

EDUCACIÓN FINANCIERA Y EMPRENDIMIENTO

V Congreso de Educación Financiera Edufinet “El desafío de garantizar la inclusión financiera en un entorno cambiante” Málaga, 16-18 noviembre 2022

Working Paper 07/2023

María José González López

Universidad de Granada

María Carmen Pérez López

Universidad de Granada

Resumen

El estudio sobre la población adulta de Andalucía muestra que variables financieras como la competencia, inclusión y sobreconfianza tienen un impacto significativo en diferentes fases del proceso emprendedor. La educación financiera empresarial y el entorno emprendedor (como tener padres o pareja emprendedores) influyen positivamente en la competencia y sobreconfianza financiera. Aunque los hombres tienden a tener más conocimientos financieros que las mujeres, esta brecha se reduce a medida que avanzan en el emprendimiento. Los resultados subrayan la importancia de integrar la educación financiera en el ámbito del emprendimiento para fomentar una entrada en el mercado más viable y sostenible. Además, sugieren la necesidad de programas que ofrezcan una perspectiva realista de las competencias financieras para evitar la toma de decisiones basadas en expectativas poco fundamentadas.

Palabras clave: Emprendimiento; Educación Financiera; Sobreconfianza; Inclusión; Género.

Códigos JEL: G53.

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es considerado el motor del desarrollo económico, siendo una fuente esencial de innovación, creación de puestos de trabajo y bienestar social (Acs et al., 2018; OCDE, 2019a). En España, más del 99,8% del tejido empresarial está formado por empresas pequeñas y medianas, que generan más del 64% del empleo empresarial total (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2022) y contribuyen al 56% del Valor Añadido Bruto (Comisión Europea, 2022). No obstante, se observa cómo, en media, las tasas de rentabilidad de estas empresas son bajas (Banco de España, 2021) y el fracaso empresarial frecuente. Así, en 2020, la tasa de supervivencia de las empresas españolas creadas cinco años antes fue tan sólo del 45,2% (Eurostat, 2022). En el ámbito de las denominadas empresas emergentes o *startups*, nuevas empresas que buscan modelos de negocio con alto potencial de crecimiento, estos porcentajes de supervivencia son aún mucho menores, situándose en torno al 10% a los 5 años (Startup Genome, 2022). Además, los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), muestran cómo la principal razón de abandono empresarial (en un 33,1% de los casos en España) es la falta de rentabilidad del negocio (GEM, 2022; Observatorio del Emprendimiento de España, 2022). En el ámbito de las *startups*, también se observa que el 75% de las empresas emergentes españolas funcionan con pérdidas y sólo el 10% son rentables (Comisión Europea, 2019). Por otra parte, los informes del GEM revelan que, en general, hay una menor participación de las mujeres respecto de los hombres en el proceso emprendedor, habiéndose aumentado ligeramente en muchos países esta brecha como consecuencia de la crisis de la Covid-19 (Elam et al., 2021). En España, aunque las mujeres representan la mitad de la población en edad de trabajar (INE, 2021), también están infrarrepresentadas en el emprendimiento (Observatorio de Emprendimiento de España, 2022; South Summit e IE University, 2022).

En este contexto, la competencia financiera, definida como una combinación de concienciación, conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras adecuadas (OCDE, 2018), es considerada un pilar básico para poder crear y gestionar empresas sostenibles, por cuanto aumenta la conciencia sobre la amplia variedad de instrumentos financieros disponibles, mejora la planificación financiera y de riesgos, así como la comunicación con inversores y ayuda a incrementar la

calidad de los planes de negocio y proyectos de inversión de las empresas emergentes (Brinckman, Salomo y Gemuenden, 2011; G20/OCDE, 2015). La investigación previa ha mostrado el nivel de competencia financiera de los propietarios de pequeñas y medianas empresas ya establecidas se asocia al rendimiento, crecimiento y/o supervivencia de estas (Alperovych, Calcagno y Lentz, 2020; Dahmen y Rodríguez, 2014; Drexler, Fischer y Schoar, 2014; Engström y McKelvie, 2017; Graña-Álvarez, et al., 2022; Li y Qian, 2020; Oseifuah, 2010; Pandey y Gupta, 2018). Además, se ha puesto de manifiesto que las empresas en que los propietarios tienen mayor nivel de competencia financiera han resistido mejor en términos de liquidez y empleo durante la pandemia derivada de la Covid-19 (Anghel, Lacuesta y Tagliati, 2021).

Junto a esta competencia es esencial que los individuos alcancen un adecuado nivel de inclusión financiera, definida como el acceso y uso de los productos y servicios financieros en condiciones de calidad y coste adecuadas (Pesqué-Celá et al., 2021). La inclusión financiera se considera igualmente un factor clave del desarrollo económico, que facilita el crecimiento, la reducción de desigualdades, la creación de empleo o el aumento del ahorro, entre otros aspectos (Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2017), y contribuye a diversos objetivos de desarrollo sostenible (Klapper, El-Zoghbi y Hess, 2016). Por otra parte, la disponibilidad de financiación en condiciones adecuadas es una de las barreras mayormente percibidas a la hora de emprender (Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria, 2011; GEM, 2022; Wellalage et al., 2021), por lo que el posible acceso y uso de servicios financieros de calidad también es esencial para la viabilidad y crecimiento de las empresas (Charfeddine y Zaouali, 2022). Pese a la importancia de la competencia y la inclusión financieras, numerosos estudios revelan el insuficiente nivel de conocimientos, habilidades y comportamientos financieros, así como de acceso y uso de los servicios financieros, de los emprendedores (Anghel, Lacuesta y Tagliati, 2021; Anshika y Singla, 2022; Trombetta, 2016, 2017; Owens y Wilhelm, 2017).

Por otra parte, en las últimas décadas hay un creciente interés por el estudio de la toma de decisiones emprendedoras desde la perspectiva de la economía del comportamiento, que busca analizar la incidencia que tienen en el emprendimiento los rasgos conductuales, esto es, de las características que describen los comportamientos de los individuos. Uno de los rasgos conductuales más estudiado en la literatura en emprendimiento es el de sobreconfianza, definido como el exceso de confianza de los individuos en sus capacidades, conocimientos, rendimiento o juicio (Michailova y Schmidt, 2016; Pompian, 2006). La sobreconfianza es considerada un sesgo cognitivo o error de percepción psicológica que también puede desempeñar un papel relevante en la intención de emprender o sus antecedentes (Bernoster et al., 2018; Cheng y Liao, 2020; Fitzsimmons y Douglas, 2006; Jeong y Choi, 2017), así como en la decisión de entrada en el mercado emprendedor y la performance posterior (Cain, Moore y Haran, 2015; Koellinger, Minniti y Schade, 2007; Robinson y Marino, 2015; Wu y Knott, 2006). Dentro de las medidas de sobreconfianza, es interesante estudiar la confianza de los individuos en aspectos específicos relacionados con sus propias competencias emprendedoras (Bernoster et al., 2018), entre ellas la financiera.

Finalmente, la literatura pone de manifiesto la presencia de una brecha de género en las variables de competencia, inclusión y sobreconfianza financieras. Respecto de los conocimientos financieros, se detecta un menor nivel de conocimientos financieros de las mujeres en la mayoría de los países (Demirgüç-Kunt et al., 2018; Lusardi y Mitchell, 2014; Oggero et al., 2020; Roy y Patro, 2022). En España, esta diferencia de género en conocimientos financieros también está presente, como se pone de manifiesto en los resultados de la Encuesta de Competencias Financieras realizada por el Banco de España (Bover, Hospido y Villanueva, 2018) según la cual, en la población española entre 18 y 79 años, las mujeres muestran un 12% de respuestas correctas en los tests de conocimientos, frente a un 23% de los hombres. En cuanto al grado de inclusión financiera, según el mismo estudio, las diferencias de género son menores, si bien se observa cómo las mujeres, respecto de los hombres, tienen menor nivel de ahorro en planes de pensiones, fondos de inversión o acciones, contratan en menor medida un seguro de vida, tienen menores medios de pago y menores préstamos personales. Finalmente, en relación con la sobreconfianza, la literatura económica experimental parece mostrar cómo, en general, tanto hombres como mujeres presentan con frecuencia un exceso de confianza en sus estimaciones o capacidades, si bien ésta es más acusada en el caso de los hombres que en las mujeres (Bandiera et al., 2022; Kamas y Preston, 2012; Niederle y Vesterlund, 2007 y 2010; Soll y Klayman, 2004), lo que también puede contribuir a explicar el gap de género en el emprendimiento.

En los ámbitos académico e institucional, muchas de las taxonomías sobre cuáles son las competencias necesarias para emprender incluyen la competencia financiera (Bacigalupo et al., 2016; Bozward y Rogers-Draycott, 2017; Komarkova, Conrads y Collado, 2015; Man, Lau y Chan, 2002; McGee et al., 2009; Möberg, Vestergaard y Christiansen, 2014). En especial, destaca en nuestro contexto el Marco Europeo de Competencias en Emprendimiento propuesto por la Comisión Europea, conocido como

“EntreComp” (Comisión Europea, 2018), en el que se definen los conocimientos, habilidades y actitudes que las personas necesitan para ser emprendedores y crear valor financiero, cultura o social para otros y que incorpora la competencia de educación financiera y económica, cuyo desarrollo por parte del individuo le debe permitir estimar el coste de conversión de una idea en una actividad de creación de valor; planear, ejecutar y evaluar decisiones financieras a lo largo del tiempo; y gestionar la financiación a fin de asegurar la actividad de creación de valor pueda mantenerse a largo plazo. Este marco se pretende sea utilizado para apoyar las políticas y prácticas para el desarrollo y evaluación de competencias emprendedoras, para ayudar en la “formación de formadores” en competencias emprendedoras, para el diseño de programas de aprendizaje o para el reconocimiento y certificación de estas competencias y, en esta dirección, la Agenda Europea de Competencias para la Competitividad Sostenible, la Equidad Social y la Resiliencia (Comisión Europea, 2020), propone entre sus líneas de acción el desarrollo de las competencias emprendedoras, para lo que la Comisión lanzará una “Acción Europea sobre Competencias Emprendedoras”, que incluirá apoyo financiero para el uso sistemático del marco de EntreComp.

Pese a esta consideración de la competencia financiera como básica para el emprendimiento, su rol específico en el proceso, especialmente en las primeras fases de evaluación de la oportunidad de negocio y toma de la decisión de emprender, ha sido escasamente analizado en la literatura (Ćumurović y Hyll, 2018). Igual ocurre con el análisis de la relación entre inclusión financiera y el emprendimiento, tradicionalmente examinado más en las empresas establecidas que en las nacientes y de nueva creación (Charfeddine y Zaouali, 2022). Esto resulta sorprendente dada la importancia de la función financiera para el desarrollo del proyecto emprendedor, que abarca la adquisición, asignación y gestión de los recursos financieros, lo que requiere de un adecuado nivel de conocimientos y habilidades para gestionar riesgos financieros, comprender y poder acceder a diferentes opciones de financiación, así como planificar el adecuado uso de los fondos (Brinckman, Salomo y Gemuenden, 2011; Oggero et al., 2020). Finalmente, por lo que alcanza a nuestro conocimiento, no hay estudios que analicen el papel de sobreconfianza financiera en el ámbito emprendedor.

Para dar respuesta a las necesidades de investigación identificadas, considerando una muestra de personas mayores de edad residentes en Andalucía, en este trabajo, se analiza el papel de la competencia, inclusión y sobreconfianza financieras en las diferentes fases del proceso emprendedor: potencial, naciente y real. Se entiende por emprendedores potenciales o latentes, las personas que manifiestan una intención emprendedora, definida como “la convicción reconocida por una persona de que tiene la intención de crear una nueva empresa y planea conscientemente hacerlo en algún momento en el futuro” (Thompson, 2009, p. 676). El emprendimiento naciente hace referencia a las personas que están llevando a cabo una serie de actividades de gestación dirigidas a la creación de una nueva empresa (Souitaris, Zerbinati y Al-Laham, 2007). Por último, el emprendimiento real corresponde a las personas que son o han sido realmente emprendedores (Salmony y Kanbach, 2022).

El resto del trabajo presenta la estructura siguiente. En primer lugar, se revisa la literatura sobre la asociación entre las variables financieras y el emprendimiento concretándose los diferentes objetivos del estudio. A continuación, se describe la muestra y variables utilizadas en este estudio. En el cuarto apartado, se muestran los resultados obtenidos. Y, por último, se indican las conclusiones alcanzadas, así como las posibles implicaciones prácticas.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS DE ESTUDIO

Es el momento del ciclo vital en el que una persona deja de trabajar cuando alcanza la edad legal de jubilación o alguna de sus variantes (jubilación anticipada, etc). A partir de ese momento cobrará una pensión pública hasta que fallezca.

2.1. Competencia e inclusión financieras y fases del proceso emprendedor

La literatura previa sobre la competencia financiera en el ámbito del emprendimiento se ha centrado tradicionalmente en el contexto de emprendedores ya establecidos, analizando su relación con el acceso a la financiación o el desempeño, crecimiento y supervivencia de las empresas creadas (Anshika y Singla, 2022; Brinckman, Salomo y Gemuenden, 2011; Eniola y Entebang, 2017). No es hasta fechas muy recientes, que

se presta una atención creciente al estudio del papel que esta variable financiera puede tener también en la intención emprendedora y la transición hacia el emprendimiento.

En esta dirección, Skica, Mikuš y Holeinka (2022), realizan un estudio sobre una muestra de 11 países, en el que combinan datos de la encuesta de competencia financiera de la población adulta de la OCDE/INFE y variables asociadas a distintas fases de actividad emprendedora (que incluyen intención emprendedora, emprendimiento naciente y nuevas empresas operativas) del GEM, no encontrando correlación a nivel país entre la competencia financiera en ninguna de sus dimensiones (conocimientos, actitudes o comportamientos) y la intención de emprender, pero sí entre la competencia (especialmente en su dimensión de conocimientos financieros) y la actividad emprendedora temprana (naciente y de menos de 3,5 años).

Otros estudios han analizado también estas relaciones con datos a nivel de cada individuo, y sí observan una asociación positiva entre competencia financiera y la intención emprendedora o la entrada en el emprendimiento. Así, en el ámbito de países en vías de desarrollo, y con muestras de estudiantes universitarios o jóvenes, se han desarrollado diversos trabajos que encuentran relación entre medidas auto reportadas de conocimientos, actitudes y comportamientos financieros (Ahmad, Fazil & Bakar, 2021; Bilal et al., 2019; Hasan et al., 2020; Tekin y Asar, 2021) o medidas de conocimientos financieros a través de test de preguntas generales sobre finanzas personales, ahorro, endeudamiento, seguros e inversiones (Aldi et al., 2019), y la intención emprendedora. En cuanto a la entrada en el emprendimiento, Li y Qian (2020), en una muestra de más de 3.500 hogares en China, encuentran que la componente de conocimientos de la competencia financiera, medida a través de preguntas objetivas, está asociada de forma positiva y significativa con la entrada en el emprendimiento.

En el contexto de países desarrollados, en cuanto a la intención emprendedora, Lladós-Masllorens y Ruiz-Dotras (2022), en una muestra sólo de mujeres, estudiantes y profesoras de una universidad online española, observan una asociación positiva y significativa entre competencia financiera, medida por un test de conocimientos financieros generales básicos y avanzados, y la intención emprendedora; asimismo, encuentran que los conocimientos financieros avanzados favorecen actividades como la búsqueda de logros y el descubrimiento de oportunidades de mercado. Por lo que se refiere a la entrada en el emprendimiento, Ćumurović y Hyll (2019), en una muestra de adultos en Alemania, hallan una relación positiva entre los conocimientos financieros básicos y avanzados y el estatus de autoempleo. Cupák et al. (2020), a partir de los datos de 12 países (que no incluye España) del cuestionario de competencia financiera de la población adulta de la OCDE/INFE, encuentran que, en 8 de ellos, los autoempleados tienen unos conocimientos financieros ligeramente superiores que los empleados. Oggero et al. (2020), considerando los datos de una encuesta a hogares en Italia, observan una correlación positiva y significativa entre los conocimientos financieros básicos evaluados mediante test y la probabilidad de ser emprendedor, pero sólo en el caso de los hombres. Finalmente, Struckell et al. (2022), para una amplia muestra a partir del estudio nacional de capacidad financiera estadounidense, encuentran también una asociación positiva entre los resultados de un test de conocimientos financieros y el autoempleo.

En cuanto a la relación entre inclusión financiera y emprendimiento, no hay muchos trabajos que analicen esta asociación en la fase potencial del emprendimiento, si bien se pueden encontrar algunas evidencias previas que, apoyándose en la teoría del comportamiento planeado, también apuntan a una relación positiva entre inclusión financiera e intención emprendedora, argumentándose que la percepción de que se puede acceder a la financiación aumenta el compromiso del emprendedor y lleva a una mayor intención de emprender (Aragon-Sanchez, Baixauli-Soler y Carrasco-Hernandez, 2017; Engelschiön, 2014; Kristiansen e Indari, 2004; Urban y Ratsimanetrimanana, 2019). Por su parte, estudios previos, principalmente contextualizados en países no desarrollados o en vías de desarrollo, muestran una asociación entre inclusión financiera y la realización de comportamientos de gestión emprendedores (Koloma, 2021), el surgimiento de nuevas empresas (Ajide, 2019; Charfeddine y Zaoulai, 2022), el nivel de actividad emprendedora (Fan y Zhang, 2017) o el estatus de emprendedor (Goel y Madan, 2019; Lyons y Contreras, 2017).

Estos estudios ofrecen una primera aproximación al papel de la competencia y la inclusión financieras en el proceso emprendedor, si bien se pueden detectar algunos vacíos en esta investigación previa. Por un lado, la mayoría de los trabajos se centran específicamente en una de las dimensiones de la competencia financiera como son los conocimientos financieros, resultando de interés evaluar adicionalmente el papel que las actitudes y comportamientos financieros tienen en las distintas fases. Por otro lado, en la relación de la competencia financiera con la intención emprendedora, la mayoría de la investigación se concentra en países en vías de desarrollo, necesitándose más evidencia en países

desarrollados. En el caso de la inclusión financiera, son muy escasos los trabajos que aportan evidencias sobre el papel de la inclusión financiera en etapas tempranas del emprendimiento, habiéndose detectado sólo algunos estudios que analizan la asociación entre percepciones de acceso a financiación e intención. En lo que a inclusión financiera y estatus emprendedor se refiere no hemos encontrado evidencias para el caso español. En consecuencia, planteamos como primer objetivo de este estudio el análisis de la relación entre la competencia financiera (conocimientos, actitudes y comportamientos) y la inclusión financiera con el emprendimiento en sus distintas fases de intención emprendedora, realización de comportamientos nacientes y ser emprendedor.

2.2. Sobreconfianza financiera y fases del proceso emprendedor

A pesar de la centralidad del concepto de sobreconfianza en la literatura de emprendimiento (Thomas, 2018), los resultados empíricos distan de ser concluyentes. Diversas investigaciones destacan sus beneficios potenciales para la creación de una nueva empresa, al facilitar la toma de decisiones con información incompleta en un contexto incierto y complejo como es el emprendedor, que requiere aprovechar las oportunidades de forma oportuna en el tiempo (Busenitz and Barney, 1997; Trevelyan, 2008). Además, se defiende que ayuda a superar los obstáculos del proceso emprendedor (Hayward et al., 2010). Otros, sin embargo, han subrayado las consecuencias perjudiciales de este sesgo de sobreconfianza sobre un exceso de entrada en el mercado, así como sobre el rendimiento o la supervivencia futura de las empresas, al conducir a una percepción distorsionada de los riesgos inherentes al emprendimiento o a una planificación financiera inadecuada (Camerer and Lovo, 1999; Invernizzi et al., 2017; Shepherd, Williams y Patzelt, 2015; Koellinger, Minniti y Schade, 2007).

Respecto de la sobreconfianza financiera, se ha demostrado que los individuos más confiados en sus conocimientos financieros tienen expectativas más favorables sobre la probabilidad de que sus inversiones sean altamente rentables (Xiao, Li y Zhou, 2022) y Douglas, Shepherd y Venugopal (2021) observan cómo la percepción de autoeficacia en la competencia financiera se asocia positivamente con la intención emprendedora. Grežo (2021) ha demostrado que la sobreestimación de los conocimientos propios en relación con los de otros individuos tiene una mayor influencia en la toma de decisiones financieras que otros tipos de sobreconfianza. En este sentido, considerando una medida de sobrevaloración que compara el resultado obtenido en un test de conocimientos financieros con los conocimientos financieros percibidos por el individuo en relación con otros de su misma edad, se plantea como segundo objetivo de este estudio el análisis de la relación entre la sobreconfianza financiera y el emprendimiento en sus distintas fases de intención emprendedora, realización de comportamientos nacientes y ser emprendedor.

2.3. Género, variables financieras y fases del proceso emprendedor

La literatura es extensa y unánime evidenciando un menor nivel de conocimientos financieros de las mujeres respecto de los hombres (para una revisión ver Garg y Singh, 2018). Sin embargo, cuando analizamos las otras dimensiones de la competencia financiera, los resultados de la investigación previa son mixtos. En algunos estudios en el ámbito de las finanzas personales se aprecia cómo las mujeres tienen actitudes y comportamientos financieros de planificación en relación con sus finanzas, endeudamiento, ahorro/inversión y aseguramiento de riesgos similares a los de los hombres (Herdjiono et al., 2018; Woodyard y Robb, 2012). Otras investigaciones encuentran que las mujeres tienen actitudes y prácticas financieras más prudentes o adecuadas desde un punto de vista financiero que los de los hombres, como una mayor realización de presupuestos (Georgieva, Nitani y Riding, 2021), un menor endeudamiento a través de préstamos arriesgados, de corto plazo y alto coste (Nitani, Riding y Orser, 2020) o una mejor gestión de la tesorería (Herdjiono et al., 2018). En cambio, en otros estudios se observa cómo las mujeres tienen a gastar de forma menos responsable que los hombres (Hira y Mugenda, 2000; Jorgensen et al., 2017), a pensar menos en la planificación de la jubilación (van Rooij Lusardi y Alessie, 2009) y a realizar menos planes de pensiones (Herd, Hoden y Su, 2012), entre otros aspectos.

En el ámbito del emprendimiento, se evidencia como también existen diferencias significativas de género en cuanto al nivel de conocimientos financieros, si bien la brecha de género entre emprendedores y emprendedoras es ligeramente menor que la que hay entre asalariados y asalariadas (Nitani, Riding y Orser, 2020). En cuanto a actitudes y comportamientos financieros, en el contexto emprendedor el gap de género es menor que respecto de los conocimientos. Por ejemplo, Belás et al., (2015) no encuentra diferencias significativas entre propietarios y propietarias de pequeñas y medianas empresas en cuanto a la gestión de

riesgos financieros. Xu et al. (2018) observan que las mujeres emprendedoras tienen un menor conocimiento sobre el proceso de solicitud de un crédito que los hombres, pero en cambio presentan mejores comportamientos de cumplimiento de repago de los préstamos recibidos. De Andrés, Gimeno y Mateos de Cabo (2021) también observan un mejor comportamiento de pago en las empresas dirigidas por mujeres frente a las lideradas por hombres en las primeras fases de vida de las empresas creadas.

Respecto del grado de inclusión financiera, también se apunta, en general, a un menor grado de acceso y uso de las mujeres de los productos y servicios financieros, si bien el gap de género depende en gran medida del nivel de desarrollo de los países, siendo mayor en los países más pobres (Arnold & Gammage, 2019; Demirgüç-Kunt, Klapper y Singer, 2013) o en aquellos en que culturalmente existe un mayor sesgo de género (Ongena y Popov, 2016). En el contexto emprendedor, Sena, Scott y Roper (2012) muestran cómo las diferencias de género en el acceso a la financiación afectan negativamente a la transición hacia el autoempleo de las mujeres. Además, diversos trabajos apuntan a una discriminación de las mujeres emprendedoras establecidas en su acceso a los servicios y productos financieros, incluso en situaciones de calidad crediticia comparable a de los hombres emprendedores, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y supervivencia, si bien los resultados no son concluyentes (ver revisiones realizadas por Presbítero, Rabelotti y Piras, 2014 y Aristei y Gallo, 2022). Así, diversos trabajos observan cómo las empresas lideradas por mujeres tienen mayores limitaciones en el acceso al crédito y/o peores condiciones de financiación que las lideradas por hombres, como tipos de interés más altos o mayor exigencia de garantías (Alesina, Lotti y Mistrulli, 2013; Aristei y Gallo, 2022; Muravyev, Talavera y Schäfer, 2009; Presbítero, Rabelotti y Piras, 2014). Otros estudios en cambio encuentran una evidencia débil (Kairiza, Kiprono y Magadzire, 2017) o nula (van Hulten, 2012) de la exclusión financiera de las mujeres emprendedoras en los sectores financieros formales e informales respecto de los hombres emprendedores. En el caso español, De Andrés, Gimeno y Mateos de Cabo (2021) muestran cómo las mujeres emprendedoras que inician un negocio es menos probable que pidan un préstamo y, de las que lo hacen, la probabilidad de obtenerlo en el año de fundación es significativamente menor que la de sus compañeros masculinos del mismo sector, si bien en los años siguientes, en que se dispone del historial de estados financieros, estas diferencias desaparecen. Dado que la mayor parte de la evidencia disponible se centra en analizar las diferencias en empresas ya establecidas, lideradas por hombres o mujeres, existe una necesidad de más investigación sobre el papel de la inclusión financiera en fases más tempranas.

Finalmente, y en lo que al rasgo de sobreconfianza se refiere, la literatura económica experimental ha demostrado que, en general, el exceso de confianza en los conocimientos o habilidades está presente en ambos géneros, pero tiende a ser más frecuente entre los hombres que entre las mujeres (Bandiera et al., 2022; Kamas y Preston, 2012; Niederle y Vesterlund, 2007, 2010; Soll y Klayman, 2004), también cuando se considera la confianza en los propios conocimientos financieros (Bannier y Schartz, 2018). Además, la menor participación de las mujeres en entornos competitivos podría explicarse en parte porque las mujeres tienen menos exceso de confianza que los hombres (Niederle y Vesterlund, 2007). Trasladando esto al entorno competitivo del emprendimiento, se ha argumentado que el menor exceso de confianza de las mujeres también podría explicar por qué muestran menores tasas de emprendimiento que los hombres (Elam et al., 2021; Frigotto y Valle, 2018; Koellinger, Minniti y Schade, 2013).

Los estudios previos de sobreconfianza general y emprendimiento, ofrecen resultados diferentes en función de la fase emprendedora analizada. El estudio de Cheng y Liao (2020) muestra cómo la relación entre sobreconfianza e intención emprendedora sólo es positiva y significativa para los hombres, no afectando a la intención de las mujeres de iniciar un negocio. En cambio, Koellinger, Minniti y Schade (2008) obtienen evidencia de que las mujeres con autoconfianza en sus capacidades emprendedoras tienen mayor probabilidad de iniciar un negocio que los hombres con similares características. En la misma línea, en empresas establecidas, Young y Florence (2019) muestran cómo las empresas lideradas por mujeres emprendedoras con sobreconfianza se benefician más de la sobreconfianza en términos de supervivencia empresarial que las lideradas por hombres con sobreconfianza. Ninguno de estos trabajos, no obstante, se centra específicamente en la sobreconfianza financiera.

Para aportar nueva evidencia en esta área se propone como último objetivo del estudio el análisis, desde una perspectiva de género, de la relación entre las variables financieras y el emprendimiento en sus distintas fases de intención emprendedora, realización de comportamientos nacientes y ser emprendedor.

3. METODOLOGÍA

Los resultados que se presentan en este trabajo se han obtenido a partir de los datos obtenidos mediante un cuestionario que podía ser contestado de forma online por cualquier persona mayor de edad residente en la comunidad autónoma de Andalucía. Para conseguir participantes en el estudio se realizaron las dos actuaciones siguientes. Por una parte, se solicitó la colaboración de reclutadores que debían conseguir la respuesta al cuestionario por parte de diferentes personas (participantes). Al objeto de dar cobertura a toda el área geográfica de Andalucía, se estableció un área oriental (formada por las provincias de Granada, Málaga, Almería y Jaén) y un área occidental (formada por las provincias de Sevilla, Córdoba, Huelva y Cádiz). En el área oriental, colaboraron 12 reclutadores en la búsqueda de participantes en el estudio y, en el área occidental, intervinieron 5 reclutadores. Por otra parte, los investigadores del estudio también colaboraron en la búsqueda de participantes dando difusión al cuestionario mediante WhatsApp, correo electrónico, redes sociales, etc. Se obtuvo una muestra válida de 788 respuestas para el estudio. La edad media de los participantes es de 30,48 años y un 63 % son mujeres.

En el estudio, se han incluido las siguientes tres variables relacionadas con las fases del proceso emprendedor:

- Intención emprendedora. Basándose en Kautonen, Van Gelderen y Tornikoski (2013), Rauch y Hulsink (2015) y Van Gelderen et al. (2008), esta variable ha sido medida usando la pregunta siguiente: “Indica cómo de probable es que crees tu propia empresa en los próximos cinco años”. La respuesta estaba formulada en una escala Likert de 5 puntos, donde 1 indicaba muy baja probabilidad y 5 indica muy alta probabilidad.
- Emprendedor naciente. Para conocer si los encuestados se encontraban realizando actividades específicas relacionadas con la creación de una empresa, se realizó la pregunta siguiente (Lanero, Vázquez y Aza, 2016; McGee et al., 2009; Shinnar, Giacomini y Janssen, 2018; Souitaris, Zerbinati y Al-Laham, 2007): “Actualmente, ¿estás dando pasos para crear una empresa (escribir un plan de negocio, buscar financiación, formar un equipo, ...)? Si la respuesta es afirmativa, la variable toma valor 1, en caso contrario, toma valor 0.
- Emprendedor. Se ha medido utilizando la pregunta de experiencia emprendedora incluida en el instrumento de encuesta para la medición de la competencia financiera de las pequeñas y medianas empresas (OCDE, 2019b) que indicaba: “Si eres o has sido propietario de un negocio ¿durante cuánto tiempo?”. Las opciones de respuesta eran las siguientes: nunca, menos de 1 de año, entre 1 y 2 años, entre 2 y 5 años, entre 5 y 10 años y más de 10 años. Esta variable toma valor 1 cuando en la respuesta el participante indica alguna opción de tiempo y toma valor 0 cuando ha indicado nunca.

Las variables de competencia e inclusión financieras han sido medidas siguiendo la propuesta de la OCDE (2018). A continuación, se incluye una descripción de la medida de cada una de ellas:

- Conocimientos financieros. Suma del número de respuestas correctas de los encuestados a siete preguntas de respuesta numérica o de verdadero/falso relacionadas, entre otros aspectos, con el interés simple, el interés compuesto, la inflación y la diversificación. Esta variable toma valores entre 0 (ninguna respuesta correcta) y 7 (todas las respuestas correctas).
- Percepción de conocimientos financieros. Se solicitó a los encuestados que valorasen sus conocimientos generales sobre temas financieros en comparación con los de otras personas de edad similar. La respuesta fue en una escala Likert de 5 puntos, donde 1 indicaba muy bajos y 5 muy altos.
- Actitud financiera es medida como la media de las respuestas a tres ítems donde los encuestados indican su grado de acuerdo en una escala Likert de 5 puntos donde 1 indica total acuerdo y 5 total desacuerdo. Uno de los ítems es: “Encuentro más satisfactorio gastar dinero que ahorrarlo para el largo plazo”.
- Comportamientos financieros toma valores entre 0 y 6 en función del número de comportamientos que indica realizar el individuo de los seis siguientes:
 - 1) es responsable y tiene un presupuesto doméstico,
 - 2) lleva a cabo un ahorro activo,
 - 3) realiza a tiempo sus pagos,
 - 4) pide prestado para llegar a final de mes,

- 5) vigila sus asuntos financieros,
- 6) hace una compra considerada.

Cada una de las variables anteriores toma valor 1 cuando el individuo realiza el comportamiento indicado en cada caso y toma valor 0, en caso contrario.

- Inclusión financiera se ha medido como suma de las 6 variables siguientes, tomando valores entre 0 y 6:
 - 1) tenencia de productos de pago,
 - 2) tenencia de productos de ahorro,
 - 3) tenencia de productos de seguro,
 - 4) tenencia de productos de crédito,
 - 5) concienciación sobre productos financieros,
 - 6) contratación reciente de productos financieros.

Las variables 1 a 4 toman valor 1 cuando los individuos han indicado tener actualmente, personalmente o junto con otras personas, ese tipo de producto financiero y toma valor 0 en caso contrario. La variable 5 toma valor 1 cuando el encuestado ha indicado que conoce al menos 5 productos financieros y 0 en caso contrario. La variable 6 toma valor 1 cuando el encuestado, durante los dos últimos años, ha contratado o comprado alguno de los productos financieros y toma valor 0 en caso contrario.

En cuanto a la variable de sobreconfianza financiera, se trata de una medida de la sobrevaloración del individuo sobre su nivel de conocimientos financieros en relación con los de otras personas de la misma edad. Se obtiene a partir de la combinación de las medidas de conocimientos financieros y percepción de conocimientos financieros anteriormente descritas. Esta variable toma valor positivo cuando el individuo tiene sobreconfianza en sus conocimientos financieros y toma valor negativo, en caso contrario (situación de infraconfianza).

Por último, se indica la medida de las variables sociodemográficas consideradas en el estudio:

- Edad. El encuestado indicaba su año de nacimiento y, a partir de este dato, se ha calculado la edad del mismo.
- Género. Variable binaria que toma el valor 1 en caso de ser mujer y valor 0 cuando es hombre.
- Nivel educativo. Se refiere al nivel educativo más alto completado por el encuestado de los siguientes: sin educación formal, educación primaria, educación secundaria obligatoria, bachillerato o formación profesional de grado medio, educación de nivel universitario y educación de posgrado o equivalente, tomando valores de 0 a 5, respectivamente.
- Educación financiera empresarial. Para su medición se ha realizado a los encuestados la pregunta siguiente: “¿Ha recibido alguna vez formación sobre cómo gestionar las finanzas de una empresa? Si la respuesta ha sido sí, la variable toma valor 1 y se le asigna valor 0, en caso contrario.
- Padres emprendedores. Variable binaria que toma valor 1 cuando alguno de sus padres es o ha sido emprendedor y valor 0, en caso contrario.

Pareja emprendedora. Variable binaria que toma valor 1 cuando su pareja es o ha sido emprendedora y toma valor 0, en caso contrario.

4. RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados obtenidos del estudio en tres apartados. En primer lugar, se muestran los estadísticos descriptivos y las correlaciones de las variables de naturaleza financiera y sociodemográficas del estudio considerando la muestra completa. En el segundo epígrafe, se realiza un análisis estadístico descriptivo de estas variables teniendo en cuenta la fase de emprendimiento en la que se encuentran los individuos de la muestra. Finalmente, en el tercer apartado, para cada uno de los cuatro grupos creados, se analizan las diferencias por género en los descriptivos de las variables de naturaleza financiera y sociodemográficas del estudio.

4.1. Análisis de las variables financieras y sociodemográficas del estudio

De acuerdo con los datos presentados en la tabla 1 cabe señalar los resultados siguientes sobre la competencia financiera. En primer lugar, respecto a los conocimientos financieros, la media se sitúa en 4,81

sobre 7, por lo que se observa que los participantes disponen de un nivel alto de conocimientos financieros (inflación, interés simple, interés compuesto, rentabilidad, riesgo, ...). Además, se percibe una relación positiva y significativa de los conocimientos financieros de los individuos con otras variables de naturaleza financiera, en concreto, con la percepción que tienen sobre sus conocimientos financieros, con los comportamientos financieros y con la inclusión financiera. Sin embargo, aquellos individuos con mayores conocimientos financieros, por término medio, suelen mostrar menor sobreconfianza financiera. Asimismo, disponer de mayores conocimientos financieros se relaciona positiva y significativamente con tener mayor edad, ser hombre, disponer de un nivel educativo más alto y haber realizado formación financiera empresarial.

También cabe indicar que, por término medio, los encuestados valoran disponer de unos conocimientos generales sobre temas financieros análogos a los de otras personas de edad similar en su país, estando esta percepción positivamente relacionada con la realización de comportamientos financieros. Asimismo, la percepción sobre conocimientos financieros de los encuestados se correlaciona positiva y notablemente con la sobreconfianza financiera. Ambas variables se relacionan de forma positiva y significativa con la inclusión financiera, con el nivel educativo del participante, con disponer de educación financiera empresarial y tener padres o pareja emprendedora. Sin embargo, la correlación es negativa con el género, lo que implica que las mujeres presentan valores inferiores en estas variables.

Tabla 1. Descriptivos estadísticos y correlaciones de las variables financieras y sociodemográficas del estudio

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Conocimientos financieros	4,81 (1,53)											
2. Percepción conocimientos financieros	,369**	2,79 (1,04)										
3. Sobreconfianza financiera	-,193**	,603**	,01 (1,24)									
4. Actitud financiera	,071	-,034	-.009	3,27 (,84)								
5. Comportamientos financieros	,204**	,130**	-,019	,233**	4,65 (1,31)							
6. Inclusión financiera	,145**	,172**	,235**	,027	,097**	3,94 (1,25)						
7. Edad	,190**	,060	,523**	,059	,000	,273**	30,48 (13,10)					
8. Género	-,190**	-,178**	-,075*	,076*	,010	-,075*	-,062	,63 (,48)				
9. Nivel educativo	,187**	,087*	,117**	,007	,059	,016	,335**	-,044	3,75 (,86)			
10. Educación financiera empresarial	,168**	,340**	,177**	-,042	,014	,064	,019	-,152**	,117**	,34 (,48)		
11. Padres emprendedores	-,035	,119**	,166**	-,109**	-,075*	,066	,041	,052	,046	,078*	,47 (,50)	
12. Pareja emprendedora	,030	,127**	,239**	,037	-,064	,155**	,220**	,022	-,004	,109**	,090*	,12 (,33)

Nota. En la diagonal de la tabla se presenta la media y la desviación típica (entre paréntesis) de la variable correspondiente. ** p < 0,01 * p < 0,05

En cuanto a la actitud financiera, los encuestados muestran estar de acuerdo en la importancia del dinero para el futuro considerando menos satisfactorio gastar el dinero que ahorrarlo para el largo plazo. Se observa una relación positiva y significativa de esta variable con los comportamientos financieros y con ser mujer, mientras que la correlación presenta signo negativo con tener padres emprendedores.

Respecto a los comportamientos financieros, cabe señalar que, por término medio, los encuestados realizan unos 5 comportamientos de los 6 planteados, estando esta variable relacionada positiva y significativamente con el resto de variables de naturaleza financiera: conocimientos financieros, percepción de conocimientos financieros, sobreconfianza financiera y actitud financiera.

Por último, los encuestados presentan un nivel medio-alto de inclusión financiera en la medida que el valor medio de esta variable se sitúa en un 4, sobre un valor máximo de 6. Esta variable está correlacionada positiva y significativamente con el resto de variables de carácter financiero analizadas en el estudio excepto con la actitud financiera. Asimismo, se observa una relación positiva con la edad y con tener pareja emprendedora.

4.2. Análisis de las variables financieras en función de las fases del proceso emprendedor

Teniendo en cuenta la respuesta de los encuestados a las preguntas de intención emprendedora, emprendedores nacientes y emprendedores se han constituido cuatro grupos de individuos en la muestra tal y como aparece en la tabla 2. Un 14,3% de los participantes en el estudio han indicado que han sido propietarios de un negocio. Del resto, 69 participantes indicaron estar realizando pasos para crear una empresa (escribir un plan de negocio, buscar financiación, formar un equipo, ...); 183 encuestados mostraron alta probabilidad de crear su propia empresa en los próximos cinco años, y 423 encuestados mostraron baja intención emprendedora.

Tabla 2. Distribución de la muestra de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

	NÚMERO	PORCENTAJE (%)
Baja intención	423	53,7
Alta intención	183	23,2
Emprendedores nacientes	69	8,8
Emprendedores	113	14,3
TOTAL	788	100,00

Como se observa en la tabla 3, los emprendedores presentan una edad media superior a la del resto de grupos y son los que, por término medio, tienen en mayor medida padres emprendedores y, con notable diferencia respecto al resto de grupos, los que su pareja también es o ha sido emprendedora. También cabe señalar que es el grupo que presenta una media inferior de mujeres, que son el 50% de los emprendedores. La mayor presencia de mujeres, por término medio, se encuentra en el grupo de baja intención, representando el 68% del total de personas de este grupo. Además, cabe señalar que la educación financiera empresarial es notablemente superior en el caso de los emprendedores nacientes y de los emprendedores.

Tabla 3. Descriptivos estadísticos sociodemográficos de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

	BAJA INTENCIÓN		ALTA INTENCIÓN		EMPRENDEDORES NACIENTES		EMPRENDEDORES	
	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹
Edad	31,00	13,46	24,44	6,54	26,08	6,92	41,40	15,48
Género	,68	,47	,59	,49	,63	,49	,50	,50
Nivel educativo	3,77	,87	3,66	,79	3,95	,86	3,67	,93
Educación financiera empresarial	,26	,44	,37	,49	,55	,50	,46	,50
Padres emprendedores	,39	,49	,54	,50	,57	,50	,60	,49
Pareja emprendedora	,09	,28	,04	,21	,13	,34	,40	,49

¹ DT: Desviación típica

En el ámbito de los conocimientos financieros, de acuerdo con los resultados presentados en la tabla 4, se observa un nivel medio de respuestas correctas análogo en los cuatro grupos en las preguntas relacionadas con inflación e interés simple y compuesto, situándose los conocimientos financieros medios en valores similares en los cuatro grupos. No obstante, los emprendedores son los que presentan un mayor conocimiento en relación con las preguntas de rentabilidad-riesgo y diversificación. Además, tanto emprendedores como emprendedores nacientes son los que presentan valores notablemente superiores, respecto a los grupos de baja y alta intención, en la percepción sobre conocimientos financieros. Y, en el caso de la sobreconfianza financiera, mientras que los grupos de baja y alta intención emprendedora presentan, por término medio, infraconfianza financiera, los emprendedores nacientes y emprendedores muestran una sobreconfianza financiera, siendo notablemente superior en el caso de los emprendedores.

En relación con la actitud financiera, los descriptivos estadísticos presentados en la tabla 5, muestran que no hay notables diferencias en la valoración realizada por los encuestados de los cuatro grupos a las tres preguntas de actitud financiera. Por término medio, los participantes, indiferentemente de la fase de emprendimiento en la que se encuentren, muestran, cierto acuerdo en la cuestión planteada sobre que el dinero está para ser gastado mientras que hay mayor desacuerdo con las otras dos preguntas de actitud financiera, de modo que los encuestados se inclinan ligeramente hacia una actitud más favorable al ahorro. Si se consideran los valores globales de la variable, se observa que son similares en todos los grupos, mostrando una actitud financiera más prudente de los participantes.

Tabla 4. Descriptivos estadísticos de los conocimientos y sobreconfianza financieros de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

	BAJA INTENCIÓN		ALTA INTENCIÓN		EMPRENDEDORES NACIENTES		EMPRENDEDORES	
	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹
Inflación	,60	,49	,61	,49	,62	,49	,65	,48
Interés simple	,97	,17	,96	,20	,89	,31	,81	,40
Interés simple	,78	,42	,77	,42	,71	,46	,71	,46
Interés compuesto	,42	,49	,32	,47	,52	,50	,35	,48
Rentabilidad-Riesgo	,72	,45	,70	,46	,76	,43	,82	,39
Inflación	,81	,39	,71	,46	,83	,38	,79	,41
Diversificación	,57	,50	,60	,49	,58	,50	,63	,48
Conocimientos financieros	4,86	1,55	4,67	1,55	4,91	1,39	4,75	1,55
Percepción conocimientos financieros	2,51	1,02	2,98	1,01	3,26	,98	3,19	,92
Sobreconfianza financiera	-,26	1,24	-,06	1,04	,22	1,07	1,03	1,08

¹ DT: Desviación típica

Tabla 5. Descriptivos estadísticos de la actitud financiera de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

	BAJA INTENCIÓN		ALTA INTENCIÓN		EMPRENDEDORES NACIENTES		EMPRENDEDORES	
	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹
Encuentro más satisfactorio gastar dinero que ahorrarlo para el largo plazo	3,37	1,11	3,37	1,22	3,58	1,17	3,39	1,22
El dinero está para ser gastado	2,79	,99	2,78	1,07	2,79	1,03	2,94	1,04
Tiendo a vivir el hoy sin preocuparme del mañana	3,56	1,14	3,66	1,16	3,76	1,05	3,66	1,07
Actitud financiera	3,37	,83	3,16	,85	3,15	,87	3,16	,80

¹ DT: Desviación típica

Respecto a los comportamientos financieros, de acuerdo con los resultados presentados en la tabla 6, los participantes indican realizar un alto número de estos comportamientos, mostrando los emprendedores nacientes valores medios superiores a los otros tres grupos en 4 de los 6 comportamientos, concretamente, en ser responsables y tener un presupuesto doméstico, llevar a cabo un ahorro activo, vigilar sus asuntos financieros y hacer una compra considerada. Sin embargo, los emprendedores nacientes y, sobre todo, los emprendedores son los que presentan un valor medio inferior en realizar a tiempo sus pagos y pedir prestado para llegar a final de mes. En general, los

participantes muestran un nivel alto de comportamientos financieros, por encima del 4,5 en todos los grupos excepto en los emprendedores que se sitúa en un 4,23.

Tabla 6. Descriptivos estadísticos de los comportamientos financieros de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

	BAJA INTENCIÓN		ALTA INTENCIÓN		EMPRENDEDORES NACIENTES		EMPRENDEDORES	
	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹
Es responsable y tiene un presupuesto doméstico	,82	,39	,80	,40	,92	,27	,72	,45
Lleva a cabo un ahorro activo	,72	,45	,74	,44	,81	,39	,71	,46
Realiza a tiempo sus pagos	,93	,26	,88	,33	,77	,42	,70	,46
Pide prestado para llegar a final de mes	,85	,36	,85	,36	,79	,41	,75	,43
Vigila sus asuntos financieros	,60	,49	,64	,48	,72	,45	,63	,49
Hace una compra considerada	,67	,47	,64	,48	,70	,46	,58	,50
Comportamientos financieros	4,72	1,24	4,67	1,31	4,82	1,18	4,23	1,55

¹ DT: Desviación típica

Por último, la tabla 7 muestra los resultados relacionados con la inclusión financiera. Se observa que los participantes, indistintamente de la fase de emprendimiento en la que se encuentran, conocen al menos cinco de los productos financieros indicados. Además, los emprendedores son los que se diferencian del resto de grupos, por tener más productos de ahorro, de seguro y de crédito, y son los que han realizado una mayor contratación de productos financieros en los dos últimos años. De este modo, mientras que los participantes, indistintamente de la fase de emprendimiento en la que se encuentran, presentan, por término medio, un nivel alto de inclusión financiera (valores próximos a 4, siendo 6 el máximo de la variable), en el caso de los emprendedores el valor medio de esta variable es notablemente superior, situándose próximo al 5.

Tabla 7. Descriptivos estadísticos de la inclusión financiera de acuerdo con la fase del proceso emprendedor

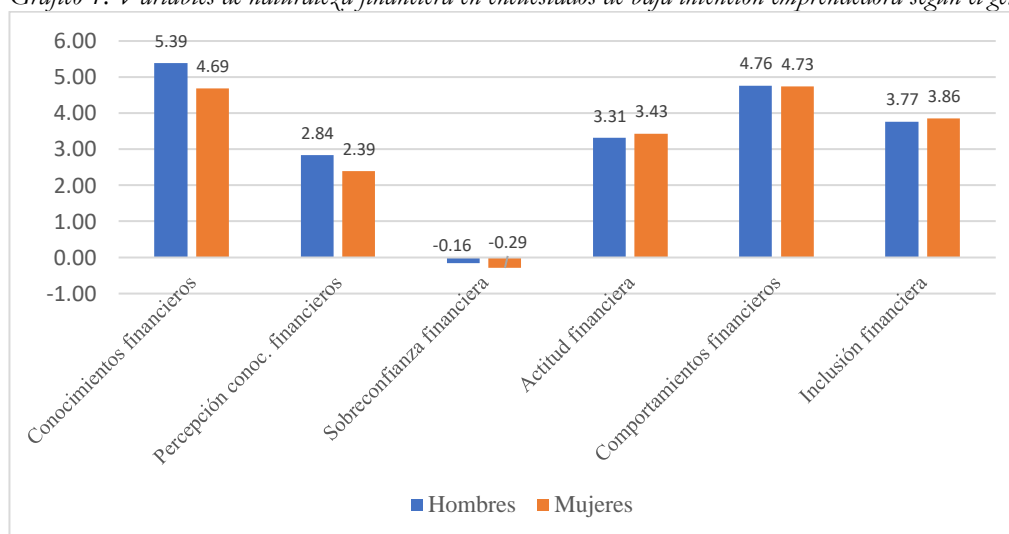
	BAJA INTENCIÓN		ALTA INTENCIÓN		EMPRENDEDORES NACIENTES		EMPRENDEDORES	
	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹	Media	DT ¹
Productos de pago	,90	,31	,87	,33	,82	,39	,91	,28
Productos de ahorro	,56	,50	,61	,49	,67	,48	,84	,37
Productos de seguro	,45	,50	,37	,48	,38	,49	,72	,45
Productos de crédito	,68	,47	,64	,48	,56	,50	,85	,36
Concienciación de productos financieros	,99	,09	1,00	,00	1,00	,00	,99	,10
Contratación productos financieros	,23	,42	,27	,45	,38	,49	,47	,50
Inclusión financiera	3,81	1,24	3,77	1,21	3,80	1,33	4,78	,99

¹ DT: Desviación típica

4.3. Análisis de las variables financieras en función de las fases del proceso emprendedor desde una perspectiva de género

Centrándonos en el grupo de participantes con baja intención y atendiendo al género de los mismos, se observa en el gráfico 1 que los hombres, respecto a las mujeres, muestran mayores conocimientos financieros, disponen de una mayor percepción sobre conocimientos financieros y tienen menor infraconfianza financiera. Sin embargo, las mujeres muestran unos comportamientos financieros similares a los de los hombres y tienen un valor medio algo superior en la actitud financiera y en la inclusión financiera.

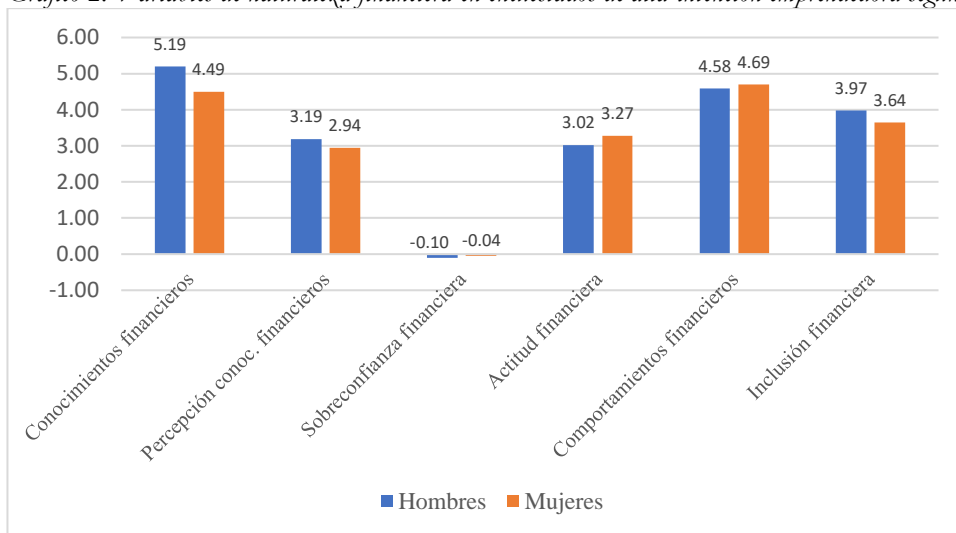
Gráfico 1. Variables de naturaleza financiera en encuestados de baja intención emprendedora según el género



En el caso de los participantes con alta intención emprendedora, como se muestra en el gráfico 2, se mantiene que los hombres, en comparación con las mujeres, presentan un mayor nivel de conocimientos financieros y de percepción de conocimientos financieros. En este grupo de alta intención emprendedora, el valor medio de sobreconfianza financiera es negativo, pero próximo a

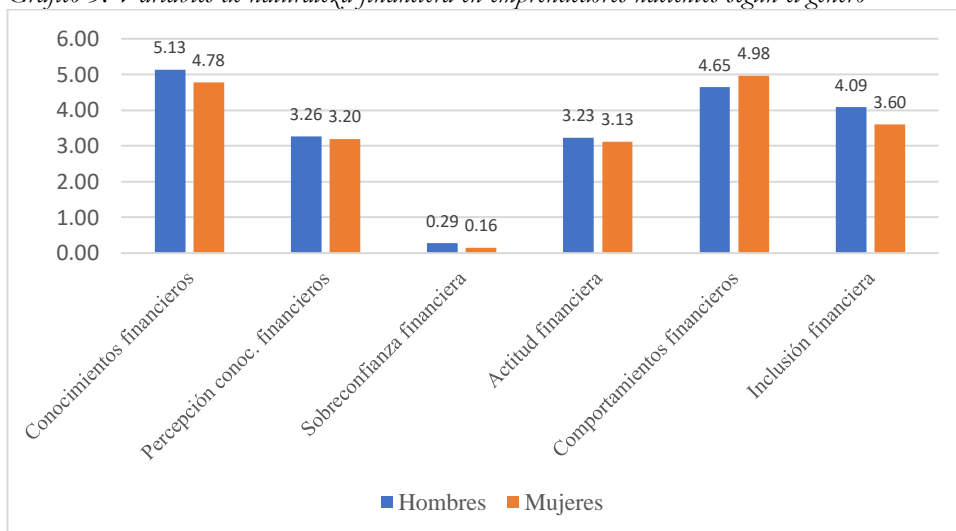
cero, por lo que, los participantes de este grupo muestran un nivel bajo de infraconfianza, siendo algo superior en las mujeres. En lo que respecta a la actitud y comportamientos financieros, los valores medios son algo superiores en el caso de las mujeres siendo la inclusión financiera un poco superior en los hombres.

Gráfico 2. Variables de naturaleza financiera en encuestados de alta intención emprendedora según el género



En lo que respecta a los emprendedores nacientes, en el gráfico 3 se puede observar que se reducen las diferencias de género en los valores medios de conocimientos financieros, siendo algo superiores en el caso de los hombres. Además, por término medio, tanto hombres como mujeres presentan unos niveles similares de percepción de conocimientos financieros, de sobreconfianza financiera y de actitud financiera. También en el caso de los emprendedores nacientes, al igual que ocurría en los grupos de baja y alta intención emprendedora, las mujeres realizan, por término medio, más comportamientos financieros mientras que los hombres muestran un nivel de inclusión financiera algo superior al de las mujeres, al igual que ocurría en el grupo de alta intención emprendedora.

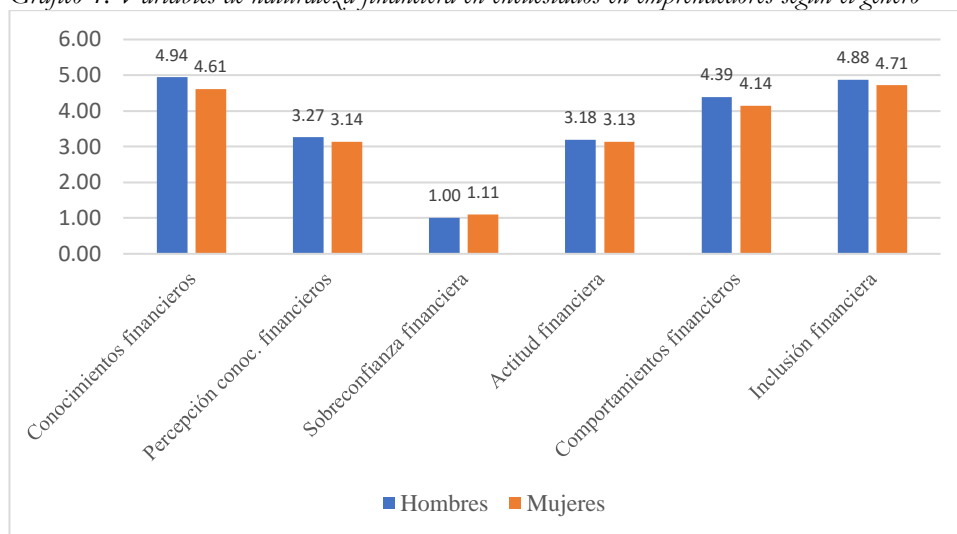
Gráfico 3. Variables de naturaleza financiera en emprendedores nacientes según el género



Por último, el gráfico 4 muestra los resultados del análisis de género realizado en los emprendedores. En esta fase final del emprendimiento, las diferencias en base al género en los valores medios de las variables de naturaleza financiera son muy bajas, encontrándose la mayor diferencia en los conocimientos financieros donde los hombres muestran un valor medio superior en 0,3 al de las mujeres. Por tanto, los resultados ponen de relieve que en la fase final del emprendimiento, las

diferencias por género en las variables de naturaleza financiera son inferiores a lo que se ha puesto de manifiesto en las fases de baja y alta intención emprendedora.

Gráfico 4. Variables de naturaleza financiera en encuestados en emprendedores según el género



5. CONCLUSIONES

Aunque la creación de una empresa responde, en esencia, a una toma de decisiones de inversión y financiación, se detecta un amplio vacío en la investigación sobre el estudio del papel de las variables financieras en la literatura en emprendimiento, especialmente en las fases más tempranas del proceso, en que las empresas aún no están consolidadas y no tienen la función financiera claramente definida y organizada. El análisis de la incidencia de variables personales relativamente estables de los individuos, como la sobreconfianza financiera, así como de la competencia financiera, como aspecto que se puede desarrollar y educar, y de la inclusión financiera, como factor que puede ser impulsado a través de diversos instrumentos y políticas institucionales, sobre las fases del proceso emprendedor resulta necesario y útil para determinar cuáles son los factores que pueden contribuir a una entrada en el emprendimiento más viable y sostenible.

En este sentido, el estudio realizado en la población mayor de edad residente en Andalucía ha permitido obtener nueva evidencia sobre la relación de las variables de naturaleza financiera (competencia, inclusión y sobreconfianza) y las fases del proceso emprendedor (baja intención, alta intención, emprendedores nacientes y emprendedores). Además, también se ha puesto de relieve la relación de estas variables con aspectos sociodemográficos, tales como, edad, género, nivel educativo más alto completado, disposición de educación financiera empresarial y tenencia de padres o pareja emprendedores.

En general, se observa una correlación positiva y significativa de las variables financieras analizadas entre sí (conocimientos, percepción, sobreconfianza, comportamientos e inclusión) excepto la actitud financiera que sólo se relaciona de forma positiva y significativa con los comportamientos financieros. Además, los resultados del estudio indican que el nivel educativo completado por los participantes, así como que haya recibido formación sobre cómo gestionar las finanzas de una empresa son aspectos que relacionan de forma positiva con los conocimientos financieros, la percepción que se tiene sobre los mismos y la sobreconfianza financiera. Por tanto, la educación resulta ser relevante para conseguir que la población disponga de una mejor competencia y sobreconfianza financieras.

También el disponer de un contexto emprendedor, en el sentido de tener padres o pareja emprendedores, constituye un aspecto que se relaciona en el ámbito financiero, principalmente, con que los participantes tengan una mayor percepción sobre sus conocimientos financieros y más sobreconfianza financiera. Además, el estudio pone de manifiesto que, en el caso de los emprendedores reales, a diferencia de otras fases del proceso emprendedor, la tenencia de padres o pareja emprendedores es notablemente superior.

La educación financiera empresarial también resulta ser una variable relevante en el ámbito del emprendimiento, siendo mayores los valores de esta variable en las fases superiores del emprendimiento, en concreto, para los participantes que ya han comenzado a realizar comportamientos de gestación (emprendedores nacientes) así como para los que ya han constituido un negocio (emprendedores). Por su parte, los emprendedores son los que presentan un mayor conocimiento financiero en cuestiones relacionadas con la rentabilidad-riesgo y con la diversificación en la realización de inversiones en mercados financieros, así como un mayor nivel de inclusión financiera, en la medida que, en comparación con los participantes en otras fases previas de emprendimiento, han contratado más productos financieros en los dos últimos años y disponen de más productos de ahorro, de seguro y de crédito.

Por su parte, los emprendedores nacientes son los que muestran un mayor nivel de comportamientos financieros en comparación con el resto de las fases del proceso emprendedor, destacando el ser responsables y tener presupuestos, así como llevar a cabo un ahorro activo en el último año. Por el contrario, los emprendedores nacientes junto a los emprendedores son los dos grupos que presentan valores medios más bajos en los comportamientos financieros relacionados con realizar a tiempo sus pagos y pedir prestado para llegar a final de mes.

Estos resultados ponen en evidencia la relevancia de la competencia, inclusión y educación financieras en el ámbito del emprendimiento, adquiriendo gran importancia la incorporación de formación de naturaleza financiera en el ámbito del emprendimiento en línea con la incorporación que se está realizando de la competencia financiera dentro las competencias necesarias para emprender en diferentes taxonomías, tales como el Marco Europeo de Competencias en Emprendimiento propuesto por la Comisión Europea, conocido como “EntreComp”.

En lo que respecta a las diferencias de género en el ámbito financiero y emprendedor, los resultados del estudio coinciden con lo observado en otros trabajos, siendo los hombres los que tienen más conocimientos financieros que las mujeres. Además, las mujeres muestran valores más bajos que los hombres en la percepción de sus conocimientos financieros y en la sobreconfianza financiera. Sin embargo, estas diferencias de género en las variables de naturaleza financiera se van reduciendo conforme se avanza en las fases del proceso emprendedor, siendo menos patentes en los emprendedores nacientes y, sobre todo, en los emprendedores de la muestra.

Por último, hay que indicar que los resultados del estudio tienen notables implicaciones prácticas en el ámbito de la educación financiera. Al objeto de conseguir que los individuos mejoren su competencia e inclusión financieras, así como su capacidad emprendedora, se considera relevante que se incorpore la educación financiera en el ámbito del emprendimiento, diseñando actividades formativas que mejoren la formación de los ciudadanos en el ámbito de los conocimientos, la actitud, los comportamientos y la inclusión financiera. Una mayor capacitación financiera de la ciudadanía redundará en un mayor bienestar económico de los mismos y en una mayor actividad emprendedora. Asimismo, dado que se ha observado cómo la sobreconfianza financiera se asocia a un mayor avance en el proceso emprendedor, es necesario que los propios programas de educación financiera ayuden a que los emprendedores potenciales y nacientes tengan una perspectiva realista de su competencia financiera antes de dar el paso de la creación de la empresa, de forma que se evite una entrada en el mercado basada en unas expectativas poco fundamentadas sobre la viabilidad futura de sus proyectos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z. J., ESTRIN, S., MICKIEWICZ, T., & SZERB, L. (2018). "Entrepreneurship, institutional economics and economic growth: An ecosystem perspective". *Small Business Economics*, 51, 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>.
- AHMAD, N. L., FAZIL, N. F. M., & BAKAR, B. A. (2021). "Entrepreneurship Motivation among Accounting Students: The Role of Financial Literacy and Financial Behaviour". *Jurnal Pengurusan*, 63. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2021-63-11>.
- AJIDE, F. M. (2020). "Financial inclusion in Africa: does it promote entrepreneurship?". *Journal of Financial Economic Policy*, 12(4), 687-706.
- ALDI, B. E., HERDJIONO, I., MAULANY, G., & FITRIANI. (2019). "The Influence of Financial Literacy on Entrepreneurial Intention". *3rd International Conference on Accounting, Management and Economics 2018 (ICAME 2018)*, 700-703. Atlantis Press.
- ALESINA, A. F., LOTTI, F., & MISTRULLI, P. E. (2013). "Do women pay more for credit? Evidence from Italy". *Journal of the European Economic Association*, 11(suppl_1), 45-66.
- ALPEROVYCH, Y., CALCAGNO, R., & LENTZ, M. (2020). *Entrepreneurs on their financial literacy: Evidence from the Netherlands*. CeRP, Center for Research on Pensions and Welfare Policies.
- ANGHEL, B., LACUESTA, A., & TAGLIATI, F. (2021). "Encuesta de Competencias Financieras en las Pequeñas Empresas 2021: principales resultados". *Documentos Ocasionales/Banco de España*, 2129.
- ANSHIKA, A. & SINGLA, A. (2022), "Financial literacy of entrepreneurs: a systematic review", *Managerial Finance*, 48(9/10), 1352-1371.
- ARAGON-SANCHEZ, A., BAIXAULI-SOLER, S., & CARRASCO-HERNANDEZ, A. J. (2017). "A missing link: the behavioral mediators between resources and entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(5), 752-768.
- ARISTEI, D., & GALLO, M. (2022). "Are female-led firms disadvantaged in accessing bank credit? Evidence from transition economies". *International Journal of Emerging Markets*, 17(6), 1484-1521.
- ARNOLD, J., & GAMMAGE, S. (2019). "Gender and financial inclusion: the critical role for holistic programming". *Development in Practice*, 29(8), 965-973.
- BACIGALUPO, M., KAMPYLIS, P., PUNIE, Y. & VAN DE BRANDE, G. (2016). *EntreComp: the entrepreneurship competence framework*. Luxemburgo, Publication Office of the European Union.
- BANCO DE ESPAÑA (2021). *Central de Balances: Resultados anuales de las empresas no financieras 2020*, Madrid, Banco de España. Recuperado el 8 de agosto de 2022 de <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/informacion-estadistica/central-de-balances/>.
- BANDIERA, O., PAREKH, N., PETRONGOLO, B., & RAO, M. (2022). "Men are from Mars, and Women Too: A Bayesian Meta-analysis of Overconfidence Experiments". *Economica*, 89, S38–S70. doi:10.1111/ecca.12407.
- BANNIER, C. E., & SCHWARZ, M. (2018). "Gender-and education-related effects of financial literacy and confidence on financial wealth". *Journal of Economic Psychology*, 67, 66-86.
- BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A., & MARTINEZ PERIA, M.S. (2011). "Bank financing for SMEs: Evidence across countries and bank ownership types". *Journal of Financial Services*, 39, 35-54. <https://doi.10.1007/s10693-010-0085-4>.
- BELÁS, J., KLJUČNIKOV, A., VOJTOVIČ, S., & SOBEKOVÁ-MÁJKOVÁ, M. (2015). "Approach of the SME entrepreneurs to financial risk management in relation to gender and level of education". *Economics and Sociology*, 8(4), 32-42.
- BERNOSTER, I., RIETVELD, C. A., THURIK, A. R., & TORRÈS, O. (2018). "Overconfidence, optimism and entrepreneurship". *Sustainability*, 10(7), 2233, doi:10.3390/su10072233.

- BILAL, M. A., KHAN, H. H., IRFAN, M., UL HAQ, S. M., ALI, M., KAKAR, A., ... & RAUF, A. (2021). "Influence of Financial Literacy and Educational Skills on Entrepreneurial Intent: Empirical Evidence from Young Entrepreneurs of Pakistan". *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1), 697-710.
- BRINCKMANN, J., SALOMO, S., & GEMUENDEN, H. G. (2011). "Financial management competence of founding teams and growth of new technology-based firms". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 217-243.
- BOVER, O., HOSPIDO, L., & VILLANUEVA, E. (2018). *Encuesta de competencias financieras (ECF) 2016: Principales resultados*. Madrid, Banco de España.
- BOZWARD, D. & ROGERS-DRAYCOTT, M. (2017). Developing a staged competency based approach to enterprise creation. *International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development*, Greece.
- BUSENITZ, L. W., & BARNEY, J. B. (1997). "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making". *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- CAIN, D. M., MOORE, D. A., & HARAN, U. (2015). "Making sense of overconfidence in market entry". *Strategic Management Journal*, 36(1), 1-18.
- CAMERER, C., & LOVALLO, D. (1999). "Overconfidence and excess entry: An experimental approach". *American Economic Review*, 89(1), 306-318.
- CHARFEDDINE, L., & ZAOUALI, S. (2022). "The effects of financial inclusion and the business environment in spurring the creation of early-stage firms and supporting established firms". *Journal of Business Research*, 143, 1-15.
- CHENG, L.J., & LIAO, C.C. (2020). "Connecting Social Capital, Cognitive Bias, and Entrepreneurial Intentions: About Gender Differences". *Contemporary Management Research*, 16(1), 1-34.
- COMISIÓN EUROPEA (2018). *EntreComp: The European Entrepreneurship Competence Framework*. Luxemburgo, Publications Office of the European Union.
- COMISIÓN EUROPEA (2019). *2019 SBA Fact Sheet Spain*. Recuperado el 6 de julio de 2022 de <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38662>.
- COMISIÓN EUROPEA (2020). *European Skills Agenda for sustainable competitiveness, social fairness and resilience*. Recuperado el 26 de septiembre de 2022 de <https://ec.europa.eu/migrant-integration/sites/default/files/2020-07/SkillsAgenda.pdf>
- COMISIÓN EUROPEA (2022). *2022 SME Country Fact Sheet Spain*. Recuperado el 4 de noviembre de 2022 de <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/50704>.
- ĆUMUROVIĆ, A., & HYLL, W. (2019). "Financial literacy and self-employment". *Journal of Consumer Affairs*, 53(2), 455-487.
- CUPAK, A., FESSLER, P., SILGONER, M., & ULBRICH, E. (2021). "Exploring differences in financial literacy across countries: the role of individual characteristics and institutions". *Social Indicators Research*, 158(2), 409-438.
- DAHMEN, P. & RODRÍGUEZ, E. (2014). "Financial Literacy and the Success of Small Businesses: An Observation from a Small Business Development Center," *Numeracy*, 7(1), Article 3. <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.7.1.3>
- DE ANDRÉS, P., GIMENO, R., & MATEOS DE CABO, R. M. (2021). "The gender gap in bank credit access". *Journal of Corporate Finance*, 71. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101782>.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A., KLAPPER, L.F. & SINGER, D. (2013). "Financial Inclusion and Legal Discrimination Against Women: Evidence from Developing Countries." *World Bank Policy Research Working Paper*, 6416. Washington, DC, World Bank.

- DEMIRGÜÇ-KUNT, A., KLAPPER, L. & SINGER, D. (2017). “Financial inclusion and inclusive growth: A review of recent empirical evidence”. *World Bank Policy Research Working Paper*, 8040.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A., KLAPPER, L., SINGER, D., ANSAR, S., & HESS, J. (2018). *The global findex database 2017: Measuring financial inclusion and the Fintech Revolution*. [online] Report. World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1259-0>.
- DOUGLAS, E. J., SHEPHERD, D. A., & VENUGOPAL, V. (2021). “A multi-motivational general model of entrepreneurial intention”. *Journal of Business Venturing*, 36(4), <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106107>.
- DREXLER, A., FISCHER, G., & SCHOAR, A. (2014). “Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb”. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- ELAM, A. B., HUGHES, K. D., GUERRERO, M., HILL, S., NAWANGPALUPI, C., FUENTES, M. D. M., & GONZÁLEZ, J. P. D. (2021). *Women’s Entrepreneurship 2020/21: Thriving through Crisis*. Londres, Global Entrepreneurship Research Association. Recuperado el 29 de julio de 2022 de <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50841>.
- ENGELSCHIØN, A. S. (2014). *Does increased access to finance enhance entrepreneurial activity among students. How perceived access to finance affects entrepreneurial intentions*. Master's thesis, University of Stavanger, Noruega.
- ENGSTRÖM, P., & MCKELVIE, A. (2017). “Financial literacy, role models, and micro-enterprise performance in the informal economy”. *International Small Business Journal*, 35(7), 855-875.
- ENIOLA, A. A., & ENTEBANG, H. (2017). “SME managers and financial literacy”. *Global Business Review*, 18(3), 559-576.
- EUROSTAT (2022). *Business Demographic Statistics*. Recuperado el 4 de noviembre de 2022 de <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/business-demography>.
- FAN, Z., & ZHANG, R. (2017). “Financial inclusion, entry barriers, and entrepreneurship: Evidence from China”. *Sustainability*, 9(2), 203. doi:10.3390/su9020203.
- FITZSIMMONS, J., & DOUGLAS, E. (2006). “The impact of overconfidence on entrepreneurial intentions”. *Regional Frontiers of Entrepreneurship Research 2006: Proceedings of the 3rd Annual AGSE International Entrepreneurship Research Exchange*, 466-477.
- FRIGOTTO, M. L., & VALLE, N. D. (2018). Gender and the structuring of the entrepreneurial venture: an effectuation approach. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 10(4), 412-434.
- GARG, N., & SINGH, S. (2018). “Financial literacy among youth”. *International Journal of Social Economics*, 45(1), 173-186.
- GEM (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR) (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*. Londres, GEM.
- GEORGIEVA, V., NITANI, M., & RIDING, A. (2021). “Budgeting and Gender: Employees and Self-Employed”. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 49(4), 310-327.
- GOEL, N., & MADAN, P. (2019). “Benchmarking financial inclusion for women entrepreneurship— a study of Uttarakhand state of India”. *Benchmarking: An International Journal*, 26(1), 160-175.
- GRAÑA-ALVAREZ, R., LOPEZ-VALEIRAS, E., GONZALEZ-LOUREIRO, M., & CORONADO, F. (2022). “Financial literacy in SMEs: A systematic literature review and a framework for further inquiry”. *Journal of Small Business Management*, 1-50, DOI: [10.1080/00472778.2022.2051176](https://doi.org/10.1080/00472778.2022.2051176).
- GREŽO, M. (2020). “Overconfidence and financial decision-making: a meta-analysis”. *Review of Behavioral Finance*, 13(3), 276-296.

- G20/OCDE (2015). *G20/OECD High-Level Principles on SME Financing*. Recuperado el 20 de agosto de 2018 de <https://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-Principles-on-SME-Financing.pdf>.
- HASAN, M., ARISMUNANDAR, A., TAHIR, T., & IMRAN, C. (2020). "How does Entrepreneurial Literacy and Financial Literacy Influence Entrepreneurial Intention in Perspective of Economic Education?". *Talent Development and Excellence*, 12(1), 5569-5575.
- HAYWARD, M. L., FORSTER, W. R., SARASVATHY, S. D., & FREDRICKSON, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569-578.
- HERD, P., HOLDEN, K. & SU, Y.T. (2012). "The links between early- life cognition and schooling and late-life financial knowledge", *The Journal of Consumer Affairs*, 46(3), 411-435.
- HERDJIONO, I., PEKA, H. P., ILYAS, I., SEPTARINI, D. F., SETYAWATI, C. H., & IRIANTO, O. (2018). "Gender Gap in Financial Knowledge, Financial Attitude and Financial Behavior". 1st International Conference on Social Sciences (ICSS 2018), 1363-1366). Atlantis Press.
- HIRA, T. K., & MUGENDA, O. (2000). "Gender differences in financial perceptions, behaviors and satisfaction". *Journal of Financial Planning-Denver*, 13(2), 86-93.
- INE (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA) (2022). *Estadística del Padrón Continuo*. Recuperado el 8 de agosto de 2022 de <https://www.ine.es/jaxi/Tabla.htm?path=/t20/e245/p08/l0/&file=01002.px&L=0>.
- INVERNIZZI, A. C., MENOZZI, A., PASSARANI, D. A., PATTON, D., & VIGLIA, G. (2017). "Entrepreneurial overconfidence and its impact upon performance". *International Small Business Journal*, 35(6), 709-728.
- JEONG, J., & CHOI, M. (2017). "The expected job satisfaction affecting entrepreneurial intention as career choice in the cultural and artistic industry". *Sustainability*, 9(10), 1689.
- JORGENSEN, B. L., FOSTER, D., JENSEN, J. F., & VIEIRA, E. (2017). "Financial attitudes and responsible spending behavior of emerging adults: Does geographic location matter?". *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 70-83.
- KAIRIZA, T., KIPRONO, P., & MAGADZIRE, V. (2017). "Gender differences in financial inclusion amongst entrepreneurs in Zimbabwe". *Small Business Economics*, 48(1), 259-272.
- KAMAS, L., & PRESTON, A. (2012). "The importance of being confident; gender, career choice, and willingness to compete". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 82-97.
- KAUTONEN, T., VAN GELDEREN, M., & TORNİKOSKI, E. T. (2013). "Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour". *Applied Economics*, 45(6), 697-707.
- KLAPPER, L., EL-ZOGHBI, M., & HESS, J. (2016). *Achieving the sustainable development goals: The role of financial inclusion*. Washington, DC: CGAP.
- KOELLINGER, P., MINNITI, M., & SCHADE, C. (2007). "«I think I can, I think I can»: Overconfidence and entrepreneurial behavior". *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 502-527.
- KOELLINGER, P., MINNITI, M., & SCHADE, C. (2008). "Seeing the world with different eyes: Gender differences in perceptions and the propensity to start a business". *Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2008-035/3*.
- KOELLINGER, P., MINNITI, M., & SCHADE, C. (2013). "Gender differences in entrepreneurial propensity". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234.
- KOLOMA, Y. (2021). "Financial inclusion and entrepreneurship willingness of youth: Evidence from Mali". *African Development Review*, 33(2), 263-275.

- KOMARKOVA, I., CONRADS, J. & COLLADO, A. (2015). *Entrepreneurship competence: an overview of existing concepts, policies and initiatives. In-depth case studies report*. Luxemburgo, Publications Office of the European Union.
- KRISTIANSEN, S., & INDARTI, N. (2004). “Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students” Y. (2019). “Entrepreneurial participation and performance: the role of financial literacy”. *Management Decision*, 58(3), 583-599.
- LANERO, A., VÁZQUEZ, J. L., & AZA, C. L. (2016). “Social cognitive determinants of entrepreneurial career choice in university students”. *International Small Business Journal*, 34(8), 1053-1075.
- LI, R., & QIAN, Y. (2019). “Entrepreneurial participation and performance: the role of financial literacy”. *Management Decision*, 58(3), 583-599.
- LLADOS-MASLLORENS, J., & RUIZ-DOTRAS, E. (2021). “Are women's entrepreneurial intentions and motivations influenced by financial skills?”. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(1), 69-94.
- LUSARDI, A., & MITCHELL, O. S. (2014). “The economic importance of financial literacy: Theory and evidence”. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- LYONS, A., & CONTRERAS, S. (2017). “A simultaneous model of youth entrepreneurship and financial inclusion across developing countries”. Disponible en SSRN 3053615: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3053615.
- MAN, T.W.Y., LAU, T. & CHAN, K.F. (2002). “The competitiveness of small and medium enterprises: a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies”. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 123-142.
- McGEE, J.E., PETERSON, M., MUELLER, S.L. & SEQUEIRA, J.M. (2009). “Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965–988.
- MICHAILOVA, J., & SCHMIDT, U. (2016). Overconfidence and bubbles in experimental asset markets. *Journal of Behavioral Finance*, 17(3), 280-292.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (2022). *Cifras Pyme. Datos septiembre 2022*. Recuperado el 4 de noviembre de 2022 de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/CifrasPYME-septiembre2022.pdf>.
- MÖBERG, K., VESTERGAARD, L. y CHRISTIANSEN, S. (Eds) (2014). *How to assess and evaluate the influence of entrepreneurship education: a report of the ASTEE project with a user guide to the tools*. Irlanda.
- MURAVYEV, A., TALAVERA, O., & SCHÄFER, D. (2009). “Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data”. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270-286.
- NIEDERLE, M., & VESTERLUND, L. (2007). “Do women shy away from competition? Do men compete too much?”. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(3), 1067-1101.
- NIEDERLE, M., & VESTERLUND, L. (2010). “Explaining the gender gap in math test scores: The role of competition”. *Journal of Economic Perspectives*, 24(2), 129-44.
- NITANI, M., RIDING, A., & ORSER, B. (2020). “Self-employment, gender, financial knowledge, and high-cost borrowing”. *Journal of Small Business Management*, 58(4), 669-706.
- OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO DE ESPAÑA (2022). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2021-2022*. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- OCDE (2018). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. Recuperado el 7 de abril de 2019 de <https://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>

- OCDE (2019a). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>.
- OCDE (2019b). *OECD/INFE survey instrument to measure the financial literacy of MSMEs*. Recuperado el 25 de septiembre de 2019 de <https://www.oecd.org/financial/education/2019-survey-to-measure-msme-financial-literacy.pdf>.
- OGGERO, N., ROSSI, M. C., & UGHETTO, E. (2020). "Entrepreneurial spirits in women and men. The role of financial literacy and digital skills". *Small Business Economics*, 55(2), 313-327.
- ONGENA, S., & POPOV, A. (2016). "Gender bias and credit access". *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(8), 1691-1724.
- OSEIFUAH, E. K. (2010). "Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa". *African Journal of Economic and Management Studies*, 1(2), 164-182.
- OWENS, J. V., & WILHELM, L. (2017). *Alternative Data Transforming SME Finance*. Washington, International Finance Corporation.
- PANDEY, A., & GUPTA, R. (2018). "Entrepreneur's performance and financial literacy—A critical review". *International Journal of Management Studies*, 5(3), 1-14.
- PESQUÉ-CELA, V., TIAN, L., LUO, D., TOBIN, D., & KLING, G. (2021). Defining and measuring financial inclusion: A systematic review and confirmatory factor analysis. *Journal of International Development*, 33(2), 316-341.
- POMPIAN, M.M. (2006). *Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for investor biases*. Nueva York, John Wiley & Sons.
- PRESBITERO, A. F., RABELLOTTI, R., & PIRAS, C. (2014). "Barking up the wrong tree? Measuring gender gaps in firm's access to finance". *The Journal of Development Studies*, 50(10), 1430-1444.
- RAUCH, A., & HULSINK, W. (2015). "Putting entrepreneurship education where the intention to act lies: An investigation into the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial behavior". *Academy of Management Learning & Education*, 14(2), 187-204.
- ROBINSON, A. T., & MARINO, L. D. (2015). "Overconfidence and risk perceptions: do they really matter for venture creation decisions?". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 149-168.
- ROY, P., & PATRO, B. (2022). "Financial Inclusion of Women and Gender Gap in Access to Finance: A Systematic Literature Review". *Vision*, 26(3), 282-299.
- SALMONY, F. U., & KANBACH, D. K. (2022). "Personality trait differences across types of entrepreneurs: a systematic literature review". *Review of Managerial Science*, 16, 713-749.
- SENA, V., SCOTT, J., & ROPER, S. (2012). "Gender, borrowing patterns and self-employment: some evidence for England". *Small Business Economics*, 38(4), 467-480.
- SHEPHERD, D. A., WILLIAMS, T. A., & PATZELT, H. (2015). "Thinking about entrepreneurial decision making: Review and research agenda". *Journal of Management*, 41(1), 11-46.
- SHINNAR, R. S., GIACOMIN, O., & JANSSEN, F. (2012). "Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 465-493.
- SKICA T., MIKUŠ J., HOLEINKA M. (2022). "Financial literacy and new business entry". *Financial Internet Quarterly*, 18 (2), 42-66.
- SOLL, J. B., & KLAYMAN, J. (2004). "Overconfidence in interval estimates". *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 30(2), 299-314.
- SOUTARIS, V., ZERBINATI, S. y AL-LAHAM, A. (2007). "Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources". *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591.

- SOUTH SUMMIT & IE UNIVERSITY (2022). *Mapa del Emprendimiento Español 2022*. Recuperado el 4 de noviembre de 2022 de <https://www.southsummit.co/press/>.
- STARTUP GENOME (2022). *The Global Startup Ecosystem Report 2022*. Recuperado el 6 de julio de 2022 de <https://startupgenome.com/>.
- STRUCKELL, E. M., PATEL, P. C., OJHA, D., & OGHAZI, P. (2022). "Financial literacy and self employment—The moderating effect of gender and race". *Journal of Business Research*, 139, 639-653.
- TEKIN, B., & ASAR, M. (2021). "Role of Entrepreneurial Self-Efficacy and Risk-Taking Tendencies in the Relationship Between Financial Literacy and Entrepreneurial Intention". *Social Entrepreneurship Review*, 1, 7-33. <https://doi.org/10.15678/SER.2021.1.01>.
- THOMAS, O. (2018). "Two decades of cognitive bias research in entrepreneurship: what do we know and where do we go from here?". *Management Review Quarterly*, 68(2), 107-143.
- THOMPSON, E.R. (2009). "Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669–694.
- TREVELYAN, R. (2008). "Optimism, overconfidence and entrepreneurial activity". *Management Decision*, 46(7), 986-1001.
- TROMBETTA, M. (2016). "Educación financiera e iniciativa empresarial en España: un estudio exploratorio". *Cuadernos de Información Económica*, 252, 1-20.
- TROMBETTA, M. (2017). "Educación financiera e iniciativa empresarial: evidencia internacional". *Cuadernos de Información Económica*, 261, 1-13.
- URBAN, B., & RATSIMANETRIMANANA, F. (2019). "Access to finance and entrepreneurial intention: An empirical study of Madagascan rural areas". *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 13(4), 455-471.
- VAN GELDEREN, M., BRAND, M., VAN PRAAG, M., BODEWES, W., POUTSMA, E., & VAN GILS, A. (2008). "Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behaviour". *Career Development International*, 13(6), 538-559.
- VAN HULTEN, A. (2012). "Women's access to SME finance in Australia". *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(3), 266-288.
- VAN ROOIJ, M., LUSARDI, A., & ALESSIE, R. (2009). "Financial literacy and retirement planning in the Netherlands", *DNB Working Paper No. 231*, 1-38.
- WELLALAGE, N. H., HUNJRA, A. I., MANITA, R., & LOCKE, S. M. (2021). "Information communication technology and financial inclusion of innovative entrepreneurs". *Technological Forecasting & Social Change*, 163, Article 120416. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120416>.
- WOODYARD, A., & ROBB, C. (2012). Financial knowledge and the gender gap. *Journal of Financial Therapy*, 3(1), 1-16. <http://dx.doi.org/10.4148/jft.v3i1.1453>.
- WU, B., & KNOTT, A.M. (2006). "Entrepreneurial risk and market entry". *Management Science*, 52(9), 1315-1330.
- XIAO, X., LI, X., & ZHOU, Y. (2022). "Financial literacy overconfidence and investment fraud victimization". *Economics Letters*, 212. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110308>.
- XU, H. B., ZHAN, H. J., JAMES, C. E. E., FANNIN, L. D., & YIN, Y. (2018). Double bind in loan access in China: the reification of gender differences in business loans. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 10(3), 182-197.
- YOUNG, B., & FLORENCE, N. (2019). "Gender and overconfidence in the Kauffman Firm Survey". *Studies in Business & Economics*, 14(3), 5-17.