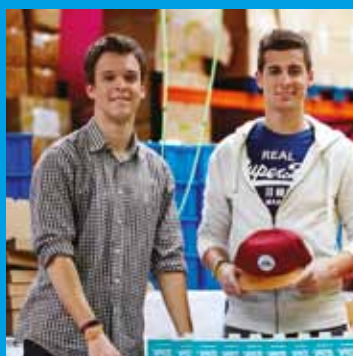
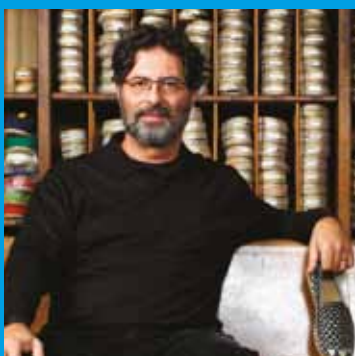


2014

INFORME SOBRE L'IMPACTE DELS MICROCRÈDITS



Informe sobre
**L'IMPACTE
DELS
MICROCRÈDITS
2014**

Informe sobre **L'IMPACTE DELS MICROCRÈDITS 2014**

Presentació **04**

1

**Introducció: presentació de l'estudi
i de la metodologia aplicada** **06**

2

**MicroBank, el banc social
de "la Caixa"** **08**

3

Dones i emprenedoria **12**

4

Principals resultats de l'estudi **20**

- 4.1. Perfil del microempresari 20
- 4.2. Característiques dels negocis que s'han posat en marxa amb els microcrèdits 30
- 4.3. Funcionament dels negocis 37
- 4.4. Impacte econòmic i social dels microcrèdits 40

5

Conclusions **46**

- 5.1. El microemprenedor i les empreses creades amb l'impuls de MicroBank. Breu descripció 46
- 5.2. L'impacte del microcrèdit 51
- 5.3. El microcrèdit i les dones emprenedores 53

6

Bibliografia **56**

7

Annexos **57**

- 7.1. Qüestionari utilitzat 57
-

Presentació

Ens plau presentar-vos una nova edició del nostre informe anual sobre l'impacte dels microcrèdits. Com que es tracta de la cinquena edició d'aquest informe, ens permet comparar les dades actuals amb les dades obtingudes en informes anteriors i extreure'n conclusions sobre l'evolució del treball que duu a terme MicroBank, un model de banca social líder en microfinances a Espanya i un referent a Europa.

Cal destacar que el 2014 ha estat l'any amb un creixement més gran des que MicroBank va iniciar la seva activitat. Els microcrèdits concedits han augmentat un 48% respecte a l'any passat, mentre que els microcrèdits en cartera han crescut un 35%. Dins d'aquest context de forta expansió de l'activitat, l'evolució del finançament a emprenedors i microempreses, des del 2009, ha registrat un creixement mitjà anual del 35%.

Si en l'informe anterior ens vam centrar en el valor i la necessitat del suport financer als emprenedors de menys de 35 anys per potenciar la reactivació de l'ocupació i avançar de manera més ferma cap a la recuperació, aquest any el nostre focus temàtic se situa en les dones, que a Espanya constitueixen el 40% dels emprenedors.

Conscient de la importància del paper de la dona en la posada en marxa d'iniciatives empresarials, MicroBank ha dut a terme diferents iniciatives per donar suport als projectes de dones emprenedores. Una d'elles és l'acord de col·laboració amb la Secretaria d'Estat de Serveis Socials i Igualtat per finançar projectes de dones emprenedores amb l'objectiu de fomentar l'activitat productiva i la creació d'ocupació. Des de l'inici del programa, MicroBank ha finançat 694 projectes de negoci presentats en el marc d'aquest conveni per un import total de 10,5 milions d'euros.

La metodologia que s'ha seguit per elaborar aquest informe és la mateixa que s'ha utilitzat en edicions anteriors, per la qual cosa s'ha pres una mostra aleatòria de microempresaris que han estat sotmesos a una enquesta telefònica. D'aquesta manera, es pretén oferir una visió de com han afectat els microcrèdits la mostra seleccionada per fer l'enquesta, alhora que l'anàlisi també permet conèixer altres aspectes com el perfil dels emprenedors i altres qüestions relatives al funcionament dels negocis impulsats amb el microcrèdit, tot plegat amb l'objectiu de continuar aprenent i millorar la seva eficàcia.

Reiterem, un cop més, el nostre agraïment a tots els empresaris que han compartit generosament la seva experiència per poder donar forma a la publicació que ara presentem, i també a tots els professionals que l'han fet possible.

1 Introducció: presentació de l'estudi i de la metodologia aplicada

Tot i que sembla que es veuen els primers indicis d'una recuperació econòmica, el cert és que aquesta recuperació s'ha fet de moment patent sobretot en indicadors macroeconòmics globals. La realitat a què s'enfronten moltes llars espanyoles, però, continua marcada pels alts índexs d'atur i per la dificultat per trobar sortides laborals, especialment pel que fa als col·lectius més vulnerables o en situació de desavantatge, com poden ser els joves o les dones.

En aquest context, l'emprenedoria continua generant una atenció creixent. Per a moltes persones a l'atur, especialment per als aturats de llarga durada, es presenta pràcticament com l'única alternativa. És el cas de moltes dones que decideixen reincorporar-se al mercat laboral després d'haver fet front a les seves obligacions familiars i que es troben amb grans dificultats per obrir-se camí novament. D'altra banda, per a moltes altres persones representa una opció cada vegada més atractiva per millorar la seva situació laboral, per aconseguir nivells més alts de satisfacció a la feina o per poder tenir condicions laborals més adaptades a les seves necessitats personals, cosa especialment rellevant per a les dones que han de compaginar la seva activitat laboral amb la cura de nens petits.

L'accés al crèdit és fonamental perquè aquestes dones no es vegin excloses del mercat laboral i puguin optar per posar en marxa els seus propis projectes empresarials. I és especialment rellevant en una època de recessió com l'actual, on, tal com assenyala l'últim informe GEM, l'accés al finançament és un dels principals obstacles i una de les causes principals de tancaments o abandonaments d'empreses. No és gens estrany, doncs, la demanda creixent que experimenta el microcrèdit com a instrument per finançar petits projectes i inversions sense haver d'aportar garanties reals.

En aquesta publicació, per tant, hem volgut analitzar en detall les característiques i la situació de l'emprenedoria femenina, tant a Europa com en el cas específic d'Espanya. Seguint la línia dels informes anteriors, aquesta anàlisi s'ha traduït en un article inicial, alhora que s'ha posat un èmfasi especial a analitzar les variables que afecten el col·lectiu de dones emprenedores.

En aquest sentit, s'ha seguit la mateixa metodologia que en les edicions anteriors. Per a la realització de l'estudi, s'ha pres com a referència una mostra inicial de 12.250 persones, que corresponen a prestataris de microcrèdits concedits per MicroBank entre l'1 de juliol de 2007 i el 30 de juny de 2014.

Fitxa tècnica de l'estudi

- 801 entrevistes realitzades
- 3.110 persones contactades (3,88 trucades per enquesta vàlida)
- Fixació de quotes mínimes: 200 microcrèdits destinats a dones emprenedores
- Marge d'error per al total de la mostra: 3,28% (nivell de confiança: 98%)
- Metodologia: enquesta telefònica

Les entrevistes es van dur a terme durant el mes d'octubre del 2014. L'estudi s'ha efectuat a partir de l'anàlisi dels resultats del qüestionari que ja s'ha fet servir en edicions anteriors, en el qual s'hi han afegit o modificat algunes qüestions.

El qüestionari està estructurat en cinc grans blocs:

Blocs que configuren el qüestionari

Bloc 1

Dades sobre el negoci impulsat amb microcrèdit

Bloc 2

Dades sobre el programa de microcrèdits

Bloc 3

Canvis econòmics i socioculturals percebuts

Bloc 4

Satisfacció amb el servei

Bloc 5

Classificació. Perfil de l'emprenedor



2 MicroBank, el banc social de "la Caixa"

MicroBank es constitueix el 2007 com el banc social de "la Caixa" per canalitzar l'activitat de microcrèdits que fins aquell moment duia a terme "la Caixa" a través de l'Obra Social, amb l'objectiu de potenciar aquesta tasca amb el rigor i la sostenibilitat propis d'una entitat bancària. Amb la creació de MicroBank, es materialitza la voluntat estratègica de donar resposta a col·lectius amb necessitats financeres que no estan prou cobertes, a través d'un nou model de banca social que facilita l'accés a uns serveis financers de qualitat, per tal de contribuir a:

- La promoció de l'activitat productiva i la creació d'ocupació, amb el suport financer a professionals autònoms i microempreses.
- L'autoocupació, mitjançant la posada en marxa de petits negocis a través de la concessió de microcrèdits a nous emprenedors.
- El desenvolupament personal i familiar, per donar resposta a necessitats i facilitar la superació de dificultats temporals.
- La inclusió financera, per afavorir la bancarització de nous clients a través de l'àmplia xarxa comercial de què disposa l'entitat.

Tots aquests factors incideixen especialment en la cohesió social i en el nivell de benestar de les persones i les famílies, sobretot entre els col·lectius socialment més vulnerables.

L'activitat de MicroBank ve marcada, en definitiva, pels valors següents:

- Compromís social: promoure l'activitat productiva, la creació i la consolidació d'ocupació i el desenvolupament personal i familiar.
- Inclusió financera: oferir productes i serveis especialment adaptats i afavorir la bancarització de segments de la població amb dificultats per accedir al sistema financer.
- Accessibilitat: posar a disposició dels clients més de 5.200 punts d'atenció, a través de la xarxa d'oficines de "la Caixa", i facilitar serveis complementaris mitjançant acords amb més de 560 entitats col·laboradores.
- Seguretat: instaurar una rigorosa política financera i de gestió de riscos, que ha merescut la confiança i el suport d'institucions financeres europees de referència.
- Sostenibilitat: generar un resultat que asseguri la continuïtat de l'activitat i la cobertura de les necessitats requerides per al creixement futur del banc.
- Integritat i transparència: generar confiança i valor en els clients i en l'entorn, treballant sempre des de l'honestat.



MicroBank ofereix productes i serveis financers especialment adaptats a les necessitats dels emprenedors, les microempreses, les persones i les famílies. Tot i que està especialitzat en els microcrèdits, MicroBank posa a disposició dels clients una àmplia oferta de productes financers bàsics, com ara comptes, targetes i diferents serveis. L'oferta de préstecs de MicroBank s'estructura en tres tipus de microcrèdits:

Microcrèdits per a emprenedors i microempreses

- **Microcrèdit financer:** és un préstec personal dirigit a professionals autònoms i a microempreses que necessiten finançament per iniciar, ampliar o consolidar els seus negocis, o per atendre necessitats de capital circulant. L'import màxim és de 25.000 euros, que es concedeixen sense garantia real, i el període màxim de devolució és de sis anys, amb una carència opcional de sis mesos. Com a requisit bàsic, cal presentar un pla d'empresa per estudiar la viabilitat del projecte que es proposa finançar. Poden sol·licitar aquest tipus de microcrèdits professionals autònoms amb rendes inferiors als 60.000 euros i microempreses amb menys de 10 empleats i amb una facturació inferior a 2.000.000 d'euros.
- **Microcrèdit social:** és un préstec personal dirigit a finançar projectes d'autoocupació promoguts per emprenedors que poden tenir dificultats per accedir al sistema creditici tradicional i que disposen de l'assessorament previ a la concessió del microcrèdit d'alguna de les entitats col·laboradores de MicroBank. L'import màxim és de 25.000 euros, que es concedeixen sense garantia real, i el període màxim de devolució és de sis anys, amb una carència opcional de sis mesos. En aquestes operacions també cal presentar un pla d'empresa que, en aquest cas, ha d'anar acompanyat de l'informe de viabilitat de l'entitat col·laboradora que ha assessorat el client.



- **Crèdit Empresa social:** és un préstec personal dirigit a emprenedors que busquen un impacte social a través d'una activitat empresarial econòmicament i mediambientalment sostenible. Mitjançant aquest préstec és possible finançar inversions o capital circulant per a l'inici, la consolidació o l'ampliació d'empreses socials. Es consideren empreses socials totes aquelles empreses d'inserció laboral, així com empreses que desenvolupen la seva activitat en els sectors següents: promoció de l'autonomia i atenció a la discapacitat i a la dependència, lluita contra la pobresa i l'exclusió social, interculturalitat i cohesió social, projectes d'acció social i projectes culturals d'impacte social.

Microcrèdit personal i familiar

- **Microcrèdit personal i familiar:** és un préstec personal dirigit a persones amb ingressos inferiors als 18.000 euros anuals, per finançar projectes vinculats al desenvolupament personal i familiar, així com necessitats derivades de situacions puntuals o imprevistes. Entre les destinacions més freqüents, cal esmentar les despeses vinculades a l'habitatge, la salut, l'educació, les necessitats de persones amb discapacitat, el reagrupament familiar o l'adquisició del transport necessari. L'import màxim és de 25.000 euros, que es concedeixen sense garantia real, i el termini màxim de devolució és de sis anys, amb un període de carència opcional de 12 mesos.

Ecomicrocrèdits

- **Ecomicrocrèdit negoci:** és un préstec dirigit a autònoms i a microempreses que volen invertir en sectors mediambientalment sostenibles (agricultura i alimentació ecològica, energies renovables, tractament i gestió de residus, producció o distri-



bució de productes reciclats o ecològics, ecoturisme...) i/o en productes o serveis que impliquin una millora de l'ús eficient dels recursos i/o una reducció de l'impacte ambiental (compra de vehicles ecològics per a l'ús professional i/o reformes per millorar l'eficiència energètica). L'import màxim és de 25.000 euros, amb terminis d'amortització de fins a sis anys.

- **Ecomicrocrèdit personal:** és un préstec personal per adquirir productes sostenibles (electrodomèstics classificats amb l'etiqueta energètica de classe A o superior) o vehicles ecològics (turismes, motocicletes, bicicletes elèctriques i vehicles comercials) i per millorar l'eficiència energètica a casa (finançament de les instal·lacions solars, tractament d'aigües residuals...). L'import màxim és de 25.000 euros, amb terminis d'amortització de fins a sis anys.

MicroBank ha concedit des de la seva creació un total de 307.691 préstecs per un valor de 1.793,3 milions d'euros, destinats al finançament de diferents tipus de projectes i a la creació de noves oportunitats. Durant l'any 2014, s'han concedit 18.527 microcrèdits per a emprenedors, la qual cosa suposa un increment del 18% respecte a l'any 2013. L'evolució econòmica de MicroBank destaca, entre altres factors, pel creixement de l'activitat i la qualitat de la seva cartera creditícia, que es confirma com un dels elements essencials per a la sostenibilitat del projecte.

El seu elevat nivell de capitalització i liquiditat, una àmplia xarxa de distribució i el suport del seu únic accionista –CaixaBank– i d'institucions financeres europees són algunes de les fortaleses competitives de l'entitat. En definitiva, una entitat única configurada per tots aquests elements que té l'objectiu de continuar expandint la seva activitat i incorporant nous productes i serveis, adaptats a les necessitats dels clients.

3 Dones i emprenedoria

Les dones emprenedores a la Unió Europea

Amb l'autoocupació representant el 15% de l'ocupació a la UE-27 l'any 2012 i amb només el 36% de ciutadans que aspiren a ser el seu propi cap –comparat amb el 56% a la Xina i el 51% als Estats Units–, sembla que la UE és a les beceroles en l'àmbit de l'emprenedoria. Els europeus sembla que es fan enrere amb més freqüència per la por de la fallida, per la falta d'informació o finançament i per l'existència de complexos processos administratius. En aquest context, el 2012, les dones van representar tan sols el 31% del total de ciutadans europeus per compte propi, la qual cosa suposa que **només un 10% del total de les dones treballadores ho fan per compte propi**.

L'Eurobaròmetre 2012 mostra que, si bé les dones perceben l'emprenedoria com una bona elecció de carrera, prefereixen majoritàriament treballar com a assalariades (un 63% de les dones respecte a un 53% dels homes). La mateixa enquesta mostra que un 29% dels homes davant d'un 17% de les dones ja han engegat un negoci o planegen fer-ho. Impulsar l'esperit empresarial femení s'ajusta als objectius d'Igualtat de Gènere de la UE i estimula el creixement econòmic mitjançant la creació de noves oportunitats.

Adaptat de *Women's entrepreneurship in the European Union*. Willemijn de Jong, Library of the European Parliament. Abril 2013.

A mesura que l'economia global recupera lentament terreny després de la recessió mundial, cada vegada hi ha un reconeixement més gran de la importància de l'esperit empresarial com a motor de creixement econòmic i de benestar social. Aquest auge es contextualitza en els canvis que s'estan produint en els mercats i en l'estructura laboral a causa del pas d'una economia industrial cap a una economia basada en els serveis, molt més intensiva en personal i amb negocis en àrees tecnològicament innovadores i que moltes vegades requereixen més flexibilitat organitzativa. Ens trobem davant d'un terreny especialment fèrtil per a les activitats emprenedores de microempreses i autònoms, àmbits en els quals l'emprenedoria femenina té un paper rellevant.

L'any 2012, s'estima que 126 milions de dones estaven engegant negoci en 67 economies de tot el món, mentre que uns 98 milions eren al capdavant d'empreses ja establertes.¹ Xifres molt significatives però que mostren tanmateix que, malgrat que la ràtio de participació de les dones en les activitats emprenedores difereix arreu del món, **pràcticament en tots els països hi ha menys dones emprenedores que homes**. Aquest és també el cas d'Espanya, on les dades de l'últim informe GEM² mostren que **el 2013 prop de sis de cada 10 emprenedors en qualsevol de les fases del procés emprenedor eren homes**. Els homes espanyols han estat més propensos a emprendre durant tot el període 2004-2013, amb taxes d'activitat emprenedora situades entre el 5,4% i el 9,7%, mentre que pel que fa a la dona aquestes taxes s'han situat, per al mateix període, entre el 2,9% i el 6,0%.



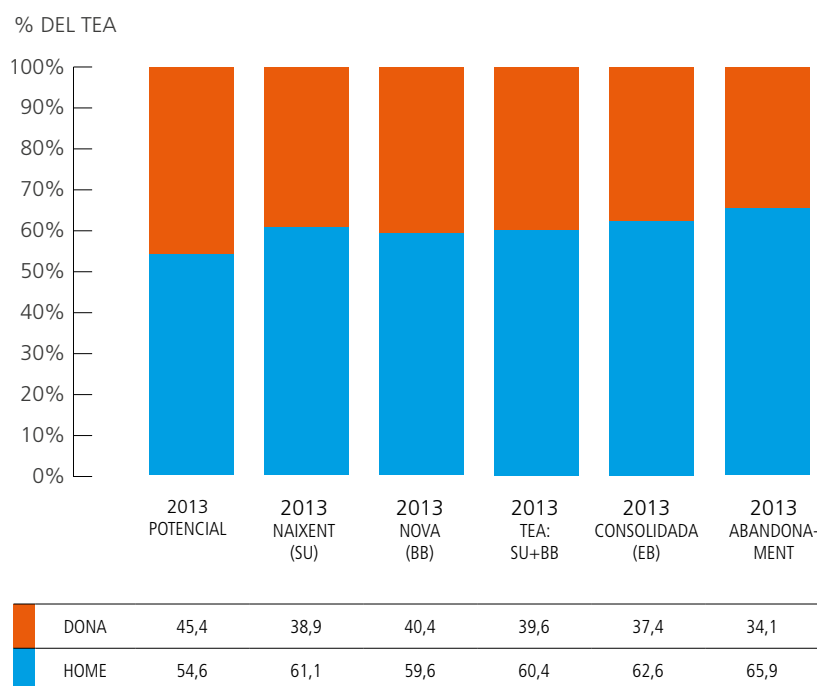
1 GEM Women's Report 2012.
2 Informe GEM Espanya 2013.

Tot i això, **les dones espanyoles són més emprenedores que moltes de les seves compatriotes**: les espanyoles posen en marxa negocis propis més del que ho fan les alemanyes, les japoneses i les franceses, si bé menys que les nord-americanes, les britàniques, les brasileres i les nigerianes (aquestes últimes ocupen el primer lloc en el rànquing mundial).³

D'altra banda, és interessant constatar que aquestes diferències entre l'emprenedoria masculina i femenina es limiten quan únicament analitzem la intenció d'emprendre d'homes i dones. Així, a Espanya, **el nombre de dones emprenedores potencials és semblant al d'homes emprenedors potencials** (un 45,4% davant d'un 54,6%), fet que demostra que moltes dones, en algun moment del procés de creació de la seva empresa, decideixen finalment no iniciar el nou negoci.

Això queda palès també quan s'analitza el perfil dels usuaris que acudeixen als serveis municipals de suport a la creació d'empreses i que mostren que homes i dones hi recorren en la mateixa proporció. Això no obstant, mentre que set de cada 10 homes que acudeixen a aquests serveis acaben posant en pràctica la seva idea, en el cas de les dones només ho fan tres. Per què es dona aquesta situació?, què és el que frena les dones a l'hora de posar en marxa els seus propis negocis?

DISTRIBUCIÓ PER SEXE DELS COL·LECTIUS EMPRENEDORS A ESPANYA EL 2013



Font: Informe GEM 2013.

Emprenedoria potencial: part de la població de 18-64 anys que ha expressat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys.

Emprenedoria naixent (SU): iniciatives que es troben en fase d'arrencada (no han pagat salaris durant més de tres mesos) sobre la població de 18-64 anys d'edat.

Emprenedoria nova (BB): iniciatives que es troben en fase de consolidació (entre tres i 42 mesos d'activitat econòmica) sobre la població de 18-64 anys d'edat.

Emprenedoria consolidada (EB): empreses que han superat les fases anteriors i fa més de 42 mesos que operen en el mercat, sobre la població de 18-64 anys d'edat.

BARRERES A L'EMPRENEDORIA FEMENINA

Factors personals

Els experts coincideixen a assenyalar que hi ha diversos motius que expliquen per què moltes dones abandonen el seu projecte empresarial pel camí. Tal com assenyala Guernica Facundo, autora d'*El libro rojo de las mujeres emprendedoras*, "les dones triguem més en general a decidir perquè, en comparació amb els homes, solem prendre en consideració molts més factors, i de diversos tipus. Majoritàriament, ells acostumen a centrar-se en si el projecte és o no viable econòmicament, quant poden invertir-hi i aguantar fins que doni rendiment. **La dona, en canvi, sospesa la part econòmica, però també, i molt, la social i personal**".⁴

Efectivament, la situació personal de la dona, i en concret **la recerca d'un equilibri entre la vida familiar i la vida professional, és un factor determinant a l'hora d'explicar la taxa més baixa d'emprenedoria femenina**, així com per entendre també algunes de les seves característiques diferencials respecte a l'emprenedoria protagonitzada pels homes. És l'anomenat *sostre de vidre*, que impedeix a les dones avançar en el seu desenvolupament professional pel fet d'haver de triar entre feina i vida familiar i social, un sostre al qual les dones solen arribar precisament en l'edat mitjana, en la qual la majoria de les carreres tenen possibilitats de créixer. Les dades són clares en aquest sentit: el 54% de les dones europees en llocs de direcció no tenen fills, davant del 29% dels homes en el mateix càrrec.⁵

I és que encara som lluny d'una veritable igualtat. Hi continua havent una coresponsabilitat força desigual en la vida domèstica i en la cura dels fills entre homes i dones, fet que determina que aquestes tinguin més dificultats per bolcar-se plenament en la posada en marxa d'un negoci.

Més aversió al risc per part de les dones

Una altra de les causes que sempre s'ha assenyalat per explicar la taxa més baixa d'emprenedoria femenina és que elles tenen més aversió al risc, la qual està lligada a la seva inferior autoconfiança emprenedora. L'informe GEM també ofereix dades interessants en aquest sentit, ja que assenyala que, des de l'inici de la crisi el 2008, mentre que els homes emprenedors van respondre a aquesta crisi augmentant el capital llavor de les seves iniciatives empresarials, les dones el van reduir considerablement. Les dades de l'Eurobaròmetre 2012 mostren que, mentre que el 53% de les dones pensen que no s'ha d'iniciar un negoci si hi ha risc de fracàs, en el cas dels homes aquest percentatge se situa en el 46%. Kerry Healey, presidenta del Babson College, una de les escoles d'emprenedoria més importants del món, apunta: "A vegades les dones tenim estàndards massa alts, volem ser perfectes i no pensem en com acceptar el fracàs i aprendre'n. Es tracta de ser apassionada, no pas perfecta. No passa res si es fan uns quants intents."⁶ **La por al fracàs és, per tant, un dels principals obstacles per a la dona emprenedora.**

4 "Mujeres Emprendedoras", article de Cristina Sáez a *La Vanguardia*, 01/02/2013.

5 "¿Mujer Emprendedora? Cinco claves para potenciar su negocio". *El Economista*, 4/6/2014.

6 "La internacionalización, principal barrera para la mujer emprendedora española". *Santander Noticias*, Nota de premsa. **Mèxic, 3 de novembre de 2014.**

Accés al finançament

Diversos analistes també qüestionen que les dones tinguin realment el mateix accés al finançament que els homes i suggereixen que les entitats de crèdit els demanen més garanties col·laterals, els apliquen interessos més alts i rebutgen més sovint les seves peticions de préstec.

El cas és que, d'una banda, les dones, generalment, disposen de menys actius financers i tenen historials crediticis més curts (atesa la seva menor experiència empresarial), factors que són molt valorats pels proveïdors de crèdit. D'altra banda, alguns investigadors posen de manifest que el fet que l'accés al capital financer per part de les emprenedores sigui més baix és una resposta racional a l'alt nivell de risc que perceben. Les dones prefereixen, en més mesura que els homes, no tenir deutes i mantenir el control del negoci, de manera que solen preferir fonts internes, en comptes d'externes, i utilitzen menys instruments financers com descoberts i préstecs bancaris. Finalment, també s'esmenta el desconeixement més gran per part de les dones sobre les fonts de finançament al seu abast.

Altres analistes, però, atribueixen les diferències en l'accés al finançament entre homes i dones únicament al sector d'activitat en el qual s'inscriuen les iniciatives engegades per uns i altres, sector que determina la necessitat més o menys gran de capital. Els negocis posats en marxa per homes acostumen a inscriure's en sectors més complexos i competitius i que requereixen necessitats més grans de finançament. Es tracta també, però, de sectors que moltes vegades tenen un potencial més alt de creixement, cosa que les entitats de crèdit també valoren positivament.

Accés a xarxes i contactes

Una altra raó que s'esgrimeix per explicar que hi hagi menys emprenedoria femenina és que les **xarxes de contactes de les dones tenen una mida inferior i menys qualitat respecte a les dels homes**.

Un nombre creixent d'investigacions suggereixen que les emprenedores es troben en desavantatge davant dels seus homòlegs masculins pel fet que no disposen de xarxes socials adequades i eficients. Alguns estudis addueixen que això és degut al fet que les xarxes socials de les dones són més reduïdes, menys diverses, o estan formades per un nombre més gran de dones. D'altres apunten que les dones emprenedores tendeixen a donar-se suport en més mesura en xarxes on predominen les relacions familiars. També s'estima que les dones tenen més dificultats per crear una xarxa de contactes professionals sòlida a causa del pes de les responsabilitats familiars en les seves vides.⁷ A més, les dones tenen com a referència menys models d'èxit i els que hi ha no tenen prou visibilitat i reconeixement.

⁷ Navarro, J. R.; Camelo Ordaz, M.ª C.; Corduras Martínez, A.: *Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes*. Universitat de Cadis i IE Business School.

CAUSES DE L'EMPRENEDORIA FEMENINA

Les dones no solament posen en marxa menys negocis que els homes, sinó que a més ho fan per raons diferents, tot i que els estudis existents no presenten dades concloents en aquest sentit. Així, sembla que els homes estan més motivats pels anomenats *pull factors* (factors d'atracció com poden ser la voluntat de tenir ingressos econòmics més elevats), mentre que les dones ho estan pels anomenats *push factors* (factors d'empenta). És a dir, **els homes emprenen més per oportunitat i les dones més per necessitat**. Entre les principals motivacions de les dones per posar en marxa la seva pròpia iniciativa empresarial destaquen:

- La necessitat de trobar un equilibri entre la vida familiar i la vida professional, per tenir jornades laborals més reduïdes i més flexibles, o bé per poder reintegrar-se al mercat laboral després d'haver complert les obligacions familiars.
- La dificultat d'arribar a ocupar llocs de direcció, i la frustració consegüent, que motiva algunes dones a iniciar els seus propis projectes.
- La dificultat d'accedir al mercat laboral i els acomiadaments, especialment durant aquests darrers anys, fet que està esdevenint per a algunes dones una oportunitat.

PERFIL DE LES DONES EMPRENEDORES

Quines característiques defineixen les dones espanyoles que posen en marxa iniciatives empresarials? L'últim estudi d'Adecco⁸ sobre la dona treballadora mostra que el col·lectiu de dones ocupades va agrupar, l'any 2013, 7,63 milions de persones, de les quals una de cada vuit era emprenedora, fins a un total de 948.500 dones (un 12,4% del total).

D'aquest col·lectiu, un 75% aproximadament eren autònomes i, per tant, no tenien empleats a càrrec seu, mentre que el 25% restant sí que disposaven d'assalariats. És a dir, **el 3,4% del total de dones ocupades a Espanya eren emprenedores amb assalariats a càrrec seu** (la qual cosa suposa una de cada 30).

Un estudi dut a terme per l'Institut d'Iniciativa Emprenedora d'ESADE aporta dades sobre el perfil d'aquesta dona emprenedora a Espanya, i assenyalava que la seva edat mitjana se situa en els **38 anys, que posseeix un nivell educatiu mitjà-alt** (el 65% de les emprenedores tenen una formació superior i el 35% disposen d'estudis mitjans) **i que majoritàriament està casada i té un fill a càrrec seu**,⁹ un perfil que coincideix amb el de l'emprenedora en països amb ingressos elevats.

La taxa més gran de dones emprenedores se situa a Catalunya, seguida d'Andalusia, la Comunitat Valenciana i Castella-la Manxa. A la cua, hi trobem Euskadi, Múrcia i Astúries.

8 VIII Perfil Adecco de la Mujer Trabajadora, Adecco. Març del 2014.

9 Valencia, M.: *Los factores que influyen en los resultados de las empresas creadas por mujeres*. Tesi doctoral, ESADE, 2010.

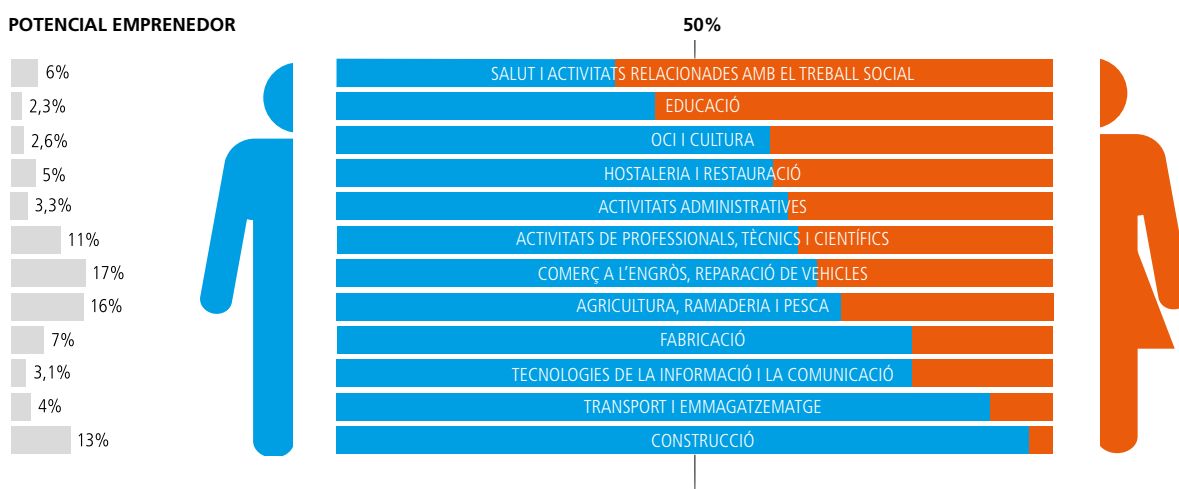
La possessió de formació específica per emprendre no presenta desigualtat per sexes en el col·lectiu involucrat en el procés emprenedor, però quan la dona no és emprenedora tendeix a involucrar-se menys en aquest tipus de formació en comparació amb l'home. D'altra banda, les dones empresàries presenten menys anys d'experiència laboral i en llocs directius prèviament a l'inici del seu projecte empresarial. També coneixen menys que els homes el sector en el qual emprenen.

CARACTERÍSTIQUES DELS NEGOCIS QUE POSEN EN MARXA DONES EMPRENEDORES

Com són les empreses que creen les dones espanyoles? **Es tracta generalment d'empreses més petites i de menys envergadura que les creades pels homes.** Segons dades de Womenalia, una xarxa social que aplega més de 250.000 dones professionals, les empreses creades per dones tenen una mitjana d'1,7 treballadors a càrrec seu i se situen, en un 62% dels casos, en el sector consum.

Efectivament, la tria del sector d'activitat per part de les dones emprenedores presenta diferències notables amb la dels homes emprenedors. Una tria que, en el cas de les dones, ve motivada majoritàriament per la necessitat de conciliar la vida familiar i d'aconseguir una flexibilitat laboral més gran, fet que determina que moltes dones es decantin per sectors que requereixen menys dedicació i que els permeten equilibrar la part del negoci amb la personal i social. Així, mentre que els homes es decanten per àmbits més industrials, tecnològics i competitius, les dones són més freqüents en àmbits que tenen a veure amb les persones, l'oci, l'educació, el comerç o el turisme. Hi contribueix el fet que, en el cas de les dones amb estudis superiors, aquestes posseeixen sovint més títols en humanitats que en empreses, enginyeria o disciplines tècniques, la qual cosa les situa en desavantatge respecte als homes per emprendre en determinats sectors. Cosa que, a més d'Espanya, es repeteix en pràcticament tots els països, tal com reflecteix el següent gràfic.

AUTOOCUPACIÓ PER SECTORS I PER SEXE (20-64 ANYS, 2012). UE-27



Font: *Women's entrepreneurship in the European Union*. Willemijn de Jong, Library of the European Parliament, abril del 2013.



L'assignatura pendent per a l'emprenedoria femenina és, sens dubte, el sector tecnològic. Un sector amb més possibilitats però que exigeix més dedicació, més finançament i més formació que el sector serveis. Les dones es mostren més conservadores i tenen més aversió al risc, la qual cosa explica que decideixin emprendre menys en un sector tan complex i competitiu. Això no obstant, les dones emprenedores sí que opten per aprofitar el potencial que els ofereixen les noves tecnologies en benefici propi, i és destacable l'augment de dones que decideixen muntar un negoci únicament *on-line*, per tal de poder treballar des de casa i compatibilitzar-lo amb la vida familiar. Les noves plataformes de treball 3.0 constitueixen, per a moltes d'aquestes dones emprenedores, una alternativa excel·lent per generar nous ingressos.

La tria del sector d'activitat determinarà, per tant, les característiques dels negocis posats en marxa, especialment pel que fa a la seva dimensió i al seu potencial de creixement i internacionalització. Això explica que les empreses creades per dones siguin més petites i tinguin, en general, menys potencial de creació d'ocupació i menys intensitat d'internacionalització. També hi contribueix el fet que, en general, les dones es dediquen menys als seus negocis en comparació amb els homes. Segons un estudi de la Comissió Europea,¹⁰ als països de l'OECD, el 22% de les dones emprenedores treballen menys de 40 hores a la setmana, mentre que aquesta taxa se situa en el 10% en el cas dels homes.

Això no obstant, si considerem el funcionament de les empreses posades en marxa per dones respecte a les dels homes, veiem que no hi ha diferències significatives i fins i tot han demostrat més resistència en els percentatges de tancament o traspàs: tan sols el 14,3% dels autònoms que van finalitzar la seva activitat el 2012 eren dones, davant del 85,7% d'homes.

El ja esmentat estudi d'ESADE¹¹ aporta dades significatives per entendre els factors que influeixen en els resultats de les empreses creades per dones. Així, s'hi assenyala que hi ha una evidència significativa de l'efecte positiu que té el suport ofert per les famílies de les dones emprenedores sobre els resultats de les seves empreses, alhora que aquests resultats dependran també en gran mesura dels objectius que busqui l'emprenedora: econòmics, socials o individuals. Així, l'estudi mostra que les emprenedores que persegueixen objectius no econòmics no necessàriament releguen els indicadors econòmics relatius a la seva percepció dels resultats de les seves noves empreses. És a dir, per a aquestes emprenedores, els indicadors de resultats econòmics i no econòmics no són dues alternatives mútuament excloents, sinó factors complementaris que es retroalimenten mútuament.

10 De Jong, W.: *Women's entrepreneurship in the European Union*. Library of the European Parliament. Abril del 2013.

11 Valencia, M.: *Los factores que influyen en los resultados de las empresas creadas por mujeres*. Tesi doctoral, ESADE, 2010.

Les relacions amb institucions externes també tenen un efecte positiu en els resultats empresarials mentre que, en canvi, variables com l'experiència professional no hi influeixen. Així, la investigació mostra que l'experiència prèvia en creació d'empreses, en llocs de gestió o en el mateix sector d'activitat que l'empresa posada en marxa no està relacionada positivament amb els resultats de la nova empresa.

EL FUTUR DE L'EMPRENEDORIA FEMENINA

Malgrat les barreres i limitacions que acabem d'analitzar, el cert és que la presència de les dones emprenedores en l'àmbit empresarial continua augmentant i tot sembla indicar que la tendència es reforçarà en els propers anys.

Diversos factors influiran en la rapidesa amb què les dones continuïn incorporant-se a l'activitat empresarial. Tenint en compte el que s'ha exposat fins ara en relació amb la importància de conciliar la vida familiar i professional, es fa evident que l'existència d'un marc institucional que **ofereixi més prestacions que facilitin aquesta conciliació és una gran àrea d'oportunitat** que no solament influirà en el nombre d'empresàries sinó també en la qualitat de les empreses creades.

D'altra banda, **els grans reptes pendents per a les dones emprenedores se centren a augmentar en diversificació i en capacitat d'assumpció de riscos**, a més d'incrementar la seva presència en sectors amb més valor afegit i amb un potencial de creixement més alt en ocupació i en mercat, sense oblidar el gran repte de la internacionalització. En aquest sentit, una de les principals recomanacions consisteix a **reorientar part de les polítiques actuals enfocades al creixement del nombre d'iniciatives emprenedores femenines cap a d'altres on es posi l'accent en la modernització i la qualitat d'aquestes iniciatives**. Caldrà, per tant, apostar per la innovació i facilitar que les dones accedeixin a sectors en els quals històricament no han emprès, per a la qual cosa és important apostar per un assessorament específic per sectors. Tot plegat sense oblidar millorar la difusió dels ajuts i mesures de suport existents.

Aquesta aposta per la diversificació de les iniciatives empresarials de les dones haurà d'anar necessàriament acompanyada de la **facilitació de l'accés al finançament**. A més, la tendència més baixa a l'endeutament de la dona s'hauria de compensar amb polítiques de finançament més ajustades a les possibilitats de les empresàries, principalment en la fase inicial i que tinguin en compte el ritme de creixement de l'empresa.¹²

Un altre tema que s'assenyala com a rellevant per a l'assoliment d'una igualtat més gran és el grau d'implantació de la **formació emprenedora** en la població en general. Atès que la majoria de la població que té aquesta formació l'adquireix de manera voluntària i després de l'etapa escolar, és important impulsar-ne el desenvolupament com a matèria obligatòria, tant en l'etapa escolar com després d'aquesta. A més, aquesta formació no s'haurà de centrar únicament a millorar les habilitats empresarials de les dones, sinó també a reforçar factors clau com la confiança en les pròpies capacitats.

Finalment, la importància de **desenvolupar xarxes de suport i contacte adequades** i de donar més visibilitat als casos d'èxit d'emprenedoria femenina també són factors clau que poden contribuir a l'augment en la taxa de dones emprenedores.



12 Navarro, J. R.; Camelo Ordaz, M.^a C.; Corduras Martínez, A.: *Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes*. Universitat de Cadis i IE Business School.

4 Principals resultats de l'estudi

4.1. PERFIL DEL MICROEMPRESARI

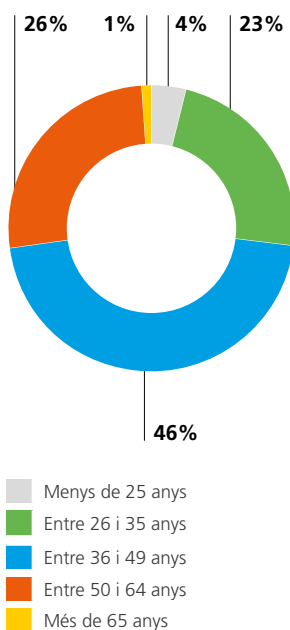
Seguint la línia dels informes anteriors, en aquest apartat s'analitzen variables demogràfiques com la nacionalitat, l'edat o el sexe, així com qüestions relatives a la situació econòmica i familiar, amb l'objectiu de dibuixar el perfil del microemprenedor que ha rebut un crèdit de MicroBank. A més, s'han analitzat aquestes variables específicament per al grup de dones emprenedores, i s'han comparat amb les dels homes emprenedors per detectar semblances i diferències en el perfil de tots dos.

Sexe

Els homes continuen representant una majoria en el col·lectiu d'emprenedors, amb un 59% davant d'un 41% de dones.

Ratificant també les dades d'informes anteriors, els resultats ens permeten concloure que **les dones sol·liciten un microcrèdit per obrir un nou negoci amb més freqüència que els homes**: un 59% de les emprenedores davant d'un 45% dels emprenedors, entre els quals són majoria els que volen ampliar el negoci existent.

EDAT
DELS EMPRENEDORS



Edat i estat civil

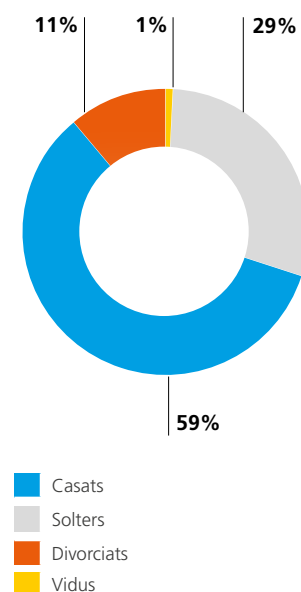
El grup més majoritari el constitueixen els emprenedors d'entre 36 i 50 anys, que conformen el 46% del total de la mostra, seguits pel grup d'emprenedors més grans de 50 anys, que constitueixen un 26% del total. Els emprenedors joves (de menys de 35 anys) representen un 27% del total, mentre que també trobem un grup minoritari d'emprenedors que decideixen posar en marxa negocis més enllà dels 65 anys. Les dades segueixen, en definitiva, la tendència d'anys anteriors i mostren que l'emprenedor espanyol, d'acord amb la seva edat, té certa experiència prèvia abans de posar en marxa un negoci, cosa que s'aprecia especialment des que va començar la recessió econòmica.

Si considerem l'edat en funció del sexe, veiem que no hi ha diferències gaire significatives ja que, tant per als emprenedors homes com per a les dones, el grup d'edat majoritari se situa entre els 36 i els 49 anys (amb un 47% per als homes i un 44% per a les dones). No trobem, però, emprenedors més grans de 65 anys en el col·lectiu de

dones mentre que, per contra, la proporció d'emprenedors de menys de 36 anys és més gran entre les dones (un 30% davant d'un 25% en el cas dels homes).

Pel que fa a l'estat civil, igual que en anys anteriors, **la major part de les persones emprenedores estan casades** (el 59%), sense que hi hagi diferències significatives entre homes i dones en aquest aspecte. El segon col·lectiu més nombrós és el de les persones solteres (el 29%), si bé aquí la proporció d'homes és una mica superior a la de les dones. En canvi, en el cas de les persones divorciades, la proporció de dones és més significativa que la dels homes, fet que probablement posa de manifest que aquestes es decanten per l'emprenedoria quan depenen més dels seus propis ingressos.

ESTAT CIVIL
DELS EMPRENEDORS



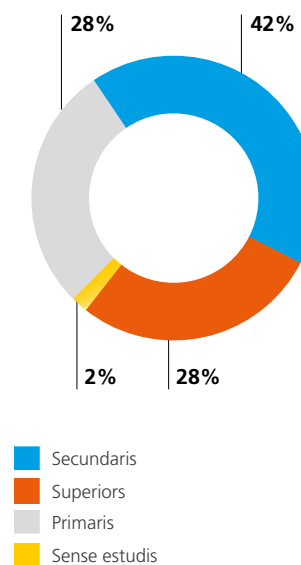
Estudis

Seguint la pauta d'informes anteriors, les dades mostren que **la majoria de les persones emprenedores tenen estudis secundaris (el 42%)**. A continuació trobem la mateixa proporció d'emprenedors amb estudis primaris que amb estudis superiors (un 28%). Igual que en informes anteriors, el percentatge d'emprenedors sense estudis es manté molt baix, en el 2%.

Si considerem el sexe, veiem que les diferències no són gaire significatives, tot i que la proporció de dones amb estudis secundaris o superiors és lleugerament superior a la dels homes (un 73% davant d'un 69%).

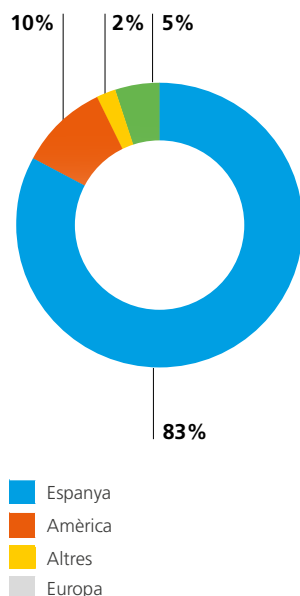
Si analitzem el funcionament del negoci en funció del nivell d'estudis, veiem que no hi ha diferències notables, amb proporcions molt semblants entre els negocis que continuen oberts i els que ja s'han tancat, cosa que sembla indicar que el nivell d'estudis no influeix decisivament en els resultats empresarials.

NIVELL D'ESTUDIS
DELS EMPRENEDORS



Origen

ORIGEN DELS EMPRENEDORS



Tal com constàvem en informes anteriors, **Espanya continua sent l'origen majoritari dels emprenedors**: el **83%** del total, i fins i tot es detecta un increment continu en aquest percentatge (l'any anterior se situava en el 81%). A continuació, també seguint la pauta d'anys anteriors, hi ha els emprenedors procedents de països de l'Amèrica Llatina, si bé el percentatge va disminuint, del 15% que representaven l'any 2012, al 12% del 2013 i al 10% d'aquest informe. Els emprenedors d'altres països europeus representen el 5% del total, mentre que els procedents d'Àsia o Àfrica són molt minoritaris, amb percentatges que no arriben a l'1%.

Per països, després d'Espanya, Argentina és el país de procedència d'un nombre més gran d'empresaris, seguit de Romania, Colòmbia i França. Els segueixen l'Equador, Perú, Veneçuela, Uruguai, Cuba i, a Europa, Itàlia i Portugal. S'ha reduït considerablement el nombre d'emprenedors procedents del Marroc i aquest any trobem altres emprenedors africans de països com Nigèria, Angola o Algèria. No es detecten diferències notables en aquests percentatges en funció del sexe.

D'altra banda, una gran majoria dels emprenedors estrangers resideixen a Espanya des de fa entre 5 i 15 anys (el 72%).

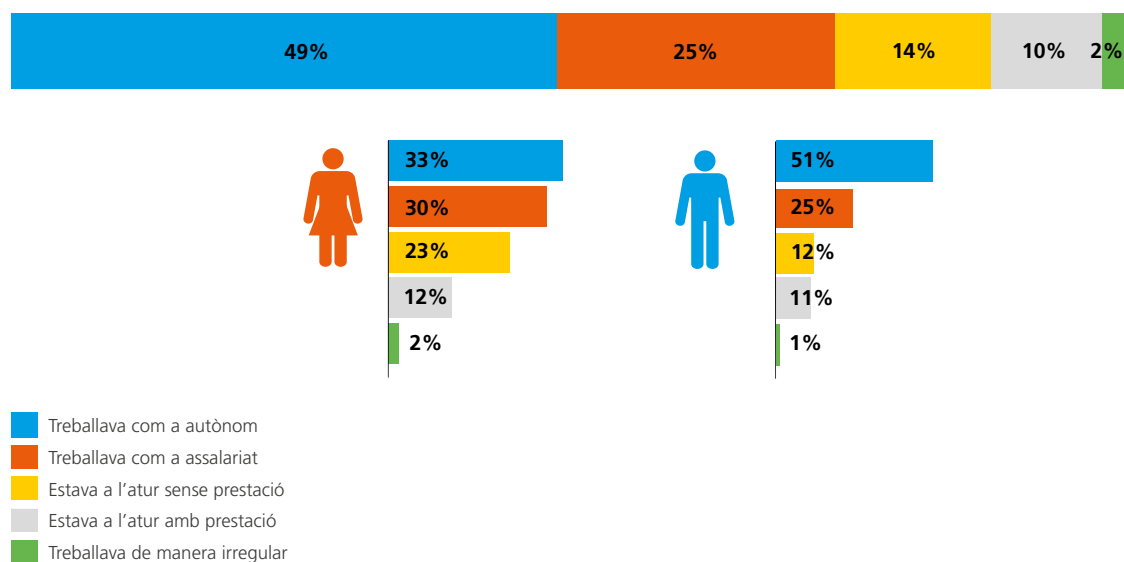


Situació laboral prèvia

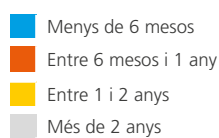
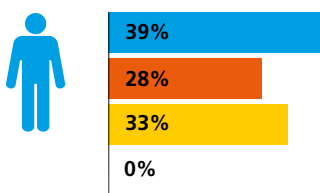
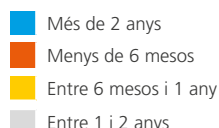
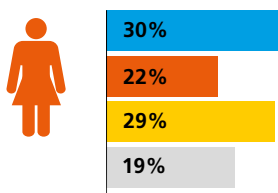
De manera majoritària, **les persones emprenedores ja treballaven com a autònoms abans de la concessió del microcrèdit (el 44%)**. També és significatiu el percentatge d'emprenedors que treballaven anteriorment com a assalariats (un 27%). El percentatge d'emprenedors procedents d'una situació d'atur (amb prestació o sense) se situa en un 28%, xifra que posa de manifest que l'atur, malgrat els signes incipients de recuperació, continua sent l'assignatura pendent de l'economia espanyola.

Si analitzem aquestes dades en funció del sexe, veiem que **hi ha una proporció més gran d'emprenedors homes que treballaven anteriorment com a autònoms**: un 51% davant del 33% de dones. Aquestes, en canvi, treballaven de manera més freqüent com a assalariades (un 30% de les dones respecte a un 25% dels homes). També **és molt superior el percentatge de dones que procedeix d'una situació anterior d'atur** (amb prestació o sense) que el d'homes: un 35% davant d'un 23%, fet que evidencia que per a moltes dones iniciar el seu propi negoci es presenta, en més mesura, com una de les poques sortides professionals al seu abast.

SITUACIÓ LABORAL ABANS DE LA CONCESSIÓ DEL MICROCRÈDIT



TEMPS D'INACTIVITAT QUAN VA SOL·LICITAR EL MICROCRÈDIT



Finalment és important destacar que hi ha diferències en la situació laboral prèvia de les persones emprenedores que continuen amb el negoci obert i les que han hagut de tancar-lo. Així, el percentatge de persones que estaven treballant com a autònomes és molt superior entre les persones empresàries que continuen amb el negoci obert que entre les que ja l'han tancat: el 49% davant del 23%, la qual cosa probablement posa de manifest la importància de l'experiència prèvia a l'hora de posar en marxa un nou projecte empresarial. **Mentre que el percentatge d'empresaris amb negoci obert que procedien d'una situació laboral d'atur se situa en el 25%, en el cas dels empresaris que han tancat el negoci, aquest percentatge puja fins al 43%.** Aquestes dades ens poden fer reflexionar sobre la importància d'empendre per motius relacionats amb el fet d'haver detectat una oportunitat de negoci i, no tant, per motius lligats a la necessitat, els quals representen, sens dubte, una base molt menys segura per a la posada en marxa d'un negoci.

Un 58% dels emprenedors que procedeixen d'una situació d'atur feia menys d'un any que no tenien feina, una xifra que segueix la tònica dels informes anteriors. D'altra banda, cal destacar que un 17% dels emprenedors feia més de dos anys que eren a l'atur quan van decidir posar en marxa el seu propi negoci. Aquest percentatge puja fins al 30% si considerem únicament el col·lectiu de dones emprenedores, mentre que en el cas dels homes és nul, cosa que torna a evidenciar que les dones tenen més dificultats a l'hora de trobar feina i la importància vital que pot tenir per a elles el fet de posar en marxa el seu propi negoci. Mentre que un 39% dels emprenedors homes que procedien d'una situació laboral d'atur feia menys de sis mesos que no tenien feina, en el cas de les emprenedores aquest percentatge baixa fins al 22%.

Finalment, cal assenyalar que el 36% dels entrevistats rebien una prestació en el moment en què es va fer l'entrevista, majoritàriament el subsidi d'atur –en un 44% dels casos–, tot i que també destaca un 24% de persones que rebien una pensió (viduïtat, incapacitat, jubilació, etc.) i un 22% que rebien un ajut familiar. Cal destacar que el percentatge de dones que rebien una prestació és una mica inferior al percentatge d'homes: un 33% de les dones davant d'un 40% dels homes. A més, en el cas de les dones que sí que rebien prestació, aquesta era de manera més freqüent que en el cas dels homes l'ajut familiar i, per contra, de manera més infreqüent el subsidi d'atur (un 30% davant d'un 57% en el cas dels homes).

Experiència prèvia

En concordança amb les dades que trobàvem en informes anteriors, el **61% de les persones emprenedores no havien dirigit abans cap negoci**. Les diferències no són gaire significatives en el cas dels negocis oberts o tancats: el 61% dels empresaris entrevistats amb negoci obert no havien dirigit abans cap negoci, davant del 63% dels empresaris amb negoci tancat. Una diferència que no permet extreure conclusions definitives sobre la importància de l'experiència prèvia en la direcció empresarial per a l'èxit dels negocis, tot i que, tal com destacàvem abans, sí que veiem que hi ha una proporció més gran de persones que ja treballaven com a autònomes abans de posar en marxa el seu negoci entre els empresaris amb negoci obert.



D'altra banda, en el cas dels emprenedors que sí que disposaven d'experiència prèvia, cal destacar que en un 56% dels casos aquesta experiència tenia relació amb el negoci que ara han posat en marxa.

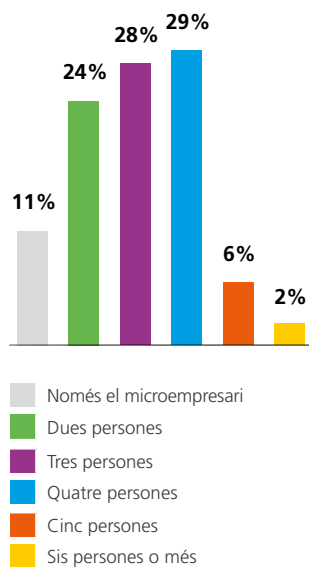
Si considerem aquestes dades en funció del sexe, veiem que **el percentatge de les dones que no tenien experiència prèvia és lleugerament superior al percentatge d'homes que no en tenien**: un 64% davant d'un 59%.

Malgrat que, tal com acabem de veure, no podem extreure conclusions definitives sobre la influència de l'experiència prèvia en els resultats dels negocis creats, és evident que una situació de partida caracteritzada per la manca tant de formació com d'experiència relacionada amb l'emprenedoria no sembla la més adequada per garantir l'èxit empresarial i no fa sinó palesar la feble cultura emprenedora que encara hi ha a Espanya.

Situació econòmica i renda familiar

Seguint la tònica d'informes anteriors, un **80% de les llars dels emprenedors entrevistats estan constituïdes per entre dues i quatre persones** i només en l'11% hi viu únicament la persona emprenedora. Cal destacar que aquest darrer percentatge és lleugerament superior en el cas dels homes que en el de les dones (un 13% davant d'un 8%).

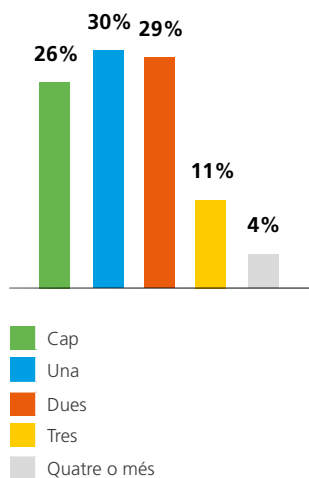
PERSONES QUE CONVIUEN A LA LLAR



En un 26% dels casos no hi ha membres que depenguin dels ingressos generats pel negoci posat en marxa amb el microcrèdit, mentre que en el 30% sí que hi ha una persona dependent i en un altre 29% són dues les persones dependents. Aquestes xifres, que segueixen la tònica d'informes anteriors, posen de manifest la importància crucial que en molts casos té l'èxit dels negocis que han posat en marxa aquests emprenedors.

Aquests percentatges mostren variacions no excessivament significatives entre els emprenedors homes i dones, si bé es detecta una proporció més gran d'homes que declaren que tenen en la seva família dos o més membres que depenen dels seus ingressos: un 48% davant d'un 40% en el cas de les dones.

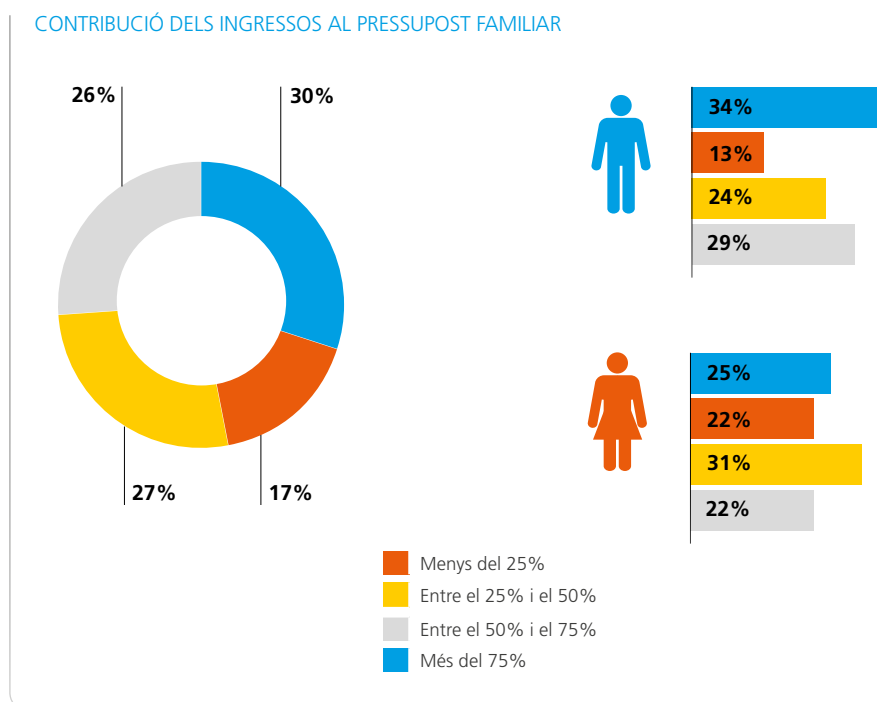
PERSONES DE LA LLAR ECONÒMICAMENT DEPENDENTS



En un 30% dels casos, la contribució dels ingressos de la persona emprenedora al pressupost familiar és superior al 75%, mentre que en un altre 26% representa entre el 50% i el 75% d'aquest pressupost. Això posa de manifest la importància que per a aquests empresaris té l'èxit del seu negoci. Només en el 17% dels casos aquesta contribució representa menys del 25% del pressupost familiar.



Si considerem aquestes dades en funció del sexe de l'emprenedor, veiem que hi ha una proporció una mica inferior de dones que contribueixen amb els seus ingressos en més del 75% del pressupost familiar: un 25% davant d'un 34% dels homes. Així mateix, el percentatge de dones que contribueixen amb menys del 25% del pressupost familiar és més gran que en el cas dels homes: un 13% davant d'un 22%. Aquestes dades, per tant, reflecteixen l'escenari habitual de les economies domèstiques al nostre país, on encara és habitual que el paper econòmic de l'home sigui preponderant.

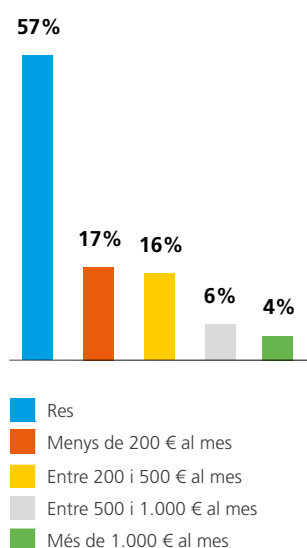


Únicament un 26% dels emprenedors entrevistats afirmen que arriben a final de mes de manera folgada, una dada que tanmateix mostra una evolució positiva respecte a l'any anterior, en què el percentatge se situava en un 22%. **La majoria d'emprenedors arriben a final de mes de manera justa** (en un 51% dels casos), mentre que hi ha un 16% que declaren que no hi arriben.

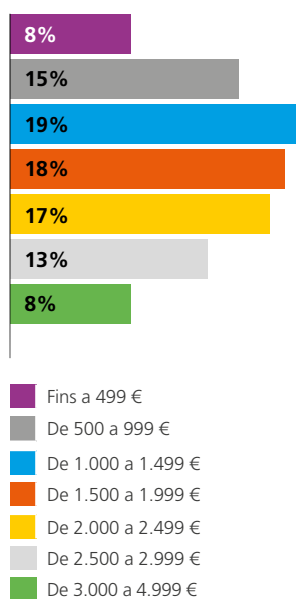
Tot i que, com destacàvem, no es detecta un empitjorament de la situació general dels microempresaris, les dades sí que evidencien la pitjor situació en què es troben les dones emprenedores respecte als homes, amb proporcions més altes d'emprenedores que afirmen que no arriben a final de mes (un 20% davant d'un 13% dels homes) o hi arriben de manera justa (un 54% davant d'un 49% dels homes).

A més, cal destacar que la gran majoria de les llars, tant dels emprenedors homes com dones, no aconsegueixen estalviar més de 200 euros al mes, amb **un 57% que afirmen que no poden estalviar res**. Aquesta proporció és significativament superior en el cas de les emprenedores dones: un 65% davant d'un 51% d'emprenedors homes que afirmen que no poden estalviar.

ESTALVI MENSUAL



NIVELL D'INGRESSOS NETS MENSUALS DE LES LLARS DELS EMPRENEDORS



Les dades analitzades fins ara permeten veure que, **majoritàriament, els ingressos nets mensuals de les llars dels emprenedors no superen els 2.000 euros**. La franja majoritària és la de les llars amb ingressos entre els 1.000 i els 1.499 euros (el 19% dels casos) o entre els 1.500 i els 1.999 euros (el 18% dels casos).

Novament, si analitzem els nivells de renda en funció del sexe, veiem que la dona emprenedora es troba en una situació una mica pitjor que l'home emprenedor. Hi ha una proporció més gran de llars en tots els trams de rendes baixes en el cas de les emprenedores que en el cas dels emprenedors i, per exemple, mentre que les dones que afirmen que tenen ingressos nets mensuals superiors a 5.000 euros no arriben ni a l'1%, aquest percentatge se situa en el 3% en el cas dels homes.

L'anàlisi de la situació patrimonial dels emprenedors abans d'engegar el negoci mostra que la majoria disposaven d'algun mitjà de transport (en un 67% dels casos) i/o d'algun immoble (en un 59% dels casos). Tan sols un 7% dels enquestats afirmen que disposaven d'una segona residència. De nou, les dades són pitjors en el cas de les dones emprenedores, amb taxes més reduïdes pel que fa a totes les categories que en el cas dels homes emprenedors.

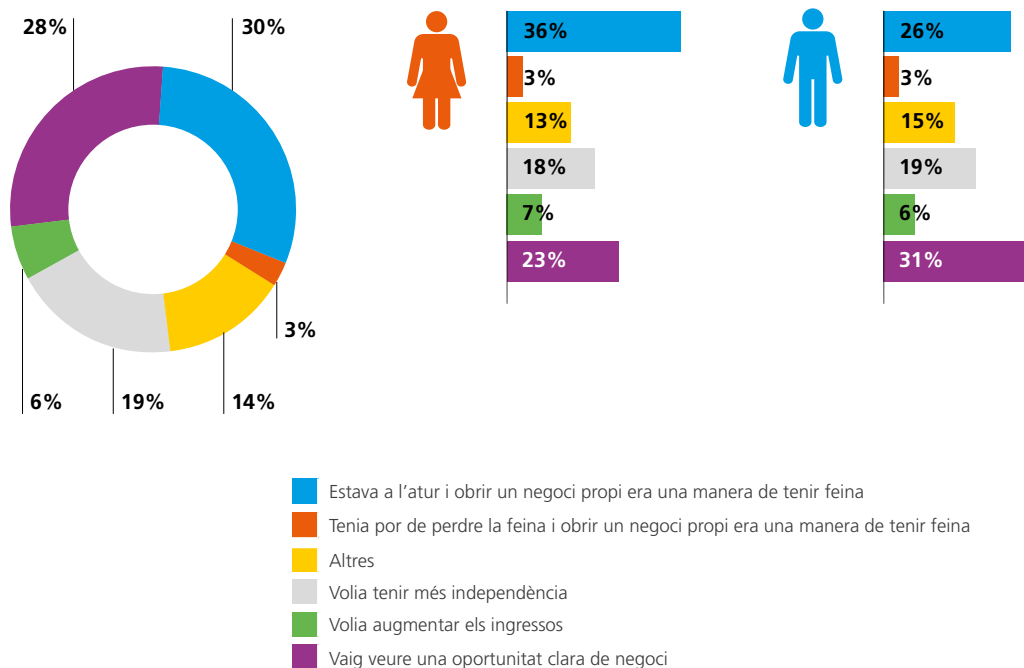
Finalment, cal assenyalar que la gran majoria dels emprenedors enquestats no han sol·licitat cap altre crèdit des que van obtenir el microcrèdit de MicroBank (en un 73% dels casos). Aquesta proporció és lleugerament superior en el cas de les dones emprenedores, cosa que concorda amb les dades que presentàvem en l'article inicial d'aquest informe en relació amb l'aversion més gran de la dona a l'endeutament.

Raons per obrir un negoci

Determinar la raó principal que ha portat els emprenedors a posar en marxa els seus negocis pot aportar dades rellevants sobre el seu funcionament. Mentre que un emprenedor per necessitat és aquell que es troba immers en el procés emprenedor perquè no té una millor opció en el mercat laboral, un emprenedor per oportunitat és el que escull crear una empresa basant-se en la percepció que hi ha una oportunitat de negoci no aprofitada o aprofitada de manera incompleta per les empreses existents. L'emprenedoria per necessitat representa un 30% dels emprenedors que han rebut un crèdit de MicroBank. Per a aquest 30%, obrir un negoci era una manera de tenir feina i resoldre així la seva situació d'atur. Un altre 3% addicional tenia por de perdre la feina, per la qual cosa obrir un negoci era una manera d'assegurar-se una ocupació. Els emprenedors que han afirmat que han emprès pel fet d'haver vist una oportunitat clara de negoci representen un 28%, mentre que també és significatiu el percentatge d'empresaris que volien guanyar independència. D'altra banda, la raó principal que apareix en l'apartat "Altres" és continuar amb el negoci familiar.

Sembla que els resultats de l'enquesta també corroboren una de les afirmacions que se sol fer a l'hora de parlar de l'emprenedoria femenina, i és que les dones acostumen a emprendre més per necessitat que no pas per oportunitat, comparades amb els homes. Efectivament, mentre que un 31% dels homes enquestats afirmen que han emprès pel fet d'haver vist una oportunitat clara de negoci, aquest percentatge baixa fins al 23% en el cas de les dones. Per contra, un 36% de les dones afirmen que han emprès perquè estaven a l'atur, mentre que aquest percentatge baixa fins al 25% en el cas dels homes.

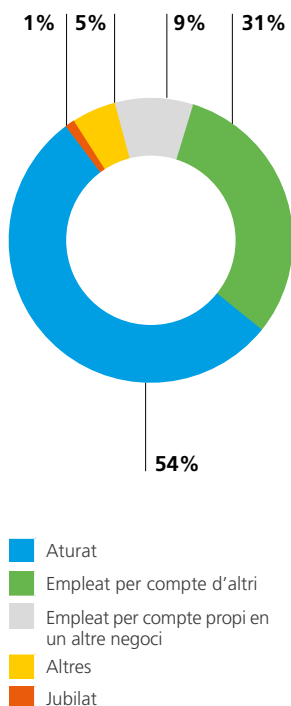
MOTIVACIONS PER OBRIR UN NEGOCI



Situació laboral actual del microempresari o de la microempresària

El 94% dels entrevistats amb negoci obert actualment treballen per compte propi en un negoci propi, mentre que un 4% treballen per compte d'altri. Lògicament, les dades mostren diferències significatives en el cas dels emprenedors que han hagut de tancar el negoci respecte als que encara el tenen obert.

SITUACIÓ LABORAL
ACTUAL DEL MICROEMPRESARI
AMB NEGOCI TANCAT



Veiem, per tant, que **en el cas dels emprenedors que tenen el negoci tancat, la situació laboral actual està marcada per l'atur**, que afecta el 54% dels enquestats, amb un lleuger augment respecte a l'any anterior, en què aquest percentatge es va situar en un 49%.

Si considerem el sexe, apreciem una proporció més gran de dones emprenedores que es troben actualment en situació d'atur respecte als homes (un 15% davant d'un 9%).

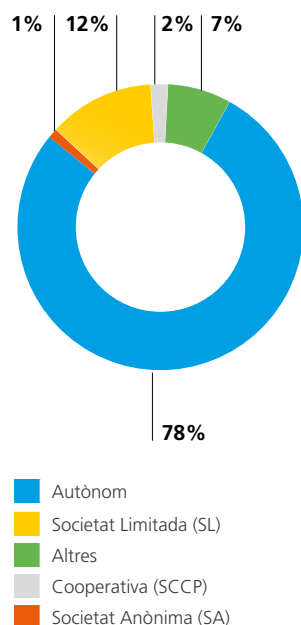
4.2. CARACTERÍSTIQUES DELS NEGOCIS

En aquest apartat s'analitzen les característiques principals dels negocis que s'han posat en marxa amb l'impuls dels microcrèdits concedits. Igual que en l'apartat anterior, es parlarà una atenció especial als resultats obtinguts en funció del sexe, amb l'objectiu de determinar si els negocis posats en marxa per les dones emprenedores presenten característiques diferenciades respecte als impulsats pels homes emprenedors. D'altra banda, també es consideren les diferències entre els negocis encara oberts i els que s'han vist forçats a tancar, alhora que s'intenta determinar els factors crítics per al seu èxit.

Forma jurídica i nombre de socis

El 78% de les empreses no tenen forma jurídica pròpia i els seus empresaris i empresàries són autònoms. La societat limitada, amb el 12% dels casos, és la forma jurídica més habitual, mentre que altres formes obtenen únicament percentatges minoritaris.

FORMA JURÍDICA
DELS NEGOCIS CREATS
AMB ELS MICROCRÈDITS



Sembla que les dones es decanten en més mesura que els homes per ser autònomes (un 80% de les entrevistades davant d'un 76% dels entrevistats). També sembla que tenen més preferència per formes tradicionalment associades amb iniciatives de caràcter més social, com les cooperatives (un 4% de les dones davant d'un 1% dels homes). Els homes, en canvi, creen amb més freqüència que les dones societats limitades (un 14% davant d'un 8%).

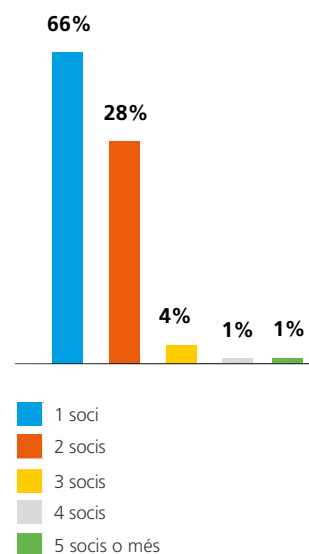
D'altra banda, cal destacar que la **major part dels negocis creats tenen un sol propietari (el 67%) o dos (el 28%)**, la qual cosa es correspon amb la presència majoritària d'autònoms que acabem de veure. Així mateix, cal destacar que no trobem diferències gaire significatives si analitzem aquestes dades en funció del sexe.

Sector d'activitat

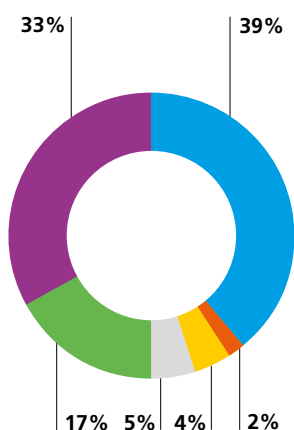
El 39% dels negocis creats amb microcrèdits serveixen per posar en marxa serveis professionals, mentre que el 33% pertanyen al sector del comerç detallista, seguint la tònica dels resultats obtinguts en estudis previs. Els negocis lligats a l'hostaleria i la restauració continuen sent significatius, amb un 17% del total, mentre que els de caràcter més innovador, lligats a les noves tecnologies, continuen sent minoritaris, amb un 2%.

Si considerem la taxa d'èxit dels negocis en funció del sector, observem una presència més gran de negocis relacionats amb el comerç detallista (un 53%) i amb l'hostaleria i la restauració (un 22%) entre els negocis tancats. Entre els negocis encara oberts, en canvi, hi ha una proporció més gran dels que ofereixen serveis professionals (un 45% de les iniciatives creades davant d'un 20% en el cas dels negocis tancats).

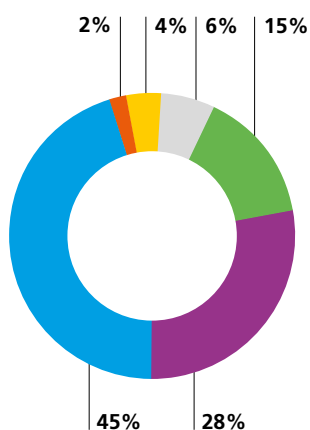
QUANTS SOCIS SOU [ÉREU] A LA VOSTRA EMPRESA EN TOTAL?



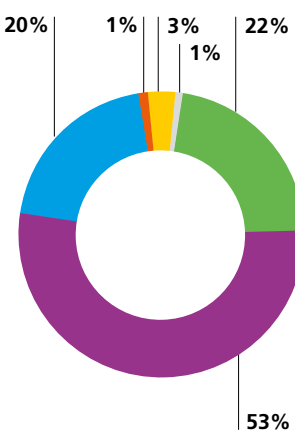
SECTOR D'ACTIVITAT DELS NEGOCIS CREATS



SECTOR D'ACTIVITAT DELS NEGOCIS OBERTS

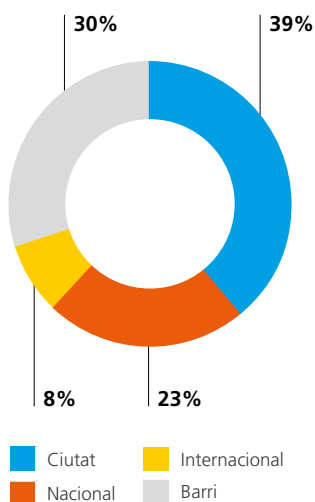


SECTOR D'ACTIVITAT DELS NEGOCIS TANCATS



- Sector primari (agricultura, ramaderia...)
- Hostaleria i restauració
- Comerç detallista (venda al detall)
- Serveis professionals
- Negocis relacionats amb les noves tecnologies
- Altres

ÀMBIT D'ACTUACIÓ DELS NEGOCIS CREATS

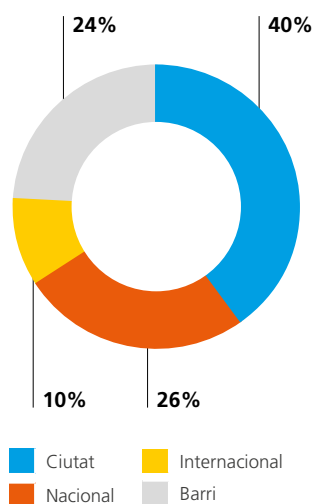


També s'observen diferències entre els negocis creats pels homes i les dones. Així, aquestes últimes sembla que es decanten en una proporció més alta pel comerç detallista (un 41% davant d'un 27% en el cas dels homes). Aquests, en canvi, aposten més pels serveis professionals (un 44% respecte a un 33% de les dones), i també per iniciatives lligades al sector primari (un 6% davant d'un 3%). Els percentatges de tots dos sexes són semblants en les iniciatives lligades a l'hostaleria i la restauració, mentre que els homes només són lleugerament superiors en l'àmbit de les noves tecnologies.

Àmbit d'actuació

Un 69% dels negocis creats són de caràcter local (barri i/o ciutat). Els negocis de caràcter internacional continuen representant un baix percentatge del total, amb tan sols un 9%.

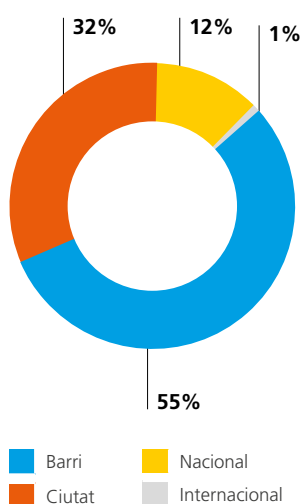
ÀMBIT D'ACTUACIÓ DELS NEGOCIS OBERTS



Una altra de les característiques que s'acostumen a esmentar a l'hora de parlar de les empreses creades per dones en comparació amb les creades per homes és el seu grau més baix d'internacionalització. Sembla que els resultats d'aquesta anàlisi confirmen aquest fet, ja que mentre que el percentatge de negocis d'àmbit internacional creats per homes se situa en el 10%, el dels creats per dones baixa fins al 6%. Les iniciatives creades per les dones emprenedores són, majoritàriament, de caràcter de barri, en línia amb el predomini de negocis lligats al comerç detallista que assenyalàvem anteriorment (un 38% de les iniciatives creades per dones davant d'un 24% de les creades per homes).

El grau d'internacionalització també sembla que té un cert pes en el resultat dels negocis, amb un percentatge significativament inferior d'iniciatives d'àmbit internacional entre els negocis tancats: un 1% dels negocis tancats davant d'un 10% dels negocis encara oberts. Per contra, entre els negocis tancats són majoria els d'àmbit de barri: un 55% del total dels negocis tancats davant d'un 24% del total de negocis oberts.

ÀMBIT D'ACTUACIÓ DELS NEGOCIS TANCATS

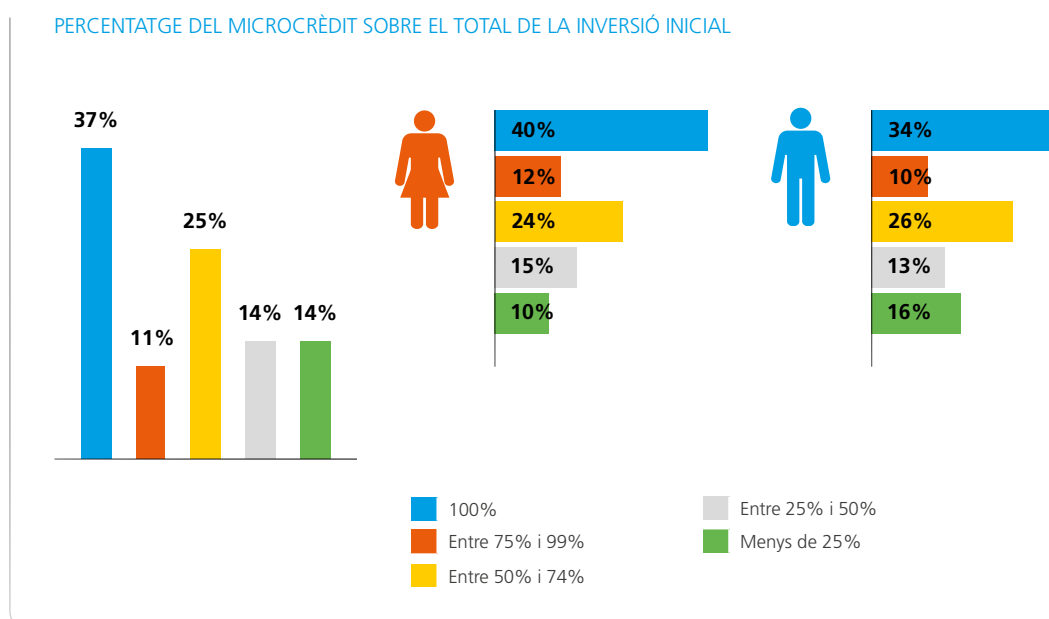


Inversió i finançament del negoci

Un 51% dels microcrèdits atorgats han servit per obrir un nou negoci, mentre que un 49% s'han destinat a ampliar-ne un d'existent. Aquests percentatges mostren variacions en funció del sexe, amb una proporció més gran de dones que han fet servir el microcrèdit per obrir un negoci (un 59% dels casos davant del 45% d'homes). Els homes, majoritàriament, l'han utilitzat per ampliar un negoci existent (en un 55% dels casos).

En un 37% dels casos, el microcrèdit ha representat el 100% de la inversió per obrir o ampliar el negoci. Només en un 14% dels casos el microcrèdit ha representat menys del 25% del total de la inversió.

Sembla que les dones han estat més dependents del microcrèdit que els homes, amb un 40% per a les quals va representar el 100% davant d'un 34% en el cas dels homes.



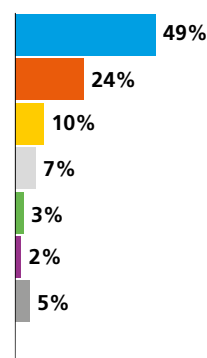
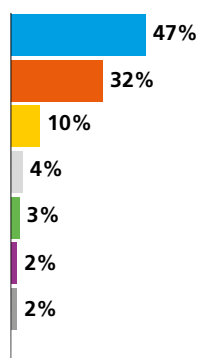
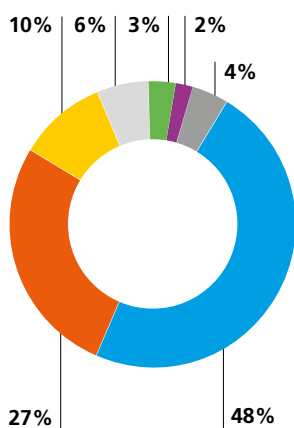
Altres fonts de finançament com la banca comercial, els crèdits ICO o el préstec d'amics o familiars han estat molt minoritàries, mentre que els estalvis propis han constituït, després del microcrèdit, la font de finançament principal dels emprenedors i emprenedores.

Mida de les empreses

Malgrat que, en la major part dels casos, els negocis creats amb microcrèdits se centren en l'autoocupació, el cas és que aquest any es detecta un important augment de les iniciatives que donen feina a alguna altra persona a més de l'emprenedor. Així, mentre que les dades d'aquest informe mostren que un 48% dels negocis generen autoocupació i el 27% disposen d'un únic empleat, en l'edició anterior aquests percentatges se situaven, respectivament, en el 57% i el 18%. **La mitjana de llocs de treball de les empreses de la mostra és de 2,2.**

També aquí es constata una altra de les diferències que destacàvem en l'article inicial del present informe entre les empreses creades per dones i les empreses creades per homes i que té a veure amb la mida. Efectivament, tot i que les diferències no són gaire notables, sembla que les empreses creades per homes són, de mitjana, una mica més grans que les creades per dones: mentre que les primeres tenen una mitjana de 2,4 llocs de treball, en les segones aquest índex és de 2 llocs de treball de mitjana.

EMPLEATS AL SEU CÀRREC



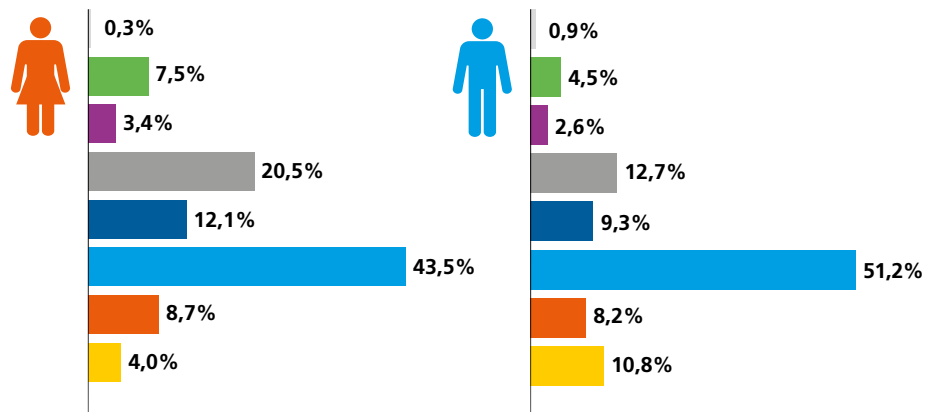
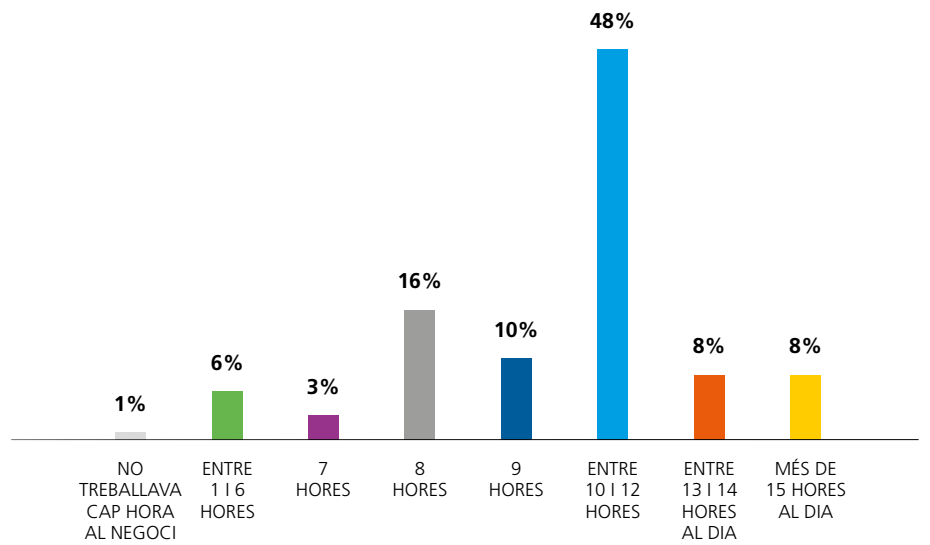


Condicions laborals

Si considerem les condicions laborals dels emprenedors enquestats, seguint la línia dels resultats d'informes anteriors, veiem que **el 48% dels entrevistats treballen entre 10 i 12 hores en el negoci**, i fins i tot n'hi ha un 8% que afirmen que treballen més de 15 hores al dia.

Malgrat que les diferències no són gaire substancials, el cert és que **les emprenedores, de mitjana, sembla que treballen menys hores en el seu negoci que els emprenedors**. Així, per exemple, el percentatge de les que afirmen que treballen més de 15 hores al dia és d'un 4%, mentre que en el cas dels emprenedors homes és de l'11%. Moltes d'aquestes dones emprenedores, segurament, han tingut en compte la gran flexibilitat laboral o la dedicació que havien de donar al negoci a l'hora de crear-lo per poder compaginar-lo amb les seves responsabilitats familiars, especialment les relatives a la cura dels fills.

DEDICACIÓ EN HORES TREBALLADES



- No treballava cap hora al negoci
- Entre 1 i 6 hores
- 7 hores
- 8 hores
- 9 hores
- Entre 10 i 12 hores
- Entre 13 i 14 hores al dia
- Més de 15 hores al dia

La duresa de les condicions laborals per a molts d'aquests emprenedors no queden reflectides únicament en les llargues jornades laborals que acabem de veure, sinó que, a més, un 43% dels enquestats afirmen que treballen també els dissabtes i els diumenges, mentre que un altre 40% ho fan els dissabtes i, únicament, un 17% assenyalen que no treballen els caps de setmana. En aquest últim cas, cal destacar que la proporció de dones que afirmen que no treballen els caps de setmana és inferior a la dels homes: un 14% en el cas de les dones i un 19% en el cas dels homes. A més, la gran majoria d'emprenedors no tenen o no tenien el suport de cap familiar en el negoci (el 76% dels enquestats). Les dades segueixen la tònica de les obtingudes en informes anteriors i posen de manifest la gran dedicació que requereix posar en marxa una microempresa, especialment en contextos encara marcats per la recessió com l'actual.

4.3. FUNCIONAMENT DELS NEGOCIS

En aquest apartat analitzarem el funcionament dels negocis creats amb els microcrèdits concedits, especialment pel que fa a la taxa d'èxit i les percepcions sobre el futur dels seus negocis que tenen els emprenedors.

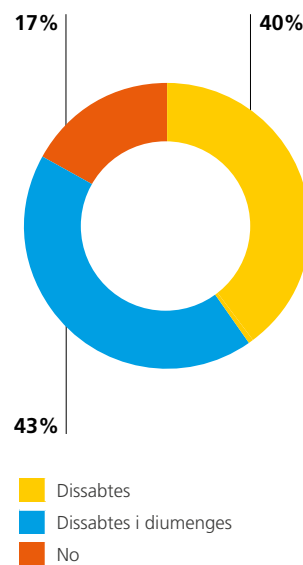
Èxit i continuïtat dels negocis

El **79% dels negocis que han rebut un microcrèdit continuen oberts**, mentre que un 19% s'han tancat i un altre 2% es traspassen. Les xifres mostren una lleugera millora respecte a les dades obtingudes en l'informe anterior, en què la taxa de supervivència dels negocis es va situar en el 73%. Els negocis impulsats per homes sembla que són una mica més resistents, amb una taxa de negocis oberts del 82%, mentre que la de les dones se situa en el 76%. El sexe, per tant, sembla que té una certa influència en les probabilitats d'èxit dels negocis, tot i que la diferència no és gaire destacable.

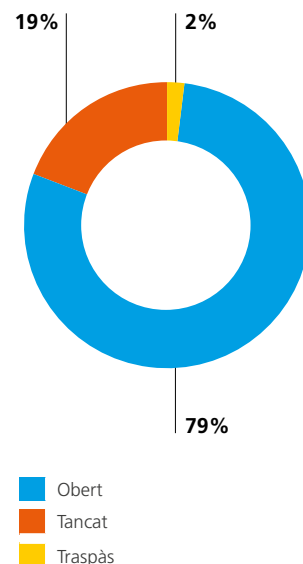
Tal com ja constàvem en els informes anteriors, els negocis que han estat ampliat amb el microcrèdit continuen oberts en més mesura que aquells en els quals el microcrèdit es va utilitzar per crear-los. Així, mentre que en el 71% dels casos els negocis oberts amb microcrèdits continuen oberts, aquesta xifra arriba al 88% en el cas dels microcrèdits concedits per ampliar el negoci. Es constata, lògicament, que la posada en marxa de noves iniciatives presenta més factors de risc que la consolidació de negocis ja existents. En tot cas, les xifres, com ja destacàvem més amunt, presenten una millora respecte a les obtingudes en informes anteriors.

La major part dels emprenedors entrevistats van tenir uns beneficis d'entre 10.000 i 25.000 euros anuals, i destaquen un 9% que afirmen que han obtingut beneficis superiors als 50.000 euros anuals.

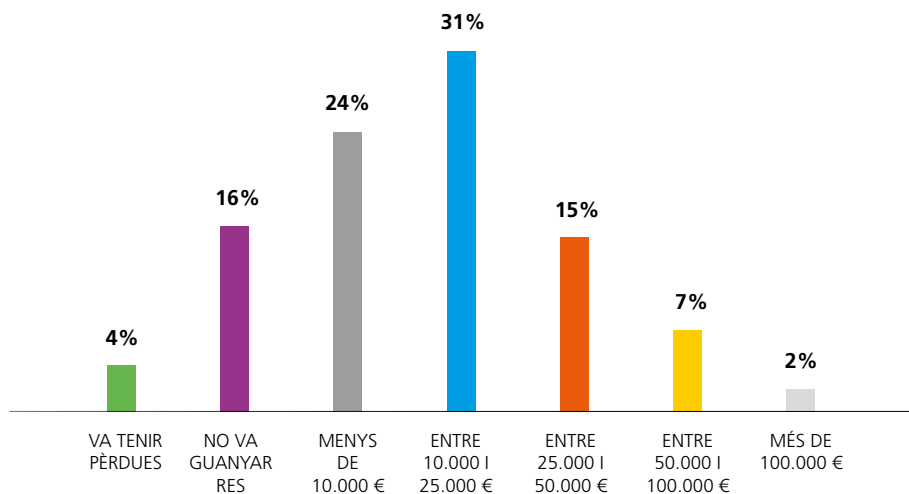
TREBALLEU ELS DISSABTES I ELS DIUMENGES?



SITUACIÓ DELS NEGOCIS QUE HAN REBUT UN MICROCRÈDIT



BENEFICIS ANUALS

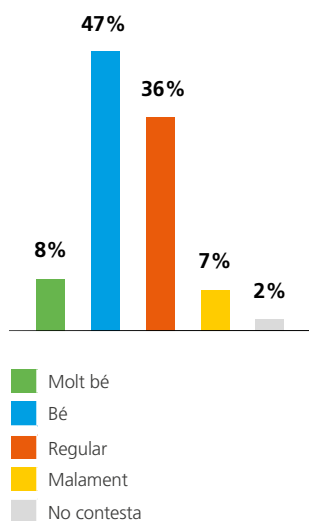


La mitjana de beneficis se situa en els 24.818 euros. Les dades són notablement pitjors per a les empreses que han posat en marxa dones, on la mitjana de beneficis anuals és de 14.076 euros.

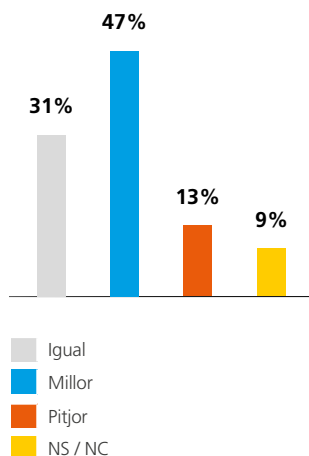
Un 55% dels emprenedors entrevistats consideren que el negoci els funciona bé o fins i tot molt bé, una dada que també presenta una millora notable respecte a l'obtinguda l'any anterior, en què es va situar en el 46%. Sembla, per tant, que els emprenedors s'estan fent ressò també dels indicis de recuperació econòmica que sembla que caracteritzen l'economia espanyola. Les dones són lleugerament menys positives que els homes en aquest sentit, amb un 53% que afirmen que el seu negoci marxa bé o molt bé davant del 59% d'homes que ho afirmen.

A més, **la major part dels emprenedors consideren que el negoci els va millor que l'any anterior,** i únicament un 13% consideren que els va pitjor. En aquest cas, la percepció dels homes i dones emprenedors no difereix gaire, si bé el percentatge de dones que consideren que els va pitjor és lleugerament superior al dels homes (un 15% respecte a un 13%).

COM FUNCIONA EL NEGOCI



EVOLUCIÓ DEL NEGOCI RESPECTE A L'ANY PASSAT



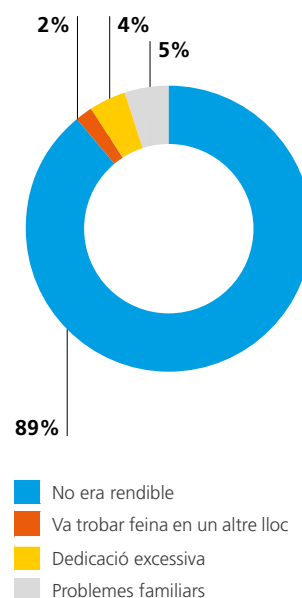
D'altra banda, pel que fa a les previsions dels emprenedors, és important destacar que aquests es mostren també optimistes, amb **un 55% que creuen que el negoci creixerà bastant o moderadament**, mentre que un 37% pensen que es mantindrà estable. Tan sols un 2% pensen que l'hauran de tancar i un 1% que les vendes cauran. En aquest àmbit no es detecten diferències significatives entre les percepcions de les emprenedores i els emprenedors.

Tancament de negocis

Com ja assenyalàvem en informes anteriors, **la raó prioritària per tancar els negocis és la falta de rendibilitat**. Els problemes familiars o personals o l'excés de dedicació figuren com a causes molt més marginals. No es detecten diferències en aquest sentit entre els emprenedors homes i dones.

L'experiència fallida dels negocis deixa la majoria dels emprenedors sense ganes d'iniciar una nova aventura empresarial: **el 80% dels enquestats afirmen que no pensen obrir un altre negoci**, un percentatge que creix fins al 84% en el cas de les dones i es redueix al 75% en el cas dels homes. D'altra banda, la majoria dels entrevistats no creuen que el negoci els hagi ajudat a aconseguir la seva feina actual.

MOTIU DE TANCAMENT DEL NEGOCI



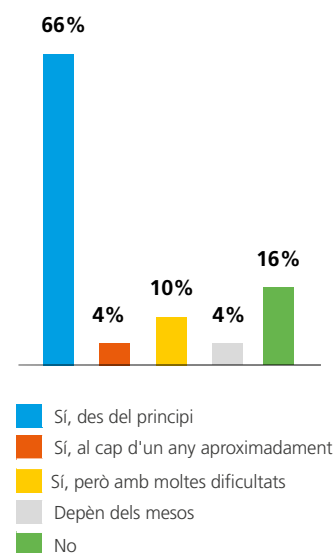
Capacitat per tornar el préstec

El 66% dels negocis van generar prou ingressos des del principi per tornar el préstec, un percentatge una mica superior al que trobàvem en l'informe anterior (el 63%). Un altre 14% addicional afirmen que el negoci va generar prou ingressos per tornar el microcrèdit, però al cap d'un temps o amb moltes dificultats. També en aquest aspecte les xifres de les emprenedores dones són una mica pitjors que les dels emprenedors homes. Mentre que per al 69% d'homes el negoci va generar prou ingressos des del principi per tornar el préstec, en el cas de les dones aquest percentatge se situa en el 62%. Per contra, un 20% de les emprenedores afirmen que el negoci no va generar prou ingressos per pagar les quotes, mentre que en el cas dels emprenedors aquest percentatge és del 14%.

Com ja vàiem en informes anteriors, aquesta dada és diferent quan el microcrèdit s'ha destinat a obrir un nou negoci o a ampliar-ne un d'existent. Així, mentre que en el cas de creació de nous negocis el 72% d'aquests han generat prou ingressos per poder tornar el microcrèdit, aquest percentatge puja fins al 88% en el cas d'ampliació d'un negoci existent.

Un 20% dels emprenedors entrevistats afirmen que alguns mesos no van poder pagar la quota per falta de liquiditat, un percentatge semblant tant pel que fa als homes com en el cas de les dones. Si només es consideren les empreses que continuen obertes, aquest percentatge es redueix fins al 16%.

EL NEGOCI GENERA PROU INGRESSOS PER TORNAR EL MICROCRÈDIT?



4.4. IMPACTE DELS MICROCRÈDITS

Seguint la línia dels informes anteriors, s'han analitzat diverses variables per obtenir informació sobre el paper del microcrèdit en la creació de feina i ocupació, així com en la situació social i econòmica dels emprenedors i emprenedores.

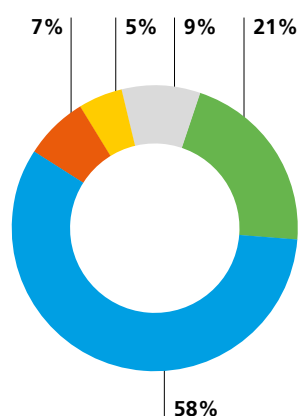
Impacte sobre la creació d'empreses

Com ja constàvem en edicions anteriors, els resultats de l'anàlisi posen de manifest el valor del microcrèdit com a instrument per a la creació d'empreses. Així, **un 58% dels enquestats no creuen que haguessin pogut posar en marxa o ampliar el negoci sense la concessió del microcrèdit i un 21% adicional pensen que haurien pogut obrir-lo però amb moltes dificultats**. A més, les dades mostren que per al col·lectiu de dones emprenedores el microcrèdit ha estat encara més important, ja que el percentatge que afirma que no hauria pogut obrir el negoci sense la concessió del crèdit puja fins al 66%, mentre que és d'un 53% en el cas dels homes.

Aquestes dades són encara més significatives si analitzem únicament el col·lectiu d'emprenedors que han posat en marxa una nova iniciativa empresarial. En aquest cas, el 71% dels emprenedors afirmen que no els hauria estat possible obrir el negoci sense el suport del microcrèdit.

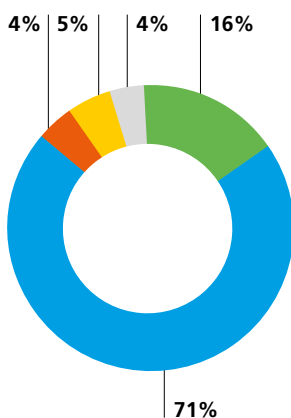
D'altra banda, si analitzem la importància del microcrèdit en el finançament inicial del negoci, observem que, tal com ja hem assenyalat, en un 37% dels casos el microcrèdit va representar el 100% de la inversió inicial. A aquest percentatge cal afegir-n'hi un altre 11% per als quals el microcrèdit ha representat més del 75% del total de la inversió. Les dades analitzades, per tant, ens permeten afirmar que el microcrèdit ha estat un instrument vital per crear noves iniciatives empresarials.

CREIEU QUE SENSE LA CONCESSIÓ DEL MICROCRÈDIT PODRÍEU HAVER OBERT/AMPLIAT EL NEGOCI?



- Sí, tot i que seria més petit
- Sí, tot i que hauria trigat més
- Sí, però amb més dificultats
- No ho crec
- No ho sap / No contesta

CREACIÓ DE NOVES EMPRESES: CREIEU QUE SENSE LA CONCESSIÓ DEL MICROCRÈDIT PODRÍEU HAVER OBERT/AMPLIAT EL NEGOCI?



- Sí, tot i que seria més petit
- Sí, tot i que hauria trigat més
- Sí, però amb més dificultats
- No ho crec
- No ho sap / No contesta



Impacte sobre la creació de feina i l'ocupació

Si analitzem els llocs de treball creats per les empreses de nova obertura, veiem que un 47% van contractar algun empleat, i que predominen les empreses que van contractar un empleat més, a més del mateix emprenedor (en un 29% dels casos).

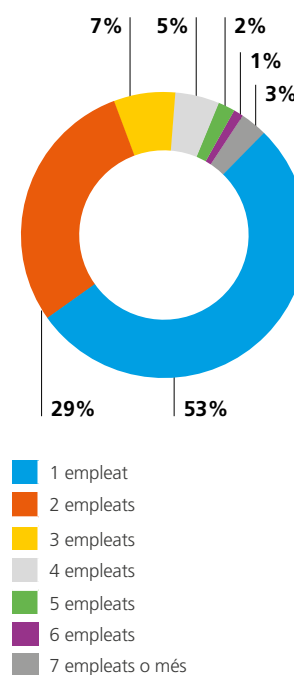
La mitjana de llocs de treball creats (incloent-hi el del mateix emprenedor) per les noves empreses que es van posar en marxa gràcies al microcrèdit va ser de dos llocs. Mentre que en les empreses creades per homes es van crear 2,1 llocs de treball, en les creades per dones aquesta mitjana va ser d'1,8 llocs de treball.

D'altra banda, si considerem únicament el col·lectiu d'empresaris que van fer servir el microcrèdit per ampliar un negoci existent, veiem que un 35% van contractar algun empleat des que van sol·licitar el microcrèdit, un percentatge que no presenta variacions significatives en funció del sexe. Entre aquests emprenedors, la majoria han contractat una persona (en un 46% dels casos), si bé destaca un 12% que afirmen que han contractat sis o més persones. **Les empreses que van utilitzar el microcrèdit per ampliar el negoci i que van contractar algun empleat, van contractar de mitjana 3,1 persones.** Mentre que les empreses dels emprenedors van contractar 3,6 persones de mitjana, les de les emprenedores van contractar 2,1 persones de mitjana, la qual cosa reforça una altra de les afirmacions que fèiem en l'article inicial d'aquest informe sobre la capacitat més reduïda de creació d'ocupació de les iniciatives empresarials posades en marxa per les dones.

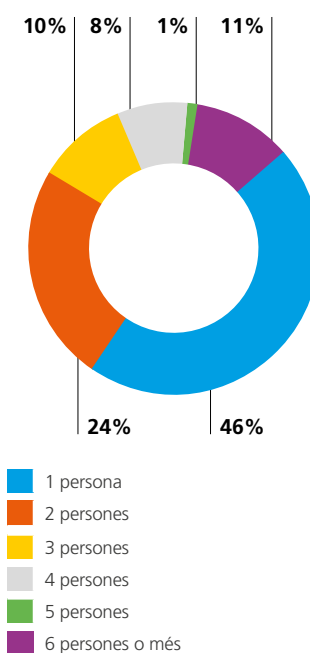
Si calculem la mitjana global de llocs de treball creats tenint en compte tant les empreses de nova creació com les que van utilitzar el microcrèdit per ampliar el negoci i, d'aquestes últimes, incloent-hi tant les que van contractar algun empleat com les que no, obtenim una **mitjana d'1,55 llocs de treball creats per les empreses enquestades.**

A més, un 32% dels enquestats afirmen que tenen previst contractar algun empleat en els propers 12 mesos, un percentatge que se situa en el 28% en el cas de les dones i en el 34% en el cas dels homes. La major part d'aquests emprenedors tenen previst contractar una persona, si bé destaca un 4% que preveuen contractar sis o més empleats. En aquest darrer cas és important assenyalar que es tracta únicament d'empreses creades per emprenedors homes. Les emprenedores, en un 76% dels casos, tenen previst contractar un sol empleat, un percentatge que en el cas dels emprenedors és del 57%.

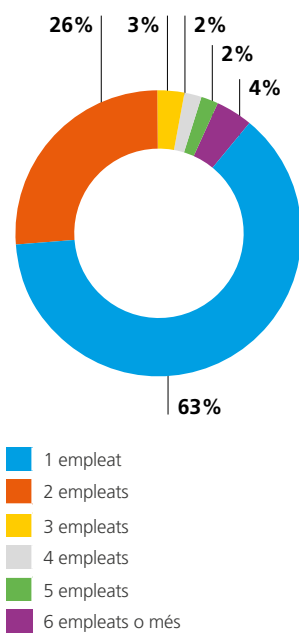
NOVES EMPRESES: EN EL NEGOCI, COMPTANT-LO A VOSTÈ, QUANTS EMPLEATS TÉ [TENIA] A CÀRREC SEU?



PER ALS QUE HAN AMPLIAT EL NEGOCI I HAN CONTRACTAT ALGUN EMPLEAT DES QUE VAN SOL·LICITAR EL MICROCRÈDIT: QUANTS EMPLEATS HEU CONTRACTAT?



QUANTES PERSONES TENIU PREVIST CONTRACTAR EN ELS PROPERES 12 MESOS?



D'altra banda, si analitzem els acomiadaments, observem que el 20% dels emprenedors s'han vist forçats a acomiadar un empleat o més en els últims 12 mesos, una dada que ja trobàvem en l'informe anterior. En aquest cas, les dades són lleugerament més positives pel que fa a les dones emprenedores, les quals s'han vist obligades a acomiadar en menys proporció que els homes (un 17% davant d'un 21%).

A més de l'impacte directe en la creació d'ocupació, cal destacar que **el 63% dels enquestats consideren que estan més ben preparats per afrontar el futur que abans de la concessió del microcrèdit**. Les dades són diferents en el cas dels negocis oberts o tancats: mentre que el 66% dels empresaris amb negocis oberts se senten més capaços i preparats, en el cas dels negocis tancats aquest percentatge disminueix fins al 47%. D'altra banda, cal assenyalar que les dades no mostren diferències gaire significatives en aquest sentit entre els emprenedors homes i dones.

A més, és important assenyalar que el 90% dels emprenedors que es veuen més preparats i capaços creuen que la concessió del microcrèdit ha contribuït a aquesta millora, un percentatge que fins i tot se situa en el 73% per als emprenedors que han hagut de tancar el negoci. Així doncs, es constata que el microcrèdit pot tenir un paper fonamental no solament en la creació directa d'ocupació sinó també en el nivell d'ocupabilitat dels emprenedors, tant els que han tingut èxit en les seves iniciatives empresarials com en el cas d'aquells que s'han vist obligats a tancar el negoci.

US SENTIU MÉS O MENYS CAPAÇ I PREPARAT ARA PER AFRONTAR EL FUTUR QUE ABANS DE LA CONCESSIÓ DEL MICROCRÈDIT? NEGOCIS OBERTS



US SENTIU MÉS O MENYS CAPAÇ I PREPARAT ARA PER AFRONTAR EL FUTUR QUE ABANS DE LA CONCESSIÓ DEL MICROCRÈDIT? NEGOCIS TANCATS



- Sí, ara em sento més capaç i preparat
- Em sento igual de capaç i preparat
- No, ara em sento menys capaç
- No ho sap / No contesta

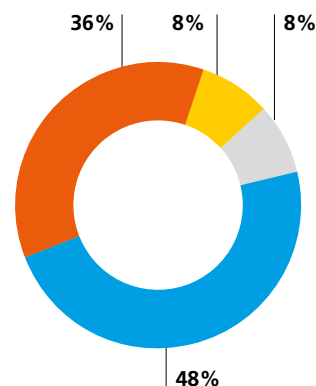
Impacte sobre la situació socioeconòmica dels empresaris

Lògicament, els resultats obtinguts quan s'analitzen les variables relatives a l'impacte econòmic dels microcrèdits varien notablement si analitzem els negocis que encara estan oberts o els que s'han vist obligats a tancar.

Un 48% dels emprenedors amb negoci obert afirmen que els seus ingressos disponibles han augmentat gràcies a la concessió del microcrèdit. En el cas dels emprenedors amb negoci tancat, són majoria, en canvi, els que creuen que els seus ingressos han disminuït.

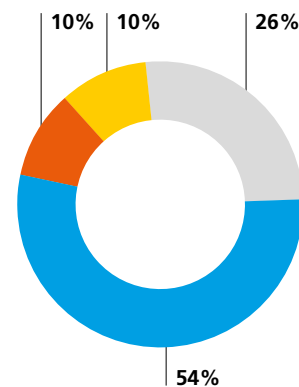


NEGOCIS OBERTS: DIRÍEU QUE GRÀCIES AL MICROCRÈDIT ELS VOSTRES INGRESSOS DISPONIBLES HAN AUGMENTAT O HAN DISMINUÏT?



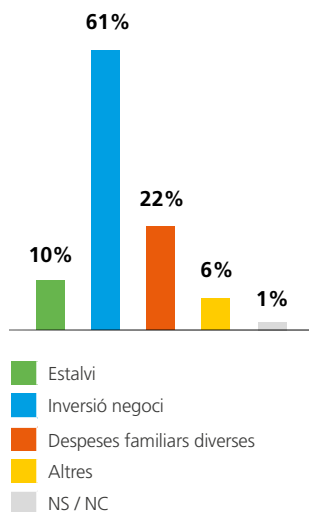
- Han augmentat
- S'han mantingut igual
- Han disminuït
- NS / NC

NEGOCIS TANCATS: DIRÍEU QUE GRÀCIES AL MICROCRÈDIT ELS VOSTRES INGRESSOS DISPONIBLES HAN AUGMENTAT O HAN DISMINUÏT?

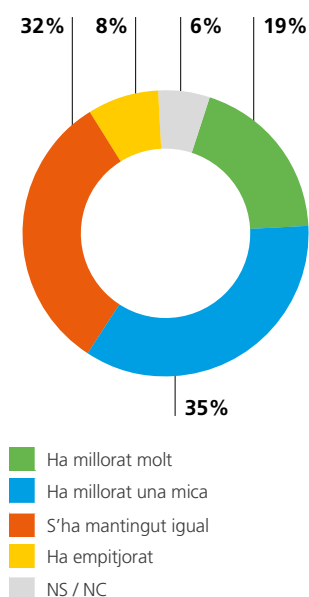


- Han augmentat
- S'han mantingut igual
- Han disminuït
- NS / NC

A QUÈ HEU DEDICAT AQUEST AUGMENT D'INGRESSOS? (MULTIRESPOSTA)



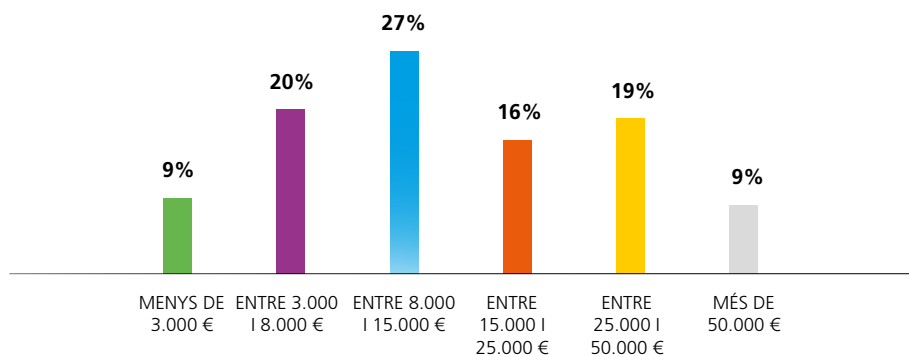
LA VOSTRA QUALITAT DE VIDA HA MILLORAT GRÀCIES AL MICROCRÈDIT?



Un 61% dels emprenedors que han vist augmentar els seus ingressos els han reinvertit en el mateix negoci, mentre que un 10% els han estalviat.

Entre els emprenedors que han reinvertit en el mateix negoci, la majoria ho han fet per un valor d'entre 8.000 i 15.000 euros, i destaca un 27% que hi han reinvertit més de 25.000 euros.

INVERSIÓ REALITZADA



Si analitzem les percepcions sobre la millora en la qualitat de vida d'aquests emprenedors, veiem que un 46% pensen que ha millorat, un percentatge que augmenta fins al 54% si només tenim en compte les respostes dels empresaris que continuen amb el negoci obert. Les dades no mostren diferències gaire significatives si considerem el sexe.

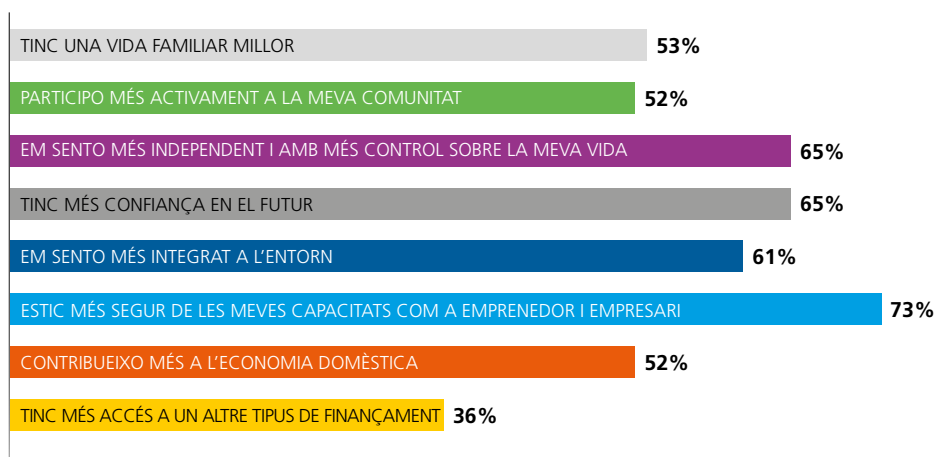
D'altra banda, **el 46% dels microemprenedors consideren que la seva situació econòmica actual és millor que la que haurien tingut si no els haguessin concedit el microcrèdit**, un percentatge que puja fins al 51% si només considerem els emprenedors amb el negoci encara obert.



Els resultats dels emprenedors que s'han vist forçats a tancar el negoci són, lògicament, molt menys positius, però així i tot un 28% afirmen que creuen que la seva situació econòmica actual és millor que la que tindrien si no haguessin sol·licitat el microcrèdit.

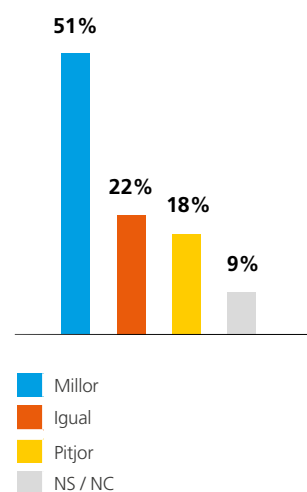
L'impacte positiu del microcrèdit no solament es reflecteix a nivell econòmic, sinó que queda també palès en altres aspectes de caràcter social. Així, un 73% dels entrevistats se senten ara més segurs de les seves capacitats com a emprenedors i empresaris, mentre que un 65% afirmen que se senten més independents, amb més control sobre la seva vida i amb més confiança en el futur. L'impacte del microcrèdit és fins i tot positiu en aspectes com la millora de la vida familiar i la integració en la pròpia comunitat. Aquestes dades tan sols mostren algunes variacions poc significatives en funció del sexe.

BENEFICIS PERSONALS

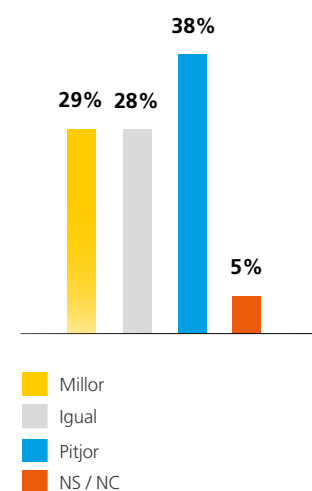


Els resultats ens mostren que, si bé el microcrèdit té un impacte econòmic desigual en funció de l'èxit o no del negoci que s'ha posat en marxa, fins i tot quan els negocis fracassen **hi ha un percentatge notable d'emprenedors que valoren la funció del microcrèdit i l'impacte que ha tingut en la seva situació socioeconòmica, professional i fins i tot personal.**

SITUACIÓ ECONÒMICA SI NO HAGUÉSSIU DEMANAT UN MICROCRÈDIT (NEGOCI OBERT)



SITUACIÓ ECONÒMICA SI NO HAGUÉSSIU DEMANAT UN MICROCRÈDIT (NEGOCI TANCAT)



5 Conclusions

En aquest apartat presentarem les idees clau dels apartats anteriors en relació amb el perfil dels emprenedors i les característiques i el funcionament dels negocis creats o ampliat amb els microcrèdits. Es posarà també un èmfasi especial a destacar les dades més rellevants pel que fa al seu impacte en la creació d'ocupació, així com en la millora de les condicions socioeconòmiques dels emprenedors. Tenint en compte que es tracta de la cinquena edició de l'informe, compararem els resultats amb els obtinguts en els estudis anteriors per tal d'extreure'n conclusions sobre l'evolució del perfil de l'emprenedor que opta per un crèdit de MicroBank, i també sobre el funcionament i les característiques dels negocis que s'han posat en marxa amb aquests microcrèdits.

Tal com destacàvem al començament de l'informe, aquest any s'ha volgut analitzar amb més deteniment l'emprenedoria protagonitzada per dones, de manera que en aquest apartat sintetitzarem les principals dades que hem anat assenyalant al llarg de l'anàlisi. Es tractarà de determinar, d'una banda, els principals trets definitoris de l'emprenedoria femenina i, de l'altra, les diferències o semblances que hi trobem respecte a l'emprenedoria protagonitzada pels homes.

5.1. EL MICROEMPREDOR I LES EMPRESSES CREADES AMB L'IMPULS DE MICROBANK. BREU DESCRIPCIÓ

Perfil del beneficiari de microcrèdits de MicroBank

Des de fa uns anys, i coincidint amb la situació de recessió econòmica, s'ha constatat una clara evolució en el sector de les microfinances. Si abans de la crisi el microcrèdit era un instrument concebut fonamentalment per afrontar situacions d'exclusió social, progressivament s'ha anat consolidant el seu valor no solament per promoure la inclusió social, sinó també com a instrument clau per fomentar l'emprenedoria i generar riquesa i ocupació.

Aquesta evolució queda patent en l'impuls que han experimentat els microcrèdits per a emprenedors de MicroBank, que des del 2009 han registrat un creixement mitjà anual del 35%. Tot i que la integració social de persones en risc d'exclusió continua sent un objectiu prioritari dels programes de microcrèdit, és evident que han guanyat importància altres objectius com la creació d'ocupació i la contribució a la creació i

consolidació d'empreses. En conseqüència, el perfil del beneficiari del microcrèdit també ha canviat i, a més dels clients tradicionals dels programes de microcrèdits (persones en risc o situació d'exclusió social), ara trobem majoritàriament emprenedors que volen posar en marxa petites iniciatives empresarials. Això és especialment rellevant per a sectors de la població que tenen més dificultats per accedir al mercat laboral, com poden ser els joves, persones grans que han perdut la feina o les dones. En aquest sentit, el perfil del beneficiari dels microcrèdits de MicroBank s'ha normalitzat i correspon cada vegada més al de l'emprenedor espanyol que recull, per exemple, l'informe anual GEM.

Ratificant les dades obtingudes en informes anteriors, es tracta majoritàriament d'un home (el 59%), **espanyol** (el 83%), **casat** (el 59%), **entre 36 i 50 anys** (el 46%), **amb estudis secundaris** (el 42%), **que treballava com a autònom abans de posar en marxa el seu negoci** (el 44%) i **que no havia dirigit abans cap negoci** (el 61%).

Si considerem la raó prioritària per emprendre veiem que, d'acord amb la situació econòmica de crisi, **els motius lligats a la necessitat han anat guanyant terreny respecte als lligats a l'oportunitat, tot situant-se en un 30% dels casos**. Els emprenedors beneficiaris d'un microcrèdit de MicroBank que han afirmat que han emprès pel fet d'haver vist una oportunitat clara de negoci representen un 28%, mentre que també és significatiu el percentatge d'empresaris que volien guanyar independència (un 19%).



Pel que fa a la situació personal i econòmica dels emprenedors que han rebut el suport de MicroBank, cal destacar que **un 80% de les llars dels emprenedors entrevistats estan formades per entre dues i quatre persones** i tan sols en l'11% hi viu únicament la persona emprenedora. En un 26% dels casos no hi ha membres que depenguin dels ingressos generats pel negoci posat en marxa amb el microcrèdit, mentre que en el 30% sí que hi ha una persona dependent i en un altre 29% són dues les persones dependents, xifres que posen de manifest la importància crucial que en molts casos té l'èxit dels negocis engegats per aquests emprenedors.

En un 30% dels casos, la contribució dels ingressos de la persona emprenedora al pressupost familiar és superior al 75%, mentre que en un altre 26% representa entre el 50% i el 75% d'aquest pressupost. Aquesta dada s'ha reduït lleugerament respecte a l'any anterior, en què el percentatge de les llars on la contribució dels ingressos de la persona microempresària al pressupost familiar era superior al 75% va ser del 37%. Malgrat aquesta lleugera millora, el cert és que aquestes dades continuen sent pitjors que les que trobàvem en les edicions inicials d'aquest estudi, cosa que evidencia la precarietat més gran de l'economia de les llars espanyoles com a conseqüència de l'allargament de la crisi.

Únicament un 26% dels emprenedors entrevistats afirmen que arriben a final de mes de manera folgada, una dada que també mostra una evolució positiva respecte a l'any anterior, en què el percentatge se situava en un 22%. La majoria d'emprenedors arriben a final de mes de manera justa (en un 51% dels casos), mentre que hi ha un 16% que declaren que no hi arriben. En línia amb aquestes dades, un 57% dels emprenedors entrevistats afirmen que no poden estalviar res.

En la major part dels casos, els ingressos nets mensuals de les llars dels emprenedors no superen els 2.000 euros. La franja majoritària és la de les llars amb ingressos entre els 1.000 i els 1.499 euros (el 19% dels casos) o entre els 1.500 i els 1.999 euros (el 18% dels casos).

La gran majoria dels emprenedors enquestats no han sol·licitat cap altre crèdit des que van obtenir el microcrèdit de MicroBank (en un 73% dels casos).

Finalment cal destacar que el 94% dels entrevistats amb negoci obert actualment treballen per compte propi en un negoci propi, mentre que un 4% treballen per compte d'altri.

Perfil de la microempresa

Un 51% dels microcrèdits concedits s'han utilitzat per posar en marxa noves iniciatives, mentre que un 49% s'han destinat a ampliar negocis existents. En l'informe anterior, en canvi, la major part dels microcrèdits s'havien destinat a l'ampliació de negocis (en un 53% dels casos). D'altra banda, el 78% de les empreses no tenen forma jurídica pròpia, sinó que els seus empresaris i empresàries són autònoms. La majoria dels negocis creats o ampliat tenen un sol propietari (el 66%) o dos (el 28%), la qual cosa es correspon amb la presència majoritària d'autònoms que acabem de destacar.

Pel que fa al sector d'activitat dels negocis impulsats amb els microcrèdits, cal destacar que **la majoria s'emmarquen en el capítol dels serveis professionals (un 39%) o del comerç detallista (un 33%)**. Les iniciatives lligades a les noves tecnologies només representen un 2% del total. Si comparem aquestes dades amb les d'edicions inicials d'aquest informe veiem que, a mesura que ha anat augmentant la presència d'empreses lligades a la provisió de serveis professionals, s'ha reduït la de les lligades al sector de l'hostaleria i la restauració.

La major part dels negocis impulsats amb els microcrèdits continuen sent de caràcter local (barri o ciutat). Els negocis de caràcter internacional continuen representant un baix percentatge del total, amb tan sols un 8%, una dada que no presenta millores respecte a anys anteriors.

En un 36% dels casos, el microcrèdit ha representat el 100% de la inversió per obrir o ampliar el negoci. Només en un 14% dels casos el microcrèdit ha representat menys del 25% del total de la inversió.

Les iniciatives impulsades pels microcrèdits són de mida petita. La mitjana de llocs de treball de les empreses de la mostra és de 2,2, si bé un 48% continuen centrant-se en l'autoocupació.

Pel que fa a les condicions laborals dels emprenedors, cal destacar que **el 48% dels entrevistats afirmen que treballen entre 10 i 12 hores diàries en el negoci**, als quals cal afegir-n'hi un 8% que treballen entre 13 i 14 hores i un altre 8% que fins i tot afirmen que treballen més de 15 hores al dia. La duresa de les condicions laborals per a molts d'aquests emprenedors no queden reflectides únicament en les llargues jornades laborals que acabem de veure, sinó que, a més, un 43% dels enquestats afirmen que treballen també els dissabtes i diumenges, mentre que un altre 40% ho fan els dissabtes. A més, la gran majoria d'emprenedors no tenen o no tenien el suport de cap familiar en el negoci. Les dades segueixen, en definitiva, la tònica de les obtingudes en informes anteriors i posen de manifest la gran dedicació que requereix posar en marxa una microempresa, especialment en contextos encara marcats per la recessió com l'actual.

Ens trobem amb un perfil d'empresa, per tant, que no difereix de les que predominen en l'economia espanyola: de mida petita i àmbit local, centrades en la provisió de serveis professionals i que generen bàsicament autoocupació.

Funcionament dels negocis

La taxa de supervivència dels negocis oberts o ampliat a través d'un microcrèdit continua presentant els nivells usuals associats a la microempresa, tot i que **aquest any es detecta una lleugera millora** respecte a les dades obtingudes en l'edició anterior d'aquest informe. Així, mentre que l'any passat la taxa de supervivència dels negocis era del 73%, aquest any ha augmentat fins al **79%**. Un 19% dels negocis s'han tancat i el 2% restant estan actualment en traspàs.

Tal com ja constàvem en els informes anteriors, els negocis que han estat ampliat amb el microcrèdit continuen oberts en més mesura que aquells en els quals el microcrèdit es va fer servir per crear-los. Així, mentre que en el 71% dels casos els negocis oberts amb microcrèdits continuen oberts, aquesta xifra arriba al 88% en el cas dels microcrèdits concedits per ampliar el negoci. **La posada en marxa de noves iniciatives, per tant, sembla que presenta més factors de risc.**

D'altra banda, els resultats de l'estudi mostren que les empreses creades per dones presenten taxes d'èxit lleugerament inferiors, però les diferències no són gaire significatives.

Tal com ja constàvem en edicions anteriors d'aquest informe, la raó per emprendre també influeix en les probabilitats d'èxit del negoci. Així, mentre que un 30% dels emprenedors amb negoci obert van obrir el negoci pel fet d'haver detectat una oportunitat, en el cas dels emprenedors amb negoci tancat aquest percentatge es redueix al 18%. Per contra, un 42% dels emprenedors el negoci dels quals ha fracassat declaren que van emprendre perquè es trobaven en una situació d'atur, un percentatge que en el cas dels emprenedors el negoci dels quals ha funcionat és del 26%. Es constata, per tant, **que l'emprenedoria per necessitat i no per oportunitat sempre presenta més riscos de fracàs empresarial i no suposa el millor punt de partida per a la posada en marxa d'un negoci.**

Si considerem la taxa d'èxit dels negocis en funció del sector, cal destacar que s'observa una presència més gran de negocis relacionats amb el comerç detallista i amb l'hostaleria i la restauració entre els negocis tancats, mentre que hi ha una proporció més alta dels relacionats amb serveis professionals entre els negocis que continuen oberts. D'altra banda, també hi ha una proporció més gran de negocis de barri entre els negocis tancats.

La situació laboral prèvia de l'emprenedor també sembla que té una certa influència en la taxa d'èxit dels negocis. Així, les dades mostren que el percentatge de persones que estaven treballant com a autònomes és molt superior entre els emprenedors que continuen amb el negoci obert que entre els que l'han tancat: el 49% davant del 23%. Sembla que les dades indiquen, per tant, que el fet d'haver tingut algun tipus d'experiència prèvia en la posada en marxa d'iniciatives pròpies contribueix a l'èxit dels nous negocis. A més, la proporció de persones que procedeixen d'una situació d'atur prèvia és notablement superior entre els emprenedors que s'han vist obligats a tancar el negoci que entre aquells que encara el tenen obert: un 43% davant d'un 25%.

La major part dels emprenedors entrevistats van tenir uns beneficis d'entre 10.000 i 25.000 euros anuals, i destaca un 9% que afirmen que han obtingut beneficis superiors als 50.000 euros anuals. **La mitjana de beneficis se situa en els 24.818 euros.**

Els emprenedors, a més, es mostren optimistes respecte al funcionament actual i futur dels seus negocis. Així, **un 55% dels emprenedors entrevistats consideren que el negoci els funciona bé o fins i tot molt bé,** una dada que també presenta una millora notable respecte a l'obtinguda l'any anterior, en què es va situar en el 46%. A més, la major part dels emprenedors consideren que el negoci

els va millor que l'any anterior, i únicament un 13% consideren que els va pitjor. Pel que fa a les previsions de futur, **un 55% creuen que el negoci creixerà bastant o moderadament**, mentre que un 37% pensen que es mantindrà estable. A més, el 66% dels negocis van generar prou ingressos des del principi per tornar el préstec.

La raó prioritària per tancar els negocis és la falta de rendibilitat. Els problemes familiars o personals o l'excés de dedicació figuren com a causes molt més marginals. L'experiència fallida dels negocis deixa la majoria dels emprenedors sense ganes d'iniciar una nova aventura empresarial: el 80% dels enquestats afirmen que no pensen obrir un altre negoci.

5.2. L'IMPACTE DEL MICROCRÈDIT

L'impacte socioeconòmic del microcrèdit és lògicament diferent per als emprenedors que continuen amb el negoci obert que per als que s'han vist obligats a tancar-lo.

Si considerem l'impacte del microcrèdit sobre la creació d'empreses, veiem que un 58% dels enquestats no creuen que haguessin pogut posat en marxa o ampliat el negoci sense la concessió del microcrèdit i un 21% addicional pensen que el podrien haver obert però amb moltes dificultats. A més, en un 36% dels casos el microcrèdit va representar el 100% de la inversió inicial, al qual cal afegir-n'hi un altre 11% per als quals el microcrèdit ha representat més del 75% del total de la inversió. Les dades analitzades, per tant, ens permeten afirmar que el **microcrèdit ha estat un instrument vital per crear noves iniciatives empresarials.**

Pel que fa al seu impacte sobre la creació d'ocupació, és innegable quan es constata que el 90% dels emprenedors amb negoci obert treballen en un negoci propi. La mitjana de llocs creats per les noves empreses que s'han posat en marxa gràcies al microcrèdit és de 2 llocs, incloent-hi el del mateix emprenedor. D'altra banda, si considerem únicament el col·lectiu d'empresaris que van utilitzar el microcrèdit per ampliar un negoci existent, veiem que un 35% van contractar algun empleat des que van sol·licitar el microcrèdit, amb una mitjana de contractació de 3,1 persones. Globalment, el nombre de llocs de treball creats, tant per les empreses de nova creació com per les empreses ampliades amb el microcrèdit, suposa una **mitjana d'1,55 llocs de treball per empresa.**

A més, un 32% dels enquestats afirmen que tenen previst contractar algun empleat en els propers 12 mesos. La majoria d'aquests emprenedors preveuen contractar una persona, si bé destaca un 4% que tenen previst contractar sis empleats o més.

A més de l'impacte directe en la creació d'ocupació, cal destacar que el 63% dels enquestats consideren que estan més ben preparats per afrontar el futur que abans de la concessió del microcrèdit, un aspecte que també té una influència positiva en l'ocupabilitat futura dels emprenedors.

Finalment, si analitzem l'impacte directe del microcrèdit sobre les condicions socials i econòmiques dels emprenedors beneficiaris, veiem **que un 48% dels emprenedors amb negoci obert afirmen que els seus ingressos disponibles han augmentat gràcies a la concessió del microcrèdit.** Un 61% dels emprenedors que han vist augmentar els seus ingressos els han reinvertit en el mateix negoci, mentre que un 10% els han estalviat. Entre els emprenedors que han reinvertit en el mateix negoci, la majoria ho han fet per un valor d'entre 8.000 i 15.000 euros, i destaca un 27% que hi han reinvertit més de 25.000 euros.

Malgrat que l'impacte sobre el nivell econòmic difereix entre els empresaris d'èxit i els que han tancat el negoci, **la percepció sobre la contribució del microcrèdit en la vida de l'emprenedor és majoritàriament positiva.** Així, un 46% pensen que la seva qualitat de vida ha millorat, un percentatge que augmenta fins al 54% si només tenim en compte les respostes dels empresaris que continuen amb el negoci obert.

A més, aquesta percepció positiva sobre la utilitat del microcrèdit queda reflectida també en **el 46% d'emprenedors que pensen que la seva situació econòmica actual és millor que la que tindrien si no els haguessin concedit el microcrèdit,** un percentatge que puja fins al 51% si només considerem els emprenedors amb el negoci encara obert. Els resultats dels emprenedors que s'han vist forçats a tancar el negoci són, lògicament, molt menys positius, però així i tot un 28% afirmen que creuen que la seva situació econòmica actual és millor que la que tindrien si no haguessin sol·licitat el microcrèdit.



L'impacte positiu del microcrèdit no solament es reflecteix a nivell econòmic, sinó que també queda palès en altres aspectes de caràcter social. Així, un 73% dels entrevistats se senten ara més segurs de les seves capacitats com a emprenedors i empresaris, mentre que un 65% afirmen que se senten més independents, amb més control sobre la seva vida i amb més confiança en el futur. L'impacte del microcrèdit és fins i tot positiu en aspectes com la millora de la vida familiar i la integració en la pròpia comunitat. Es posa de manifest, per tant, **el valor del microcrèdit per a la inclusió no solament financera sinó també social** dels emprenedors que en són beneficiaris.

5.3. EL MICROCRÈDIT I LES DONES EMPRENEDORES

Com ja hem destacat al llarg d'aquest informe, s'ha posat un èmfasi especial a analitzar les característiques específiques de l'emprenedoria protagonitzada per les dones. Les dades ens demostren que, si bé en moltes variables les dones emprenedores mostren els mateixos resultats que els homes emprenedors, hi ha algunes diferències que és interessant analitzar.

En primer lloc, si ens fixem en el perfil de la dona emprenedora, veiem que presenta els mateixos trets que assenyalàvem en parlar del perfil general de l'emprenedor que ha rebut un microcrèdit de MicroBank. Així, **es tracta majoritàriament d'una dona espanyola, d'entre 36 i 49 anys, casada, amb estudis secundaris i sense experiència prèvia en la posada en marxa de projectes empresarials.**

Un aspecte que presenta diferències respecte a l'emprenedoria protagonitzada per homes és el que fa referència a la situació laboral prèvia a l'emprenedoria. Així, mentre que els homes treballaven majoritàriament com a autònoms (en un 51% dels casos), les dones, a més de treballar com a autònomes (en un 33% dels casos), treballaven en més mesura que els homes com a assalariades (en un 30% dels casos). També **és molt superior el percentatge de dones que procedeixen d'una situació anterior d'atur que el d'homes: un 35% davant d'un 23%**, fet que evidencia que per a moltes dones iniciar el seu propi negoci es presenta, en més mesura, com una de les poques sortides professionals al seu abast.

A més, un 30% de dones emprenedores feia més de dos anys que estaven a l'atur abans de posar en marxa el seu propi negoci, un percentatge que és nul en el cas dels homes, cosa que torna a posar de manifest que les dones tenen més dificultats a l'hora de trobar feina i la importància vital que pot tenir per a elles el fet de posar en marxa el seu propi negoci. Mentre que un 39% dels emprenedors homes que procedien d'una situació laboral d'atur feia menys de sis mesos que no tenien feina, en el cas de les emprenedores aquest percentatge baixa fins al 22%.

Pel que fa a la situació familiar de les dones emprenedores, es tracta de llars majoritàriament d'entre dues i quatre persones i amb un o dos membres dependents dels ingressos de l'emprenedora. La contribució d'aquests ingressos al pressupost familiar és una mica inferior en el cas de les dones emprenedores que en el dels homes emprenedors, i així, mentre que per a aquests últims la franja majoritària és la dels que contribueixen amb els seus ingressos a més del 75% del pressupost familiar, pel que fa a les dones és la de les que contribueixen amb el 25% o el 50% del pressupost familiar.

També hi ha una proporció més gran de dones que d'homes que afirmen que arriben a final de mes de manera justa (un 54% davant d'un 49%), així com de les que afirmen que no hi arriben (un 20% davant d'un 13%). Els ingressos mensuals nets de les emprenedores també són lleugerament inferiors que els dels emprenedors, amb una presència més alta de dones en tots els trams de rendes baixes. Les emprenedores afirmen que no poden estalviar res en més mesura que els emprenedors (un 65% de dones davant d'un 51% d'homes).

Si considerem les raons que han portat les dones emprenedores a posar en marxa un negoci, cal destacar que sembla que els resultats corroboren una de les afirmacions que s'acostuma a fer a l'hora de parlar de l'emprenedoria femenina, i és que **les dones solen emprendre més per necessitat que per oportunitat en comparació amb els homes**. Efectivament, mentre que un 31% dels homes enquestats afirmen que han emprès pel fet d'haver vist una oportunitat clara de negoci, aquest percentatge baixa fins al 23% en el cas de les dones. Per contra, **un 36% de les dones afirmen que van emprendre perquè estaven a l'atur**, mentre que aquest percentatge és del 26% en el cas dels homes.

Si analitzem el tipus de negoci posat en marxa per les emprenedores, veiem que **hi ha una proporció més gran de negocis relacionats amb el comerç detallista** (un 41% davant d'un 27% en el cas dels homes). Pel que fa a la forma jurídica dels negocis creats, cal destacar que les dones sembla que es decanten en més mesura que els homes per l'opció de ser autònomes (un 80% de les entrevistades davant d'un 76% dels entrevistats), i també per formes tradicionalment associades amb iniciatives de caràcter més social, com les cooperatives (un 4% de les dones davant d'un 1% dels homes).

A més, **els resultats d'aquest informe ratifiquen algunes de les afirmacions que fèiem en l'article inicial**. En primer lloc, i malgrat que les diferències no són gaire notables, sembla que **les empreses creades per homes són de mitjana una mica més grans que les creades per dones**: mentre que les primeres tenen una mitjana de 2,4 llocs de treball, en les segones aquest índex és de 2 llocs de treball de mitjana.

D'altra banda, una altra de les afirmacions que s'acostumen a fer quan es parla de les empreses creades per dones és que tenen **menys capacitat de creixement i de creació d'ocupació**. Així, la mitjana de beneficis de les empreses finançades amb els microcrèdits és de 24.818 euros, mentre que les dades són notablement pitjors per a les empreses que han posat en marxa dones, on aquesta mitjana és de 14.076 euros. A més, mentre que les empreses ampliades amb els microcrèdits liderades per homes han creat una mitjana de 3,6 llocs de treball, les liderades per dones van crear una mitjana de 2,1 llocs de treball. Així mateix, la proporció de dones que tenen previst contractar algun empleat en els propers 12 mesos és inferior a la dels homes: un 28% davant d'un 34%, i les que sí que pensen fer-ho contractaran majoritàriament una sola persona, davant d'una proporció més alta d'homes que pensen contractar dues persones o més.

Tot i que les diferències no són gaire substancials, el cas és que les emprenedores, de mitjana, sembla que treballen menys hores en el seu negoci que els emprenedors. Així, per exemple, el percentatge de les que afirmen que treballen més de 15 hores

al dia és d'un 4%, mentre que en el cas dels emprenedors homes és de l'11%. Dades que són comprensibles si tenim en compte que la dona, en més mesura que l'home, ha de compaginar la seva carrera professional amb les obligacions familiars.

Finalment, també s'afirma que **les empreses creades per dones solen tenir un grau més baix d'internacionalització**. Els resultats mostren que, mentre que el percentatge de negocis d'àmbit internacional creats per homes se situa en el 10%, el dels creats per dones baixa fins al 6%. Les iniciatives creades per les dones emprenedores són majoritàriament de caràcter de barri, en línia amb el predomini dels negocis lligats al comerç detallista que assenyalàvem anteriorment.

Un altre aspecte crucial que és interessant analitzar és **la taxa d'èxit de les iniciatives impulsades per dones, una mica inferior a la de les iniciatives impulsades per homes: un 76% davant d'un 82%**. Les dones han destinat el microcrèdit amb més freqüència que els homes a posar en marxa noves iniciatives: en un 59% dels casos davant del 45% dels homes, la qual cosa probablement també explica en part la seva taxa més baixa d'èxit, ja que impliquen un risc més gran. Les dones es mostren, a més, menys positives en la valoració actual dels seus negocis. Mentre que un 59% dels homes valoren que el funcionament del negoci va bé o molt bé, aquest percentatge es redueix al 53% en el cas de les dones.

L'impacte del microcrèdit sobre les condicions socioeconòmiques de les dones emprenedores depèn sobretot de l'èxit o el fracàs de les iniciatives posades en marxa. En aquest sentit, no hi ha gaires diferències amb les dades que trobem per al conjunt d'emprenedors.

En definitiva, les dades presentades fins ara ratifiquen en gran mesura les que esmentàvem en l'article inicial d'aquest informe. La dona que ha rebut un crèdit de MicroBank respon majoritàriament al perfil de l'emprenedora espanyola: és d'edat mitjana, està casada i amb algun fill a càrrec seu i, en la major part dels casos, no té experiència prèvia. D'altra banda, les empreses creades per dones emprenedores solen ser de mida més petita i amb menys potencial de creixement que les creades pels homes i se situen de manera més freqüent en el sector de serveis i en el comerç.

6 Bibliografía

La Mujer Emprendedora en Iberoamérica: de la Universidad a la Empresa. Red Emprendia, 2014.

Valencia, M.; Lamolla, L.; Amoros, J. E.: ***Current ventures of women entrepreneurs: relating performance and goals.*** International Journal of Entrepreneurship and Small Business, juliol del 2014.

VIII Perfil Adecco de la Mujer Trabajadora. Adecco, març del 2014.

Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM Espanya 2013.

De Jong, W.: ***Women's entrepreneurship in the European Union.*** Library of the European Parliament, abril del 2013.

2012 Women's Report. Global Entrepreneurship Monitor.

Navarro, J. R.; Camelo Ordaz, M^a C.; Corduras Martínez, A.: ***Actividad Emprendedora de las Mujeres en España.*** Institut de la Dona. Ministeri de Sanitat, Serveis Socials i Igualtat. Maig del 2012.

Navarro, J. R.; Camelo Ordaz, M^a C.; Corduras Martínez, A.: ***Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes.*** Universitat de Cadis i IE Business School.

Valencia, M.: ***Los factores que influyen en los resultados de las empresas creadas por mujeres.*** Tesis doctoral, ESADE, 2010.

Articles:

La internacionalización, principal barrera para la mujer emprendedora española. Santander Noticias, nota de premsa. Mèxic, 3 de novembre de 2014.

Sáez, Cristina: ***Mujeres emprendedoras.*** La Vanguardia, febrer del 2013.

7 Annexos

7.1. QÜESTIONARI UTILITZAT

BLOC 1: Dades sobre el negoci impulsat amb el microcrèdit

Respecte al negoci impulsat amb el microcrèdit...

Em pot indicar a què es dedica el negoci?

--	--	--

Sector primari (agricultura, ramaderia...)

Hostaleria i restauració

Comerç detallista (venda al detall)

Serveis professionals

Negocis relacionats amb les noves tecnologies

Altres

El negoci, continua obert?

- Sí
- No
- Traspàs

Quina era la seva situació laboral abans de la concessió del microcrèdit?

- No havia treballat mai a Espanya
- Estava a l'atur amb prestació
- Estava a l'atur sense prestació
- Treballava com a assalariat
- Treballava com a autònom
- Treballava de forma irregular
- No contesta

Quan de temps portava inactiu quan va sol·licitar el microcrèdit?

- Menys de 6 mesos
- Entre 6 mesos i 1 any
- Entre 1 i 2 anys
- Més de 2 anys
- No contesta

Quina és la seva situació laboral actual?

- Empleat per compte propi en el negoci
- Empleat per compte propi en un altre negoci
- Empleat per compte d'altri
- Aturat
- Jubilat
- Altra
- No contesta

I actualment, rep alguna prestació per part de l'Estat?

- Sí [De quin tipus?](#)
- No

1. Pensió (viduïtat, incapacitat, jubilació...)
2. Subsidi d'atur
3. Ajut familiar
4. Altra

Quina forma jurídica té [tenia] el seu negoci?

- Autònom
- Societat Anònima (SA)
- Societat Anònima Laboral (SAL)
- Societat Limitada (SL)
- Cooperativa (SCCP)
- Altra

Comptant amb vostè, quants socis són [eren] a la seva empresa?

--	--

Em pot indicar la data amb la qual va iniciar el negoci?

--	--	--	--	--	--

Pot indicar quina va ser la raó principal que el va dur a obrir un negoci?

- Volia guanyar independència
- Volia augmentar els meus ingressos
- Vaig veure una oportunitat clara de negoci
- Estava a l'atur i obrir el meu negoci era una manera de tenir feina
- Temia perdre la meva feina i obrir el meu negoci era una manera de tenir feina
- Altra

I, quan el va haver de tancar?

--	--	--	--	--	--

Quin va ser el motiu del tancament?

- No era rendible
- Va trobar feina en un altre lloc
- Excessiva dedicació
- Problemes familiars
- Altre

Quin àmbit d'actuació té [tenia] el seu negoci? És a dir, d'on vénen [venien] els seus clients?

- Barri
- Ciutat
- Nacional
- Internacional

El microcrèdit que va sol·licitar a MicroBank, era per obrir o per ampliar el negoci?

- Obrir
- Ampliar

Com va finançar la posada en marxa / l'ampliació del seu negoci?

Sobre el 100%, quin percentatge de la inversió/ampliació van representar...

Banca comercial (altres bancs)	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
MicroBank	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
Programa estatal (ICO)	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
Proveïdors	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
Particulars (amics/familiars)	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
Estalvis (recursos propis)	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		
Altres	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td></tr></table>		

Creu que sense la concessió del microcrèdit podria haver obert/ampliat el seu negoci?

- Sí, encara que més petit
- Sí, encara que més tard
- Sí, però amb moltes dificultats
- No crec
- Ns/Nc

En el negoci, comptant amb vostè, quants empleats té [tenia] al seu càrrec?

--	--

Ha contractat [va contractar] algun empleat des que va sol·licitar el microcrèdit?

- Sí 1 **Quants?**

--	--
- No 2

Quants treballen [treballaven] a jornada completa?

--	--

I quan el va iniciar, comptant amb vostè, quants empleats hi havia en el seu negoci?

Tingui en compte tant als altres socis com a persones que col·laboren sense remuneració.

--	--

A més a més de vostè, quants...

Treballadors fixos tenia al seu càrrec?

I treballadors temporals o eventuais?

Socis?

Treballadors no remunerats?

Té previst contractar algun empleat en els pròxims 12 mesos?

Sí **Quants?**

No

Ha hagut [va haver] d'acomiadar algun empleat en els últims 12 mesos?

Sí **Quants?**

No

Té [tenia] el suport d'algun familiar, que treballi [treballés] de franc, per tirar endavant el negoci?

Sí

No

No contesta

De mitjana, quantes hores treballa [treballava] al dia?

Treballa [treballava] els dissabtes i els diumenges?

Dissabtes

Diumenges

Dissabtes i diumenges

No

Diria que actualment el negoci funciona...

Molt bé

Bé

Regular

Malament

Està en traspàs

No contesta

Respecte de l'any passat, diria que el negoci funciona...

Igual

Millor

Pitjor

Ns/Nc

Quina previsió té respecte al seu negoci per a l'any vinent?

Que creixi moderadament

Que creixi força

Que es mantingui estable

Que caiguin força les vendes

Que caiguin les vendes de forma moderada

Que hagi de tancar

Altra

Diria que el negoci l'ha ajudat a aconseguir la seva feina actual?

Sí

No

Ns/Nc

Pensa obrir un altre negoci?

Sí

No

Ns/Nc

Em pot indicar quina és la mitjana anual de vendes de la seva activitat?

€

I la mitjana anual de les despeses del negoci?

€

Em pot indicar l'import aproximat dels beneficis de l'últim any? És a dir, la diferència entre els ingressos i les despeses.

€

BLOC 2: Dades sobre el programa de microcrèdits

**Genera o ha generat [va generar] el negoci
suficients ingressos per tornar la quota
del préstec?**

- Sí, des del començament
- Sí, al cap d'un període aproximat
d'un any
- Sí, però amb moltes dificultats
- Depèn dels mesos
- No

**Hi ha hagut [hi va haver] algun mes que no s'hagi
pogut [es pogués] pagar la quota?**

- Sí
- No
- Ns/Nc

**Quin diria que va ser el motiu pel qual no es va
poder pagar la quota?**

--	--	--

**Sap amb qui ha contractat [va contractar]
el microcrèdit, amb MicroBank o "la Caixa"?**

- "la Caixa"
- MicroBank
- Altres

Qui?

--

- Confon LCX amb MB

Per què els confon?

--

**Abans de sol·licitar el crèdit a MicroBank, l'havia
sol·licitat a altres entitats? (Multiresposta)**

- No, el vaig sol·licitar directament a MicroBank
- Sí, però me'l van denegar
- Sí, però no em va interessar
- Altres: especificar

Respecte a MicroBank, de "la Caixa"...

Com el va conèixer?

- A través de l'oficina
- Mitjans de comunicació
- A través d'amics, familiars, etc.
- A través de l'ajuntament o una altra entitat social
- Per Internet
- Altres: especificar

BLOC 3: Canvis econòmics i socioculturals

Amb relació al microcrèdit de MicroBank...

Impacte econòmic

**Diria que gràcies al microcrèdit, els seus ingressos
disponibles han augmentat o han disminuït?**

- Augmentat
- Han quedat igual
- Disminuït
- Ns/Nc

**A quina finalitat ha esmerçat aquest augment
d'ingressos? (Multiresposta)**

- Estalvi
 - Inversió en el negoci
- Quin import aproximat ha invertit
en el seu negoci?

--

- Despeses familiars diverses
- Altres

Especificar

--

- Ns/Nc

**Amb relació a la situació econòmica que pensa
que tindria si no hagués demanat el microcrèdit,
diria que està millor o pitjor?**

- Millor
- Igual
- Pitjor
- Ns/Nc

Impacte sociocultural

Gràcies al microcrèdit, diria que la seva qualitat de vida ha millorat o ha empitjorat?

- Ha millorat molt
- Ha millorat una mica
- Ha quedat igual
- Ha empitjorat
- Ns/Nc

Se sent més, o menys, capaç i preparat ara per afrontar el futur que abans de la concessió del microcrèdit?

- Sí, ara em sento més capaç i preparat
- Em sento igual de capaç i preparat
- No, ara em sento menys capaç
- Ns/Nc

La concessió del microcrèdit ha contribuït a aquesta millora?

- Sí
- No
- Ns/Nc

Ha fet algun curs de formació des de la concessió del microcrèdit?

- Sí
- No
- Ns/Nc

De quin tipus?

- Idiomes
- Professional relacionat amb el negoci actual
- Professional relacionat amb algun negoci futur
- Interès personal
- Ns/Nc

Indiqui'm si està d'acord o no amb les següents afirmacions: A conseqüència d'haver sol·licitat el microcrèdit, ara...

Tinc més accés a un altre tipus de finançament
Contribueixo més a l'economia domèstica
Estic més segur/a de les meves capacitats com a emprenedor i empresari
Em sento més integrat en el meu entorn

Tinc més confiança en el futur

Em sento més independent i amb més control sobre la meva vida

Participo més activament a la meva comunitat

Tinc una millor vida familiar

BLOC 4: Satisfacció amb el programa

Valori en una escala de 0 a 10, on 0 és totalment insatisfet i 10 totalment satisfet, la seva satisfacció amb els serveis oferts per MicroBank (ens referim a l'atenció rebuda, la informació facilitada...)

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Vol fer-nos algun suggeriment que ens ajudi a millorar el servei que presta MicroBank amb relació als microcrèdits?

--	--	--

El procediment per accedir al microcrèdit li va semblar fàcil o complicat?

- Fàcil
- Correcte
- Complicat
- Ns/Nc

BLOC 5: Classificació

Per acabar li farà un seguit de preguntes que ens permetran analitzar millor les seves respostes. Podria dir-me si us plau...

Si ha sol·licitat altres crèdits des de la concessió del microcrèdit?

- Sí
- No
- Ns/Nc

Té contractat algun altre servei financer, com per exemple...

- Crèdit al consum (préstec personal)
- Crèdit hipotecari
- Assegurances (auto, llar, vida, etc.)
- Producte d'estalvi (pla de pensions, fons d'inversió, llibreta a termini...)
- Altre

Quin patrimoni tenia abans de començar amb el negoci?

- Immoble (habitatge habitual, altres habitatges de lloguer...)
- Local
- Segona residència
- Maquinària
- Mitjà de transport (vehicle, moto...)

Em podria dir si us plau el seu país de naixement?

--	--	--	--

Des de quin any resideix a Espanya?

--	--	--	--	--

Havia dirigit abans algun negoci?

- Sí
- No
- Ns/Nc

A Espanya o en un altre país?

- A Espanya
- A l'estranger
- A Espanya i a l'estranger
- Ns/Nc

El negoci en el qual va fer servir el microcrèdit tenia relació amb la seva experiència anterior?

- Sí
- No
- Ns/Nc

Indiqui'm, si us plau, el seu estat civil.

- Solter/a
- Casat/ada (Parella de fet)
- Divorciat/ada (Separat...)
- Vidu/vídua
- No contesta

Quin és l'últim nivell d'estudis que ha completat?

- Sense estudis
- Primaris
- Secundaris
- Superiors
- No contesta

Quantes persones viuen a la seva llar, amb vostè inclòs?

--	--	--	--

Quantes persones de la seva llar són econòmicament dependents, és a dir, no tenen salari i, per tant, depenen dels ingressos de vostè o d'altres membres amb salari de la seva família?

--	--	--	--

Quina és la contribució aproximada dels seus ingressos al pressupost familiar?

- Menys del 25%
- Entre el 25 i el 50%
- Entre el 50 i el 75%
- Més del 75%
- Ns/Nc

En general, diria que pot arribar a final de mes?

- Folgadoament
- Just
- No arriba
- Ns/Nc

Em podria indicar si el total dels ingressos mensuals nets de la seva llar es troba per sota o per sobre dels 2.000 euros?

< 2.000 €	1	Fins a 499 €
	2	De 500 a 999 €
	3	De 1.000 a 1.499 €
	4	De 1.500 a 1.999 €
>2.000 €	5	De 2.000 a 2.499 €
	6	De 2.500 a 2.999 €
	7	De 3.000 a 4.999 €
	8	Més de 5.000 €
	9	Ns/Nc

De mitjana, quant estalvia per mes?

€

Ha cursat/està cursant algun tipus d'estudi relacionat amb la gestió empresarial o la posada en marxa de negocis?

- Sí
- No

Havia posat en marxa anteriorment algun tipus de negoci o projecte empresarial?

- Sí
- No

Indiqui'm si està d'acord o no amb les següents afirmacions: Posar en marxa un negoci propi...

Permet tenir més ingressos

Permet afrontar nous reptes i desenvolupar noves habilitats professionals

És més arriscat que treballar per compte d'altri

És una alternativa quan no es troba feina per compte d'altri

És una opció més atractiva i que aporta més satisfacció personal que la feina per compte d'altri

Implica més dedicació i menys seguretat que la feina per compte d'altri

De les afirmacions que li llegiré tot seguit, quines creu que són les tres claus de l'èxit a l'hora de posar en marxa un negoci?:

Que la idea de negoci sigui molt bona

Que la idea de negoci sigui innovadora

Tenir experiència en la gestió de negocis

Dedicar-li moltes hores al negoci

Muntar un negoci que t'apassioni i posar-hi molta il·lusió

Tenir molta capacitat comercial

Envoltar-se d'un bon equip i/o tenir bons socis

Controlar molt els costos del negoci

Autorització

Ens autoritza a transmetre les seves valoracions i opinions personals al departament corresponent?

- Sí
- No

www.microbanklacaixa.es

Creiem en tu

