries, consum intel·ligent i pressupost, que ajudaran a desenvolupar la mentalitat i la capacitat empresarial de l'emprenedor/a.

2.5.1 L'educació financera de pares a fills , la fase inicial per a ser un emprenedor

A la introducció d'aquest bloc dedicat a l'educació financera i l'emprenedoria, ja s'ha avançat que l'origen de tot emprenedor/a, pot començar quan és un infant, en els inicis de la vida, etapa en la qual els pares han d'acompanyar-lo i guiar-lo.

Per a Chan (2016), l'esperit emprenedor en els infants ha de ser impulsat pels mateixos pares, ja que els nens des de petits es poden iniciar en la creació de negocis que no requereixen una font d'inversió inicial de capital. D'aquesta manera es lluita contra la idea assentada dins de la societat en què per engegar un negoci es necessita un capital inicial, fet pel qual es crea una primera barrera a l'emprenedoria. Per aquest motiu, proposa als pares que els seus fills treballin amb la ment, cosa que és la millor eina per generar diners, en lloc d'utilitzar exclusivament les mans. Malgrat tot això, l'autor defensa que la diferència entre riquesa i pobresa no són els diners, sinó la cultura financera.

Aquest mateix autor recomana als pares 10 idees de negoci on els infants no necessiten capital per a començar en l'aventura de l'emprenedoria, com es detalla a la **taula 2**.

Taula 2. 10 idees de negoci per a nens

Activitat proposada
1.- venda d'articles de segona mà
2.- passejar gossos
3.- botiga online
4.- crear un blog
5.- realitzar enquestes online
6.- vendes com afiliat a Amazon
7.- venda de fotografies
8.- edició de vídeos professionals
9.- canal de Youtube
10.- community manager

Font: Chan (2016)

2.5.2 Foment de l'educació financera i l'emprenedoria en els joves

Continuant el nostre camí pel cycle de vida d'un emprenedor/a, la següent etapa és la joventut . Per això en apartats anteriors s'ha emfatitzat en el paper que juguen les escoles i els instituts en l'educació financera dels ciutadans del futur.

Ara, arribat aquest punt, el focus es posa en el foment per part de certes institucions sense ànim de lucre en el desenvolupament d'un sentiment d'emprenedoria entre els joves.

Malgrat que la tradició familiar té un fort impacte en l'emprenedoria d'un adult, si existeix una formació financera per a tots els nens, podem despertar-los la curiositat per a emprendre. Així, resulta necessari formar en finances i en emprendre als més joves. Els joves amb un alt nivell de coneixements financers seran aquells que podran aportar una major contribució a l'economia de l'Estat (Caplinska i Ohotina, 2019).

Smyth *et al.* (2011) fan un detall dels organismes que col·laboren en el foment de l'educació financera a Europa i la resta del món. Quant a emprendre destaca la JA Europe, que el 2015 va aportar a 3,5 milions d'estudiants de 39 països els coneixements i actituds necessàries per a crear una empresa o aconseguir un lloc de treball.

En concret, la Fundació Junior Achievement España, de la qual formo part com a voluntari, es va implantar a Espanya el 2001. Es dirigeix a alumnes d'edats compreses entre 7 i 30 anys, principalment de centres educatius. El seu objectiu és proporcionar als joves les experiències necessàries per a desenvolupar habilitats i competències imprescindibles per a assegurar el seu èxit en una economia global, especialment, en el món dels negocis (Fundación Junior Achievement España, 2021).

Dins de l'apartat d'educació emprenedora, té diferents programes distribuïts com s'assenyala a la **taula 3**.

Taula 3. Programes d'educació en emprenedoria de la Fundació Junior Achievement España

PROGRAMA EDUCATIU	Primària	Secundària	Batxillerat	Formació Professional	Universitats	Altres (centres de menors)
Mini empreses	--	SI	SI	SI	--	--
Desitjos emprenedors	--	--	--	--	--	SI
Campament d'innovació	--	SI	SI	SI	SI	--
Emprèn pel clima	--	SI	SI	SI	--	--
Els nostres recursos	SI	--	--	--	--	--
10x Challenge	--	SI	--	--	--	--
Startup Programme	--	--	--	--	SI	--

Font: elaboració pròpia basat en <https://fundacionjaes.org/programas-educativos/educacion-emprenedora/>

En els següents apartats, s'ofereixen algunes ajudes de les quals disposa un emprenedor/a un cop ja està exercint, per tal que l'educació financera continuï sent coprotagonista del seu dia a dia.

Per fer-ho possible, hi ha diferents eines al seu abast, algunes molt específiques, com es veurà tot seguit, amb el cas dels comerciants i petits negocis, i d'altres més generals, com finalment s'acabarà aquest bloc.

2.5.3 Foment de l'educació financera a les petites empreses i comerciants

La divulgació de l'educació financera també s'ha d'expandir a altres col·lectius com per exemple els comerciants i petits empresaris, en aquest cas, cal destacar una iniciativa interessant com la que fa l'empresa Master Card.

Master Your Card és un programa a escala mundial, que es dirigeix a grups de petites empreses i comerciants, per reforçar l'educació financera, centrant-se en el món de les targetes com a mitjans de pagament. A Europa, tenim el Master You Card Europe que a través d'un programa de formació vol ajudar-los a l'aprofitament de les tecnologies de pagament, en definitiva, el seu objectiu és ajudar-los a competir (Smyth *et al.*, 2011).

2.5.4 Eines d'educació financera per als emprenedors

La majoria d'entitats bancàries, a través de les seves fundacions, s'ocupen de la temàtica relacionada amb l'educació financera, realitzant estudis, proposant mètodes d'aprenentatge i fomentant el coneixement financer entre la població.

Un exemple el trobem en el projecte Edufinet de la Fundación Unicaja, que ofereix un portal informàtic, www.edufinet.com amb coneixements bàsics per a usuaris del sistema bancari, però també té un altre més específic, que és www.edufiemp.com dirigit al col·lectiu d'empresaris i emprenedors, i inclús compta amb un apartat dedicat al sector agrari, www.edufiagro,edufinet.com (Fundación Unicaja, 2018).

2.5.5 Altres eines de suport per als emprenedors

Existeix una àmplia oferta d'eines i d'informació a l'abast de l'emprenedor, algunes d'elles més directament relacionades amb les finances i altres amb un caràcter més generalista. A continuació es detallen algunes de les que he considerat més interessants de cara a aquest treball.

Dins de l'àmbit europeu, cal destacar que la Comissió Europea, Direcció General d'Empresa i Indústria (2008), va elaborar una guia pràctica per al finançament de petites i mitjanes empreses, on a través d'un exemple pràctic explica els criteris que utilitzen els bancs en avaluar la solvència d'un deutor, és a dir, la probabilitat que aquest reemborsi el deute, en l'anomenada classificació creditícia. D'aquesta manera l'empresari es podrà familiaritzar amb termes econòmics com liquiditat, rendibilitat, endeutament i nivell de solvència, entre d'altres, que conformen els factors quantitius de la classificació de risc per als bancs. També ho podrà fer amb els factors qualitius, com qualitat de la gestió, situació del mercat i forma jurídica del negoci.

A Espanya, una eina molt eficaç per a un emprenedor que vulgui conèixer com es troba el seu negoci és el test de diagnòstic de salut empresarial que ofereix el Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme, a través la pàgina web www.saludempresarial.ipyme.org.

El formulari consta de 5 apartats:

- planificació i control
- relacions comercials (clients i proveïdors)
- recursos humans, família i vida personal
- finances i gestió econòmica
- i suport i assessorament legal.

Mitjançant una bateria de preguntes, convida a una autoreflexió sobre el rumb econòmic de l'activitat empresarial/professional. Al mateix temps, permet a l'emprenedor/a autoavaluar-se del coneixement financer que té sobre el seu negoci (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, s/d).

A Catalunya, trobem la iniciativa de la Generalitat, amb el programa "Xarxa emprèn" que posa a disposició de qui tingui interès a emprendre, un sistema de més de 120 entitats adherides i 300 tècnics que hi donen servei en les diferents comarques catalanes. Es pot rebre un assessorament molt variat, que recorre les diferents etapes d'un negoci, des de la primera idea, com fer un pla d'empresa, passant per l'acompanyament en els tràmits de l'inici fins a la consolidació; per acabar amb la detecció de signes de possibles fallides i promoció de segones oportunitats.

Pel que fa a la cultura i educació financera, cal assenyalar que disposa d'un apartat centrat en el finançament, amb una informació molt àmplia que pot ajudar a l'emprenedor/a en la creació del seu pla econòmic financer o a entendre els principals instruments financers al seu abast (Generalitat de Catalunya, s/d).

Finalment, a la nostra província, la Fundació URV i la Diputació de Tarragona amb el programa "Talent-URV emprèn" posen a disposició dels emprenedors del territori Catalunya Sud tot un ventall de possibilitats, que van des de cursos de formació i seminaris en línia, fins a la creació d'un HUB que permeti posar en contacte les empreses interessades i transmetre'ls la innovació tecnològica creada a la Universitat per al món de l'empresa (URV emprèn, 2023).

2.6 Les empreses familiars i l'educació financera

Generalment l'emprenedor/a actua sol, però també en moltes ocasions el nucli familiar juga un paper important dins de l'entramat del negoci. Els autònoms i les petites empreses presenten una gran influència de l'àmbit familiar, ja sigui perquè membres de la família formin part de l'accionariat de la societat o perquè treballin per a l'emprenedor/a.

Per tal de veure quina relació té aquest fet amb l'educació financera, s'exposen a continuació alguns estudis que hi fan referència.

En l'àmbit de l'emprenedoria, gran part de les empreses són d'origen familiar i l'educació financera representa un paper primordial en aquelles empreses familiars on apareixen moltes vegades conflictes en la separació dels fluxos de caixa que són estrictament personals dels empresarials i també per evitar la tendència a un cert desordre administratiu i financer (Arrubla, 2016).

Rueda (2011), ens planteja que la mort o fracàs de les petites i mitjanes empreses familiars de Llatinoamèrica es deu a factors com:

- la manca de planificació, tant de l'administració com de les finances del negoci, per l'escassa professionalització dels empresaris
- tenir un accés limitat al crèdit bancari
- i tenir una capacitat de producció molt baixa.

En aquest sentit, aquest autor destaca que s'ha de tendir a la formació professional dels líders d'aquestes empreses familiars per tal de garantir que siguin rendibles i creixin comercialment.

Des de la perspectiva financera les empreses familiars normalment funcionen sense un sistema administratiu estricte, la presa de decisions es basa en la rapidesa i en la intuïció. Estan molt orientades a produir i vendre, però deixen de banda la planificació, en especial la financera, i la gerència del seus amos està molt limitada (Dreux IV, 1990).

2.7 Educació financera i finançament empresarial

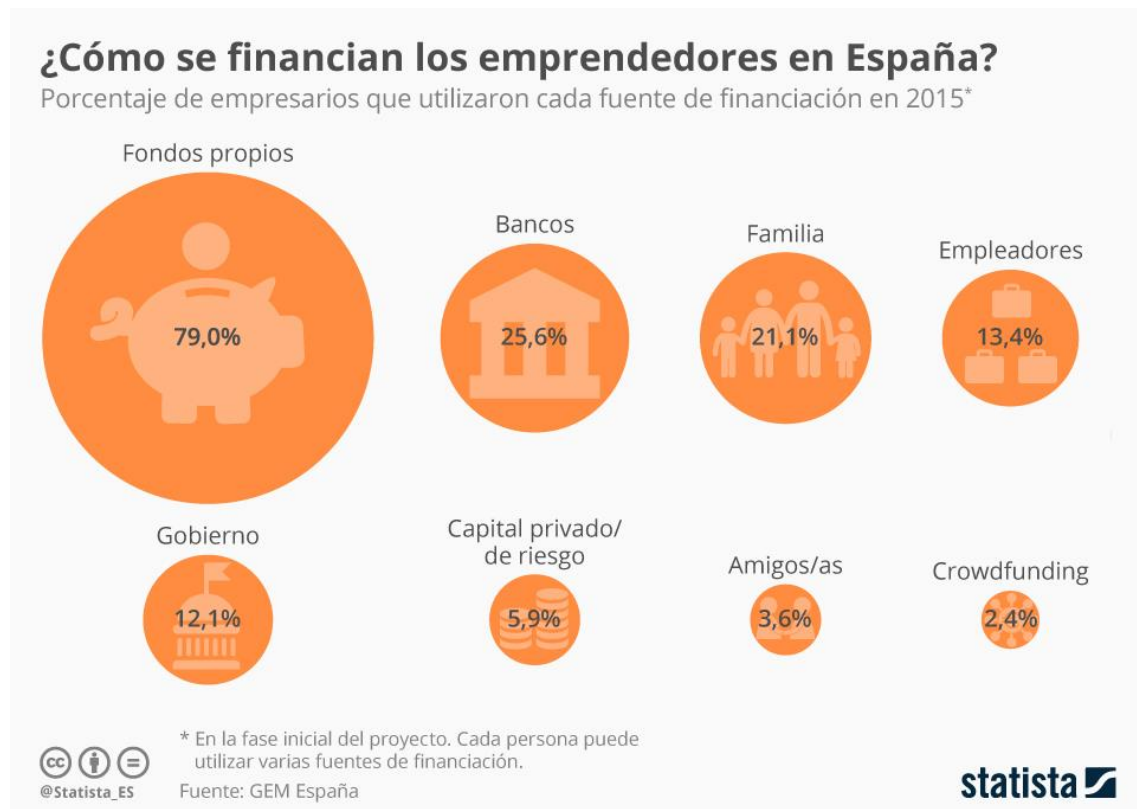
En anteriors punts, s'ha mostrat el camí en comú que recorren la cultura i l'educació financera amb l'emprenedor/a, en les diferents etapes de la seva vida, passant per la infància, la joventut, la família i la consolidació com a emprenedor.

Ara, en les properes línies s'assenyala la importància que té per a qualsevol persona que decideix emprendre un negoci; la resposta a la pregunta: com finançar-ho?

El finançament empresarial és una part molt important en el negoci d'un emprenedor/a, ja que l'èxit o fracàs d'un projecte està estretament lligat a la part financera d'aquest. Per aquest motiu, es detallen quines són les fonts de finançament més habituals en l'emprenedoria, perquè durant l'entrevista en profunditat, serà un capítol a ressenyar.

Com s'observa a la **figura 2**, els emprenedors a Espanya, l'any 2015, optaven principalment pels fons propis i pels bancs com a via de finançament.

Figura 2. Com es financen els emprenedors a Espanya?



Font: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) España. Statista

Com indiquen Daniels, Herrington i Kew (2016), d'una banda, s'ha de fomentar l'educació sobre el finançament amb fons propis i la inversió informal (familiars i amics), ja que són les dues formes d'accés majoritàries per als emprenaris, sobretot, en les fases inicials de l'activitat.

D'altra banda, també assenyalen que les noves tecnologies i internet han afavorit l'accés a l'educació empresarial, la comprensió de les oportunitats de negoci i els enllaços a nous recursos i mètodes de finançament.

2.8 Educació financera i educació tributària

Per acabar aquest bloc teòric i continuant amb el símil del camí, els impostos seran un company permanent de viatge de tot emprenedor/a, dels quals mai no es podrà separar. Per aquesta raó, no es pot obviar l'educació tributària dins de l'educació financera, per la repercussió i importància que hi té en el dia a dia de l'empresari/ària.

En el desenvolupament d'una activitat empresarial o negoci, la fiscalitat adquireix un paper fonamental, ja que afecta de forma transversal a les decisions financeres i tal com assenyala Pérez-Huete (2015), seria interessant que sense el perjudici de l'inevitable assessorament del professional expert per a qüestions concretes, el ciutadà que s'apropa al món financer, com a usuari a nivell personal o empresarial de serveis o productes financers, conegui l'existència de les normes fiscals i les seves conseqüències.

Segons el mateix autor, una bona educació financera ha d'anar acompanyada d'una bona educació tributària, cosa que vol dir també tenir una bona consciència fiscal, ja que l'educació cívica i tributària ha de transmetre valors i actituds favorables a la responsabilitat fiscal i contraris a les conductes defraudadores.

En l'àmbit que més afecta aquest treball, el món de l'emprenedoria, ens diu Pérez-Huete (2015), que el fet de pagar impostos té una doble vessant, la voluntària i la coercitiva. Aquesta última es materialitza en una potestat sancionadora i de cobrament dels deutes per part de les Administracions, que en alguns casos extrems poden arribar a posar en perill la viabilitat dels projectes empresarials. De tal manera, pensa aquest autor, que tenir uns bons coneixements tributaris permetrà a l'empresari evitar certes incerteses i optimitzar recursos, via solucions fiscals més favorables.

3 Metodologia

El terme metodologia designa "el mode com enfoquem els problemes i cerquem les respostes" (Taylor i Bogdan, 1987, p.15)

Un cop analitzada, en l'apartat anterior, la vessant més teòrica de la importància de l'educació financera en el conjunt de les persones i en especial en el món emprenedor, ens queda abordar d'una forma més pràctica, el problema objecte d'estudi, la influència de la cultura financera en l'activitat emprenedora i buscar respostes. Tot això es fa a través d'un procediment organitzat, que és la metodologia.

Aquest procés consta d'una sèrie de fases encadenades que passen de la definició del problema i la pregunta d'investigació, a l'establiment d'una hipòtesi per acabar amb la determinació d'uns objectius de treball.

3.1 Definició del problema

L'educació financera és considerada un element necessari per a les persones en la seva vida financera i, per tant, també per als emprenedors, tot i que, en general els nivells de cultura i educació financera són molt baixos en la població.

3.2 Pregunta d'investigació

Existeix una relació en tenir una cultura i educació financera elevades i valorar la importància dels coneixements financers en el món dels negocis per als emprenedors que són objecte d'estudi en aquest treball de camp?

3.3 Hipòtesi de treball

El coneixement financer representa un paper important dins de l'activitat d'emprenedoria i per aquest motiu els emprenedors que tenen un bon nivell de cultura i educació financera ho valoren més.

3.4 Objectius generals i específics

A continuació, es recorden els objectius del treball, ja explicats més extensament en l'apartat d'Introducció.

Objectiu general:

- **Determinar si un emprenedor amb un bon nivell de cultura i educació financera dona més importància als coneixements financers en l'emprenedoria, que aquell que no ha disposat de la corresponent formació o experiència.**

Objectius específics:

- **Investigar els hàbits financers, de gestió econòmica i tributària dels emprenedors en la seva activitat empresarial.**
- **Conèixer l'evolució del nivell de coneixements financers dels emprenedors d'acord amb l'evolució de la seva activitat.**
- **Avaluar el grau de cultura i educació financera amb un test de preguntes.**
- **Saber com valoren els emprenedors, la cultura i l'educació financera com a element principal o secundari en el seu dia a dia, enfront dels coneixements propis de la seva activitat.**

- **Valorar la dependència de l'emprenedor/a del suport i assessorament d'un expert en temes financers, comptables, fiscals.**

4 Disseny de recerca

Per continuar el procés engegat amb la metodologia s'ha d'escollir un disseny de recerca, sigui quantitatiu o qualitatiu, cosa que ens permetrà obtenir unes dades, de les quals extreure uns resultats i arribar a unes conclusions.

Aquest TFG fa una aposta per la investigació qualitativa perquè he volgut aconseguir unes dades més riques, directes de la font i plenes de matisos, segons cada individu. Per aquest motiu, no he fet grans enquestes de distribució massiva, que ofereixen un altre tipus d'informació més estandarditzada.

He preferit tractar amb poques persones, però preguntant-los directament sobre allò que m'interessava per al treball i interactuant amb ells. Això pot tenir uns riscos, com són: estar enfront d'individus més reticents a explicar-se o, per contra, trobar alguns que expliquin coses que no tenen res a veure. Aquesta peculiaritat del treball ha suposat un aprenentatge extra per a mi.

Per poder saber quina influència tenen la cultura i l'educació financera s'estableix una conversa amb l'empresari/ària, cosa que el convida a expressar en les seves pròpies paraules com porta el seu negoci en temes relacionats amb finances, cobraments i pagaments, comptabilitat i impostos. Aquest diàleg ha de permetre observar quin coneixement té de la cultura financera aplicada al seu negoci, fet que seguidament ha de quedar contrastat emplenant un test de coneixements teòric-pràctics.

Amb tota aquesta riquesa d'informació recollida, un cop transcrita i codificada, ja s'està en condicions per a treure uns trets comuns als participants i per què no, també explicar les peculiaritats de cada cas. Aquest és el camí que ha de conduir a les conclusions del treball.

Ens assenyalen Taylor i Bogdan (1987) que la recerca amb metodologia qualitativa produeix dades descriptives a través de les paraules de les persones i també de la conducta observable. Per tant, podem dir que es fa una interpretació més subjectiva, amb dades no quantificables ni extrapolables estadísticament, però que alhora són més riques i profundes, perquè permeten que puguin aparèixer conceptes no previstos inicialment.

L'activitat de realitzar una investigació amb entrevistes té dos característiques: les interpretacions i troballes basades en els resultats obtinguts han de ser comunicables a un tercer, però al mateix temps han de quedar subjectes a crítica. Per això, s'ha de comptar amb suficient flexibilitat per a resoldre i considerar qüestions no previstes (Meo i Navarro, 2009).

Dels trets característics de la recerca qualitativa que descriuen Taylor i Bogdan (1987, p. 20-23), cal assenyalar els següents:

- És inductiva.
- Té una perspectiva holística, contempla el treball en la seva totalitat.
- Els investigadors interactuen amb els informants d'una manera natural i no intrusiva, adopten un paper neutral.
- L'investigador ha d'apartar les seves pròpies creences i prejudicis
- Totes les perspectives, escenaris i persones són vàlides i dignes d'estudi.
- La recerca qualitativa fa èmfasi principalment a la validesa , mentre que la quantitativa ho fa en ser reproducible i donar confiança en les dades que ofereix.

En el cas concret d'aquest treball, s'ha fet servir una tècnica qualitativa directa perquè l'entrevistat coneixia des del primer moment la finalitat de la recerca.

El mètode emprat per obtenir informació ha estat no estructurat, mitjançant entrevistes semiestructurades, amb un guió preestablert. Aquest fet, al mateix temps, va permetre rebre respostes obertes que sortien fora del guió amb la pretensió d'efectuar una anàlisi més profunda.

4.1 Participants

Els participants han estat emprenedors i emprenedores del territori ebrenc, en concret de la comarca del Baix Ebre, que han mantingut l'anonimat.

El perfil de l'entrevistat és divers, des d'emprenedors novells que acaben d'iniciar la seva activitat, fins als que ja són experimentats, així com, de diferents sectors de l'economia (agricultura i pesca, sector agroalimentari, sector serveis, restauració i petit comerç). El grau d'estudis dels participants també és variat, des de l'educació obligatòria (EGB o ESO) fins a estudis universitaris, passant per Batxillerat i Graus Mitjos de Formació Professional.

La mostra és reduïda, no representativa estadísticament. A la **taula 4** es poden comprovar les dades més rellevants, mitjançant una fitxa tècnica.

Taula 4. Fitxa tècnica

Fitxa tècnica	
Univers	Emprenedor/a (autònoms i petits empresaris del Baix Ebre)
Edat	de 18 a 65 anys
Grandària de la mostra	7
Procés de mostreig	de l'entorn local
Error mostral associat	no correspon
Dates treball de camp	Juny-Juliol 2023
Responsable, promotor i executor de la investigació	J. Llaó Gracia
Altres aspectes a considerar	----

Nota: elaboració pròpia

4.2 Instruments de recollida de dades

El principal instrument de recollida de dades ha estat una entrevista en profunditat semiestructurada, a partir d'un guió, que es pot consultar a l'**annex 1 (Guió per a l'entrevista)**.

El guió o base de treball presenta els temes de més generals a més concrets, procés que s'anomena *laddering* o d'escalada, tècnica d'entrevista que està guanyant popularitat en investigacions de màrqueting, com ens indiquen Pedret, Sagnier i Camp (2000).

El guió es divideix en:

- una part introductòria, de presentació del treball, on també es demana la conformitat a la gravació de la conversa i es dona un agraïment per la col·laboració
- un bloc de preguntes generals
- un segon bloc de preguntes generals de competència financera
- un tercer bloc de preguntes sobre finances
- un quart bloc sobre qüestions relatives a impostos i tributs
- un cinquè bloc sobre gestió econòmica
- i finalment, per acabar, un sisè bloc per valorar el nivell d'educació financera com a part important en un negoci.

S'aborda cada tema amb preguntes obertes, cosa que ha permès al participant donar les explicacions que ha cregut més convenientes.

Per raons de no allargar massa la duració de l'entrevista, vaig considerar oportú no tractar el tema dels productes financers d'inversió.

Com a instrument secundari, per tal de contrastar la informació obtinguda durant l'entrevista he ofert als participants la possibilitat de realitzar una prova d'avaluació de coneixements, la qual ha tingut un caràcter molt didàctic, ja que la meva intenció era poder explicar a l'emprenedor/a aquelles qüestions en les quals podia tenir algun dubte o desconeixement i verificar les que realment tenia clares.

Un cop acabada l'entrevista, l'individu ha contestat un test de coneixements financers bàsics consistent en una bateria de 15 preguntes amb 4 o 3 opcions com a resposta possible, segons el cas, però amb una única opció correcta. Com a fruit de la interacció amb el participant vaig observar que certes preguntes tenien 2 opcions que es podien interpretar com a correctes per resultar molt properes o similars i es van donar ambdues com a vàlides.

Per elaborar el test vaig fer una selecció de les qüestions que públicament figuren a la pàgina web www.edufiemp.com (Fundación Unicaja, 2018) i també una tria de les alternatives ofertes davant la meua consulta per la intel·ligència artificial de ChatGPT (OpenAi, 2023), en una proporció d'11 i 4, respectivament. El criteri emprat per a la selecció va ser el de tenir un caràcter generalista i alhora educatiu-formatiu, sense buscar un extrem grau de dificultat, però tampoc l'obvietat.

És cert que el contingut de la prova estava més orientat a qüestions relacionades amb el finançament amb un alt component de terminologia bancària, tot i comptar amb algun apartat que feia referència a conceptes comptables generals i també financers. No es va tenir en compte el bloc d'inversió i coneixement de productes d'inversió, ja que durant l'entrevista tampoc es va posar èmfasi en aquest punt. Tot això em va servir per avaluar d'una manera més objectiva el grau de cultura financera del participant.

A l'**annex 2 (Test de cultura financera)** es reproduïx un exemplar del test facilitat.

4.3 Anàlisi de dades

L'anàlisi de dades s'ha fet en diversos procediments:

- 1r. Transcriure les gravacions de les entrevistes a una plantilla d'Excel de forma no literal, és a dir, resumida. Aquest procés s'ha fet quasi immediatament d'haver

efectuat l'entrevista i el fet de tenir-ho tot enregistrat ha permès la revisió de les dades en més d'una ocasió.

- 2n. Categoritzar de manera mixta, tant deductiva com inductiva, perquè la primera base de categorització han estat els apartats i subapartats inicials del guió de l'entrevista, però a mesura que s'ha analitzat la informació s'han creat nous codis comuns o categories.

Aquest procés s'ha fet de manera manual, mitjançant un buidatge no literal de les entrevistes, cosa que ha permès un accés més simple a la informació amb l'extracció de les idees principals de cada resposta.

Per aquest motiu, en algunes ocasions s'han destacat els *verbatimims* que són transcripcions literals d'algunes respostes dels entrevistats, per considerar que enriqueixen el treball.

- 3r. Classificar tots els comentaris englobats dins d'una mateixa categoria per identificar patrons comuns de resposta.
- 4t. Estructurar la informació en funció dels objectius de la investigació.

Tota aquesta informació es pot consultar a l'**annex 3 (Buidatge no literal)**.

4.5 Consideracions ètiques

En l'elaboració d'aquest estudi s'ha prestat especial atenció als aspectes ètics marcats per la Universitat Rovira i Virgili.

La participació d'éssers humans en l'estudi ha estat voluntària, tenien capacitat per donar el seu consentiment i no eren menors d'edat.

En concret, els participants han donat el seu consentiment verbal, que ha quedat gravat junt amb l'enregistrament de la conversa a través d'un mitjà d'àudio.

L'estudi no ha implicat la recollida de dades personals, ja que les dades obtingudes de les entrevistes i dels tests realitzats als participants han estat tractades de manera anònima i mantenint en tot moment la seva confidencialitat.

4.6 Resultats

Abans d'oferir els resultats aconseguits, és necessari conèixer els indicadors, subindicadors i els criteris de categorització que s'han fet servir en el procés i que es poden consultar a les quatre pàgines següents, a la **taula 5**.

La creació de subindicadors o subcodis dins de les categories ha permès una millor classificació de la informació, tot i que, en alguns casos, són codis duals, després la

interpretació dels resultats és enriquida per les aportacions dels participants i les observacions de l'entrevistador.

Taula 5. Indicadors i subindicadors. Categories i la seva descripció

Indicador	Subindicador	Categoria	Descripció
G-1	G-1 -50	Edat	Classificació en menors de 50 anys i de 50 a 65 anys, per ser el grup majoritari
	G-1 50-65		
G-2	G-2 ELEM	Nivell d'estudis	EGB/ESO/Batxillerat/Graus-FP/COU/Universitat
	G-2 MITJA		
	G-2 SUP		
G-3	G-3 NOVELL	Anys d'emprenedor/a	Temps que porta com emprenedor/a i altres treballs si s'escau
	G-3 EXPERIM		
CF-1	CF-1 SI	Formació financera rebuda a l'escola/institut	Saber si va rebre algun tipus de formació financera a l'escola/institut
	CF-1 NO		
CF-2	CF-2 SI	Influència dels pares en la cultura financera	Saber si els pares li van inculcar algun valor de cultura financera i si li van influir en la seva vida com emprenedor/a
	CF-2 NO		
CF-3	CF-3 SI	Formació continuada en temes de l'activitat	Saber si realitza formació continuada relacionada amb la seva especialitat o activitat professional/comercial
	CF-3 NO		
CF-4	CF-4 SI	Formació continuada en temes financers	Saber si realitza algun tipus de formació addicional en temes financers
	CF-4 NO		
CF-5	CF-5 SI	Coneixements bàsics de termes financers	Saber si sap alguns termes bàsics de l'àmbit financer
	CF-5 NO		
CF-6	CF-6 ALT	Autovaloració del nivell de coneixements financers	Conèixer quin grau de coneixements financers (Alt/Mitjà/Baix) s'autovalora
	CF-6 MITJA		
	CF-6 BAIX		
CF-7	CF-7 SI	Evolució del nivell aconseguit de coneixements financers	Conèixer la consciència que té en l'evolució de la seva cultura financera

CF-7 NO			
CF-8		Lliçó financera més important apresada	Conèixer quina va ser l'experiència financera que més li ha marcat
CF-9	CF-9 SI CF-9 NO	Consultes per internet de temes financers	Saber si fa consultes per internet de temes financers
CF-10	CF-10 ALT CF-10 MITJÀ CF-10 BAIX	Coneixements bàsics comptables i estats financers	Determinar el coneixement de conceptes bàsics com balanç, compte de resultats i flux d'efectiu
F-1	F-1 SI F-1 NO	Fonts de finançament	Determinar si coneix les possibles fonts de finançament per a un emprenedor/a
F-2	F-2 AUTO F-2 FAM F-2 BANC F-2 SUBV F-2 ALTRES	Finançament inicial del negoci i evolució	Conèixer quina font de finançament inicial va emprar i si va canviar posteriorment al llarg de l'activitat
F-3		Experiència i problemes amb el finançament	Saber si ha tingut bones o males experiències amb el finançament
F-4	F-4 SI F-4 NO	Coneixement dels tipus de finançament bancari	Saber si coneix els diferents tipus de finançament bancari i la seva finalitat, termini adequat, etc.
F-5		Consell de finançament a emprenedors nous	Conèixer segons la seva experiència quin consell oferiria a un emprenedor/a nou en temes financers
T-1	T-1 SI T-1 NO	Coneixement dels impostos a pagar	Saber si coneix les seves obligacions fiscals
T-2	T-2 ALT T-2 MITJÀ T-2 BAIX	Autovaloració del nivell de coneixements fiscals	Conèixer quin nivell de coneixement fiscal s'autovalora (Alt, Mitjà, Baix)

T-3	T-3 AUTO T-3 TERCER	Autogestió dels impostos o gestió tercer	Saber si s'autogestiona els seu impostos o confia la gestió a un expert
T-4	T-4 SI T-4 NO	Previsió financera obligacions fiscals	Conèixer si fa previsions financeres per al pagament d'impostos
T-5	T-5 SI T-5 NO	Dificultats amb Administració inici activitat	Saber si va tenir dificultats burocràtiques, de coneixements etc. amb la tramitació de l'inici activitat amb les Administracions
T-6	T-6 SI T-6 NO	Coneixement específic IRPF empresarial	Saber si sap els conceptes de la seva declaració de renda apartat activitat empresarial
T-7	T-7 SI T-7 NO	Coneixement específic IVA	Saber si sap els conceptes bàsics de la tributació de l'IVA
GE-1	GE-1 SI GE-1 NO	Decisions sobre retallades, ajustaments, costos	Conèixer si aplica o va aplicar decisions de retallades, ajustos i costos innecessaris
GE-2	GE-2 SI GE-2 NO	Afrontar situacions imprevistes	Conèixer com es prepara finançament per a situacions imprevistes (fons d'emergència, etc.)
GE-3		Estratègia maximitzar ingressos, minimitzar despeses.	Saber com fa per incrementar els ingressos i rebaixar les despeses
GE-4	GE-4 SI GE-4 NO	Pressupostos. planificació	Saber si té per costum elaborar pressupostos i planificar
GE-5	GE-5 SI GE-5 NO	Control cobraments/pagaments	Saber si porta control/registre de cobraments/pagaments
GE-6	GE-6 SI GE-6 NO	Finances personals vs negoci	Saber si barreja les finances personals amb les del negoci
GE-7	GE-7 SI GE-7 NO	Control benefici/pèrdues	Conèixer si porta un control del benefici o pèrdua del seu negoci
V-1	V-1 BONA V-1 DOLENTA	Valoració cultura i educació financera abans i després	Determinar com valora l'evolució de la seva cultura financera abans d'iniciar l'activitat i ara que és emprenedor/a

V-2	V-2 IMPORTANT V-2 NO IMPORTANT	Importància de la cultura financera	Determinar quin valor li dona a la cultura financera en el seu negoci, quin rol representa per a ell/a, si és una part imprescindible o si considera que això ho pot externalitzar en un tercer i ell/a s'ha de dedicar realment a allò que sap fer
A-1		Altres comentaris	Comentaris d'interès fora de les categories
A-2		Observacions	Observacions de l'entrevistador

Nota: Elaboració pròpia

La quantificació dels resultats, com es pot veure a la **taula 6**, ha estat un pas previ per poder classificar-los i poder entendre'ls millor, tot i que, després la interpretació es farà d'una manera més rica amb les aportacions de cadascú, a l'apartat Discussió.

Taula 6. Resultats quantificats

Indicador	Subindicador	Categoria	Resultat quantificat
G-1	G-1 -50	Edat	2
	G-1 50-65		5
G-2	G-2 ELEM	Nivell d'estudis	2
	G-2 MITJA		4
	G-2 SUP		1
G-3	G-3 NOVELL	Anys d'emprenedor/a	2
	G-3 EXPERIM		5
CF-1	CF-1 SI	Formació financera rebuda a l'escola/institut	1
	CF-1 NO		6
CF-2	CF-2 SI	Influència dels pares en la cultura financera	7
	CF-2 NO		0

CF-3	CF-3 SI	Formació continuada en temes de l'activitat	6
	CF-3 NO		1
CF-4	CF-4 SI	Formació continuada en temes financers	4
	CF-4 NO		3
CF-5	CF-5 SI	Coneixements bàsics de termes financers	5
	CF-5 NO		2
CF-6	CF-6 ALT	Autovaloració del nivell de coneixements financers	1
	CF-6 MITJA		4
	CF-6 BAIX		2
CF-7	CF-7 SI	Evolució del nivell aconseguit de coneixements financers	6
	CF-7 NO		1
CF-8		Lliçó financera més important apresada (*)	
CF-9	CF-9 SI	Consultes per internet de temes financers	3
	CF-9 NO		4
CF-10	CF-10 ALT	Coneixements bàsics comptables i estats financers	2
	CF-10 MITJÀ		1
	CF-10 BAIX		4
F-1	F-1 SI	Fonts de finançament	2
	F-1 NO		4
F-2	F-2 AUTO	Finançament inicial del negoci i evolució	6
	F-2 FAM		3
	F-2 BANC		5
	F-2 SUBV		1
	F-2 ALTRES		
F-3		Experiència i problemes amb el finançament (*)	

F-4	F-4 SI	Coneixement dels tipus finançament bancari	3
	F-4 NO		3
F-5		Consell de finançament a emprenedors novells	
T-1	T-1 SI	Coneixement dels impostos a pagar	7
	T-1 NO		0
T-2	T-2 ALT	Autovaloració del nivell de coneixements fiscals	2
	T-2 MITJA		2
	T-2 BAIX		3
T-3	T-3 AUTO	Autogestió dels impostos o gestió tercer	1(^)
	T-3 TERCER		6
T-4	T-4 SI	Previsió financera obligacions fiscals	7
	T-4 NO		0
T-5	T-5 SI	Dificultats amb Administració inici activitat	7
	T-5 NO		0
T-6	T-6 SI	Coneixement específic IRPF empresarial	3
	T-6 NO		4
T-7	T-7 SI	Coneixement específic IVA	3
	T-7 NO		4
GE-1	GE-1 SI	Decisions sobre retallades, ajustaments, costos	7
	GE-1 NO		0
GE-2	GE-2 SI	Afrontar situacions imprevistes	7
	GE-2 NO		0
GE-3		Estratègia maximitzar ingressos, minimitzar despeses.(*)	
GE-4	GE-4 SI	Pressupostos. planificació	7
	GE-4 NO		0

GE-5	GE-5 SI	Control cobraments/pagaments	7
	GE-5 NO		0
GE-6	GE-6 SI	Finances personals vs negoci	6
	GE-6 NO		1
GE-7	GE-7 SI	Control benefici/pèrdues	7
	GE-7 NO		0
V-1	V-1 BONA	Valoració cultura i educació	5
	V-1 DOLENTA	financera abans i després	2
V-2	V-2 IMPORTANT	Importància de la cultura	7
	V-2 NO IMPORTANT	financera	0
A-1		Altres comentaris (*)	
A-2		Observacions (*)	
símbols		(*) no quantificable	(^) compartit

Nota: Elaboració pròpia

Les puntuacions obtingudes en el test pels participants es detallen a la **taula 7**, amb la finalitat de verificar les autovaloracions.

Taula 7. Puntuacions obtingudes al test

Puntuacions test entrevistats

E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
6/15	13/15	13/15	4/15	2/15	3/15	11/15

Nota: Elaboració pròpia

En el primer punt de l'apartat següent s'ofereix la versió enriquida dels resultats obtinguts en categories quantificables, així com dels d'aquelles categories no quantificables, i de la puntuació del test, segons el detall vist en les recents **taules 6 i 7**.

5 Discussió

La presentació de la informació es desglossa per capítols o temes generals, que coincideixen amb la inicial de cada grup de categoria, que són:

- Preguntes generals (G)
- Preguntes de competència financera (CF)
- Preguntes de finances i finançament (F)
- Preguntes d'impostos i tributs (T)
- Preguntes de gestió econòmica (GE)
- Preguntes de valoració de la cultura i educació financera (V)
- Altres comentaris i observacions (A)

i també s'afegeix un últim apartat, que ofereix el resultat obtingut en la prova test de coneixements financers.

Preguntes generals (G).

Pel que fa al grup d'edat, és un grup majoritàriament d'edat compresa entre els 50 i els 65 anys, alguns d'ells molt propers a la jubilació i la majoria té bastants anys d'experiència com emprenedors. Un dels individus presenta la particularitat de ser emprenedor novell a edat tardana, per una reconversió del seu treball anterior.

El fet de ser emprenedor/a jove i novell no és tan habitual, però el treball ha estat enriquit amb l'experiència d'un individu que va emprendre molt jove i que no va tenir èxit en la seva iniciativa. El seu testimoni ha servit per establir una relació directa entre la cultura financera i el grau d'èxit o fracàs empresarial. Dins del grup de joves també s'ha comptat amb l'aportació d'un empresari amb estudis relacionats directament amb el món de l'empresa.

En allò que fa referència al nivell d'estudis es pot trobar una certa correspondència entre el fet de tenir un major nivell d'estudis i tenir una millor cultura financera. També amb més estudis es mostra un major interès en aquest tema i una major predisposició a formar-se en temes financers. Mentrestant, els individus que tenen un nivell més baix d'estudis, a vegades perquè no han pogut continuar estudiant o simplement perquè no els agradava, posteriorment no han trobat motius o incentius per ampliar la seva escassa formació financera.

En aquest apartat un dels entrevistats més preocupats per la cultura financera afirmava que ser emprenedor no s'estudia i que mai s'havia preocupat de col·leccionar certificats per al seu currículum, sinó d'escoltar, preguntar i aprendre d'altres persones. Un punt de vista força interessant d'una persona creada a sí mateixa i que ha arribat a donar classes a universitaris, amb l'únic títol de l'experiència de la vida.

Preguntes de competència financera (CF).

S'observa que les persones entrevistades amb una edat entre 50 i 65 anys no van rebre cap mena de formació en finances i emprenedoria en el sistema educatiu dels anys 70-80-90, ja que en aquella època l'educació financera no formava part del currículum escolar. Com a prova, un dels individus deia que va fer matemàtiques, però en aquells temps no es feia cap temari de bancs o comptabilitat.

Per contra, un individu més jove sí recordava haver rebut algun tipus d'informació en l'assignatura de Formació i Orientació Laboral (FOL) durant un cicle formatiu de grau mitjà, tot i que, no li va prestar molta importància per la joventut del moment.

En l'apartat d'influència familiar en la cultura financera, tots els individus manifestaren haver rebut uns valors de foment de l'estalvi per part dels seus pares, cosa que no és d'estranyar, ja que va ser un valor transmès també pels avis, la generació anterior, fruit de les dificultats econòmiques d'aquella època. Tanmateix, sí que hi ha una diferenciació en aquells individus que tenien pares emprenedors (5 de 7) dels que no els tenien. La transmissió de certa cultura financera relativa a inversions, fer negocis, etc. és molt més alta en el primer cas que en el cas de tenir pares no emprenedors, en què només van rebre una herència cultural basada en estalviar i treballar.

Alguns testimonis que ho corroboren són els comentaris dels individus que van tenir pares emprenedors, com aquell que deia que el seu pare li feia veure a la seva mare que el seu negoci, un bar, era més rendible que la papereria d'ella; o aquell altre que va tenir el seu pare emprenedor malalt i que de ben petit va haver d'aprendre controlar el negoci i a treure beneficis; aprenentatges d'infantesa que sens dubte van impregnar als participants d'un sentit de cerca de la rendibilitat en el negoci.

A l'apartat de formació continuada, s'observa que els individus van expressar majoritàriament un interès a fer cursos relatius a la seva especialitat, excepte en un cas, i, en canvi, només la meitat dels individus, fa cursos relatius a finances, complementaris al seu art o domini. Aquesta dada relaciona, en definitiva, l'interès per la cultura financera dels emprenedors, tot i que com es veurà més endavant, la totalitat dels individus van destacar la seva importància.

En especial, el tema de formació financera per internet no té gran acceptació per part dels participants, ja que només 3 van declarar fer-la servir com a font d'informació, entre els quals cal destacar, un entrevistat que és amant de vídeos de divulgació financera de Youtube, per tenir accés a escoltar gent interessant i després posar-ho en pràctica al negoci i que també era aficionat a la lectura de llibres de creixement personal en l'àmbit financer. Un altre participant comentava la seva afició a escoltar pòdcasts d'economia per estar al dia.

L'autovaloració dels seus coneixements bàsics de termes de finançament pel nombre de casos és: mitjana-alta (1), mitjana (4) i baixa (2). Aquest resultat es correspon, en general, amb les respostes durant l'entrevista sobre qüestions relacionades amb el tema.

Destacar l'honestetat dels individus amb l'autovaloració més baixa, els quals van tenir dificultats a explicar amb les seves pròpies paraules termes com rendibilitat, liquiditat o aval-garantia, ja que és difícil de reconèixer les mancances d'un mateix, com a prova, un d'ells se sincerava dient que mai li havien agradat els números ni estudiar.

Pel que fa als coneixements bàsics de comptabilitat, l'autovaloració és més ajustada, perquè només 2 individus es consideraren experts i la majoria manifestà tenir un nivell baix. En aquest últim cas, s'observa una certa divagació en les respostes, és a dir, tenien un cert coneixement general dels termes comptables, però no van saber acabar d'explicar-ho del tot bé.

Pel que fa a l'evolució del nivell de competència financera, 6 individus van manifestar una evolució positiva. Tots ells, però, atribuïen aquesta evolució al fruit de l'experiència acumulada en el transcurs de la seva activitat. Inclús cal remarcar el punt de vista interessant de l'individu amb estudis superiors de l'àmbit de l'empresa, que reconeixia tant mèrit a l'experiència com a la teoria apresada a la universitat.

Aquesta experiència, com veurem més endavant, ha estat fonamental per anar forjant en la ment dels nostres emprenedors, a base d'experiències positives, però també de negatives, una certa base financera.

A la pregunta de quina va ser la lliçó financera que més els va marcar, la riquesa de cada cas individual ha permès conèixer una gran diversitat d'experiències, però gairebé totes amb un factor en comú. En general, els individus van recordar més les experiències de fracàs o no èxit, com aprenentatges per a no tornar a caure en el mateix error financer.

Per exemple, el fet de veure's involucrat en una crisi com la del 2008 va provocar en algun dels entrevistats, unes vivències financeres plenes de dificultats, però també doloroses a escala emocional, no per això menys important, ans al contrari, ja que aquesta part involucra tot l'esperit emprenedor de la persona.

Un dels intervinents encara recordava el desprestigi, entre alguns clients que ja no va poder recuperar, que li va provocar el fet de tancar l'empresa per les pèrdues acumulades. El seu testimoni va resultar impactant, ja que encara tenia molt present la impotència i vergonya que va passar, però al mateix l'aprenentatge fet. Sobretot en el sentit de no deixar les finances de banda en cap moment, com ell havia fet en aquella època, en despreocupar-se per delegar en un altre soci, el qual li va amagar la gravetat de la situació, fins al moment de descobrir que ja era irreversible.

Així com el cas d'un altre individu, en què la seva parella, dins del negoci del sector de la construcció, havia demanat finançament bancari just abans de començar la crisi immobiliària del 2008 i es van veure involucrats tots dos, tenint moltes dificultats en el seu retorn, cosa que li ha generat, sinó aversió pel risc financer, sí un cert respecte. A conseqüència d'aquest patiment que va passar pel negoci de la seva parella, va tenir la idea d'emprendre el seu propi negoci actual, amb una clara actitud de diversificació.

També recordar el cas d'un individu que va viure un cert abús de poder o manca de transparència per part d'una entitat financera, que estava en dificultats per la crisi bancària i com es va sentir enganyat al descobrir-ho més tard.

En altres casos, veiem com una experiència desafortunada de l'àmbit econòmic financer pot acabar amb la il·lusió i la passió d'un jove emprenedor.

En els casos estudiats, l'aprenentatge prova-error en la cultura financera ha estat protagonista.

Preguntes de finances i finançament (F).

Respecte al coneixement sobre les fonts de finançament d'un emprenedor, només 2 individus les coneixien totalment, mentre que 4 coneixien les més habituals, però tenien dificultats per identificar termes com *crowdfunding*, àngel inversor o societat de capital risc. Cal assenyalar que aquesta pregunta no es va fer a un dels entrevistats per estar relacionat el seu negoci amb aquest tema.

Tots excepte un, van coincidir en la utilització de recursos personals (procedents de l'estalvi o d'una herència) a l'inici de la seva activitat, tot i que algun d'ells ho havia combinat amb aportacions de la família, préstec bancari i subvencions oficials. Al llarg

de la seva travessa empresarial, van anar emprant altres fonts, sobretot amb ajuda de familiars i principalment amb la participació dels bancs. Cal destacar que cap dels individus havia acudit a altres fonts de finançament que podríem considerar més innovadores.

En el camp dels coneixements del finançament bancari i la seva terminologia, només 3 dels entrevistats van manifestar tenir, a un altre no li corresponia la pregunta per les seves particularitats i els 3 restants van tenir certes dificultats. Un dels productes més anomenats en els emprenedors va ser la pòlissa de crèdit, tot i que alguns d'ells no tenien clar el concepte, cosa que vaig aprofitar per aclarir. Curiosament, el préstec ICO era conegut per tots ells; sense dubte, fruit dels temps postpandèmia que hem viscut i que ha provocat una difusió general de les ajudes a través d'aquesta línia de finançament.

Preguntes d'impostos i tributs (T).

Un dels temes més controvertits per a la majoria d'emprenedors són les obligacions fiscals. Un participant ho demostrava al·legant que feia 20 anys que pagava impostos i que de cada part que guanya un 20% no és per a ell. Sorprenentment per al participant universitari la lliçó financera més remarcable es fonamentava en la sensació d'ofec al petit empresari per part de la pressió fiscal a la qual estan sotmesos.

Un altre empresari feia una aportació remarcable al respecte, ja que comentava que un dels enemics més fermes del món empresarial i en general de la gent, és la mala interpretació d'una cosa tan bona com és pagar impostos, però al mateix temps es queixava de la manca d'empatia per part de l'Administració per a entendre i interpretar les particularitats de cada negoci. Aquesta mateixa persona feia una reflexió sobre la cultura tributària i en les seves paraules donava a entendre que en la part dels impostos no pots dir que no ho sabies, perquè són lleis.

Tots els individus van manifestar conèixer les seves obligacions fiscals, malgrat que només dos d'ells s'autovaloraven amb un nivell alt, dos més amb nivell mitjà i la resta com a baix. En concordança amb aquesta situació, tots rebien el suport d'un tercer expert i només un d'ells manifestava compartir la gestió amb l'assessor, és a dir, el seu equip preparava tot l'impost i l'assessor era l'encarregat de fer la presentació. La resta dels individus preferien adoptar una actitud menys proactiva, confiant en la gestió de l'expert i limitant-se en alguns casos a ajustar les previsions dels impostos a pagar, veritable preocupació de tots. Per exemple, un entrevistat afirmava anticipar despeses que havia de fer més tard o més d'hora, quan preveia que l'impost de l'IVA li sortiria a

pagar bastant en aquell trimestre, per contra, els individus amb menor coneixement de fiscalitat deien que lliuraven la carpeta amb les factures al gestor i es desentenien.

Malgrat aquesta disparitat d'actuacions, tots tenien un denominador comú, ja que afirmaven fer previsions d'efectiu per al pagament de les obligacions fiscals, inclús un individu que va ser qui més dificultats de tresoreria va tenir, recordava la seva preocupació pel tema.

Un altre punt en comú van ser les dificultats inicials amb algun tipus d'Administració, en especial, amb ajuntaments i com en la majoria dels casos van haver de recórrer a l'assistència d'un expert en el tema.

Pel que fa al coneixement dels conceptes que apareixen en la seva declaració de renda, apartat rendiment activitat econòmica-professional i en la seva declaració d'IVA, només 3 individus reconeixien poder entendre els conceptes, mentre que la resta es veia incapaç de poder entendre per ells mateixos, sense ajuda d'un tercer, els detalls de la seva tributació.

Preguntes de gestió econòmica (GE).

A la pregunta si en algun moment van haver de fer retallades, per unanimitat tots van contestar afirmativament, així com tots coincidien en la importància de tenir una previsió per algun imprevist financer. També coincidien tots en el fet de realitzar uns pressupostos de previsió per a l'any següent i tots deien portar un control dels cobraments i pagaments, així com controlaven el benefici o pèrdua generat.

Per norma general, en aquest capítol, tots van manifestar controlar la situació tot i que no tots tenien la mateixa seguretat en l'afirmació i algun d'ells va dir que si portés més control guanyaria més diners.

En l'apartat de barrejar les finances personals amb les del negoci, només un individu va reconèixer fer-ho. Malgrat que la seva filla li havia dit de separar-ho, no hi donava més importància perquè utilitzava les eines de banca online per a esbrinar, en certa manera, què corresponia al negoci i què a l'àmbit personal. La resta, en canvi, separaven els comptes, tot i que un d'ells reconeixia fer-ho des de feia poc temps.

Preguntes de valoració de la cultura i educació financera (V).

Tots els individus van reconèixer la importància que tenen la cultura i l'educació financera en l'activitat d'emprenedoria i la seva influència en el negoci, en canvi, només 5 manifestaven haver consolidat uns coneixements financers, paral·lelament amb l'evolució del seu negoci i principalment per la via de l'experiència adquirida, tot i que

alguns d'ells van demostrar un interès especial d'enriquir-se del coneixement d'altres persones expertes en finances, fos per contacte social o per lectura de llibres o per internet. En un cas molt específic, la principal font de coneixement va venir pel fet de treballar com empleat de banca, per després desenvolupar-se com a autònom en el mateix sector.

Per contra, els dos individus amb un nivell més baix de cultura financera, per diverses circumstàncies, entre elles no tenir especial interès o ser-li de difícil enteniment, reconeixien no haver tingut una gran evolució en aquest aspecte.

Com a prova, de la importància que li donen, un participant preocupat per la cultura financera deia:

- “pots ser molt bo en el tracte amb el públic, però si no et surten els números no ets tan bo”

Mentrestant a un altre li resultava molt feixuc i afirmava:

- “m’agradaria que m’agradés més, però ho faig per obligació, tot i que reconec que és important”

Altres comentaris i observacions (A)

Val la pena ressaltar la riquesa d'alguns comentaris literals dels participants que són una mostra de les vivències d'aquests emprenedors, directament o indirectament relacionades amb la cultura financera, com per exemple:

- “allò que vaig aprendre dels meus pares (emprenedors) m’ha servit per a qualsevol negoci”
- “quan estàs acostumat a crear des de zero, pots fer moltes coses i tenir un precipici al costat t’ajuda a espavilar-te”
- “aquell banc em va voler enganyar, però qui va perdre va ser ell”
- “podria guanyar molts més diners si sabés gestionar-ho tot millor”
- “falta molta formació perquè els joves actuem de cor”
- “en els negocis és important la perseverança, no donar-te mai per vençut”
- “per a mi, és imprescindible saber o tenir uns mínims coneixements en tot”

Com a observacions de l'entrevistador, vull destacar la reflexió que vaig fer al participant més jove, el qual recordava el seu pas per l'emprenedoria com a traumàtic; en el sentit que si hagués tingut millor formació financera, potser hauria fet les coses d'una manera més reflexiva i no tan intuïtiva.

Resultats del test

En general, els individus que manifestaven tenir un grau alt o mitjà obtenien millor puntuació que aquells que reconeixien un grau més baix, tot i que el fet d'estar molt esbiaixat cap a terminologia bancària pot haver desvirtuat algun resultat.

5.1 Evidències dels resultats i comparació amb altres estudis

En aquest apartat, s'estableixen les evidències dels resultats i els seus possibles punts de convergència o divergència amb alguns dels estudis vistos anteriorment en el marc teòric.

Els emprenedors que han participat en l'estudi i que pertanyen a la generació dels anomenats *boomers* (nascuts als anys 60-70) es poden identificar amb les conclusions de l'enquesta del 2013 realitzada per l'ADICAE (Bernabeu, 2013), en la qual una gran majoria manifestava tenir coneixements financers mitjans i una minoria es considerava que tenia un nivell alt, sent l'experiència una de les principals fonts d'accés a aquest coneixement, tal com recull el marc teòric.

En concret, en aquest cas s'observa una certa correlació entre el fet de tenir uns estudis universitaris o mitjans (Batxillerat i COU) i una millor puntuació en el test que van dur a terme de cultura financera. Per contra, aquells participants que tenien uns estudis més bàsics (EGB/ESO) obtenien unes puntuacions més ajustades, malgrat l'experiència en el negoci.

Aquesta cultura s'ha anat forjant sobretot a base d'experiències pròpies dins de l'emprenedoria i el món dels negocis. Es pot afirmar que el fet d'haver d'enfrontar-se a la realitat, de passar dificultats i d'assumir errors, ha provocat que aquestes persones tinguin un bagatge d'aprenentatge més pràctic que teòric. En alguns casos, l'aprenentatge s'ha vist complementat o enriquit per aspectes sociològics com pot ser el contacte amb altres persones, col·legues o experts i sense dubte per la mateixa personalitat de cada emprenedor/a estudiat. En altres casos, hi ha hagut un procés d'autoformació, ja fos desenvolupant una feina com empleat en banca, o en la lectura de llibres i visionant vídeos en Youtube.

Els resultats assolits concorden amb l'opinió de Chan (2016) sobre el paper principal que juguen els pares en la formació financera i emprenedora dels fills, el primer aprenentatge que es rep, és a la llar, amb les tradicions familiars inculcades des de petit, que transcendiran en la mentalitat de les persones durant la resta de la seva vida.

Tot això ho comprovem en l'estudi, ja que gran part dels entrevistats van manifestar haver rebut dels seus progenitors una cultura financera, que es podria resumir en les

tradicions del foment de l'estalvi, el valor del treball i la previsió pel futur, totes elles fruit dels temps que corrien a l'època de la seva infància.

En un altre aspecte, també s'ha vist en el marc teòric l'escassa presència de l'educació financera en el sistema educatiu actual. Els testimonis dels participants de més edat evidencien que fa 30 o 40 anys a l'escola d'aquells temps la matèria ni existia.

Tanmateix, la manca d'una formació financera a l'escola no va impedir que aquests emprenedors desenvolupessin un negoci, això sí, amb unes bases de coneixements teòrics molt febles. Tot i que ara tenen una base pràctica més ampla, en alguns casos, els tests realitzats evidencien una feblesa en aspectes teòrics o d'assimilació de certs conceptes financers i comptables més específics.

Les afirmacions d'Arrubla (2016) sobre la no distinció entre finances personals i del negoci en les empreses familiars, es confirmen justament en el cas dels 2 individus estudiats que presentaven més característiques de negoci familiar, ja que en un dels casos, l'individu ho qualificava de casolà i no veia la necessitat de separar els fluxos dels dos àmbits i en l'altre cas, una mica diferent, un jove emprenedor que va haver d'involucrar l'economia dels pares en el seu negoci perquè no podia sortir-se'n.

Quant a les fonts de finançament els resultats d'aquest estudi coincideixen amb el que va fer GEM España (2016), ja que tots els participants, excepte un, havien fet aportacions personals al seu inici i conseqüentment, cal remarcar la importància que ja van assenyalar Daniels, Herrington i Kew (2016), de fomentar l'educació financera centrada en el finançament informal, perquè com s'ha evidenciat a l'estudi la segona font de finançament eren els familiars, que juntament amb els fons propis conformen aquest grup.

Els participants coincideixen majoritàriament amb les afirmacions de Pérez-Huete (2015), en què malgrat que els emprenedors puguin donar la gestió dels seus impostos a un assessor especialitzat, han d'estar al corrent mínimament de les normatives que els afecten i tenir certs coneixements fiscals. En alguns casos, s'ha vist que el grau d'implicació és major i en d'altres molt menor, establint-se una certa correlació amb el nivell d'estudis i també amb l'experiència de cultura financera acumulada.

Finalment, tots els entrevistats donen molta importància a la cultura financera i al rol que hi juga dins del món dels negocis. Són conscients que l'art de ser emprenedor és una combinació de coneixements i habilitats, entre els quals destaquen l'especialització en l'àmbit professional o empresarial, però al mateix temps s'han de dominar aspectes tan

essencials com saber el marge de benefici o com fer previsions per a poder pagar els impostos i portar un registre per saber si el negoci és rendible o no.

Malgrat aquesta consciència generalitzada, l'aplicació pràctica al dia a dia, variava en cada individu, havent-hi un grup que realment idealitzava la cultura financera, ja que la sentia com una cosa necessària, imprescindible, però totalment fora del seu abast, fins i tot es podria dir que inassolible per diferents motius ja exposats anteriorment.

Els resultats obtinguts responen a la **pregunta d'investigació**, en la qual la incògnita era **saber si tenint un nivell de cultura financera alta, fos adquirida per formació o per experiència, la valoració d'aquesta és més elevada.**

La cultura financera és important per a tots els participants, però aquells amb un nivell més alt la valoren especialment. Aquest últim grup estava format per 4 participants, un dels quals havia rebut educació universitària relacionada en la gestió de l'empresa i els altres tenien un nivell de cultura financera mitjà-alt adquirit per experiència. Com s'ha vist en el treball, la seva implicació i participació directa en el dia a dia de les finances del seu negoci distava molt dels altres participants amb un nivell més baix.

5.2 Consecució dels objectius proposats

Amb la realització de les entrevistes i els tests de coneixements, s'han acomplert tant l'objectiu general com els específics, que s'havien marcat al principi de la investigació. El fet de desenvolupar, d'una banda, un guió semiestructurat partint dels temes en funció dels objectius marcats i, de l'altra, les respostes obertes i diverses dels participants, han permès determinar que aquells emprenedors que tenen millor cultura financera la valoren més que aquells que no disposen d'un nivell tan alt.

Per arribar a aquest punt, s'ha hagut de fer un procés d'indagació amb preguntes sobre els seus hàbits financers, de gestió econòmica i tributària, així com avaluar el seu grau de cultura financera a través d'una prova.

Finalment, els participants han valorat la seva dependència d'un tercer en temes financers, comptables i tributaris, així com han manifestat la seva preferència sobre dedicar-se exclusivament a allò que saben fer o compaginar-ho amb la cultura financera.

5.3 Validació de la hipòtesi formulada

En aquest punt, es desenvolupa la validació de la **hipòtesi formulada** a l'inici de l'estudi, que es reproduïx de nou seguidament:

El coneixement financer representa un paper important dins de l'activitat d'emprenedoria i per aquest motiu els emprenedors que tenen un bon nivell de cultura i educació financera ho valoren més.

Tots els participants valoren la importància dels coneixements en finances dins de l'emprenedoria, malgrat que aquells que tenen més nivell ho posen més en pràctica i ho valoren més que els altres, els quals fan recaure aquesta responsabilitat en la figura d'un assessor. Per aquesta raó, queda validada la hipòtesi formulada al principi.

6 Conclusions

En resposta a la pregunta d'investigació i confirmant la hipòtesi inicial, es pot concloure que els emprenedors amb un nivell més elevat de cultura financera, la valoren més com a part integrant de l'activitat empresarial que aquells que tenen un grau més baix.

Tot i que, tots els participants reconeixen la importància del paper que desenvolupa dins dels negocis, la valoració o el reconeixement depenen del grau de cultura financera. Els emprenedors adjudiquen a la cultura financera un paper principal o secundari en l'activitat empresarial, respectivament, segons si el seu grau de coneixements és alt o baix. En la mateixa línia, la dependència d'un gestor/a o assessor/a és menor en aquell empresari/ària amb més cultura financera.

Per exemple, aquells emprenedors que tenen un grau més elevat de coneixement financer, es preocupen per actualitzar els seus coneixements financers, comptables, econòmics i fiscals. Tot i que, entenen que no poden arribar a un grau d'especialització elevat, i, d'una banda, reben ajuda d'experts en temes relacionats amb la cultura financera, però, per l'altra banda, són conscients que el negoci, en primer lloc, ha de passar per les seves mans i això implica també tot allò relacionat amb les finances, les quals juguen un rol determinant en l'activitat del seu negoci.

Per contra, aquells amb un nivell més baix, ja sigui perquè no els agrada el tema, o perquè han prioritzat dedicar-se a la seva especialitat, prefereixen cedir el protagonisme a un expert en el tema i ells dedicar-se a allò que saben fer. Per aquesta raó, la cultura

i l'educació financera per a aquest col·lectiu d'emprenedors adopta un paper secundari, a vegades feixuc.

Tanmateix, els participants amb un nivell més alt i conforme el seu negoci s'ha fet més gran, reconeixien que era un tema a delegar en altres persones, en aquest cas, en empleats, malgrat que ells havien d'exercir cert control, ja que no podien abastar-ho tot i s'havien de dedicar a la part més comercial. Aquesta reflexió permet trobar un punt interessant sobre el paper de la cultura financera en l'autònom, que ha de tocar moltes tecles i entre elles, està clar les finances, però que quan el volum del negoci és més gran, és un dels temes que se sol traspasar a persones de confiança.

Com s'ha vist en el marc teòric, els estudis realitzats indiquen que el nivell de cultura financera en la població és baix. En aquest cas, per tal de poder corroborar-ho, es va dissenyar una bateria de preguntes en forma de test d'avaluació de coneixements financers. La meitat dels entrevistats va obtenir una puntuació baixa, en concordança amb els fonaments teòrics del treball.

Cal assenyalar que existeix una gran disparitat entre els resultats assolits per aquells participants amb un alt grau de coneixements financers i aquells de baix grau. Per aquest motiu, es va aprofitar l'ocasió de resoldre els dubtes i explicar cada pregunta als participants, d'aquesta manera la prova d'avaluació es convertia en una eina més d'aprenentatge en cultura financera.

Seguint en la línia dels estudis consultats, la principal font d'adquisició de coneixement financer en les persones és per l'experiència, i en aquest estudi, també s'ha revelat que tots consideren el dia a dia, amb el tracte amb bancs, amb les administracions, amb assessors com un element clau per evolucionar financerament.

Un aprenentatge, d'altra banda, basat en la prova-error, amb experiències financeres en alguns casos traumàtiques que han marcat els nostres participants. La seva cultura financera ha estat molt influenciada en tots els casos per la transmissió d'uns valors marcats de pares a fills, com també s'ha vist en el marc teòric, i en particular, en aquest treball, els emprenedors que van tenir contacte a la seva infància amb el món dels negocis, perquè els seus progenitors eren comerciants o negociants, van rebre unes lliçons que els han servit per a la resta de la seva vida empresarial.

Tanmateix, tots aquells participants de més de 50 anys no van rebre cap formació en finances a l'escola o a l'institut i malgrat això han emprès un negoci. El protagonisme de l'educació financera en el sistema educatiu és una preocupació de molts organismes i institucions, com ja s'ha vist en la part teòrica, i en definitiva, vol donar unes bases

sòlides a la ciutadania i a l'emprenedoria, per tal que puguin fer front a situacions financeres imprevistes d'una manera més reforçada que les generacions anteriors, les quals no disposaven d'aquest fonament.

Tot i això, pel que fa a l'evolució de la cultura financera en els participants amb millor grau, l'experiència no ha estat l'única font d'aprenentatge, sinó que també han aprofitat l'autoformació a través de llibres o per visionar vídeos a Youtube, així com la socialització amb altres persones experimentades en temes financers.

Per acabar, dins del procés de recerca de dades sobre la gestió diària de les finances, de l'economia del negoci i dels impostos, existeix en tots els emprenedors d'aquest estudi una preocupació de previsió dels pagaments i obligacions, així com una idea molt clara de la rendibilitat del seu negoci, tot i que en alguns casos els falten eines de millora, fruit de la manca de cultura financera i en certa manera, d'una manca de mètode. En aquest sentit, s'ha observat una certa correlació entre la manca de cultura financera i el fet de barrejar les finances personals amb les del negoci.

6.1 Limitacions a l'estudi

Malgrat que el treball ha donat resposta als plantejaments inicials, com ja s'ha comentat anteriorment, la recerca qualitativa no permet extrapolar les dades obtingudes de forma estadística, ja que no són generalitzables, cosa que alguns poden considerar com una restricció de l'estudi.

Per contra, cal remarcar aquestes limitacions:

- La dificultat per trobar una mostra que fos representativa, variada quant a anys d'experiència, a sector d'activitat i sobretot, per trobar emprenedors joves.
- Pel que fa als informants, les principals dificultats que he trobat per a realitzar aquest estudi han estat problemes d'agenda, falta de temps o disponibilitat. Actualment, el ritme de vida de les persones en general fa difícil que vulguin parar una estona prou llarga, aproximadament una hora, per a fer una reflexió sobre els seus coneixements financers i la seva implicació en el seu negoci. A tot això, s'afegia en el cas d'alguns empresaris amb menys cultura financera una certa reticència a mostrar aquesta feblesa, cosa per la qual vaig donar-li un caire més didàctic al test. El fet de no saber les respostes obria la possibilitat de fer una mena d'aprenentatge útil per a l'empresari.
- De la part de l'investigador, com ja indica Vallés (1997), una de les principals limitacions de la tècnica d'entrevista en profunditat és el factor temps, perquè consumeix més temps tant en la seva realització com en el seu tractament que

una enquesta. A més, afegiria que el treball qualitatiu comporta una gran dedicació, una capacitat de síntesi i un saber desviar la conversa als temes que interessin, que en el meu cas han estat un pas més en el llarg camí de l'aprenentatge.

- Sobre la redacció de les preguntes del test, alguns participants van manifestar que estava molt centrat en el finançament bancari, fet pel qual pot haver desvirtuat els resultats en aquells participants menys familiaritzats amb el tema.

6.2 Línies futures d'investigació

Com a fruit del treball efectuat he observat que un dels reptes actuals en l'emprenedor és adaptar-se als nous temps, cosa que forma part de la idiosincràsia dels negocis. Actualment, les xarxes socials també formen part del món empresarial i el negoci cada cop més està influenciat per elles malgrat que la presència física en alguns casos encara és essencial.

Un altre aspecte que afecta la persona que vol fer un negoci és la digitalització de les relacions amb les administracions. Per exemple, els autònoms ja no poden presentar la declaració de l'IVA, entre d'altres, en format paper, sinó que ho han de fer amb un certificat digital des de l'1 de gener de 2023, segons marca la modificació de l'Ordre HAP/2194/2013, de 22 de novembre, que es va fer el dia 30 de desembre de 2022.

Per aquests motius, crec que l'alfabetització digital pot constituir una línia d'estudi molt interessant que complementi l'estudi de l'alfabetització financera.

Emprendre significa estar actualitzat en tot moment en coneixements que afecten directa, però també indirectament al negoci. Per aquesta raó, serà necessari analitzar també quin impacte tindrà en els autònoms i petits empresaris, la novetat que està irrompent en les nostres vides, l'anomenada intel·ligència artificial.

Una altra línia de recerca seria el paper de la dona emprenedora en una qüestió com l'accés a fonts de finançament no tradicionals i la relació que aquest fet té amb l'educació financera rebuda.

Una proposta en aquesta línia anterior seria d'aprofundir més en l'estudi de la presència femenina en l'aparició de les noves empreses anomenades *startups* i la relació amb l'educació financera rebuda.

Com a prova tenim un estudi recent de South Summit i IE University, del 2022, realitzat sobre una competició de *startups*, que va avaluar les següents característiques:

innovació, escalabilitat, inversió, viabilitat i sostenibilitat. Es van analitzar 3624 projectes rebuts, dels quals el 75% eren de procedència internacional i el 25% restant espanyols.

Aquest treball manifesta que només el 20% de dones a Espanya tenen aquest tipus d'iniciativa en empreses emergents.

També fa especial atenció a la relació existent entre la creació d'aquest tipus d'empresa i el nivell d'estudis del seu promotor/a, ja que segons el mateix estudi a Espanya, el 97% tenen títol universitari i el 90% màsters, a més el 56% tenen l'especialització STEM (acrònim anglès per a designar les àrees de Ciències, Tecnologia, Enginyeria i Matemàtiques) (South Summit i IE University, 2022).

6.3 Aplicabilitat de l'estudi

La finalitat d'aquest estudi ha estat eminentment pràctica; arribar a tenir un coneixement profund de la influència de la cultura i l'educació financera en l'activitat empresarial i quina valoració li donen 6 emprenedors ebrencs, escollits de forma representativa pel que fa a experiències i vivències. Aquesta primera aproximació pot donar peu a fer recerca d'una manera més generalitzada les particularitats recollides aquí.

Aquest treball de fi de grau pretén ser un petit pas en el llarg camí de la promoció de l'educació financera en els més petits, i en els joves. En especial, al foment de l'emprenedoria en tots els plans d'estudi, incentivant que els estudiants des de primària fins a la universitat, estiguin familiaritzats amb uns coneixements, que si al final no utilitzen per a emprendre un negoci, sempre els hi resultaran útils per a enfrontar-se a moltes situacions de la vida diària.

7 Referències bibliogràfiques

Abad-Segura, E. i González-Zamar, M. D. (2021). Implicaciones de la educación financiera en el emprendimiento creativo: Tendencias en investigación. *3C empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 10(1), 17–39.

<https://doi.org/10.17993/3cemp.2021.100145.17-39>

Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, 8, 99-118.

- Bernabeu, A. (2013). Nivel de Educación financiera de la población española 2013. *Asociación de usuarios de Banca, Cajas y Seguros (ADICAE)*. Recuperat de <http://blog.adicae.net/educacion-financiera/files/2014/03/Estudio-educaci%C3%B3n-financiera-completo.pdf>
- Caplinska, A. i Ohotina, A. (2019). Analysis of financial literacy tendencies with young people. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 6(4), 1736.
- Chan, A. (2016). *Educación financiera (para padres e hijos)*. Plataforma.
- Comissió Nacional del Mercat de Valors [CNMV], Banco de España i Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. (2022). *¿Qué es cultura financiera?* [www.finanzasparatodos](http://www.finanzasparatodos.es). Recuperat el 21 de juny de 2023, de https://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/actualidad/cultura_financiera.html
- Comissió Europea, Direcció General d'Empresa i Indústria. (2008). *Las empresas frente a la nueva cultura de calificación – Guía práctica para la financiación crediticia de las pequeñas y medianas empresas*, Oficina de Publicacions.
- Daniels, C., Herrington, M. i Kew, P. (2016). *Special Topic Report 2015-2016 Entrepreneurial Finance*. Recuperat de <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/gem-2015-2016-report-on-entrepreneurial-financing.pdf>
- Decret 171/202, de 20 de setembre, d'ordenació dels ensenyaments de batxillerat. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, 8758, de 22 de setembre de 2022. <https://portaljuridic.gencat.cat/eli/es-ct/d/2022/09/20/171>
- Decret 175/2022, de 27 de setembre, d'ordenació dels ensenyaments de l'educació bàsica. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, 8762, de 29 de setembre de 2022. <https://portaljuridic.gencat.cat/eli/es-ct/d/2022/09/27/175>
- Diccionari de sinònims Franquesa. (1998). Recuperat el 21 de juny de 2023, de <https://www.diccionari.cat/diccionari-de-sinonims-franquesa>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (s/d). Autodiagnóstico de salud empresarial. www.saludempresarial.ipyme.org. Recuperat el 22 de juny de 2023, de <https://saludempresarial.ipyme.org/Home>

- Dreux IV, D. R. (1990). Financing family business: Alternatives to selling out or going public. *Family Business Review*, 3(3), 225-243. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1990.00225.x>
- Fundación Junior Achievement España. (2021). *Educación emprendora*. www.fundacionjaes.org. Recuperat el 21 de juny de 2023, de <https://fundacionjaes.org/programas-educativos/educacion-emprendedora/>
- Fundación PricewaterhouseCoopers i Fundación para la Contabilidad y Administración de Empresas [CONTEA]. (2019). *¿Por qué educar en economía familiar y empresarial?* <https://www.pwc.es/es/publicaciones/tercer-sector-publicaciones/educacion-economico-financiera-aulas-espanolas.html#:~:text=La%20educaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica%20financiera%20permite,de%20vida%20de%20los%20ciudadanos>
- Fundación Unicaja. (2018). *Educación y formación Proyecto Edufinet*. www.edufinet.com Recuperat el 22 de juny de 2023, de <https://edufinet.com/>
- García del Junco, J., Álvarez-Martínez, P. i Reyna-Zaballa, R. (2007) Características del emprendedor de éxito en la creación de pymes españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 25 (3), 951-974
- Generalitat de Catalunya. (s/d). *Xarxa emprèn*. www.xarxaempren.gencat.cat Recuperat el 10 de juliol de 2023 de <https://xarxaempren.gencat.cat/ca/consolida-el-teu-negoci/financament-i-subvencions/>
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) España. (2016). *¿Cómo se financian los emprendedores españoles?* [Imatge digital]. Recuperat de <https://es-statista-com.sabidi.urv.cat/grafico/5943/como-se-financian-los-emprendedores-espanoles/>
- Instituto Nacional de Evaluación Educativa. (2020). *PISA 2018 Competencia Financiera. Informe español*. Ministerio de Educación y Formación Profesional. <https://sede.educacion.gob.es/publiventa/pisa-2018-competencia-financiera-informe-espanol/organizacion-y-gestion-educativa/23973>
- Intel·ligència Artificial Oberta. (2023) *ChatGPT* (versió del 24 de maig) [Comunicació personal] <https://chat.openai.com> Recuperat el 29 de juny de 2023.
- Ispuerto, A., Martínez-García, I. i Ruiz-Suárez, G. (2021). *Educación financiera y decisiones de ahorro e inversión: un análisis de la Encuesta de Competencias*

Financieras (ECF) (Documento de Trabajo nº.75). Comisión Nacional del Mercado de Valores.

https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/Encuesta_de_c omp_financ_ES.pdf

Llei 12/2009, del 10 de juliol, d'educació. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya, 5422, de 16 de juliol de 2009. <https://portaljuridic.gencat.cat/eli/es-ct/l/2009/07/10/12>

Martí, N. (2023). *Programa d' Educació financera a les escoles (EFEC)*. *Avaluació del disseny*. Generalitat de Catalunya-Departament d' Educació. Recuperat el 22 de juny de 2023, de

<https://educacio.gencat.cat/web/.content/home/departament/publicacions/colleccions/avaluacio-politiques-publicues/efec/informe-final/avaluacio-disseny-EFEC.pdf>

Meo, A. i Navarro, A. (2009). Enseñando a hacer entrevistas en investigación cualitativa: entre el oficio, la profesión y el arte. *Empiria*, 17/2009, 123-140.

Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic [OCDE]. (2005). *Recomendación sobre los Principios y Buenas Prácticas de Educación y Concienciación Financiera*. Centro OCDE/CVM de Educación y Alfabetización Financiera para América Latina y el Caribe.

Ordre HAP/2194/2013, de 22 de novembre, per la qual es regulen els procediments i les condicions generals per a la presentació de determinades autoliquidacions, declaracions informatives, declaracions censals, comunicacions i sol·licituds de devolució, de naturalesa tributària. B.O.E., 283, de 26 de novembre de 2013, modificació publicada el 30/12/2022.

<https://www.boe.es/eli/es/o/2013/11/22/hap2194/con>

Pastor, N. (2023) Los conocimientos financieros van a la "uni". *Revista Asesores Financieros EFPA 11*, 94-97.

Pedret, R., Sagnier, L. I Camp, F. (2000). *La investigación comercial como soporte del marketing*. Deusto

Pérez-Huete, J. (2015). Educación financiera y educación tributaria. *eXtoikos*, 17.2015, 21-23.

- Rueda, J. F. (2011). La Profesionalización, Elemento Clave del Éxito de la Empresa Familiar. *Visión de futuro*, 15(1)
- http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082011000100001&lng=es&tlng=es
- Smyth, M. , Klec, G., Perlaky-Tóth, K. Zaccheddu, R., Zdiech, S., Kapustaite, G., Ruíz, L.I. i Audureau, J.B. (2011). *Educación Financiera para todos. Estrategias y buenas prácticas de educación financiera en la Unión Europea*, 2a edición. Comité Económico y Social Europeo. Unidad de Visitas y Publicaciones.
- <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/resources/docs/ge-01-17-075-es-n.pdf>
- South Summit i IE University. (2022). *Mapa del emprendimiento 2022*. Recuperat el 03 de juliol de 2023, de
- <https://www.southsummit.io/wp-content/uploads/2023/06/MAPA-EMPREDIMIENTO-2022-VERSION-COMPLETA.pdf>
- Statista Survey. (2017). How would you rate your financial literacy? [Gràfic]. *Statista*. Recuperat de
- <https://www-statista-com.sabidi.urv.cat/statistics/379641/self-assessed-financial-literacy-usa-by-generation/>
- Taylor, S. J. i Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Paidós.
- Universitat Rovira i Virgili. (2023). *Guia docent 2022-23. Facultat d'Economia i Empresa. Grau en Administració i Direcció Empreses (CTE) (2009)*. www.guiadocent.urv.cat. Recuperat el 21 de juny de 2023, de
- https://guiadocent.urv.cat/docnet/guia_docent/index.php?centre=16&ensenyament=1623&consulta=competencies
- URV emprèn. (2023). *Talent-URV emprèn*. www.talent.urvempren.cat Recuperat el 29 de juny de 2023, de <https://talent.urvempren.cat/>
- Vallés, M.S. (1997). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Síntesis Sociología.