Creemos en ti

Informe sobre el impacto de los microcréditos marzo 2010

EDICIÓN:
MicroBank

AUTORES Y COORDINACIÓN:
Instituto de Innovación Social de **ESADE**
Mar Cordobés
Maria Iglesias
Beatriz Sanz

TRABAJO DE CAMPO:
STIGA

DISEÑO GRÁFICO:
Cèl·lula

D.L.:

© de la edición MicroBank de "la Caixa", S.A., 2010
© de los textos: los autores
Gran Via de les Corts Catalanes, 130-136, planta 12 – 08038 Barcelona

Contenido

Presentación 7
Prólogo 9

1. Introducción 10
1.1. Los microcréditos, una herramienta al servicio de la cohesión social 11
1.2. El rol de MicroBank y la tipología de microcréditos ofrecidos 15
1.3. Presentación del estudio y de la metodología aplicada 16

2. Principales resultados del estudio 18
2.1. El perfil del microempresario 19
2.2. Características de los negocios 26
2.3. Funcionamiento del negocio 28
2.4. Impacto del microcrédito 30
2.5. Conocimiento y satisfacción con el programa 33

3. Conclusiones 34

4. Anexos 38

Presentación

MicroBank, el Banco Social de "la Caixa" se constituye en el año 2007 con el objetivo de canalizar y potenciar la actividad en microcréditos bajo unos nuevos parámetros de gestión, rigor y sostenibilidad, propios de una entidad financiera.

Tras esta importante apuesta estratégica de "la Caixa", que convierte a MicroBank en el primer banco específicamente dedicado a las microfinanzas en nuestro país, está el convencimiento de que el acceso igualitario al crédito por parte de los segmentos de población cuyas necesidades no están suficientemente cubiertas por el sistema financiero tradicional es un elemento esencial para el desarrollo económico, la generación de empleo, el bienestar de las familias y, en última instancia, para la mejora de la cohesión social.

Así pues, MicroBank se crea con el doble objetivo de poner a disposición de este segmento de clientes una oferta financiera de calidad, capaz de aportar valor en términos sociales, y de hacerlo de manera sostenible, de modo que se asegure la continuidad del proyecto.

Tres años después de la creación de MicroBank, y tras alcanzar el nivel esperado de consolidación, llega el momento de valorar el impacto de nuestra actividad sobre los proyectos financiados y los emprendedores que los promueven.

Para ello, hemos querido contar con un análisis realizado por una entidad reconocida e independiente, que fuese capaz de conjugar el rigor académico con el sentido práctico y un profundo conocimiento del mundo social y empresarial.

La prestigiosa escuela de negocios ESADE, dentro de la cual se fundó en 2006 el Instituto de Innovación Social, nos ofrece a través de este trabajo una visión objetiva del impacto real de los microcréditos concedidos por MicroBank, acompañada de unas conclusiones que nos han de servir de punto de partida para continuar mejorando la aportación de valor derivada de nuestra actividad.

José F. de Conrado y Villalonga
Presidente de MicroBank

Prólogo

Los microcréditos son un instrumento bastante novedoso en el panorama de la integración en España. Su uso y extensión ha dado un salto cuantitativo y cualitativo muy significativo estos últimos años. Pero como todo instrumento en proceso de desarrollo, aunque se intuye su significativo impacto, no se cuenta con suficientes estudios que permitan corroborar realmente esa intuición.

Estamos, sin lugar a dudas, ante un instrumento con un creciente potencial, que puede contribuir a generar autoempleo y a crear o consolidar microempresas. Este instrumento facilita la integración económica, laboral y financiera de personas con capacidad pero sin suficientes recursos. Los microcréditos permiten, desde esta perspectiva, explotar el potencial productivo de unas sociedades que necesitan de pequeños empresarios para generar ocupación.

Los microcréditos son así instrumentos socioeconómicos clave que ofrecen importantes réditos sociales y económicos y que contribuyen a la ocupación, el crecimiento económico y la cohesión social.

En un entorno marcado por la recesión económica y la presencia de inmigración, es previsible prever, además, un importante incremento de su demanda.

De ahí la necesidad de avanzar, hoy más que nunca, en su conocimiento. Creemos que es importante analizar su funcionamiento e impacto sobre la creación de empresas y ocupación, y descifrar qué cambios socioeconómicos han provocado en las personas beneficiarias, detectando posibles puntos de mejora de cara a incrementar su pertinencia, eficacia y eficiencia. Esa es la voluntad de este estudio, de carácter cuantitativo, que se ha realizado a partir de una encuesta dirigida a un grupo de emprendedores, empresarios y empresarias que han obtenido un microcrédito a través de MicroBank con el apoyo de las entidades sociales colaboradoras desde el inicio del programa, en el año 2002.

No estamos ante un estudio que tenga la voluntad de extraer conclusiones genéricas sobre el impacto de los microcréditos, sino ofrecer una visión de su valor como instrumento de creación de empresas y ocupación para la muestra seleccionada, así como conocer cómo perciben las personas encuestadas el impacto del microcrédito sobre su calidad de vida e integración social. Asimismo, también hemos pretendido profundizar sobre el perfil del microempresario y su grado de satisfacción con el programa. También se han incluido empresarios y empresarias cuyo negocio está actualmente cerrado, lo cual ha permitido conocer con mayor profundidad las razones de dicho cierre.

Queremos agradecer la disponibilidad y dedicación de los microempresarios y microempresarias que han respondido a las preguntas del cuestionario a partir del cual se ha elaborado el informe. Sin su colaboración activa, la realización de este informe no hubiera sido posible.

Equipo de redacción

LIMON
0.99€
TOMATE
RAF
2.49€
FRUTAS
CALIBRACION
P.V.P.
KILO

1 Introducción

1.1. Los microcréditos, una herramienta al servicio de la cohesión social

En los últimos años, hemos vivido a escala internacional una expansión sin precedentes de las microfinanzas y, en especial, de los microcréditos, así como su consolidación como un instrumento privilegiado en la estrategia de lucha contra la pobreza y a favor del desarrollo económico local. Una expansión a la que España no ha sido ajena.

El papel de los microcréditos en nuestro entorno

El "renacimiento" de los microcréditos en Europa se produce, en gran parte, como resultado de su éxito en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, es evidente que los sistemas europeos de microcréditos presentan diferencias sustanciales respecto a sus "precursores".

Construidos desde la misma filosofía de incitar a que sean los propios actores, mediante el autoempleo, quienes pongan medios para escapar de las espirales de pobreza o exclusión, los microcréditos en los países en vías de desarrollo o en Europa difieren, sin embargo, en el rol global-estructural que se les otorga.

A escala internacional, los microcréditos son presentados como un instrumento clave de lucha contra la pobreza y destinado a colaborar en el aumento de los ingresos familiares y, por lo tanto, en la reducción de la vulnerabilidad. No debemos olvidar que estamos ante un instrumento concebido en sus inicios para intervenir en entornos en los que la inexistencia de políticas de cobertura social es un hecho, la economía

informal está muy presente y las dificultades de acceso a recursos financieros en condiciones dignas es un mal casi endémico. Desde esa perspectiva, las microfinanzas –entendidas en un sentido amplio, que engloba también otros servicios como los microseguros, los ahorros, los fondos de pensiones– se erigen como el motor de una verdadera revolución social pacífica. Y es que el hecho de que los grupos socialmente excluidos y vulnerables –en particular, las mujeres, principales destinatarias de los microcréditos en los países en desarrollo– tengan acceso a capital –con tasas de interés razonables en vez de los costes exorbitantes que a menudo cobran los prestamistas tradicionales– contribuye a promover procesos sociales que, partiendo de la autosuficiencia económica de los destinatarios, generan autoestima y estimulan nuevos patrones y comportamientos sociales –como una mayor tasa de escolarización de los hijos, mejoras sanitarias y de hábitos alimenticios, etc.– y éstos acaban por romper esquemas y desmontar tópicos de clase y de género firmemente arraigados.

El microcrédito en los países en vías de desarrollo se plantea como un elemento clave de transformación. Su objetivo es llegar a los más pobres entre los pobres, para que sean ellos mismos quienes, desde el empoderamiento que la autosuficiencia económica y las posibilidades de participación que les facilitan, puedan transformar su realidad.

En Europa, la garantía de unos pilares básicos de bienestar (salud, educación...), la existencia de políticas sociales y de renta, y de una importante red de servicios sociales, transforma la realidad de los microcréditos, una realidad que, además, se sitúa en un entorno económico y de oportunidades de ocupación claramente distinto del que encontramos en los países en vías de desarrollo.

Las microfinanzas aparecen en Europa, sobre todo, como una herramienta de crecimiento económico local y de cohesión social, y la integración financiera, laboral y económica de algunos colectivos es un objetivo importante, pero ni mucho menos el único.

Los microcréditos como instrumento de integración social

No podemos obviar que, a pesar de la existencia de una red bancaria densa y eficiente, especialmente en España, muchas pequeñas empresas y numerosas familias no tienen acceso a los servicios financieros. Esta exclusión financiera se concentra, mayoritariamente, en los sectores pobres y en las personas en situación de exclusión social.

Desde esta perspectiva, los microcréditos se convierten en un elemento privilegiado para superar uno de los factores clave de exclusión y reducir la vulnerabilidad de algunos individuos. Los microcréditos permiten a las personas que los reciben romper con su exclusión financiera, convirtiéndose, si es exitoso, en un primer paso para superar también la exclusión laboral y económica. Según la Comisión Europea, el microcrédito es "una herramienta válida para luchar contra la pobreza en Europa y sacar del sistema de prestaciones sociales a las personas en paro mediante la promoción de la autoocupación", una herramienta útil para conseguir una sociedad más inclusiva.

De hecho, la construcción de una sociedad inclusiva y más cohesionada ha sido uno de los objetivos estratégicos de Europa en los últimos años. El Consejo Europeo de Lisboa, en el año 2000, fijó como objetivo para la Unión Europea "convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de forma sostenible y con mayor cohesión social". Según palabras de la misma Comisión, "pobreza y exclusión son inaceptables en esta Europa fundada en la solidaridad". Para superarlas, la propia Comisión propone lo que se conoce como una estrategia de inclusión activa, basada en tres elementos clave: un apoyo adecuado a la renta, acceso al mercado laboral para facilitar la inserción y servicios sociales de calidad.

Dentro de esta estrategia, el microcrédito se configura como un elemento importante que, integrado en un conjunto de políticas, servicios y recursos, puede contribuir de forma clara a facilitar el camino hacia la integración de algunos colectivos.

Surgen, en este punto, una serie de cuestiones clave: ¿Son los microcréditos una herramienta adecuada para conseguir alejar de la exclusión a los colectivos más vulnerables? ¿A qué colectivos pueden beneficiar los microcréditos? ¿A través de qué mecanismos?

Para dar respuesta a estas preguntas es importante aclarar primero a qué nos referimos cuando hablamos de exclusión o vulnerabilidad.

Hablamos de exclusión como "un concepto que engloba pobreza, pero va más allá", como "la imposibilidad o dificultad intensa de acceder a los mecanismos de desarrollo personal e inserción socio-comunitaria y a los sistemas preestablecidos de protección social".[1] Una persona excluida es una persona que no participa en la dinámica de la sociedad, que no tiene acceso a los beneficios que ésta genera.

Nuestra sociedad condena a algunos colectivos, cada vez más numerosos, a la exclusión social. Pero no sólo eso. Nuestra sociedad sitúa a muchas personas en lo que entendemos como márgenes de vulnerabilidad: una situación de elevada inseguridad en la que el cambio de un solo elemento, de un

1 Definición utilizada por Joan Subirats. Instituto de Gobierno y Políticas Públicas. Universidad Autónoma de Barcelona.

solo factor, puede acabar conduciendo de forma rápida a la persona hacia la exclusión social. La vulnerabilidad reduce la capacidad de elección. La vulnerabilidad convierte a las personas en elementos frágiles del sistema.

No debemos olvidar que la exclusión es un fenómeno complejo y poliédrico que no debe entenderse de forma estática, como una situación permanente de desigualdad, sino como un proceso dinámico. Este proceso aleja a algunos individuos de lo que sería el centro de la sociedad y es provocado por la acumulación de elementos o factores de exclusión.

La exclusión se genera a partir de distintos factores –generalmente existe un factor detonante–, pero se concreta en diferentes ámbitos de la vida, ámbitos que están evidentemente interconectados entre sí. No tener trabajo o disponer de bajos ingresos o estar enfermo no condena inevitablemente a la exclusión, pero puede ser un elemento detonante de la misma. La enfermedad, la falta de ingresos o trabajo y las malas relaciones familiares, incrementan la vulnerabilidad individual. Esta vulnerabilidad, cuando se extiende a diversos ámbitos vitales, puede acabar alejando al individuo del centro de la sociedad, convirtiéndolo en un excluido.

Entendemos que la integración plena del individuo pasa, pues, por estar presente y participar en el ámbito económico y laboral, en el ámbito relacional y comunitario, y en el ámbito político y de ciudadanía (véase el gráfico adjunto). La situación de cada individuo respecto a cada uno de dichos ámbitos

Ámbitos de inclusión social

1
Ámbito político y ciudadanía

Ámbito derechos básicos ciudadanía:
- Acceso a servicios básicos: sanidad, educación y vivienda

Ámbito de participación y política:
-Acceso a vías de participación política y social
-Derecho al voto

2
Ámbito económico y ámbito laboral

Ámbito económico:
- Nivel de renta y procedencia
- Acceso al sistema financiero
- Patrimonio

Ámbito laboral:
- Situación laboral
- Tipología y calidad de trabajo

3
Ámbito relacional y comunitario

- Redes sociales
- Família
- Amigos
- Ocio
- Vecindad

Fuente: Elaboración propia, a partir de textos del profesor Joan Subirats.

permite apreciar su nivel de vulnerabilidad y su grado de exclusión o inclusión.

Analizados desde la perspectiva de la inclusión social –y teniendo muy presentes los distintos factores y ámbitos de exclusión–, parece evidente que los microcréditos no son, por si solos, un instrumento apto para todas las personas excluidas.

De hecho, diríamos que los microcréditos –como herramienta para acabar con la exclusión financiera y facilitar el autoempleo y, por lo tanto, potenciar el paso hacia la inclusión laboral y económica– son sólo útiles para un grupo minoritario de personas excluidas, aquellas que no se encuentran en las zonas más alejadas del centro de la sociedad y que disponen de recursos personales (formación, experiencia laboral, capacidad) suficientes para llevar a cabo un proyecto empresarial, aunque requieran de apoyos externos para materializarlo.

Eso no significa que los microcréditos no sean una herramienta útil en la lucha contra la exclusión social. En muchas ocasiones, su concesión es el detonante para revertir un proceso de exclusión. No obstante, su uso indiscriminado puede comportar serios riesgos y tener efectos inversos al deseado. Por ello, en general y salvo casos excepcionales en los que la exclusión financiera sea casi exclusivamente el único factor de exclusión detectado, el microcrédito debe plantearse como parte integrante de un programa de intervención social, de un itinerario personal. El microcrédito no debería entenderse como una intervención única y esporádica, sino como parte de un proceso global de integración que se estructure alrededor de apoyos en los aspectos en los que el beneficiario muestre mayor vulnerabilidad.

No es ninguna novedad; de hecho, las entidades que trabajan con microcréditos lo tienen claro: no todas las personas que desean crear su propia empresa están preparadas ni se encuentran en la situación idónea para conseguirlo. Desde esa perspectiva, el microcrédito puede ser, sin duda, un instrumento para la integración social, pero no es válido, ni mucho menos, para todos los individuos.

No debemos olvidar, además, que el autoempleo continúa siendo una opción minoritaria en España. La inclusión laboral y económica pasa, en la mayor parte de los casos, por el trabajo por cuenta ajena, que el microcrédito también puede, sin duda, ayudar a crear.

Los microcréditos como instrumento al servicio del crecimiento económico

Pero más allá de su valor como elemento de integración social, los microcréditos representan un papel importante como instrumento al servicio del crecimiento económico. Recordemos aquí que las dificultades de acceso a modos adecuados de financiación es uno de los principales obstáculos para los emprendedores en Europa y España.

La falta de crédito asfixia a la economía. Una asfixia que los microempresarios experimentan no sólo en épocas de crisis. Acceder a un crédito que permita financiar la creación de una pequeña empresa o el trabajo por cuenta propia es, en muchas ocasiones, una tarea de ingentes dificultades.

Esta dificultad limita, sin duda, la capacidad de crecimiento y de generación de empleo de las economías europeas. No podemos obviar que, según datos de la Comisión Europea, en Europa se estima que hay 21 millones de microempresas –entendidas como autónomos y empresas de hasta 9 trabajadores–, que representan el 92 % de las empresas de la Unión Europea.

En España esa cifra es aún mayor. De hecho, la economía de nuestro país se caracteriza por el reducido tamaño de la mayor parte de sus empresas. En enero de 2009, más del 81 % de las empresas españolas tenía dos o menos asalariados.[2]

Las microempresas representan, así, la mayoría de empresas españolas y, además, tienen un importante peso en la ocupación en nuestro país. Según datos de Eurostat, las microempresas españolas emplean al 37,7 % de los trabajadores de la economía no financiera, cuando la media comunitaria es del 29,7 %.[3]

Estos datos nos permiten intuir el potencial económico y de creación de ocupación de los microcréditos, como herramienta financiera que permite superar las dificultades de acceso al crédito de gran parte de los componentes de nuestra economía. De hecho, la Comisión Europea define el microcrédito como un préstamo de hasta 25.000 euros para proyectos empresariales de creación, consolidación o ampliación de pequeños negocios o microempresas.

El microcrédito se concibe, desde esa perspectiva, como una herramienta al servicio de los emprendedores y, como tal, estimula la creación de empresas, los ingresos productivos y la ocupación. Estamos, pues, ante un instrumento que contribuye, sin duda, al crecimiento económico local.

Entendido así, aunque sin obviar su potencial como elemento de integración social, el microcrédito ha recibido una clara atención dentro de la agenda social y económica de

2 Directorio Central de Empresas (DIRCE). Instituto Nacional de Estadística.
3 European Business. Facts and Figures. 2009 Edition. Eurostat

la Comisión Europea. En el año 2007, la Comisión aprobó una directiva para el desarrollo de microcréditos en apoyo al crecimiento y al empleo, y cuando se escribe este artículo, en marzo de 2010, ha aprobado una nueva dotación presupuestaria para ampliar la cartera europea de microcréditos. Los microcréditos se configuran como un elemento que contribuye, sin duda, a la recuperación económica y permite que Europa avance en los objetivos de la revisada Agenda de Lisboa.

La creación o sostenibilidad de las empresas que generan empleo –autoocupación y también trabajos por cuenta ajena– y que, por lo tanto, contribuyen al crecimiento económico es una de las principales aportaciones que los microcréditos realizan a la sociedad. Esta aportación, a pesar del fracaso inevitable de un porcentaje de proyectos financiados, no es cuestionable.

Integración social y crecimiento económico se configuran así como dos resultados complementarios de una herramienta que, sin lugar a dudas, contribuye a la cohesión social y permite avanzar en la construcción de la sociedad que muchos deseamos, con más oportunidades de integración para aquellos colectivos que se encuentran en sus márgenes; una sociedad con mayor ocupación y que es capaz de generar más riqueza a pequeña escala.

1.2. El rol de MicroBank y la tipología de microcréditos ofrecidos

MicroBank, el banco social de "la Caixa", nació en 2007 para canalizar las actividades de microcrédito que se venían llevando a cabo desde el año 2002 con el apoyo de la Obra Social "la Caixa".

La creación de MicroBank confirma la apuesta por una banca social que potencie el desarrollo de instrumentos y servicios económico-sociales bajo los parámetros de rigor y sostenibilidad de una entidad bancaria.

MicroBank está especializado en la concesión de microcréditos con el objetivo de fomentar la actividad productiva, la creación de empleo y el desarrollo personal y familiar. La consecución de esos objetivos permite una importante contribución a la cohesión social.

MicroBank ofrece sus productos y servicios a autónomos y pequeños empresarios, a emprendedores con dificultades para acceder al sistema crediticio tradicional y a familias con rentas limitadas a través de una red de más de 5.000 oficinas y con la colaboración de más de 400 entidades, públicas y privadas.

Con 57.368 microcréditos concedidos por un valor total de más de 380 millones de euros, MicroBank quiere ser una entidad de referencia en Europa en el sector de las microfinanzas a través de un nuevo modelo de "banca social" sostenible en su actividad.

Tres son los tipos de microcréditos que ofrece MicroBank:[4]

- El **microcrédito financiero** es un préstamo personal de hasta 25.000 euros, dirigido a autónomos y pequeños empresarios –personas físicas–[5] que necesitan financiación para iniciar o ampliar sus negocios y para atender las necesidades de capital circulante.[6] El requisito indispensable es disponer de un plan de empresa que permita analizar la viabilidad del proyecto. En MicroBank no se exigen garantías reales, de modo que es posible disponer de financiación sin necesidad de hipotecar los bienes.

4 Este estudio analiza, sin embargo, únicamente los microcréditos sociales y financieros.
5 Desde principios del año 2010 MicroBank concede también microcréditos financieros a personas jurídicas
6 De acuerdo con la definición de la UE, las microempresas son aquellas que cuentan, como máximo, con 9 empleados/as.

- El **microcrédito social** es un préstamo personal de hasta 25.000 euros[7] dirigido a financiar proyectos de autoempleo promovidos por personas que, por sus condiciones económicas, puedan tener dificultades para acceder al sistema crediticio tradicional. Además, recibirán el asesoramiento de una entidad colaboradora de MicroBank para concretar y desarrollar su idea de negocio.
- El **microcrédito familiar** es un préstamo personal creado para atender las diferentes necesidades personales, esto es: gastos de vivienda (atención a cualquier necesidad de financiación relacionada con los gastos de la vivienda), integración de nuevos residentes (financiación dedicada a la reagrupación familiar o a la financiación de la vivienda en el país de origen), préstamos para personas con discapacidad (destinados a personas en situación de discapacidad temporal o permanente que necesiten financiación para la adquisición o adaptación de elementos, la eliminación de barreras arquitectónicas o la contratación de servicios) y situaciones familiares de especial atención (atención a cualquier necesidad de financiación imprevista y necesaria para la familia).

Desde el inicio del programa de microcréditos hasta el 31 de diciembre de 2009, la producción es la siguiente, para cada una de las tres tipologías de microcréditos:

Total de microcréditos concedidos hasta el final del 2009

Número de operaciones: 57.368, por valor de 380 millones de euros
Microcréditos sociales: 3.640 operaciones por valor de 49 millones de euros
Microcréditos financieros: 10.324 operaciones por valor de 117 millones de euros
Microcréditos familiares: 43.404 operaciones por valor de 214 millones de euros

7 Esta cifra fue revisada en el año 2010, dado que antes el máximo era de 15.000 euros por microcrédito social.

1.3. Presentación del estudio y de la metodología aplicada

Como apuntábamos en la presentación de este informe, la importante expansión de los microcréditos en Europa en los últimos años, basada en gran parte en el valor de este instrumento de desarrollo económico y social, no ha venido acompañada de estudios de impacto que confirmen la contribución económica y social de la herramienta. La dificultad de conseguir datos fiables del impacto del acceso a los servicios financieros sobre el nivel de ingresos, de gasto o de riqueza de sus usuarios ha llevado, en muchos casos, a la falta de una evaluación sistemática de la actuación, tanto por parte de las instituciones microfinancieras, como de las entidades de apoyo que facilitan la concesión de los microcréditos.

Sin embargo, a pesar de la escasez de datos o de las dificultades metodológicas, es evidente la importancia de analizar los resultados de los programas microfinancieros para determinar si están satisfaciendo todas las expectativas depositadas en ellos, tanto en lo referente a su contribución al crecimiento económico (sobre todo a través de la creación de ocupación, pero también de riqueza) como a su impacto social. Además, este análisis también debe permitir conocer mejor la calidad del servicio prestado al usuario del microcrédito, aplicar un enfoque más orientado al cliente y facilitar el aprendizaje de la organización que impulsa los microcréditos.

Respondiendo, pues, a este triple objetivo –valorar la contribución del microcrédito a la creación de empresas y de ocupación, conocer qué cambios ha producido el microcrédito en sus beneficiarios y, en consecuencia, detectar factores de mejora del servicio ofrecido–, se ha llevado a cabo este estudio, el primero que realiza MicroBank, para analizar tanto las características principales de los usuarios de microcréditos de la entidad, como la marcha de los negocios que se han puesto en funcionamiento gracias al microcrédito, y conocer su opinión sobre los cambios producidos por su participación en el programa y sobre las principales características del servicio.

A partir de la experiencia de otros estudios similares, se ha elaborado un cuestionario, estructurado en cinco grandes partes:[8]

- Bloque 1: Datos sobre el negocio impulsado con el microcrédito
- Bloque 2: Datos sobre el programa de microcréditos (generación de ingresos, cuota, etc.)
- Bloque 3: Cambios económicos y socioculturales percibidos
- Bloque 4: Satisfacción con el programa
- Bloque 5: Clasificación (perfil del emprendedor o de la emprendedora)

Es importante destacar que la calidad de vida no se mide desde un punto de vista exclusivamente material, sino que también incluye elementos psicológicos, que explican el nivel de satisfacción de los beneficiarios y las beneficiarias de microcréditos.

El estudio se ha realizado a partir de una lista seleccionada aleatoriamente de microempresarios y microempresarias, facilitada por el equipo de MicroBank. En total, entre julio y septiembre de 2009 se realizaron 180 entrevistas efectivas (de un total de 1.352 llamadas, lo que equivale a una encuesta válida por cada 8 registros). La empresa STIGA llevó a cabo el trabajo de campo.

Con el fin de mostrar todas las realidades del microcrédito, se adaptaron algunas preguntas del cuestionario para incluir en él a microempresarios y microempresarias cuyo negocio, ahora, está cerrado. El objetivo era no sólo poder medir, mediante este estudio, el impacto en términos de las mejoras experimentadas y percibidas en la calidad, sino también entender las razones que han provocado el cierre de algunos negocios, para conseguir realizar una mejor prevención y/o acompañamiento en el futuro.

Las entrevistas se realizaron por teléfono, porque ello permitía recoger datos con más rapidez y menor coste. Los resultados de las respuestas se han consolidado estadísticamente para su estudio.

Ficha técnica del estudio

180 entrevistas realizadas
1.352 llamadas (7,5 llamadas por cada respuesta conseguida)
Distribución según la tipología del microcrédito:
- 90 microcréditos financieros (50 %)
- 90 microcréditos sociales (50 %)

Calendario: entre julio y septiembre de 2009
Margen de error para la muestra total: +/-7 % (nivel de confianza: 95 %)

8 El anexo 1 contiene el cuestionario final.

2

Principales resultados del estudio

2.1. El perfil del microempresario

Uno de los objetivos de la encuesta era examinar atentamente algunos elementos del perfil del empresario para poder valorar con más conocimiento de causa el tipo de personas a las que el microcrédito beneficia y apreciar en qué ámbitos dichas personas pueden ser más vulnerables.

Asimismo, se pretendía analizar si existía algún elemento del perfil que pudiera determinar un mayor nivel de éxito en el emprendimiento, para poder así facilitar información que permitiera seleccionar mejor los potenciales beneficiarios del instrumento. No debemos olvidar, como apuntábamos en la introducción de este informe, que el microcrédito como instrumento de integración individual no es válido para todos los perfiles. Conceder un microcrédito a una persona que no esté preparada para ello, más que una ayuda, puede suponer un claro obstáculo a su promoción socioeconómica. Desde esta perspectiva, recabar información sobre el perfil de los microempresarios que han tenido éxito o han fracasado en su empeño nos parece importante para poder mejorar el diseño de los programas y, en consecuencia, lograr un mayor impacto del instrumento.

2.1.1. El perfil del microempresario de MicroBank

Por los datos de que disponía MicroBank sobre sus beneficiarios en el momento de realizar la encuesta, se perfilaban algunas diferencias significativas, sobre todo en cuanto al género y al país de origen, entre los microemprendedores sociales y financieros. Así, mientras el 78 % de los beneficiarios de microcréditos sociales son mujeres, en el caso de los financieros este índice baja hasta el 47 %. Respecto al origen, en el caso de microcréditos sociales encontramos una presencia significativa de emprendedores no nacidos en España: un 53 %, porcentaje que en el caso de los microcréditos financieros baja hasta el 34 %,

Los resultados de la encuesta han hecho aflorar también dichas diferencias, que pueden explicarse por los distintos mecanismos de acceso al microcrédito y que vienen a confirmar el valor complementario de los dos instrumentos.

Al analizar los datos, debemos tener en cuenta, sin embargo, la distinta antigüedad del programa de microcréditos sociales (año 2002) y financieros (año 2007), lo que puede afectar claramente al índice de éxito de los negocios, así como a su tamaño.

La muestra realizada da como resultado el siguiente: perfil medio: **mujer española, de entre 30 y 40 años, con estudios secundarios o superiores y que trabajaba antes de solicitar el microcrédito, generalmente como asalariada.** Sin embargo, se trata de un perfil en una muestra que presenta, evidentemente, una alta variabilidad en cuanto al género, la nacionalidad y la situación previa.

Dado que hay diferencias notables entre el perfil del microempresario que solicita un microcrédito social y uno financiero, vamos a analizar con mayor profundidad algunos aspectos relevantes de cada una de estas tipologías.

2.1.2. El perfil del microempresario social

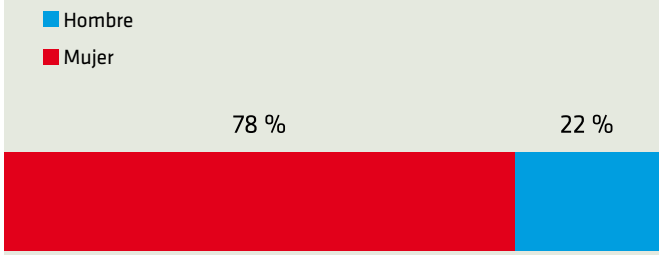
Del repaso de las variables que realizamos a continuación, es posible extraer algunas conclusiones significativas.

El microcrédito social es un instrumento que favorece la promoción social y la autoocupación de personas que, por circunstancias diversas, no tienen acceso a los sistemas tradicionales de crédito, pero que cuentan con recursos personales (formación y capacidad) suficientes para no poderse considerar excluidos, aunque sí pueda tratarse de personas vulnerables. La mayoría son mujeres y, en un porcentaje significativo, aunque no mayoritario, de origen extranjero.

Promocionar social y económicamente es el objetivo fundamental del grupo mayoritario de beneficiarios de este tipo de crédito. Para estos beneficiarios, la creación de la microempresa no es, en la mayoría de los casos, una salida a una situación de exclusión laboral, aunque sí encontramos un 40 % en que eso es así. Se trata de personas que arriesgan un cierta estabilidad laboral (el 49 % son asalariados) por los beneficios que consideran que la creación de la propia empresa les va a reportar en lo personal.

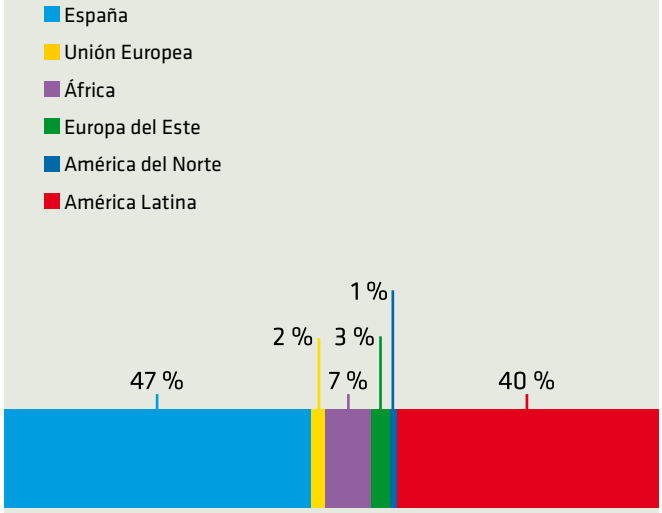
El género influye en el grado de éxito, así como el nivel de estudios, pero no así la nacionalidad de origen ni tampoco, curiosamente, la experiencia previa.

Género



Los microcréditos sociales tienen un perfil claramente femenino. Así, el 78 % de los microempresarios de la muestra son mujeres. Un porcentaje que en el caso de los microcréditos financieros es sólo de un 47 %.

Zona de origen

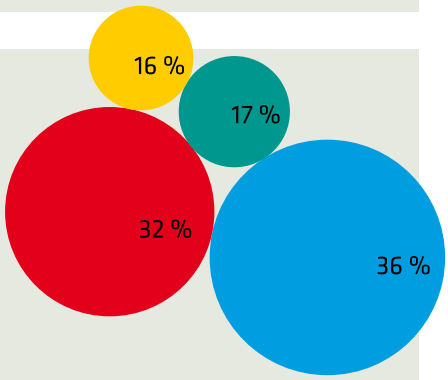


España y América Latina son los orígenes del 87 % de los empresarios a quienes se concede un microcrédito social. La presencia de emprendedores extranjeros (53 %) es muy superior a la que encontramos en los microcréditos financieros (34 %).

Los latinoamericanos representan casi el 40 % de la muestra, y en segundo lugar, aunque a gran distancia, se sitúan, entre el grupo de extranjeros, los africanos, con un 7 %. Llama la atención que entre la muestra no se encuentre ninguna persona de origen asiático, pese a tratarse de un colectivo con elevada propensión a la creación de negocios propios. Sin embargo, esta no presencia en la muestra responde al poquísimo volumen de microcréditos concedidos a este colectivo a través de MicroBank. La encuesta realizada no permite ahondar en las razones explicativas de este fenómeno.

Puede tratarse de un fenómeno vinculado al tipo de organizaciones colaboradoras con las que cuenta MicroBank, pero también a la existencia de sistemas alternativos de crédito entre estas comunidades, que hacen que no requieran acudir al microcrédito ofrecido por la banca o por instituciones españolas.

Edad



- Menos de 30 años
- Entre 30 y 40 años
- Entre 40 y 50 años
- Más de 50 años

Los grupos de edad con mayor presencia de microempresarios sociales son los de 30 a 50 años, y es la década entre los 30 y los 40 la que cuenta con mayor número de microempresarios sociales.

Características del hogar

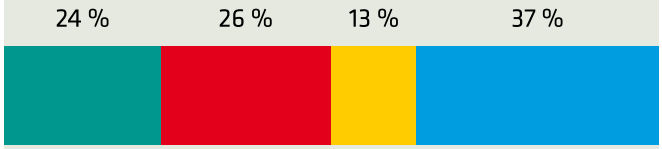
	Número de miembros de la familia	Número de miembros dependientes económicamente
0 personas		37 %
1 persona	5 %	29 %
2 personas	44 %	19 %
3 personas	21 %	9 %
4 personas	20 %	6 %
5 o más personas	11 %	

La mayoría de microempresarios viven en hogares formados por tres miembros o menos, y un 44 % de ellos viven en hogares de sólo dos personas. Sin embargo, el 63 % tiene económicamente a su cargo a algún miembro de la familia, aunque en la mayor parte de los casos es solo una persona. No estamos, pues, ante familias numerosas.

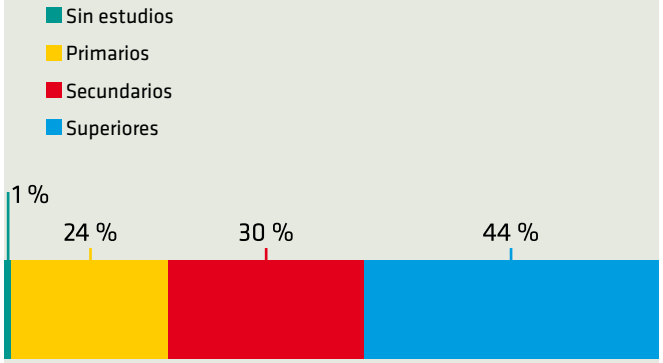
En un 50 % de los casos, los ingresos de los microempresarios representan más del 50 % de los ingresos del hogar. Eso implica que si el microcrédito contribuye a incrementar los ingresos del microempresario, sus hogares se ven claramente beneficiados.

Porcentaje de los ingresos del microempresario sobre el presupuesto familiar

- < 25 % presupuesto familiar
- Entre 25 y 50 %
- Entre 50 y 75 %
- Más del 75 %



Estudios



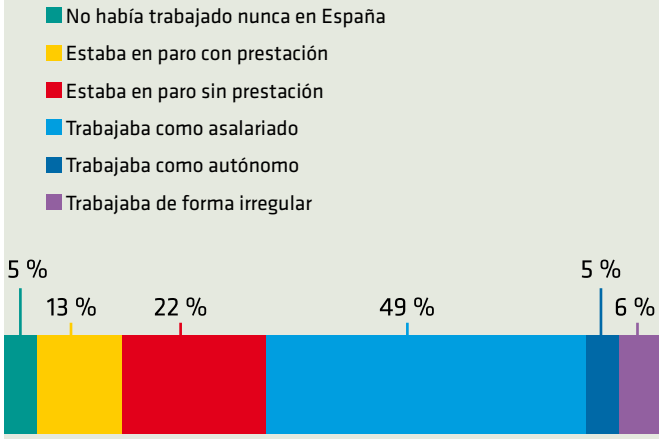
El nivel educativo de los microemprendedores sociales es elevado: más del 44 % declara tener estudios superiores y un 30 %, secundarios. El nivel de éxito es claramente superior entre los empresarios con estudios secundarios y superiores que entre los que sólo tienen estudios primarios. En efecto, mientras el 75 % de los empresarios con estudios superiores y el 74 % de los que declaran tener estudios secundarios tienen éxito, este porcentaje desciende hasta el 50 % en el caso de los empresarios con estudios primarios. Estos datos vienen a confirmar la necesidad de contar con una buena fase formativa para poder emprender un negocio con éxito en un entorno como el nuestro. Además, confirman que el microcrédito, aunque sea social, es un instrumento para apoyar a personas que no se encuentran en situaciones de extrema vulnerabilidad, personas que, de hecho, ya cuentan con una buena base de recursos y competencias propias para integrarse. El microcrédito es, desde esta perspectiva, un apoyo.

Experiencia previa

El 60 % de los microempresarios no había dirigido antes un negocio, y entre los que sí lo habían hecho, **casi todos habían regentado un negocio en el extranjero.** Ese negocio, además, tenía relación con el negocio actual en la mayor parte de los casos.

Curiosamente, y de forma contraria a lo que se pudiera creer a priori, **el nivel de éxito no crece con la experiencia previa.**

Situación laboral previa



El 60 % de los microempresarios que han abierto negocios con microcréditos sociales trabajaba antes de iniciar el negocio. Este porcentaje baja a un 50 % en el caso de los microempresarios cuyos negocios están cerrados. Los microempresarios que se arriesgan dejando un trabajo previo para montar un negocio tienen más posibilidades de éxito. Ello puede explicarse porque, en estos casos, la idea de negocio suele estar más clara, ya que es su principal fuente de motivación.

En cuanto al tipo de trabajo, llama la atención que **la mayoría son asalariados (el 49 %),** mientras que el número de autónomos es bajísimo (el 5 %). En cambio, en los microcréditos financieros los autónomos representan más del 36 % de la muestra. Esta diferencia se explica, evidentemente, por la misma concepción del instrumento.

El 54 % de la muestra, pues, no estaba sin trabajo en el momento de solicitar el microcrédito, lo que nos revela, además, que el microcrédito social no se puede concebir exclusivamente como un instrumento de inserción laboral, sino que gran parte de sus beneficiarios lo utilizan para la promoción social y económica. Esta perspectiva nos confirma que estamos ante un colectivo de beneficiarios que no muestra elevados niveles de exclusión, aunque sí pueden ser vulnerables.

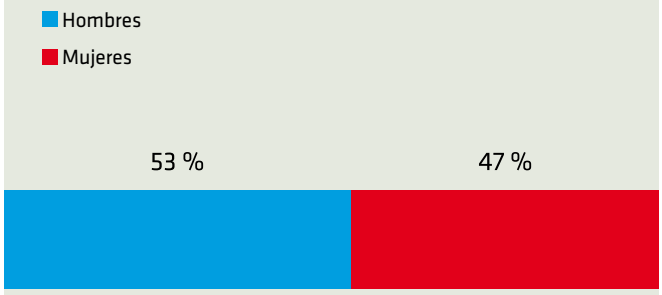
2.1.3. El perfil del microempresario financiero

El microcrédito financiero es un instrumento que utilizan, prioritariamente, microemprendedores jóvenes de origen español. Se trata de personas que, como ocurría en el caso de microcréditos sociales, cuentan con recursos personales suficientes para considerarse integrados en la sociedad. En este caso, presentan pocos elementos de vulnerabilidad, más allá de sus dificultades de acceso al crédito ordinario.

La consolidación de empresas que ya funcionan y la promoción económica son los objetivos básicos de la mayoría de sus beneficiarios, que de hecho trabajaban antes de solicitar el microcrédito. Es significativo, sin embargo, el porcentaje de beneficiarios para los que el microcrédito significa una oportunidad para salir de una situación de paro.

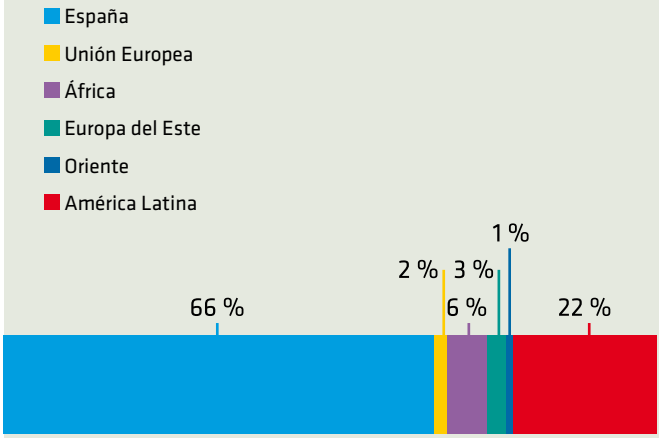
En este caso, ni la motivación intrínseca ni los estudios parecen determinar el nivel de éxito. En cambio, el género influye en los resultados, como también sucedía en el caso de los microcréditos sociales.

Género



El 53 % de los emprendedores de microcréditos financieros son hombres, a diferencia de lo que ocurre, como hemos visto, en el ámbito del microcrédito social, donde el 78 % de los microempresarios son mujeres.

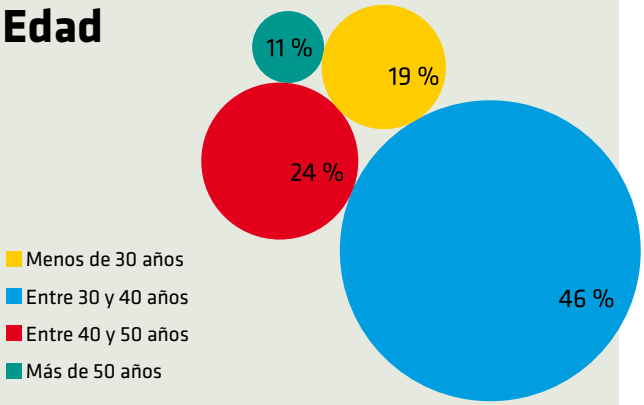
Zona de origen



La mayor parte de los microempresarios a quienes se les concede un microcrédito financiero son españoles (el 66 %), mientras que los empresarios de origen latinoamericano representan un 22 % del total del grupo, un porcentaje que, en este caso, es casi la mitad del que encontrábamos en los microcréditos sociales. Para el resto de zonas, la distribución es muy similar a la del microcrédito social. Los latinoamericanos, ya sea por la vía de acceso a través de oficinas o debido a los requisitos previos necesarios, se ven menos beneficiados por un tipo de instrumento que se ajusta más a las necesidades y características de las personas con años de asentamiento en el territorio.

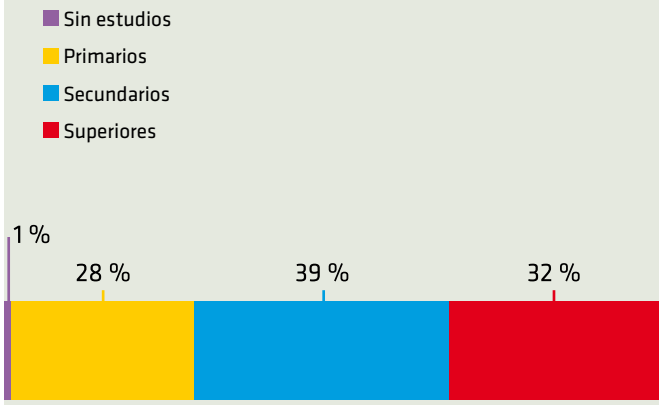
La diferente vía de acceso al microcrédito no parece favorecer el uso del instrumento por parte de las personas de origen asiático.

Edad



La mayor parte de los microempresarios, un 46 %, se sitúan en la franja de 30 a 40 años, y es significativo el volumen de microempresarios menores de 30 años (casi un 20 %). Estamos ante un instrumento que utilizan prioritariamente microemprendedores jóvenes, personas que, seguramente debido a su juventud, no disponen de los requisitos necesarios (avales, patrimonio, etc.) para acceder a otro tipo de crédito bancario.

Nivel de estudios



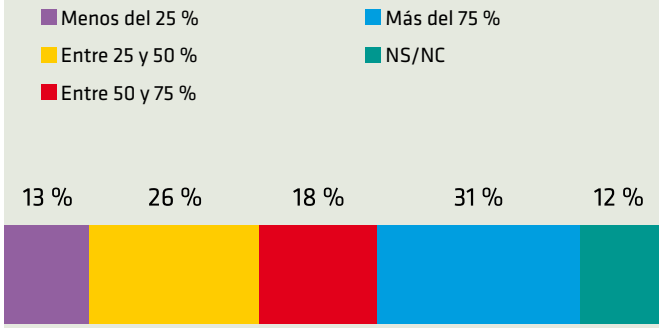
La distribución de los microempresarios en función de su nivel de estudios es bastante homogénea según los datos obtenidos, con la excepción de los que carecen de estudios, que tienen un peso insignificante en la muestra. En este caso, **el nivel de éxito no se ve afectado significativamente por el nivel de estudios del microempresario.**

Características del hogar

	Número de miembros de la familia	Número de miembros dependientes económicamente
0 personas		37 %
1 persona	8 %	18 %
2 personas	23 %	31 %
3 personas	26 %	12 %
4 personas	30 %	2 %
5 o más personas	13 %	

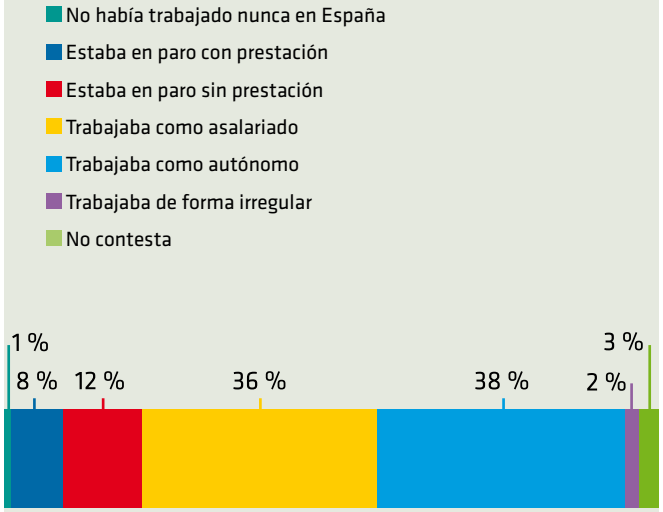
La mayor parte de microempresarios financieros viven en hogares de tres o menos personas (57 %). Sin embargo, es significativo el porcentaje de los que viven en hogares numerosos (13 %). El 63 % tiene a personas dependientes económicamente en sus hogares, y son un 45 % los que tienen a dos o más personas de estas características en sus hogares.

Porcentaje de ingresos del empresario sobre el presupuesto familiar



Como ocurría en el caso de los microempresarios sociales, casi en el 50 % de los casos sus ingresos significan más del 50 % de los ingresos del hogar.

Situación laboral previa a la solicitud del microcrédito



Más del 76 % de las personas a las que se concedió un microcrédito financiero trabajaban antes de obtenerlo. Casi el 50 % de estas personas eran autónomas; de hecho, el instrumento está pensado y conceptualizado para autónomos y pequeños empresarios, por lo que los resultados son lógicos. Sin embargo, existe un significativo 20 % que estaba en el paro cuando solicitó el microcrédito.

El 93 % de los autónomos pidió el crédito para ampliar un negocio que ya funcionaba; por tanto, nos hallamos ante un instrumento que se configura como un claro apoyo a la consolidación de pequeñas empresas.

El nivel de éxito es muy similar entre todas las categorías, con la excepción de las personas que estaban en paro con prestación, que según la muestra parece que presentan un nivel de fracaso mayor.

Experiencia previa

La mayor parte de las personas a las que se concedió un microcrédito financiero no habían dirigido un negocio con anterioridad, aunque es significativo el porcentaje (del 41 %) de quienes sí lo habían hecho. En este caso, la mayor parte de las veces (un 70 %), el nuevo negocio tenía relación con el anterior.

Curiosamente, **en el caso de los microcréditos financieros con negocio cerrado, el porcentaje de personas que sí tenían experiencia previa era de un 50 % y, en este caso, el 86 % era en negocios relacionados con el nuevo negocio abierto.**

Estos datos, junto con las pruebas estadísticas realizadas, permiten afirmar que, **a pesar de lo que pudiera pensarse a priori, en el caso de los microcréditos financieros no existe una relación previa entre el éxito en el negocio y la experiencia anterior.**

2.2. Características de los negocios

Conocer las características de los negocios creados a través de los microcréditos concedidos por MicroBank era uno de los objetivos del estudio.

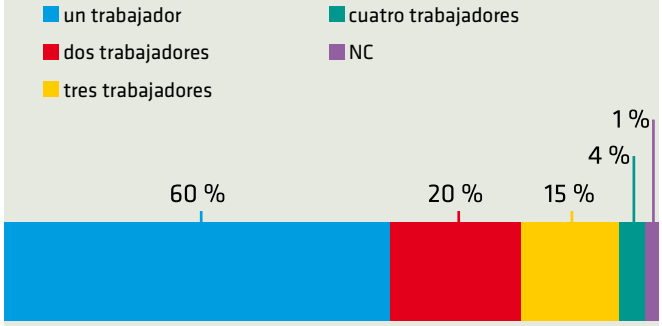
Obtener información más detallada sobre determinados elementos, como el tamaño, el número de socios, el sector de actuación, pero también el ámbito de actuación o la dedicación de los empresarios, nos permite contrastar algunas hipótesis de partida y diseñar instrumentos de apoyo posteriores para el microempresario. Asimismo, podemos disponer de un marco de referencia al analizar los resultados y el éxito de las empresas financiadas.

El análisis de dichas variables en relación también con el índice de éxito del negocio ha de permitir, a la vez, perfilar los negocios más exitosos y realizar una mejor selección de los microcréditos que se concedan.

En este caso, el análisis se realiza de forma conjunta para los microcréditos sociales y financieros, pues no existen diferencias significativas entre los negocios abiertos o ampliados gracias a dichos créditos.

Tamaño de las empresas y creación de ocupación

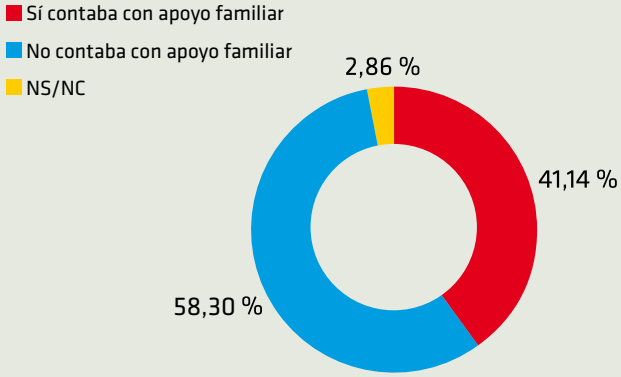
Creación de ocupación



Las empresas financiadas a través de microcréditos sociales son lo que **la Unión Europea califica como microempresas, ya que en el 100 % de los casos tienen menos de 10 trabajadores. De hecho, una gran parte (60 %) son empresas que no contratan a ningún trabajador sino que generan autoocupación exclusivamente para la persona emprendedora.** Por otra parte, no existe una diferencia significativa en cuanto al volumen de trabajadores entre las empresas que siguen abiertas y las que han cerrado. Además, **el empresario trabaja mayoritariamente en su propio negocio.**

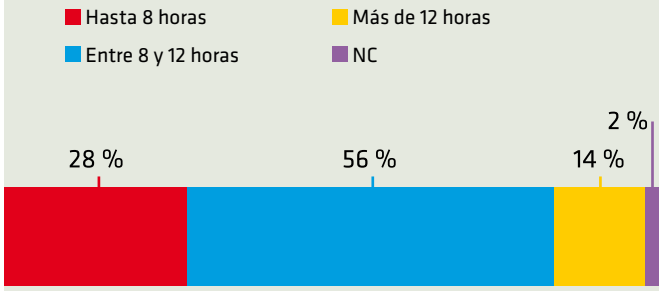
La media de trabajadores por empresa (contando al mismo emprendedor) es de 1,57 trabajadores.

Apoyo familiar en el negocio



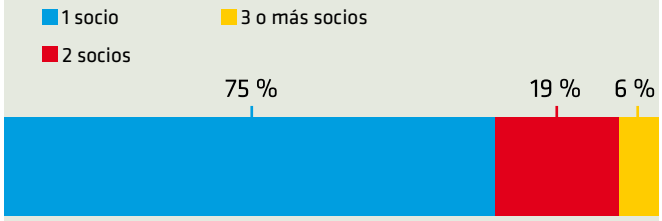
Casi un 42 % de los empresarios cuenta con el apoyo de algún familiar en el negocio, lo que permite pensar que estamos ante negocios que, por volumen de trabajo, podrían crear más ocupación pero cuya rentabilidad no lo permite.

Número de horas trabajadas en el negocio



A este elemento se le une la **elevada dedicación de los empresarios.** En más de un **50 % de los casos, dedican más de 8 horas al negocio,** y a un 14 % les ocupa más de 12 horas.

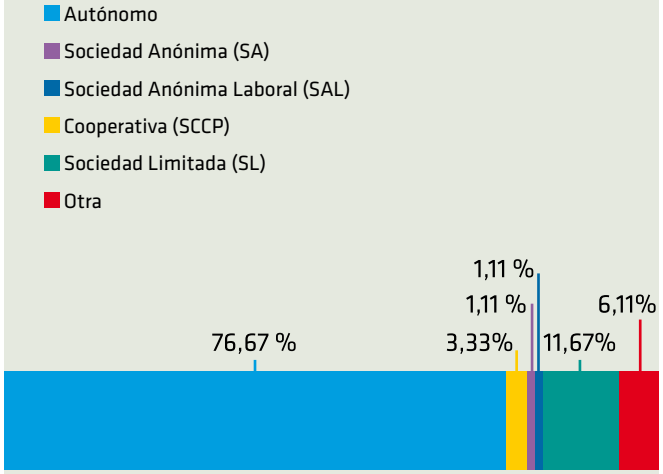
Número de socios de las empresas creadas



Se trata de empresas, además, que en su inmensa mayoría pertenecen a un único socio.

Forma jurídica y número de socios

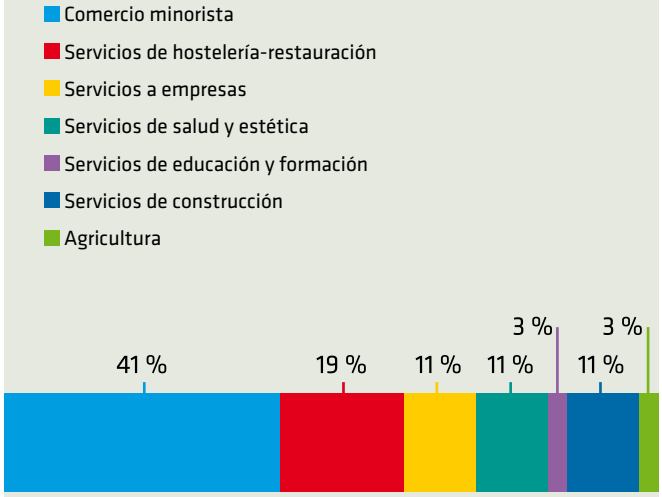
Forma jurídica de las empresas creadas con los microcréditos



La mayor parte de las empresas creadas con un microcrédito[1] no tienen una forma jurídica propia y sus empresarios son autónomos. La sociedad limitada es la forma jurídica más habitual.

1 Cabe destacar que el microcrédito, hasta diciembre de 2009, se concedía sólo a la persona física, no a la persona jurídica.

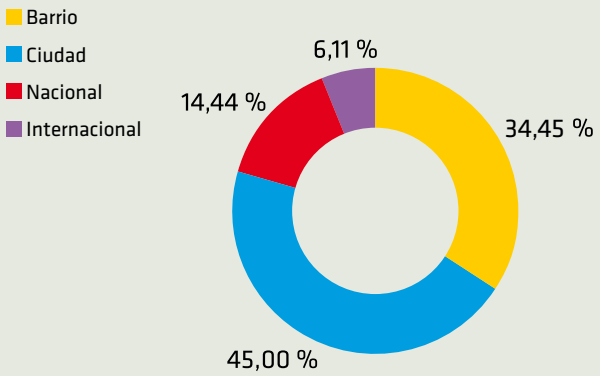
Sector y ámbito de actuación



El sector del comercio minorista concentra la mayor parte de negocios financiados a través de microcréditos (un 41 %). Las tiendas de ropa y de alimentación configuran la oferta principal en ese ámbito. En el sector de los servicios, cabe destacar el ámbito de la restauración (bares y restaurantes), así como los servicios de salud y estética (peluquerías y centros de estética). También encontramos un porcentaje significativo de servicios a empresas (consultorías, gestorías...) que, en este caso, se concentran principalmente entre los microcréditos de origen financiero. Las pequeñas empresas de servicios en el sector de la construcción configuran el 11 % restante del sector de los servicios.

El sector no determina el nivel de éxito del negocio.

Ámbito de actuación de los negocios creados



En cuanto al ámbito de actuación, **la mayor parte de los negocios (79 %) son de ámbito local (barrio o ciudad),** y no existen diferencias significativas entre los negocios cerrados y abiertos.

2.3. Funcionamiento del negocio

La encuesta ha permitido, por primera vez, recabar información sobre el funcionamiento de los negocios financiados con microcréditos de MicroBank. De esta manera, se dispone de un dato objetivo que permite valorar los resultados del programa y su impacto.

La información recogida se centra en un dato objetivo sobre la situación actual del negocio –abierto o cerrado–, pero también en la valoración que hace el empresario de ella y de la capacidad del negocio para generar ingresos suficientes para devolver el crédito.

La disposición de información relativa a la situación actual de los negocios permite, así, profundizar en aquellas variables que pueden influir en el éxito de los negocios, lo cual puede facilitar la mejora del programa y la orientación que se proporciona a los microempresarios.

Situación actual

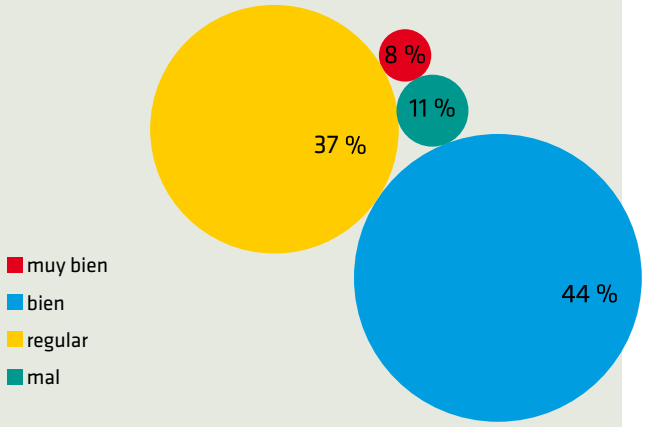
El 77 % de los negocios que se pusieron en marcha con un microcrédito –social o financiero– **continuaban abiertos en el momento de realizarse la encuesta.** El índice de supervivencia es significativo, aunque la juventud de la mayor parte de las empresas de la muestra dificulta la comparación con empresas de características similares que no hayan recibido una ayuda.

El nivel de éxito difiere significativamente entre los microcréditos financieros, con un 84 % todavía abiertos, y los microcréditos sociales, con un 69 %. Sin embargo, la distinta antigüedad de los programas no nos permite concluir que estemos ante programas con éxitos diversos.

Las empresas que cierran lo hacen, en su mayor parte (un 57 %), dentro de los dos primeros años de existencia. De hecho, estos años son los de mayor vulnerabilidad en las microempresas de nuestro entorno.

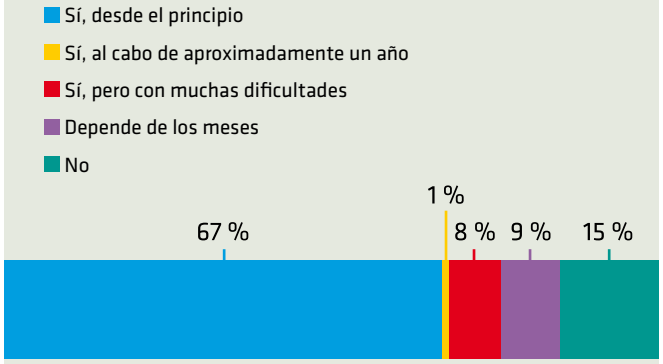
El motivo mayoritario del cierre fue, en la mayoría de los casos, la falta de rentabilidad del negocio, y los problemas de salud o la mala relación con los socios fueron otros de los motivos apuntados para explicar el fin del negocio.

Valoración del funcionamiento de los negocios



Aproximadamente la mitad de los entrevistados valora positivamente (muy bien o bien) el funcionamiento del negocio, y el porcentaje es superior cuando se trata de microcréditos financieros que cuando se trata de microcréditos sociales.

Capacidad para devolver la cuota del préstamo



De hecho, en el caso de negocios abiertos, el 100 % declara que el negocio ha generado suficientes ingresos para devolver la cuota del microcrédito, desde el principio del negocio. Este porcentaje se sitúa globalmente, incluidos los negocios que también han cerrado, en el 67 % de los casos.

Si repasamos los factores que han ido apareciendo en el análisis –que tienen una posible influencia en el éxito o en el fracaso del negocio–, podemos detectar algunos puntos interesantes. El primero es la experiencia previa del microempresario. Así, **en el caso de negocios que todavía siguen abiertos, el porcentaje de individuos que trabajaba antes de solicitar el microcrédito es mayor que en el caso de los negocios cerrados.**

Otro dato importante es que, curiosamente, **el hecho de que sea una ampliación o, alternativamente, una apertura, no afecta significativamente al éxito posterior del negocio,** aunque sí se detecta un ligero superior nivel de riesgo en los nuevos negocios.

Si atendemos a otras variables, como la edad o el nivel de estudios de los empresarios, vemos que no parecen tampoco tener relación con el éxito o el fracaso del negocio, aunque se detecta una ligerísima disminución de la tasa de éxito a mayor edad. En el caso del nivel de estudios, encontramos porcentajes de éxito muy similares, tanto si el empresario tiene estudios primarios como superiores.

Esos datos son sólo algunos ejemplos que nos ayudan a entender la dificultad a la hora de determinar las posibles causas de éxito o de fracaso de los negocios. Es difícil aislar pocas variables y, en la mayor parte de los casos, lógicamente se tratará de un conjunto de factores, relevantes en mayor o en menor proporción.

2.4. Impacto del microcrédito

Poder estimar el impacto del microcrédito era uno de los objetivos centrales del estudio planteado. En principio, centramos dicho impacto en tres aspectos básicos:

- La creación o la consolidación de empresas
- La creación o la consolidación de puestos de trabajo
- La integración socioeconómica de los microempresarios

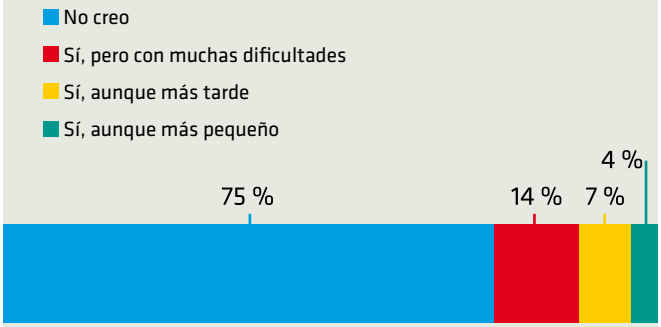
Salvando las dificultades metodológicas asociadas a la apropiación directa del impacto –algunas relaciones son multicausales–, consideramos que la encuesta proporciona suficientes datos para poder ofrecer una primera aproximación al impacto del microcrédito concedido por MicroBank.

Impacto sobre la creación y la consolidación de microempresas

El microcrédito se configura como **un instrumento clave para la creación o la consolidación de microempresas** si atendemos al elevado porcentaje de microempresarios, un 75%, que declara que sin microcrédito no habría podido poner en marcha o ampliar su negocio.

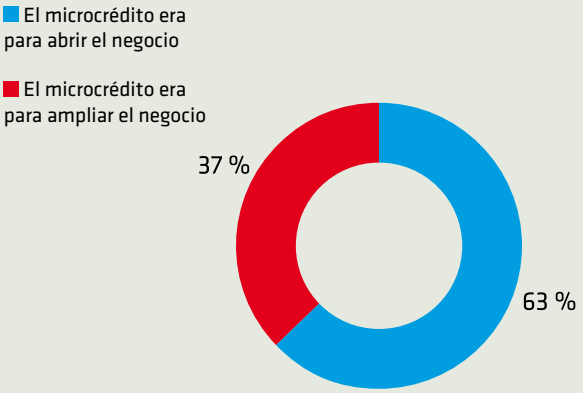
La importancia del microcrédito varía en función de si estamos ante un microcrédito social o financiero: se trata, en ambos casos, de porcentajes muy importantes. **El 80 % de los empresarios que han accedido a un microcrédito social afirma que no podría haber abierto el negocio sin esa ayuda,** un porcentaje claramente superior al de los negocios financiados con microcrédito financiero (69 %).

¿Podría haber abierto el negocio sin ayuda del microcrédito?



De hecho, el microcrédito ha permitido financiar una parte importante de la creación o la ampliación de la mayor parte de los negocios. **En un 45 % de los casos, el microcrédito ha significado más del 75 % del total de la inversión realizada.** El porcentaje es casi idéntico en el caso de microcréditos sociales y financieros. La otra fuente de financiación principal ha sido los recursos propios del microempresario.

¿Para qué ha utilizado el microcrédito?



Un 63 % de los microcréditos ha servido para crear un nuevo negocio, mientras que en un **37 %** de los casos, el microcrédito ha sido utilizado para **ampliar un negocio existente.**

Este porcentaje es significativamente distinto si nos referimos a microcréditos sociales o financieros. Mientras que para los microcréditos sociales, **el 81 % ha servido para abrir un nuevo negocio,** este **porcentaje sólo se eleva al 44 % en el caso de los microcréditos financiero.** Esos datos son lógicos, ya que, seguramente, teniendo un negocio ya en marcha, que supuesta-

mente funciona bien y que por ello se quiere ampliar, los empresarios han podido acceder de manera más fácil a las condiciones del microcrédito financiero. Curiosamente, **el hecho de que sea una ampliación o, alternativamente, una apertura no afecta significativamente al éxito posterior del negocio,** aunque sí se detecta un ligero nivel de riesgo superior en los nuevos negocios.

Impacto sobre la creación de empleo

El microcrédito fomenta, mayoritariamente, la autoocupación y, en segundo lugar, la creación de empleo. Un 53 % de los microcréditos financieros no contratan a ningún trabajador, mientras que este porcentaje se eleva hasta el 68 % en el caso de los microcréditos sociales. Estamos, por tanto, ante negocios que, como apuntábamos al revisar sus características, **a pesar del éxito continúan teniendo un tamaño muy limitado.**

A pesar de ello, **no es desdeñable la capacidad para crear ocupación del microcrédito. Contando al propio empresario, las empresas de la muestra generan una media de 1,57 puestos de trabajo.** Son puestos de trabajo que, sin duda, contribuyen también a la integración de algunas personas vinculadas al entorno del microempresario y que pueden ser una vía más de inserción laboral.

Revisemos algunos de los datos aportados:

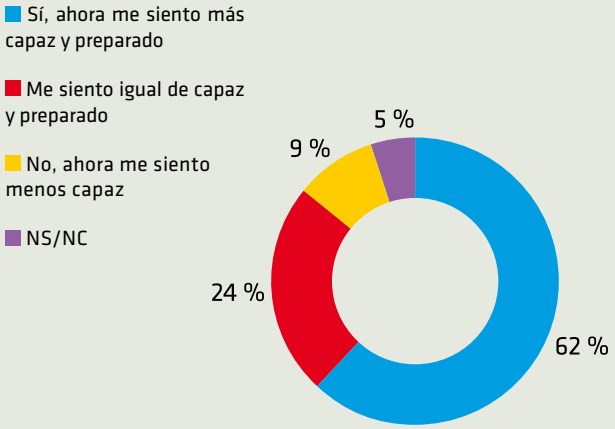
El microempresario que ha puesto en marcha un negocio con un microcrédito financiero lo lleva adelante, mayoritariamente, solo o con un empleado a su cargo (sólo un 22% de los empresarios cuenta con dos o más empleados) y sin el apoyo familiar, trabajando entre 8 y 12 horas diarias.

La misma situación se reproduce en el caso de los microcréditos sociales: un 68 % de las microempresas creadas no contratan a ningún trabajador; el 15 % tiene un empleado, y el 16 %, 2 o más empleados. El microempresario trabaja diariamente, de media, entre 8 y 12 horas, y suele trabajar los fines de semana.

Cabe destacar que en el caso de estar trabajando por cuenta ajena y no en el negocio creado con el microcrédito, la mayoría piensa que la experiencia del negocio le ha ayudado a conseguir su trabajo actual; por lo tanto, **es un instrumento que potencia la ocupabilidad de los microempresarios.**

Impacto sobre la situación socioeconómica de los empresarios

¿Ha mejorado su capacidad para afrontar retos futuros?



Los datos analizados hasta el momento nos muestran que los efectos positivos del microcrédito se centran sobre todo en un **mayor empoderamiento del individuo** (en el 62 % de los casos) y en la percepción de que su calidad de vida ha mejorado. Esta cifra se mantiene bastante estable tanto para los negocios abiertos como para los cerrados.

En ese sentido, destaca, por ejemplo, la **determinación de los empresarios de abrir un nuevo negocio, a pesar del fracaso experimentado** en su experiencia con el microcrédito (es decir, su negocio está actualmente cerrado).

Lo que no siempre se consigue es una mejora en la situación económica (por ejemplo, sólo el 50 % de los empresarios con negocio abierto afirman que han aumentado sus ingresos) o en poder salir de situaciones de vulnerabilidad (el nivel de ahorro, incluso en los casos de negocio abierto, es muy bajo, y los beneficios se reinvierten, mayoritariamente, en el propio negocio).

Microcréditos sociales: Los ingresos de los microempresarios con negocio abierto han aumentado en un 55 % de los casos, aunque en un 11 % han disminuido. En cambio, el 54 % de los microempresarios con negocio cerrado afirman que sus ingresos han disminuido desde que solicitaron el microcrédito, aunque en un 35 % de los casos han aumentado.

Microcréditos financieros: Los ingresos de los microempresarios con negocio abierto han aumentado en un 51 % de los casos, y sólo en un 8 % han disminuido. En cambio, el 36 % de los microempresarios con negocio cerrado afirman que sus ingresos han disminuido desde que solicitaron el microcrédito, aunque un 7 %, a pesar de encontrarse con el negocio cerrado, afirma que sus ingresos han aumentado.

De todos modos, incluso un 36 % de los empresarios que han obtenido un microcrédito financiero pero tienen el negocio actualmente cerrado afirma que su situación es mejor que si no hubiera tenido el microcrédito (frente a un 19 % que piensa que es igual, o el 36 % que piensa que es peor).[2] Lógicamente, estos datos son más positivos **en el caso de los negocios abiertos, donde casi un 60 % de los empresarios piensa que su situación es mejor, y únicamente un 19 % la califica de peor.**

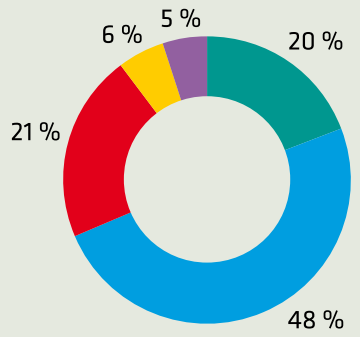
La mejora percibida en el plano psicológico (sobre el empoderamiento del individuo y su capacidad de afrontar el futuro), por tanto, es más valorada que la experimentada en el plano material o económico. En definitiva, el 60 % de los empresarios entrevistados opina que su calidad de vida ha mejorado, un porcentaje que se eleva hasta el 70 % en el caso de los empresarios con negocio abierto (y un 20 % opina que la mejora ha sido muy sustancial).

Finalmente, también se perciben efectos positivos del microcrédito en relación con la percepción de los empresarios sobre su grado de integración en la comunidad. Por ejemplo, en el caso de los microcréditos sociales, un 50 % de los empresarios con el negocio cerrado sienten que están más integrados en la sociedad, mientras que, para el caso de los microempresarios con negocio abierto, el porcentaje se eleva al 77 %.

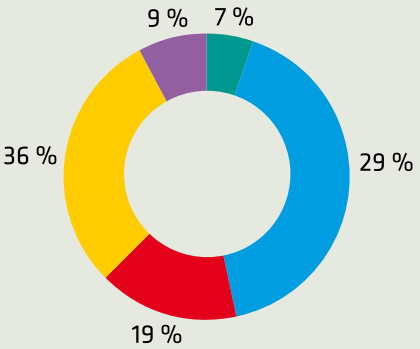
Valoración de la evolución de la calidad de vida según situación actual del negocio

- NS/NC
- Calidad de vida ha empeorado
- Calidad de vida ha permanecido igual
- Calidad de vida ha mejorado un poco
- Calidad de vida ha mejorado mucho

Abierto



Cerrado



2 No debemos olvidar que, actualmente, el 79 % de los empresarios financieros que han cerrado el negocio se encuentran en el paro. Tan sólo un 21 % ha encontrado trabajo y en ningún caso consideran que su negocio les ha ayudado a conseguirlo. Además, la gran mayoría de ellos aún está acabando de pagar el microcrédito.

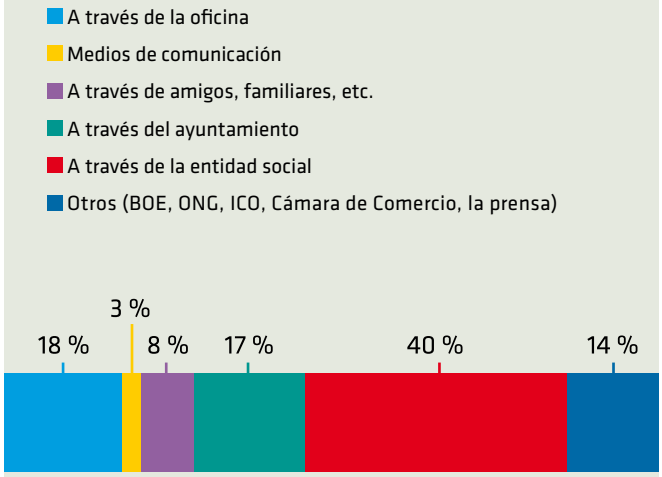
2.5. Conocimiento y satisfacción con el programa

Uno de los objetivos secundarios del estudio era recabar información sobre el conocimiento y la satisfacción con el programa para introducir mejoras en su gestión.

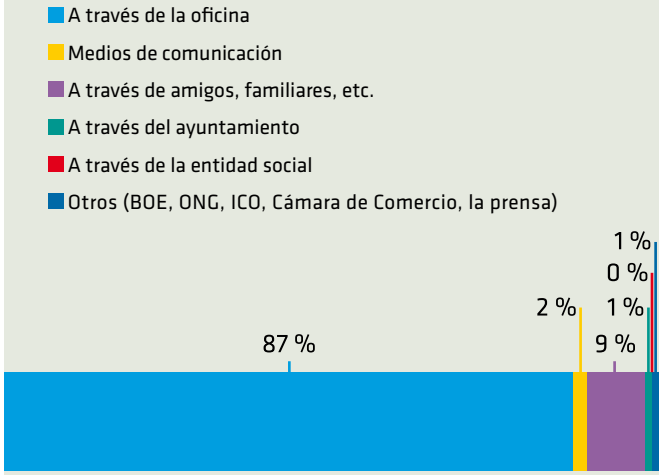
El **nivel de satisfacción con el programa** es muy elevado en todos los casos: tanto para los microempresarios sociales como para los financieros, y tanto para aquellos microempresarios con negocio abierto como para los que ya han cerrado su negocio (aunque, en este último caso, los porcentajes de satisfacción descienden un tanto únicamente en el caso de los microcréditos sociales, pasando de un 95 % a un 89 %, aproximadamente).

Las entidades colaboradoras, tanto las entidades no lucrativas como las entidades públicas que asumen esta función, tienen un papel clave en la difusión del programa de microcréditos sociales. El 57 % de los microempresarios afirman haber conocido el programa a través de esos mecanismos, y otros, como la oficina y los medios generalistas también representan un papel significativo. Esta situación contrasta con la de los microcréditos financieros, cuya principal fuente de conocimiento (87 %) es exclusivamente la oficina.

Fuentes de conocimiento de los microcréditos sociales



Fuentes de conocimiento de los microcréditos financieros



3 Conclusiones

El estudio realizado ha permitido conocer con mayor profundidad algunos datos básicos asociados a los microcréditos de MicroBank. De este modo, ahora se dispone de mayor información sobre el perfil de los microempresarios y las microempresarias, y sobre las características de las microempresas creadas. El estudio, asimismo, ha permitido recabar también información significativa sobre la situación de dichas empresas y sobre el impacto que su creación ha tenido sobre la situación socioeconómica de los emprendedores. A su vez, se ha obtenido una primera valoración de la satisfacción de los clientes respecto a MicroBank y a las entidades de apoyo.

La información recogida permite, así, elaborar por primera vez un perfil medio del microempresario y las microempresas creadas, y disponer de datos sobre la contribución del microcrédito a la creación de empresas y a la ocupación, del nivel de éxito de dichas empresas y del impacto básico de los microcréditos sobre sus beneficiarios.

Perfil medio

Tipo de empresa: empresa de servicios sin forma jurídica propia, autónomos
Número de personas contratadas (contando al propio emprendedor): 1,57
Importe medio del microcrédito: 11.266
Perfil medio de la persona que solicita un microcrédito financiero: hombre de entre 30 y 40 años, con estudios secundarios (aunque hay poca diferencia entre el porcentaje de los que tienen estudios superiores o estudios primarios). Se trata de un hombre casado, sin miembros dependientes a su cargo, que mayoritariamente trabajaba antes de obtener el microcrédito y que, en el 50 % de los casos, es autónomo.
Perfil medio de la persona que solicita un microcrédito social: mujer, de entre 30 y 40 años, casada, con estudios superiores, sin personas dependientes a su cargo, que estaba trabajando por cuenta ajena antes de iniciar el negocio y que anteriormente no había dirigido una empresa.

El análisis de los datos y el cruce de algunas cifras nos permiten llegar a algunas conclusiones que creemos que es importante destacar. Estas conclusiones, debemos recordarlo, se ciñen a un colectivo y a una muestra muy concreta y, además, al referirse a empresas de corta trayectoria, no son fáciles de extrapolar y comparar. No pretendemos, pues, establecer conclusiones definitivas sobre el microcrédito como instrumento. Sin embargo, sí que creemos que se muestran tendencias interesantes, quizás extrapolables en algunos aspectos, y que confirman la utilidad del microcrédito de MicroBank como instrumento que une la promoción económica y la social.

- **La principal motivación** para crear una microempresa a través del microcrédito no es, como pudiera pensarse *a priori*, salir de una situación de paro, sino **promocionar social y económicamente.** De hecho, tan sólo el 30 % de las personas que han creado una empresa a través de MicroBank estaban en paro o no trabajaban.
- El microcrédito es un **instrumento clave para la creación o consolidación de microempresas,** si atendemos al elevado porcentaje –más de un 75 %– que declara que sin microcrédito no habría podido poner en marcha o ampliar su negocio. El 63 % de los microcréditos concedidos han sido para crear nuevas empresas. Este porcentaje varía significativamente si se trata de un microcrédito social o financiero. En el 81 % de los casos, los microcréditos sociales han servido para abrir un nuevo negocio, un porcentaje muy distinto al de los microcréditos financieros, en los que la tasa se sitúa en un 44 %, siendo mayoría los que han destinado el microcrédito a la ampliación del negocio ya existente. Dichos datos responden a la lógica, ya que, por tener un negocio ya en marcha que supuestamente funciona, seguramente los empresarios han podido acceder de manera más fácil a las condiciones del microcrédito financiero.
- **El índice de supervivencia de las empresas financiadas con microcrédito, al menos a corto-medio plazo, es significativo.** Solo un 23 % de las microempresas han cerrado, y es durante los dos primeros años cuando se cierran más empresas (el 57 % de los cierres). De todas formas, esos datos deben tomarse con cautela, pues, dada la novedad del programa, la antigüedad de las empresas es poca. El índice de supervivencia varía en 7 puntos entre las empresas que han sido creadas a través del microcrédito y las que lo han utilizado para ampliar el negocio. Ciento treinta y ocho empresas de las ciento ochenta creadas o ampliadas gracias a los microcréditos concedidos a las personas entrevistadas siguen en activo.
- **La satisfacción de los empresarios con la marcha del negocio también puede considerarse buena,** ya que más del 50 % afirma que el negocio funciona bien o muy bien.
- **El microcrédito permite crear ocupación:** las empresas de la muestra contratan, de media, 1,57 trabajadores. Un 60 % de los microempresarios no contrata ningún trabajador, un 21 % tiene un empleado y el 19 %, dos o más.
- **El microcrédito tiene un impacto positivo percibido en el nivel de integración en la comunidad, así como en el nivel de preparación personal** y de capacidad para afrontar el futuro. El 62 % de los microempresarios se sienten más integrados y más preparados gracias al microcrédito. Este porcentaje varía muy poco en función de si el negocio está abierto o cerrado.
- **El impacto del microcrédito sobre los ingresos económicos y la calidad de vida, por contra, no es tan claro, y depende en gran medida del éxito del negocio.** En el caso de los microempresarios con negocio abierto, la gran mayoría –68 %– considera que su calidad de vida ha mejorado, mientras que en el caso de negocios cerrados ese porcentaje baja a un 36 %.
- **El impacto del microcrédito como instrumento de superación de la vulnerabilidad económica tampoco es tan evidente, al menos en el corto plazo.** Solo el 50 % de los empresarios con negocio abierto afirman que han aumentado sus ingresos, y el nivel de ahorro, incluso en los casos de negocio abierto, es muy bajo, reinvirtiéndose los beneficios mayoritariamente en el propio negocio.
- **El microcrédito es un instrumento al que recurren en gran medida personas extranjeras.** El 44 % de los beneficiarios de la muestra son de nacionalidad extranjera, porcentaje que alcanza el 53 % cuando hablamos de microcréditos sociales.
- **El 62 % de las beneficiarias de microcrédito son mujeres. Esta presencia mayoritaria de mujeres es especialmente significativa en los microcréditos sociales,** en los que las mujeres representan el 78 % de los microempresarios. En el caso de los microcréditos financieros, por contra, encontramos una ligera mayoría de hombres (53 %). Podemos decir, por lo tanto, que el microcrédito, como instrumento para la lucha contra la exclusión social, tiene un claro sesgo a favor de la mujer.
  - Sin embargo, si analizamos el índice de supervivencia de los negocios puestos en marcha por mujeres o hombres, vemos que, pese al cuidado que hay que tener al extraer conclusiones por el tamaño reducido de la muestra, **esta cifra es mayor entre los hombres** –un 83 % de negocios abiertos puestos en marcha por hombres *versus* el 73 % de los negocios abiertos puestos en marcha por mujeres. Dicha diferencia se produce en el caso de los microcréditos financieros (el 87 % de negocios abiertos puestos en marcha por hombres frente al 81 % de los puestos en marcha por mujeres), como en el de los microcréditos sociales (el 75 % *versus* el 67 %).

- **En cuanto al perfil del empresario frente al de la empresaria, no se aprecian grandes diferencias:** en la mayoría de los casos, se trata de hombres o mujeres españoles de entre 30 y 40 años, casados y sin personas dependientes en el hogar, que trabajaban con anterioridad a la apertura del negocio; aunque es mayor el porcentaje de hombres que eran autónomos que el de mujeres, que, en su mayoría, trabajaban por cuenta ajena. Ello tiene relación con otra diferencia que observamos entre hombres y mujeres: es mayor el porcentaje de hombres que habían dirigido un negocio con anterioridad que el de mujeres, tanto para los microcréditos sociales como para los financieros. Cabe señalar otra diferencia en el nivel de estudios: tanto para el microcrédito social como para el financiero, **hay un mayor porcentaje de mujeres que de hombres con estudios superiores.**
- En lo que concierne al tipo de negocios puestos en marcha por unos y otras, cabe destacar que en ambos casos se trata de negocios sin forma jurídica propia, de ámbito mayormente local. Sí es cierto que encontramos diferencias en el tipo de negocio puesto en marcha, decantándose las mujeres, en mayor proporción, por el comercio minorista (alimentación, ropa y servicios de estética), mientras que los hombres son mayoría en servicios a empresas o en la construcción.

REFFREY
430

4

Anexos

Bloque 1:
Datos sobre el negocio impulsado con el microcrédito

Respecto al negocio impulsado con el microcrédito...

¿Me puede indicar a qué se dedica el negocio?
.....
..... |___|___|

¿El negocio sigue abierto? .....

¿Qué forma jurídica tiene [o tenía]?
☐ Sociedad anónima (SA)
☐ Sociedad anónima laboral (SAL)
☐ Sociedad limitada (SL)
☐ Cooperativa (SCCP)
☐ Autónomo
☐ Otra

Forma jurídica del negocio .....
.....
.....

¿Contando con usted, cuántos socios son en su empresa?
..... |___|___|

¿Me puede indicar la fecha en la que inició el negocio? (MM/AAAA) .....|___|___| / |___|___||___|___|

¿Y cuándo tuvo que cerrarlo? (MM/AAAA)
.....|___|___| / |___|___||___|___|

¿Cuál fue el motivo del cierre?
☐ No era rentable
☐ Encontró trabajo en otro sitio
☐ Excesiva dedicación
☐ Problemas familiares
☐ Otro

¿Qué ámbito de actuación tiene su negocio? [Es decir, de dónde vienen sus clientes]
☐ Barrio
☐ Ciudad
☐ Nacional
☐ Internacional

¿El microcrédito que solicitó a "la Caixa" era para abrir o para ampliar el negocio?
☐ Abrir
☐ Ampliar
☐ NS/NC

[Según corresponda: crédito inicial / ampliación] **Sobre el 100 %, ¿qué porcentaje de inversión inicial/ de ampliación representaron...**
☐ Sus recursos propios?..... |___|___|
☐ El microcrédito? ..... |___|___|
☐ El préstamo de familiares o amigos? ..... |___|___|
☐ Otros?..... |___|___|

[Según corresponda: crédito inicial / ampliación] **¿Cree que sin la concesión del microcrédito podría haber abierto/ ampliado su negocio?**
☐ Sí, aunque más pequeño
☐ Sí, aunque más tarde
☐ Sí, pero con muchas dificultades
☐ No creo

¿Cuál es su situación laboral actual?
☐ Empleado por cuenta propia en el negocio
☐ Empleado por cuenta propia en otro negocio
☐ Empleado por cuenta ajena
☐ Desempleado
☐ Otro
☐ NC

En el negocio, ¿cuántos empleados tiene a su cargo?
..... |___|___|

Y cuando lo inició, ¿cuántos empleados tenía a su cargo?
..... |___|___|

¿Cuenta con el apoyo de algún familiar para sacar adelante su negocio? Aclaración para el entrevistado: nos referimos a familiares que trabajan gratis.
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

Por término medio, ¿cuántas horas trabaja al día?
..... |___|___|

¿Trabaja los sábados y domingos?
☐ Sábados
☐ Domingos
☐ Sábados y domingos
☐ No

Diría que actualmente el negocio funciona...
☐ Muy bien
☐ Bien
☐ Regular
☐ Mal
☐ Está en traspaso
☐ NS/NC

¿Diría que el negocio le ha ayudado a conseguir su trabajo actual?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿Piensa abrir otro negocio?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿Podría indicarme el volumen medio anual de beneficios de su negocio? .....
.....
..... |___|___|___|.|___|___|___|, |___|___|___|

Bloque 2:
Datos sobre el programa de microcréditos

¿Genera o ha generado el negocio suficientes ingresos para devolver la cuota del préstamo?
☐ Sí, desde el principio
☐ Sí, al cabo de un período de aproximadamente un año
☐ Sí, pero con muchas dificultades
☐ Depende de los meses
☐ No

¿Ha habido algún mes en el que no se haya podido pagar la cuota?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿Cuál diría que es el motivo por el que no se pudo pagar la cuota?
..... |___|___|

Respecto al MicroBank de "la Caixa"...

¿Cómo conoció la entidad?
☐ A través de la oficina
☐ Medios de comunicación
☐ A través de amigos, familiares, etc.
☐ A través del Ayuntamiento
☐ A través de una entidad social
☐ Otros: especificar

Bloque 3: **Cambios económicos y socioculturales**

En relación con el microcrédito de MicroBank...

Impacto económico

¿Diría que gracias a él sus ingresos disponibles han aumentado, o han disminuido?
☐ Aumentado
☐ Permanecido igual
☐ Disminuido
☐ NS/NC

¿A qué ha dedicado este aumento de ingresos?
☐ Ahorro
☐ Inversión negocio

¿Qué importe aproximado ha invertido en su negocio?
.....
☐ Gastos familiares varios
☐ NS/NC

En relación con la situación que usted piensa que tendría si no hubiera pedido el microcrédito, ¿diría que está mejor o peor?
☐ Mejor ☐ Peor
☐ Igual ☐ NS/NC

Impacto sociocultural

¿Diría que su calidad de vida ha mejorado o ha empeorado gracias al microcrédito?
☐ Ha mejorado mucho
☐ Ha mejorado un poco
☐ Ha permanecido igual
☐ Ha empeorado
☐ NS/NC

¿Se siente más o menos capaz y preparado ahora para afrontar el futuro que antes de la concesión del microcrédito?
[Preguntamos si siente que ha mejorado su posicionamiento para afrontar retos futuros]
☐ Sí, ahora me siento más capaz y preparado
☐ Me siento igual de capaz y preparado
☐ No, ahora me siento menos capaz
☐ NS/NC

¿La concesión del microcrédito ha contribuido a esa mejora?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿Ha seguido algún curso de formación desde la concesión del microcrédito?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿De qué tipo?
☐ Idiomas
☐ Profesional relacionado con el negocio actual
☐ Profesional relacionado con algún negocio futuro
☐ Interés personal
☐ NS/NC

¿Se siente más o menos integrado en la comunidad desde la apertura de su negocio?
☐ Más integrado
☐ Igual de integrado
☐ Menos integrado
☐ NS/NC

Bloque 4: **Satisfacción con el programa**

Respecto a los servicios ofrecidos por MicroBank...

¿Está satisfecho/a con los servicios ofrecidos?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿Quiere hacernos alguna sugerencia que nos ayude a mejorar el servicio que presta MicroBank con respecto a los microcréditos? Aclaración para el entrevistado: puede proponernos otros servicios que querría que se ofrecieran, aspectos de mejora de servicios que se ofrecen actualmente, etc.
..... |___|___|

¿El procedimiento para acceder al microcrédito le pareció fácil o complicado?
☐ Fácil
☐ Correcto
☐ Complicado
☐ NS/NC

[SI MICROCRÉDITO SOCIAL, SEGÚN LISTADO]
¿Diría que la labor de apoyo de la entidad que gestionó el microcrédito fue más bien adecuada o más bien insuficiente?
[Nos referimos al Ayuntamiento o entidad que lo haya gestionado en su caso]
☐ Adecuada
☐ Insuficiente
☐ NS/NC

[SI MICROCRÉDITO SOCIAL, SEGÚN LISTADO]
¿Puede indicar algún aspecto que se podría mejorar?
..... |___|___|

[SI MICROCRÉDITO SOCIAL, SEGÚN LISTADO]
¿Diría que la labor de la entidad para la elaboración del plan de empresa fue más bien adecuada o más bien insuficiente?
[Nos referimos al Ayuntamiento o entidad que lo haya gestionado en su caso]
☐ Adecuada
☐ Insuficiente
☐ NS/NC

[SI MICROCRÉDITO SOCIAL, SEGÚN LISTADO]
¿Hay algún aspecto que se podría mejorar?
..... |___|___|

[SI MICROCRÉDITO SOCIAL, SEGÚN LISTADO]
¿Diría que la labor de apoyo de la entidad para el seguimiento de la actividad una vez concedido el microcrédito fue más bien adecuada o más bien insuficiente?
[Nos referimos al Ayuntamiento o entidad que lo haya gestionado en su caso]
☐ Adecuada
☐ Insuficiente
☐ NS/NC

Bloque 5: **Clasificación**

Para finalizar, le haré una serie de preguntas que nos permitirán analizar mejor sus respuestas. ¿Podría decirme, por favor, si...

...ha solicitado otros créditos desde la concesión del microcrédito?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC
☐ Particular
☐ Hipotecario
☐ Para el negocio
☐ Otro

...tiene contratado algún otro servicio financiero, como, por ejemplo:
☐ Seguros? [Auto, hogar, vida, etc.]
☐ Producto de ahorro? [Plan de pensiones, fondo de inversión, libreta a plazo,..]
☐ Otro?

¿Me puede decir su país de nacimiento, por favor? [Desplegable del país de origen. Según frecuencia en universo, facilitado por MicroBank]
..... |___|___|

¿Desde qué año reside en España?
..... |___|___||___|___|

¿Cuál era su situación laboral antes de la concesión del microcrédito?
☐ No había trabajado nunca en España
☐ Estaba en el paro, con prestación
☐ Estaba en el paro, sin prestación
☐ Trabajaba como asalariado
☐ Trabajaba como autónomo
☐ Trabajaba de forma irregular
☐ NC

¿Cuánto tiempo llevaba inactivo cuando solicitó el microcrédito?
☐ Menos de 6 meses
☐ Entre 6 meses y 1 año
☐ Entre 1 y 2 años
☐ Más de 2 años
☐ NS/NC

¿Había dirigido antes algún negocio?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

¿En España o en otro país?
☐ En España
☐ En el extranjero
☐ NS/NC

¿El negocio en el que empleó el microcrédito guardaba relación con su experiencia anterior?
☐ Sí
☐ No
☐ NS/NC

Indíqueme, por favor, su estado civil.
☐ Soltero/a
☐ Casado/a [Pareja de hecho]
☐ Divorciado/a [Separado]
☐ Viudo/a
☐ NS/NC

¿Cuál es el último nivel de estudios que ha completado?
☐ Sin estudios
☐ Primarios
☐ Secundarios
☐ Superiores
☐ NS/NC

¿Cuántas personas viven en su hogar, incluyéndolo a usted? [Forman parte de su familia. Si comparten piso, no cuentan las ajenas a su núcleo familiar]
..... |___|___|

¿Cuántas personas de su hogar son económicamente dependientes, es decir, no tienen salario y, por lo tanto, dependen de los ingresos de usted o de otros miembros con salario en su familia?
..... |___|___|

¿Cuál es la contribución aproximada de sus ingresos al presupuesto familiar?
☐ Menos del 25 %
☐ Entre el 25 y el 50 %
☐ Entre el 50 y el 75 %
☐ Más del 75 %

Por lo general, diría que puede llegar a final de mes...
☐ De forma holgada
☐ Justo
☐ No llega
☐ NS/NC

¿Podría indicarme si el total de los ingresos mensuales netos de su hogar se encuentra por debajo o por encima de los 2.000 €? Sumando los ingresos totales del hogar (nóminas, alquileres, intereses, etc.).
Hogar: núcleo de personas que comparten vivienda e ingresos. No personas que comparten residencia.

< 2.000 €	Hasta 499 €	☐
	De 500 a 999 €	☐
	De 1.000 a 1.499 €	☐
	De 1.500 a 1.999 €	☐
>2.000 €	De 2.000 a 2.499 €	☐
	De 2.500 a 2.999 €	☐
	De 3.000 a 4.999 €	☐
	Más de 5.000 €	☐
	NS/NC	☐

Por término medio, ¿cuánto ahorra por mes?
..... |___|___|___| €

¿Envía normalmente dinero a su país de origen? [Con una periodicidad mensual]
☐ Sí ENVIA. CANT. ¿Aproximadamente, qué importe mensual suele enviar?..... |___|___| [€]
☐ No
☐ NS/NC

Dominio del castellano
☐ Alto
☐ Medio
☐ Bajo

Los microcréditos sociales y financieros se benefician de una garantía emitida en virtud del Programa Marco para la Innovación y la Competitividad de la Comunidad Europea.