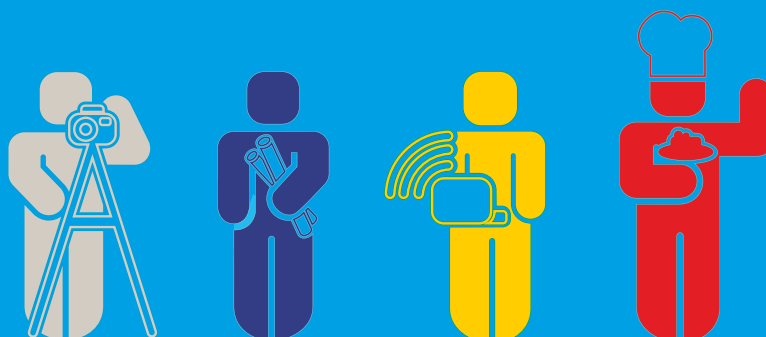


INFORME SOBRE EL IMPACTO  
DE LOS MICROCRÉDITOS

**2011**



**MicroBank**

Creemos en ti



INFORME SOBRE EL IMPACTO  
DE LOS MICROCRÉDITOS

**2011**

Edición: MicroBank

Autores:

Instituto de Innovación Social de ESADE  
Mar Cordobés  
María Iglesias

Trabajo de campo:

STIGA

Diseño e impresión:

[www.cege.es](http://www.cege.es)

D.L.: B-35831-2011

© MicroBank de "la Caixa", S.A., 2011

© de los textos: los autores

C/ Juan Gris, 10-18, torre centro, planta 10 – 08014 Barcelona

## ÍNDICE

---

Presentación	7
Prólogo	9
1. Introducción: presentación del estudio y de la metodología aplicada	11
2. MicroBank: el banco social de “la Caixa”	13
3. Los microcréditos. Reflexionando sobre el valor y el impacto del instrumento	15
3.1. Aproximación a la realidad institucional del sector de los microcréditos en Europa y España	15
3.2. El microcrédito como instrumento de inclusión social. El perfil de los beneficiarios	17
3.3. El microcrédito como instrumento al servicio de las microempresas, el crecimiento económico y la ocupación	20
4. Principales resultados del estudio	27
4.1. Perfil del microempresario	27
4.2. Características de los negocios	31
4.3. Funcionamiento de los negocios	34
4.4. Impacto de los microcréditos	35
4.5. Conocimiento y satisfacción con el servicio	42
5. Conclusiones	43
5.1. El microemprendedor y las empresas creadas bajo el impulso de MicroBank. Breve descripción	43
5.2. El microcrédito y la creación de empresas y empleo. Algunas ideas para la reflexión	44
6. Bibliografía	47
7. Anexos	49
7.1. Cuestionario utilizado	49

---



# Presentación

La importancia del microcrédito y especialmente su capacidad de contribuir a la creación de empleo han sido objeto de intenso debate en los últimos años, sobre todo en la situación de crisis económica y aumento de los índices de desempleo en la que nos encontramos inmersos. Desde la Unión Europea, ya en el año 2000 a través de la estrategia de Lisboa y más tarde en recientes comunicaciones e informes, se reivindica el microcrédito como un instrumento al servicio de la cohesión social y la dinamización económica.

Desde su constitución en 2007 MicroBank ha desarrollado un modelo de "Banca Social" especializada en microfinanzas, siendo el único banco en España dedicado exclusivamente a esta actividad.

Gracias a su progresión durante este periodo, la actuación de MicroBank supone en la actualidad un porcentaje muy elevado de la actividad microcrediticia en nuestro país y, en consecuencia, las conclusiones cualitativas sobre su impacto en emprendedores y microempresas pueden considerarse, en gran medida, representativas también a nivel del sector.

Con la presente publicación, que da continuidad al informe editado en el año 2010, se afianza la voluntad de MicroBank

de seguir analizando el impacto de este instrumento. Dado el contexto actual al que antes hacíamos referencia, este trabajo pone especial énfasis en las cuestiones relacionadas con la creación de empleo y el crecimiento económico a través de la puesta en marcha de nuevos negocios.

Aunque los estudios realizados nos permiten estimar que MicroBank ha contribuido ya a la creación o consolidación de más de 40.000 empleos, profundizar en el conocimiento cualitativo es el mejor instrumento para seguir incrementando el impacto de nuestra actividad y mejorar nuestra propuesta de valor a los clientes.

De nuevo, hemos confiado el presente estudio a la prestigiosa escuela de negocios ESADE quien, a través de su Instituto de Innovación Social, hizo un excelente trabajo con la anterior investigación publicada en 2010, que se complementa y amplía con el presente estudio. Nuestro agradecimiento a su equipo de profesionales, gracias a los cuales nos es posible presentarles esta publicación.

**José F. de Conrado y Villalonga**  
**Presidente de MicroBank**





# Prólogo

Al igual que el informe de marzo de 2010, el presente estudio, de carácter cualitativo, se ha llevado a cabo a partir de una encuesta dirigida a un grupo de emprendedores, empresarios y empresarias que han obtenido un microcrédito a través de MicroBank. Sin embargo, existe una diferencia fundamental. Mientras que en el pasado informe la muestra escogida recogía un número similar de microcréditos financieros y sociales (uno de los objetivos de la publicación era, precisamente, analizar las diferencias entre los usuarios de ambos tipos de microcréditos), lo que respondía a la realidad de los microcréditos concedidos hasta ese momento, en el presente estudio el porcentaje de microcréditos financieros es mucho mayor, lo que se corresponde también con la evolución del volumen de microcréditos de este tipo gestionados por MicroBank.

Esta publicación pretende, por tanto, ofrecer una visión de cómo han afectado los microcréditos –especialmente en términos de creación de ocupación y empleo– a la muestra seleccionada para realizar la encuesta. El estudio realizado también permite conocer otros aspectos como el perfil de los beneficiarios, cuestiones relativas al funcionamiento de los negocios impulsados con el microcrédito o la satisfacción de los beneficiarios con el programa, todo ello con el objetivo de seguir aprendiendo y mejorando la eficacia del mismo.

Queremos agradecer la disponibilidad y dedicación de las personas microempresarias que han participado en la encuesta a partir de la que se ha elaborado el informe. Sin su colaboración activa no hubiera sido posible la realización de este trabajo.

## **Equipo de redacción**





# 1. Introducción: presentación del estudio y de la metodología aplicada

La actual crisis económica, de dimensiones hasta ahora desconocidas, resitúa la economía en el centro del debate político y social. La nueva realidad conmociona una sociedad acostumbrada a vivir en un contexto de falsa abundancia. La búsqueda de soluciones que tengan muy en cuenta el rol integral y clave de la economía y permitan ampliar el impacto positivo de la misma se convierte en una prioridad.

En este entorno, la reivindicación de los microcréditos como un instrumento al servicio de la cohesión social, el crecimiento económico y la ocupación, tiene un encaje casi perfecto. Además, coincide con un período de expansión sin precedentes de las microfinanzas en la Europa moderna.

La concesión de pequeños préstamos a empresarios, empresas de economía social o a empleados que deseen convertirse en trabajadores autónomos y que en general carecen de acceso a las fuentes tradicionales de capital se convierte en un ejemplo claro de cómo es posible conjugar impacto económico e impacto social.

De hecho, el interés social y económico del instrumento ya había sido reconocido por la Unión Europea antes de que estallara la actual crisis a través de la estrategia de Lisboa, en el año 2000, y se ha confirmado mediante algunas de las últimas decisiones. Los gobiernos creen en el valor de los microcréditos y coinciden en este punto, como veremos, con un grupo muy diverso y plural de entidades del sector social y financiero que han realizado una clara apuesta por el mismo en los últimos años.

Pero la apuesta por los microcréditos entraña algunos riesgos incuestionables que algunas características del sector pueden acrecentar y que deben ser valorados y conocidos para poder limitar su impacto. Es importante evitar que la percepción positiva sobre el instrumento lleve a un mal uso del mismo que acabe por debilitar su impacto y hasta por destruir su enorme potencial.

Así pues, creemos que tras años de crecimiento ha llegado el momento de ahondar en el análisis del impacto de los microcréditos profundizando sobre aquellos aspectos de su conceptualización, gestión e institucionalización que pueden determinar su capacidad de contribuir de forma real al bienestar económico y social, tanto desde una perspectiva individual como colectiva. Por ello, consideramos importante que tanto los gobiernos como las instituciones responsables impulsen la reflexión e investigación en torno al instrumento.

La presente publicación, que cuenta con un artículo y un resumen de los resultados del estudio de impacto realizado por MicroBank este año, se sitúa pues en el marco de esta voluntad de reflexión e investigación. Con ellos, MicroBank, como actor significativo dentro del panorama de los microcréditos en España, quiere generar conocimiento sobre el sector y la realidad de los microcréditos que concede para así poder avanzar en la mejora de aspectos que permitan incrementar su impacto.

La publicación se estructura en tres grandes apartados:

- Una breve presentación de MicroBank y su rol como entidad de microcréditos.
- Un artículo inicial que pretende aproximar al lector a la realidad de los microcréditos en Europa y España e incitarlo a iniciar una reflexión sobre algunas de las luces y sombras de un instrumento que sin duda se ha desarrollado significativamente en los últimos años.

No estamos, en ningún caso, ante un artículo académico que tenga ánimo de exhaustividad, sino ante un documento que pretende alentar el debate apuntando ideas sobre las que es evidente que podría desarrollarse un análisis mucho más detallado y exhaustivo.



- Un informe resumen sobre los resultados del último estudio de impacto realizado por MicroBank entre los beneficiarios de los microcréditos.

Este estudio se plantea como una continuación del realizado hace un año por la misma entidad con la voluntad de corroborar algunos de los resultados obtenidos en ese momento, así como de abarcar una muestra mucho más amplia de microcréditos.

La muestra inicial que se ha tomado como referencia es de 14.720 prestatarios, cifra que corresponde al total de microcréditos concedidos por MicroBank entre el 1 de julio de 2007 y el 30 de abril de 2010.

De estos, 13.765 son lo que MicroBank define como microcréditos financieros y 955 como microcréditos sociales.

En este caso, en el resumen que se ofrece se ha querido poner especial énfasis en el análisis del impacto de los microcréditos en el ámbito económico, principalmente en la creación de ocupación. Asimismo, se ha decidido cuidar especialmente el análisis diferenciado de los resultados en función del destino de los microcréditos (creación de nuevo negocio o ampliación de uno ya existente); del perfil laboral previo del microempresario (desempleado frente a activo) y de la situación final de la empresa financiada (abierta o cerrada).

La voluntad de analizar los elementos apuntados con mayor detenimiento ha llevado a optar por marcar una cuota mínima de entrevistados con distintos perfiles para poder tener así un nivel de representatividad que permitiera dotar a los resultados de valor suficiente. Eso ha obligado a ponderar la muestra una vez obtenidos los resultados para lograr un mejor ajuste a la realidad.

#### Ficha técnica del estudio

400 entrevistas realizadas

2.527 llamadas (6,3 llamadas por cada respuesta conseguida)

#### Fijación de cuotas mínimas a obtener del total de entrevistas realizadas:

- 100 microcréditos de perfil microempresador desempleado
- 151 microcréditos de perfil microempresador no desempleado
- 151 microcréditos destinados a abrir un nuevo negocio
- 151 microcréditos destinados a ampliar negocio

La muestra ha sido ponderada para ajustarse a la distribución real de la población

**Margen de error para la muestra total:** +/-4,8% (nivel de confianza: 95%)

**Metodología:** Encuesta telefónica

Las entrevistas telefónicas se han llevado a cabo durante los meses de mayo y junio de 2011

El estudio se ha realizado a partir del análisis de los resultados del mismo cuestionario que se pasó en la anterior edición con alguna pequeña modificación. El cuestionario está estructurado en cinco grandes bloques:

#### Bloques que configuran el cuestionario

Bloque 1. Datos sobre el negocio impulsado con microcrédito

Bloque 2. Datos sobre el programa de microcréditos

Bloque 3. Cambios económicos y socioculturales percibidos

Bloque 4. Satisfacción con el servicio

Bloque 5. Clasificación. Perfil del emprendedor



## 2. MicroBank: el banco social de "la Caixa"

MicroBank, el banco social de "la Caixa", nació en el año 2007 para canalizar las actividades de microcrédito que se venían llevando a cabo desde el año 2002 a través de la Obra Social "la Caixa". 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 dichos objetivos supone una importante contribución a la cohesión social.

MicroBank ofrece sus productos y servicios a empresarios y particulares a través de una red de más de 5.000 oficinas y la colaboración de 417 entidades.

Los productos principales de MicroBank son:

- Microcréditos para emprendedores

Son préstamos con garantía personal de hasta 25.000 euros destinados a crear o hacer crecer un negocio. MicroBank dispone de dos líneas de microcréditos para negocios, el microcrédito social y el microcrédito financiero.

- El microcrédito social está dirigido a financiar principalmente proyectos de autoocupación promovidos por personas que, por sus condiciones económicas, pueden tener dificultades de acceder al sistema financiero tradicional. Además, reciben el asesoramiento de una entidad colaboradora de MicroBank para concretar y desarrollar su idea de negocio.
- El microcrédito financiero está dirigido a autónomos o pequeños empresarios que necesitan financiación para iniciar o ampliar su negocio y para atender las necesidades de capital circulante. El requisito indispensable es poseer un plan de empresa que permita analizar la viabilidad del proyecto. MicroBank no exige garantías reales, con lo que es posible disponer de financiación sin necesidad de hipotecar los bienes.

- Microcrédito personal y familiar

Se trata de un préstamo destinado a atender las diferentes necesidades personales que pueden surgir: atención a cualquier necesidad de financiación relacionada con los gastos de la vivienda; gastos de integración de nuevos residentes; financiación dedicada a la reagrupación familiar o a la vivienda en el país de origen; préstamos para personas con discapacidad; situaciones familiares de especial atención o satisfacción de cualquier necesidad de financiación imprevista y necesaria para la familia.

Desde sus inicios hasta finales de junio de 2011, MicroBank ha concedido un total de 113.302 microcréditos por un valor de 716 millones de euros.

### Operaciones concedidas en 2010

Microcréditos para emprendedores: 6.011, por un total de 60,3 millones de euros

· Microcréditos sociales: 254, por un valor de 3,8 millones de euros

· Microcréditos financieros: 5.757, por un importe de 56,5 millones de euros

Microcréditos personales y familiares: 30.834, por un valor de 151,7 millones de euros





# 3. Los microcréditos. Reflexionando sobre el valor y el impacto del instrumento

## 3.1. Aproximación a la realidad institucional del sector de los microcréditos en Europa y España

La realidad de los microcréditos en el mundo y especialmente en Europa ha dado un salto cualitativo fundamental en los últimos años. Es desde 1992, a partir de la experiencia de muchos países en desarrollo, cuando el microcrédito se empieza a desarrollar en algunos países del este europeo como Polonia, Rumanía, Bulgaria y Eslovaquia. En Europa Occidental, el desarrollo de los microcréditos es bastante más reciente, con la excepción del Reino Unido y Francia, donde el instrumento ya tiene una cierta historia.

Se trata de un **mercado caracterizado**, en primer lugar, **por su juventud** (según datos de EMN<sup>1</sup>, el 70% de las organizaciones están activas sólo desde el año 2000 y, de este grupo, un 17% empezó con la actividad crediticia a partir del 2005); **por el reducido tamaño de las instituciones de microfinanzas** (la mayoría de organizaciones no proporcionan más de 100 créditos al año y emplea menos de 5 personas); **por el crecimiento constante** experimentado en los últimos años (oscila entre un 25% y un 100% anual, según los países, con una media del 67% anual) y, por último, **por la gran multitud de actores que operan en él**, actores con diferentes estructuras, misiones, objetivos y enfoque.

Se estima que existen más de 100 instituciones de microcrédito de carácter muy diverso operando en los países que conforman la Unión Europea y el Espacio Económico Europeo. Su actividad se vincula a diversos motivos: desde el fomento de la microempresa y pequeña empresa a la inclusión de per-

sonas en situación de riesgo. Tal y como destaca un informe reciente de Nantik Lum<sup>2</sup>, “algunas instituciones microfinancieras utilizan el microcrédito como una herramienta para la integración social y financiera de los grupos más vulnerables, mientras que otras lo utilizan como apoyo para el crecimiento de las microempresas y pequeñas empresas y el desarrollo económico local. En ambos casos, acceder a un microcrédito es una alternativa frente al desempleo y la exclusión, a través de la promoción de la iniciativa empresarial, el desarrollo y el crecimiento de las microempresas y pequeñas empresas”.

Así, según un estudio realizado por Evers and Jung<sup>3</sup>, existen **cuatro tipos de actores diferenciados en Europa Occidental a los cuales nosotros añadiríamos un quinto tipo:**

1. Las ONG con un enfoque orientado a las microfinanzas (que a menudo ofrecen también servicios de apoyo). Se trata de organizaciones como *ADIE* (Francia), *ANDC* (Portugal), *Aspire* (Irlanda) o *Street UK* (Gran Bretaña).
2. Las ONG dirigidas a determinados grupos de población (desempleados, inmigrantes, etc.), que incluyen los microcréditos entre los servicios ofrecidos a estos grupos específicos. Es el caso de organizaciones como *Microloan Fund of the City of Hamburg* (Alemania) o *Weetu* (Gran Bretaña).
3. Programas de apoyo iniciados en instituciones existentes y bancos de desarrollo, como *Finnvera* (Finlandia), *KfW* (Alemania), *BDPME-Oseo* (Francia) o *ICO* en España.
4. Unidades especializadas de bancos tradicionales.
5. Bancos especializados como es el caso de MicroBank.

1 European Microfinance Network (EMN), creada en el año 2005. EMN cuenta en la actualidad con 78 miembros, procedentes de 22 países europeos. Está formada por instituciones microfinancieras, centros de estudios especializados en el sector de las microfinanzas y profesionales del microcrédito. La labor de EMN se estructura en torno a 5 grupos de trabajo: Investigación, Sostenibilidad y Financiación, Regulación, Desempeño Social e Impacto y Nuevas Tecnologías.

2 *Microcréditos en la Unión Europea*. Datos 2006-2007. Publicado por Nantik Lum. Cuaderno Monográfico nº 11. Septiembre 2009.

3 Evers, Jan; Lahn, Stefanie; Jung, Martin (2007), p. 15ff.



A esto cabe añadir también las uniones de crédito, particularmente importantes en algunos países del Este de Europa como Polonia y Rumanía, así como las cajas de ahorros, que podrían considerarse como un grupo aparte dentro del número cuatro propuesto por Evers and Jung. Gracias a su proximidad, las cajas de ahorros son socios cercanos de microempresas y pequeñas y medianas empresas, a las que ofrecen no sólo una gama completa de servicios financieros (crédito, ahorro, pagos y seguros), sino también servicios de apoyo empresarial orientados a acompañar a la empresa en su desarrollo o posible expansión.

De hecho, las cajas de ahorros han sido determinantes para el desarrollo del sector de las microfinanzas en España, en el que también se ha contado con la colaboración activa de muchas entidades sociales.

La importante participación en este ámbito de las cajas de ahorros en España explica que el perfil del sector en nuestro país presente características básicas diferenciadas de la media europea. El microcrédito aparece en España a principios de los años 90, de la mano de diversas asociaciones y organismos no gubernamentales de carácter diferenciado. A partir del año 2001 aumenta significativamente la actividad en este sector, debido sobre todo a las cajas de ahorros y, en particular, a su obra social. Así, según datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorros y Bancos (CECA, 2005), casi todas las 46 cajas de ahorros existentes en España ofrecen microcréditos, siendo siete de ellas las más activas en este campo. El sector público, por su parte, ha desarrollado ciertos programas entre los que destacan, en el año 2001, el programa ICO (Instituto de Crédito Oficial) y el Programa para la actividad empresarial de las mujeres, así como, en el año 2007, el Programa de microcréditos para jóvenes.

Así, en España hablamos de un sector también muy joven, pero de mayor tamaño y con un número de actores más reducido, un sector que podríamos decir tiene mayor fortaleza institucional. Según datos de la CECA, del 2007 al 2010 las cajas de ahorros, incluida la producción de MicroBank, realizaron **32.750 operaciones por un monto de 184 millones de euros y que supusieron la generación de casi 25.000 puestos de trabajo**. En el año 2009, el sector alcanzó una cifra en torno a los 46 millones de euros; con un total de 3.500 créditos concedidos por las ocho cajas de ahorros más importantes y un importe medio por microcrédito algo inferior a los 10.000 euros.

**Como vemos por la diversidad de actores y motivos, no existe un modelo homogéneo del sector microfinancie-**

**ro en Europa.** En términos generales podríamos decir, sin embargo, que en países de Europa Occidental (como España, Alemania, Reino Unido e Italia), las microfinanzas tienen un fuerte enfoque hacia la inclusión social y que se presta una atención limitada a su rentabilidad, mientras que en los países de la Europa del Este hay una mayor presencia de los intermediarios comerciales que priman los criterios de rentabilidad.

Teniendo en cuenta este elemento, diversos estudios plantean que el reto fundamental para la mayoría de las instituciones de microfinanzas en Europa Occidental sigue siendo el logro de modelos operativos eficientes que puedan compaginar el rendimiento social y financiero. Los altos costos operativos inherentes a las microfinanzas, la incapacidad de tomar depósitos de muchas de las instituciones microfinancieras, la reducida existencia de economías de escala debido a una demanda limitada, así como la alta prima de riesgo de sus clientes, implican que conseguir la sostenibilidad en este sector no sea una tarea sencilla. Algunos expertos se preguntan, de hecho, si la sostenibilidad, tal como se define en los países en desarrollo, se puede alcanzar en Europa y si, por el contrario, se requieren de manera indefinida subsidios o ayudas de algún tipo que permitan cubrir los déficits que aparecen vinculados al negocio.

¿Son viables económicamente las entidades de microcréditos? ¿Qué modelos deberían desarrollarse para garantizar su sostenibilidad?

Encontramos aquí lo que es de hecho una de las principales debilidades institucionales del instrumento. Una debilidad que en España, dada la importante participación en el sector de las cajas de ahorros muchas veces a través de sus obras sociales, no había sido hasta el momento significativa, pero que en estos momentos de redefinición del sector financiero y reducción en muchos casos del papel de las obras sociales, aflora en nuestro país quizás con más fuerza que en otros.

Se trata de un punto débil que curiosamente no se ha integrado de forma central en el debate sobre el sector, pero que sí afecta a los procesos de selección y a los perfiles de los beneficiarios. Este último tema es fuente de debate recurrente, pues la búsqueda de menores tasas de morosidad ha hecho evolucionar sin duda el perfil de los beneficiarios.



### 3.2. El microcrédito como instrumento de inclusión social. El perfil de los beneficiarios

¿Son efectivamente los beneficiarios de los microcréditos personas en riesgo de exclusión social y crediticia? ¿Deberían serlo? ¿Cuál puede ser el alcance y el impacto social individual y colectivo de los microcréditos? ¿Contribuye el microcrédito realmente a construir una sociedad inclusiva y más cohesionada?

La construcción de una sociedad inclusiva y más cohesionada ha sido, de hecho, uno de los objetivos estratégicos de Europa en los últimos años reflejado en la **Agenda de Lisboa**<sup>4</sup> y el microcrédito ha sido considerado un instrumento útil en este sentido.

Así, 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 del autoempleo”, es decir, una herramienta útil para conseguir una sociedad más inclusiva. “Pobreza y exclusión son inaceptables en esta Europa fundada en la solidaridad”. Y para ello se 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. En este contexto, el microcrédito aparece como un instrumento relevante para facilitar el camino hacia la integración de algunos colectivos y reducir así la vulnerabilidad de algunos individuos. “Los microcréditos permiten a las personas que los reciben romper con su exclusión crediticia, convirtiéndose, si el microcrédito es exitoso, en un primer paso para superar también la exclusión laboral y económica”<sup>5</sup>.

4 La Estrategia de Lisboa, también conocida como Agenda de Lisboa, es un plan de desarrollo de la Unión Europea. Fue aprobada por el Consejo Europeo en Lisboa el 23 y 24 de marzo de 2000 y se marcó el objetivo estratégico de **convertir la economía de la Unión en “la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, antes del 2010**, capaz de un crecimiento económico duradero acompañado por una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y una mayor cohesión social”. La realización de este objetivo requería de una estrategia global:

- Preparar la transición hacia una sociedad y una economía fundadas sobre el conocimiento por medio de políticas que cubran mejor las necesidades de la sociedad de la información y de la investigación y desarrollo, así como acelerar las reformas estructurales para reforzar la competitividad y la innovación y la conclusión del mercado interior.
- Modernizar el modelo social europeo mediante la inversión en recursos humanos y la lucha contra la exclusión social.
- Mantener sana la evolución de la economía y las perspectivas favorables de crecimiento progresivo de las políticas macroeconómicas.

5 VV.AA.: *Microcréditos para la inclusión*. Editado por el Foro Nantik Lum. Cuaderno Monográfico nº 10. Julio 2008.

La Asamblea Parlamentaria invita a los Estados miembros a **adaptar los marcos institucionales, legales y comerciales con el fin de promover un entorno más favorable para el desarrollo del microcrédito, en particular:**

- 3.1. La elaboración de las políticas de empleo que garanticen la igualdad de trato para los trabajadores autónomos y para los asalariados.
- 3.2. Fomentar el autoempleo y las microempresas con un programa de publicidad y sensibilización en las escuelas, universidades y agencias de empleo, dirigidas al público en general.
- 3.3. Se establecen medidas legales y fiscales para reducir las barreras administrativas, tales como la exención de cargas sociales para las nuevas empresas, simplificar los procedimientos de registro de nuevas empresas, etc.

La Asamblea también insta a los Estados miembros a **crear un entorno económico que permita el desarrollo de las instituciones de microfinanzas** y que cubra todos los segmentos de la población a través de:

- 4.1. La reducción de los costos de operación mediante la introducción de regímenes fiscales favorables, ya sea mediante la exención de impuestos para las instituciones de microfinanzas o reducciones de impuestos para individuos o empresas que invierten en estas actividades.
- 4.2. Mejorar el marco institucional para el autoempleo y las microempresas.
- 4.3. Aumentar las posibilidades de éxito de nuevas microempresas a través de capacitación, tutoría y servicios de desarrollo empresarial.
- 4.4. La prestación de asistencia técnica y apoyo general a la consolidación y el desarrollo de las instituciones microfinancieras no bancarias, incluso a nivel regional.
- 4.5. Provisión de capital financiero adicional para las instituciones de microcrédito.

**Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 13 de noviembre de 2007, titulada “Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo”.**

Así, se valoran las microfinanzas como **un medio para mejorar la calidad de vida, reducir la vulnerabilidad y desarrollar la capacidad de empoderamiento** de las personas tanto a nivel social como económico. Tener acceso al ahorro, al crédito o a las ayudas financieras reduce el riesgo de pobreza.

Además, en los últimos años, las altas tasas de desempleo y el contexto de crisis actual han llevado al erario público al límite. Hoy en día, dentro del grupo de beneficiarios de prestaciones sociales, a menudo encontramos trabajadores formados y en edad de trabajar que se ven afectados por el desempleo a largo plazo y tienen dificultades para reintegrarse en la población activa. Estos trabajadores, que constituyen un nuevo grupo dentro de Europa, pueden convertirse en personas socialmente excluidas y en riesgo de pobreza. **El autoempleo y la creación de microempresas se convierten, en este contexto, en un camino para evitar la exclusión más allá del claro impacto económico que puedan tener. Son así claramente una prioridad y, para ello, un acceso adecuado a la financiación es fundamental.** Es importante destacar en este sentido que, como veremos, las microempresas representan el 92% del total de empresas europeas y que una reciente encuesta entre las empresas del Viejo Continente muestra que el insuficiente acceso al capital sigue siendo un gran problema para un 20% de las mismas.

Sin embargo, al lado de esta visión positiva del microcrédito como instrumento de inclusión social, existen también algunas voces que **cuestionan su capacidad para aliviar las situaciones de pobreza y llegar a los más excluidos.**

Si analizamos el perfil de los beneficiarios de los microcréditos en Europa veremos, en primer lugar, que la proporción de la población que puede beneficiarse de los microcréditos es menor que en los países en desarrollo y que pueden ser más difíciles de alcanzar. En los países en desarrollo, el microcrédito es relevante para una gran parte de la población económicamente activa, dada la cobertura bancaria limitada y la pobreza generalizada. En Europa, en cambio, se estima que sólo el 10% de la población se encuentra en situación de exclusión financiera. Además, los clientes potenciales de microcréditos están geográficamente dispersos y se ven afectados por años de desempleo y de inactividad económica<sup>6</sup>. Por tanto, en Europa, la garantía de unos pilares básicos de bienestar (salud, educación...), junto con la existencia de políticas sociales y de renta y de una importante red de servicios sociales convierte a los microcréditos en un instrumento cuyo potencial alcance y poder de transformación social es más limitado que en los países en vías de desarrollo.

Diversos estudios demuestran que los microcréditos como herramienta para facilitar el autoempleo y la inclusión laboral y económica sólo funcionan para un perfil determinado de personas excluidas financieramente: aquellas que cuentan con suficientes recursos personales, tanto de experiencia profesional, como de capacidades y formación, como para poner en marcha un proyecto empresarial para el cual necesitan apoyo externo a nivel financiero. Es decir, los microcréditos están llegando principalmente a personas capaces de poner en marcha una microempresa exitosa. Y es que, como veremos, el microcrédito no es, en muchos casos, la herramienta más adecuada para atender a las necesidades de los más desfavorecidos en un contexto como el europeo.

<sup>6</sup> Underwood, Tamara: *Microcredit Research in the EU 15 and European Economic Area (EEA)*. Publicado por EMN (European Microfinance Network). 2007.



En el año 2005, el Foro Nantik pidió a diversas Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM) e instituciones financieras que calificaran la importancia de diversos indicadores a la hora de seleccionar a los beneficiarios. Los resultados de esta encuesta mostraron que se privilegiaba a aquellos beneficiarios con perfil empresarial, posibilidades económicas alternativas, conocimientos técnicos específicos, experiencia laboral previa y estabilidad social y familiar.

Según las mesas de trabajo organizadas por el mismo foro en 2007, las principales características que debe poseer un microempresario para que el microcrédito funcione en España son las siguientes:

- Existencia de una red de apoyo.
- Espíritu emprendedor.
- Experiencia y conocimiento en gestionar un negocio.
- Información y conocimiento del funcionamiento del mercado.
- Información y conocimiento sobre la legislación para poder cumplir con los requisitos laborales y fiscales.
- Apoyo de la pareja.
- Salud.
- Realismo a la hora de compatibilizar horarios.
- Estabilidad familiar y psicológica.
- Conocimiento del mercado.
- Habilidades laborales.

**Se trata, por tanto, de un instrumento útil para combatir la exclusión social, pero sólo en algunos casos.**

Tal y como destaca el Foro Nantik Lum: "(...) su uso indiscriminado comporta serios riesgos y puede acabar teniendo el efecto inverso al deseado. (...) 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 presente mayor vulnerabilidad. Esto explica que aquellos segmentos de la población que muestran mayor grado de exclusión social, antes de acometer la tramitación de un microcrédito o el acceso al mercado laboral por cuenta propia, requieran de medidas previas de apoyo que, poco a poco y a través de itinerarios que en ocasiones se dilatan considerablemente en el tiempo, les permitan ir adquiriendo las destrezas y las habilidades necesarias para poder salir de tal situación. Tales procesos exigen un importante esfuerzo tanto por parte de las entidades sociales, que en muchos casos se ven huérfanas de los recursos necesarios para acometerlos con eficiencia, como de las propias personas beneficiarias, que han de implicarse decididamente en su camino hacia la inclusión sociolaboral".

Por consiguiente, para muchos, el microcrédito no es la herramienta adecuada para atender a los más desfavorecidos en las sociedades más avanzadas, donde existe un Estado del Bienestar que da cobertura a gran parte de sus necesidades. Y es que, como afirman numerosos autores, poner en marcha un negocio en un entorno competitivo y regularizado como el europeo o el español no es lo mismo que hacerlo en ciertos países en desarrollo. No cualquier persona puede ser emprendedora y empresaria, al margen de su condición de excluida o no. El microcrédito es pues un instrumento válido para la inclusión de un grupo reducido de ciudadanos, así como para la promoción social y económica de otros. El microcrédito debe entenderse así en el contexto de un programa más amplio de apoyo a los más desfavorecidos y vulnerables, con medidas de acompañamiento y empoderamiento necesarias y con la adecuada prestación de servicios sociales.

7 VV.AA.: *Microcréditos para la inclusión*. Editado por el Foro Nantik Lum. Cuaderno Monográfico nº 10. Julio 2008.



### 3.3. El microcrédito como instrumento al servicio de las microempresas, el crecimiento económico y la ocupación

En el actual clima financiero, nada importa más que el empleo. Hoy más que nunca, tal y como señala Bernd Balkenhol, director del Programa Social de Finanzas de la OIT, “el principal activo de las personas es el trabajo”. Crear trabajo digno para los clientes de microfinanzas se vuelve aún más crucial en el presente entorno económico.

Apuntábamos, en este sentido, que el microcrédito es un instrumento que contribuye sin duda a la creación y la consolidación de microempresas. Un análisis de los datos ofrecidos por el Directorio Central de Empresas (DIRCE) en España nos revela que las microempresas significaban a finales del año 2009 más del 95% de las empresas españolas. A partir de estas cifras, es lógico deducir que las microempresas son también las protagonistas principales de la dinámica empresarial española. El 99% de las empresas creadas en España durante el año 2009 fueron microempresas, siendo el 98% de las empresas que cesaron su actividad también de este tipo. En Europa los datos son similares.

El último estudio publicado por Eurostat al respecto (en el año 2008, con datos de 2005) revelaba que el 92% de las empresas de la economía mercantil no financiera (EMNF \*\*) eran microempresas (entre 1 y 9 empleados), lo que representa 18 millones de microempresas. Las microempresas empleaban cerca de 38 millones de personas (30% del empleo total). En la zona mediterránea, la plantilla media por empresa era inferior a 5 empleados, lo que refleja la elevada proporción de microempresas en esta región.

A pesar del reducido número de trabajadores que emplean cada una de ellas, las microempresas son pues un agente clave para la creación de ocupación en España y Europa. A finales de 2009, el 26,8% del total de los asalariados españoles trabajaba en microempresas. Esta cifra se incrementaría significativamente si incluyéramos el autoempleo de autónomos que crean su propia empresa. No debemos olvidar que más del 53% de las empresas españolas no tienen ningún asalariado y que, en muchos casos, generan ocupación indirecta –a través de autónomos– para sus socios.

De hecho, en un entorno de crisis económica que ha situado las tasas de paro en cifras superiores al 20%, el autoempleo surge en muchos casos casi como la única opción. El informe GEM España apuntaba que en el año 2009 casi el 16% de los autónomos afirmaban que la principal motivación

para apostar por el autoempleo era la necesidad. Los datos europeos indican, por su parte, que un tercio de las microempresas son puestas en marcha por personas desempleadas. Un informe de la Organización de Profesionales y Autónomos realizado en el año 2009 a partir de datos del INE, revelaba que el 25% de los autónomos registrados había dado de alta su actividad en los últimos tres años. Según la misma fuente, durante el 2010 más de 500.000 personas decidieron iniciar su propio negocio.

La necesidad apremia y las microempresas o el autoempleo surgen como una opción válida. Pero crear una pequeña empresa o instalarse como autónomo no es una tarea sencilla en nuestro país. Por una parte, el entorno institucional no promueve lo necesario el microemprendimiento. Por otra, el contexto económico actual no apoya el riesgo y limita las posibilidades de encontrar espacios rentables. El exceso de burocracia, la inexistencia de incentivos fiscales suficientes o las dificultades de acceso a la financiación se perfilan como frenos claros a la creación de nuevas empresas.

Desde esta perspectiva, parece evidente que al contribuir a superar una de dichas barreras, los microcréditos pueden tener, como se afirma en la mayor parte de literatura existente y como de hecho asume la Unión Europea con su estrategia, un rol significativo en la creación y/o ampliación de microempresas y, como consecuencia, en el crecimiento económico y el incremento de la ocupación. Los microcréditos pueden ser así un instrumento útil para superar uno de los principales retos que afronta nuestra economía.

El impacto de los microcréditos sobre la creación de empleo es uno de los temas centrales de reflexión en el sector y, seguramente, uno de sus puntos de partida básicos. Sin embargo, lamentablemente existen aún pocos estudios que lo midan. En este sentido, cabe destacar el trabajo llevado a cabo por el EFSE<sup>8</sup>, basado en una encuesta a 277 pequeñas empresas y microempresas realizada en Rumanía, Serbia y Montenegro (enero de 2005 a diciembre 2007) y que arrojó los siguientes resultados:

- El 88% de las microempresas entrevistadas han aumentado o mantenido trabajadores remunerados a tiempo completo desde que obtuvieron los préstamos.
- El 35% de las microempresas informaron de la creación de 1 a 9 nuevos puestos de trabajo, mientras que casi el 10%

<sup>8</sup> European Fund for Southeast Europe: 2007 EFSE Development Impact Study – Employment effects of MSE finance.



de las microempresas crearon más de 10 nuevos puestos de trabajo.

- El 12% de las microempresas se convirtieron en pequeñas empresas tras la concesión del crédito.
- Las pequeñas empresas son más propicias para la creación de empleo que las microempresas.
- Dos tercios de los entrevistados calificaron el préstamo como importante o muy importante para la creación de nuevos puestos de trabajo en su compañía. El 18% de las microempresas incluso llegó a la conclusión de que su negocio se habría cerrado si no hubieran tenido acceso a los préstamos.

Estudios como el reseñado, aunque escasos todavía, demuestran que **las microfinanzas tienen un impacto positivo en la creación de empleo**. Además, las estadísticas también revelan que la supervivencia de una empresa es más difícil en el primer año de operaciones y que, en este contexto, la tasa de supervivencia aumenta si existe disponibilidad financiera. Según algunos estudios, estamos además ante un instrumento que es más eficiente que otros que se vienen utilizando tradicionalmente para fomentar la ocupación.

Así, a pesar de la dificultad de que la industria de las microfinanzas europea en general presente cuentas de resultados positivas a corto o medio plazo, la dedicación de recursos a la misma es claramente rentable. En este sentido, la estrategia adoptada en Lisboa en el 2000 sigue plenamente vigente, tal y como se puso de manifiesto en la Reunión Informal de Ministros de Trabajo y de Seguridad Social de la Unión Europea de febrero de 2010 en la que se debatió cómo proteger el empleo, teniendo en cuenta que los jóvenes y los parados de larga duración han sido dos de los colectivos más afectados por la crisis en todos los países de la Unión Europea. En esta reunión se aprobó, de hecho, un programa de microcréditos, el Fondo para el Progreso Europea de Microfinanzas (EPMF), dotado con 200 millones de euros y financiado por la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones. Dicho programa se dirige a todos los Estados miembros de la UE-27 y tiene como objetivo aumentar el acceso a la financiación para las personas que han perdido o están en riesgo de perder su trabajo o bien tienen dificultades para integrarse o reintegrarse en el mercado laboral.

Este interés de la Unión Europea por el potencial de contribución del microcrédito a la creación de empleo queda también reflejado en un informe reciente de la Asamblea Parlamentaria Europea, que pone de manifiesto las principales cuestiones en relación con las microfinanzas y la creación de empleo:

Extraído del Informe del Comité de Asuntos Económicos y Desarrollo de la Unión Europea, 9 de mayo de 2011.

#### Una palanca es posible para el empleo

19. En la creación de una amplia gama de oportunidades para las empresas, las microfinanzas son también una nueva herramienta para combatir el desempleo. Esta es una de las razones por las cuales la Comisión Europea ha abordado la cuestión y decidió introducir un sistema de microfinanzas en Europa. Al declarar que “el [...] instrumento de microfinanciación ayudará a crear nuevos puestos de trabajo [y] se incrementará la oferta y la accesibilidad de los microcréditos para los grupos vulnerables de cara a encontrar una manera de salir del desempleo”, Laszlo Andor, Comisario Europeo de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, ilustra claramente el deseo de la comisión de incluir los microcréditos en la lucha contra el desempleo.
20. Esta palanca posible para la creación de empleo debe ser examinada desde varios ángulos. Hay dos objetivos diferentes pero complementarios aquí en términos de lucha

contra el desempleo. Las microfinanzas deben ser utilizadas no sólo para crear nuevos puestos de trabajo sino, sobre todo, para preservar los ya existentes. Este último objetivo es particularmente importante en el contexto económico actual, porque tenemos que tratar de limitar los efectos nocivos de la recesión antes de pensar en la recuperación. Por otra parte, facilitar la transición entre el desempleo o la dependencia del bienestar social y el trabajo por cuenta propia es esencial.

21. Por un lado, el microcrédito es un medio de promover la creación de empresas que permite a las personas interesadas generar su propia actividad empresarial e ingresos en un corto período de tiempo. Se trata, por tanto, de una alternativa que vale la pena en busca de un empleo remunerado, especialmente durante una recesión económica. Por otro lado, las microfinanzas pueden permitir a los microempresarios hacer inversiones productivas que de otro modo no serían posibles. Por lo tanto, pueden potencialmente permitir que las pequeñas y medianas empresas amplíen sus operaciones y, por lo tanto, creen nuevos puestos de trabajo.



22. En cuanto a la preservación de los empleos existentes, el mecanismo es simple. Al dar a las empresas el acceso a fondos para hacer frente a las dificultades temporales, las microfinanzas pueden preservar empleos y evitar quiebras. La idea de que las microfinanzas pueden ayudar a las microempresas para resistir a los choques externos o internos a la economía de manera más eficaz también está vinculada a la preservación de puestos de trabajo amenazados durante los períodos de crisis.
23. Mi enfoque aquí, por consiguiente, se vincula con la Estrategia de Lisboa, elaborada por la Unión Europea. La estrategia, que fue lanzada en la reunión del Consejo Europeo de Lisboa en marzo de 2000, implicó tomar todas las medidas necesarias para hacer de la Unión Europea “la más competitiva y dinámica economía del conocimiento en el mundo capaz de un crecimiento económico sostenible con más y mejores empleos y mayor cohesión social”.
24. Aunque reconozco que los objetivos establecidos en la Estrategia de Lisboa no están a punto de lograrse, ello no los hace menos recomendables o relevantes. En respuesta a la crisis económica y financiera, que tiene un impacto tan grave sobre las economías europeas, los gobiernos deben sentar las bases para un crecimiento más estable y sostenible a fin de lograr el desarrollo económico y social equilibrado y reducir los niveles de desempleo en Europa.
- Oportunidades para las empresas**
25. En general, el uso de las microfinanzas en combinación con un régimen de administración especial puede ayudar a impulsar el dinamismo económico de los jóvenes emprendedores que tienen ideas innovadoras pero a menudo carecen de recursos financieros.
26. El microcrédito no sólo puede ayudar a los jóvenes en la creación de empresas, sino que también es adecuado para abordar el problema del desempleo en las industrias o regiones en declive económico. Por lo tanto, pueden ofrecerse nuevas perspectivas a los nuevos autoempleados a través de la ayuda de programas de microcrédito.
27. La financiación de las pequeñas empresas es a menudo costosa y arriesgada para los bancos comerciales (pequeños niveles de préstamos, clientes sin experiencia, planes de negocio inadecuados, etc.). Por lo tanto, los programas de microfinanzas pueden servir como una herramienta inicial que da un primer impulso para la creación de empresas y que “introduce” en el mundo de los bancos comerciales.
28. La simple concesión de préstamos no es suficiente para garantizar el éxito de los programas de microcréditos. Los empresarios necesitan más servicios para un buen comienzo: asesoramiento, microseguros, etc. Todos los actores en estos programas tienen un interés común: la promoción de empresas exitosas y viables. La complejidad del entorno de la microempresa exige una oferta de servicios de desarrollo empresarial y requiere, por parte de los emprendedores, de ciertas capacidades que a menudo no tienen. Formación, orientación o asesoramiento a los nuevos emprendedores son esenciales para mejorar sus posibilidades de éxito.
29. Fomentar la creación de las pequeñas y medianas empresas es un aspecto central del microcrédito. Sin embargo, las microfinanzas no deben ser vistas simplemente como una herramienta de financiación. Es necesario tener en cuenta su dimensión social y las oportunidades económicas que genera, en particular en cuanto al desarrollo de las microempresas.

El valor del microcrédito como instrumento al servicio de las microempresas, el crecimiento económico y la ocupación han sido asumidos por la Unión Europea como base de parte de sus políticas económicas y de lucha contra la exclusión más recientes.

Sin embargo, algunos autores apuntan que ese valor debe ser tomado con cautela. Como explica Plasencia<sup>9</sup>, si bien es cierto que las microfinanzas tienen importantes implicaciones para la generación de empleo a corto plazo, su impacto a largo plazo sobre la economía no es tan evidente.

<sup>9</sup> Yuri Plasencia: *Microfinance and Their Effects on Investment and Employment*, 2010.

En primer lugar, según este autor, no está nada claro que el empleo que generan las microempresas sea de calidad, entendiendo este como un empleo que asegura el nivel de vida del trabajador, lo provee de autosuficiencia, seguridad económica y sensación de control de su vida. La creación de empleo de poca calidad dota a la economía de débiles fundamentos y supone, de hecho, un freno claro al crecimiento a largo plazo.

En segundo lugar, el uso extensivo de los microcréditos puede generar, según Plasencia, inmovilidad, puede acabar a la larga frenando el desarrollo económico. ¿Son los microempresarios en general creadores de negocios innovadores y



sostenibles? ¿Son las microempresas, al presentar una mayor facilidad para ser creadas y destruidas, un motor clave del desarrollo económico? ¿Permite el microcrédito realmente mantener el flujo creativo de empresas? Plasencia opina que al acceder a un microcrédito, el microempresario puede verse ligado de forma casi permanente, debido a las elevadas barreras de salida, a mantener un negocio poco eficiente y productivo. El microcrédito impulsa la capacidad de creación de empresas a corto plazo, pero contribuye a reducir su capacidad de destrucción, lo que acaba repercutiendo negativamente en la capacidad futura de crear nuevas empresas más eficientes e innovadoras. Así, más allá de los costes personales y sociales que supone para el propio empresario el fracaso de un negocio, el microcrédito puede tener un impacto negativo sobre el conjunto de la economía explicado por el coste de oportunidad que implica el uso ineficiente del capital, de la capacidad creativa y de la fuerza productiva.

Cabe recordar en este sentido que, por lo general, los beneficiarios de microcréditos los utilizan para abrir negocios similares a otros ya existentes, a menudo en zonas donde hay limitadas economías de escala (las denominadas *replicative firms*). Sólo si estas empresas se transforman más tarde en compañías innovadoras (desarrollando nuevos productos, nuevos servicios o mediante el uso de insumos que aumentan la innovación y la productividad o nuevos modos de organización, etc.) pueden contribuir de un modo efectivo a un desarrollo económico sustentable<sup>10</sup>.

Plasencia cuestiona así la bondad de los microcréditos como instrumento al servicio del crecimiento económico. A pesar de no compartir el análisis crítico realizado por el autor —análisis que puede ser contestado revisando la numerosísima bibliografía existente referente a los microcréditos—, creemos interesante su aproximación, ya que plantea lo que a nuestro parecer son dos de los principales puntos débiles del instrumento, la calidad del empleo creado y el incremento de las barreras de salida, así como el potencial impacto negativo sobre el futuro económico del microempresario que supone el acceso a un microcrédito.

Por desgracia, no existen muchos estudios que permitan conocer la supervivencia de las empresas que han accedido a un microcrédito y apreciar si el microcrédito supone realmente una barrera de salida significativa en empresas no exitosas. En la práctica, los pocos trabajos realizados parecen apuntar que la supervivencia de las empresas financiadas a través de microcréditos no difiere en exceso de la de otras

pequeñas empresas, con lo que la teoría de la esclerosis económica favorecida por el microcrédito parece no tener gran sustento. De hecho, algunos estudios de impacto, entre ellos el que recoge este informe, revelan que el microcrédito tiene un impacto positivo en la percepción del microempresario sobre su nivel de preparación para afrontar el futuro. El 64% de los encuestados por MicroBank afirmaron sentirse más capacitados para afrontar retos futuros gracias al acceso al microcrédito. Una cifra que baja pero se mantiene elevada entre los microempresarios que tienen negocios cerrados y que hace intuir una mayor predisposición a afrontar nuevos retos y abrir nuevas empresas.

Es evidente que no estamos ante datos significativos que nos permitan contestar la teoría de Plasencia. Se requerirían monografías específicas, y con muestras lógicamente mucho más amplias. Sea como fuere, parece cierto que si se desea que el microcrédito contribuya al desarrollo económico es importante que las entidades que los ofrecen velen especialmente por que no supongan un lastre para sus beneficiarios. Una buena selección de los proyectos financiados, condiciones beneficiosas para cancelar el crédito en caso de fracaso, formación y apoyo en el desarrollo del negocio pueden contribuir a reducir dicho riesgo.

Este riesgo, junto con la escasa calidad del empleo creado a la que antes hacíamos referencia, es uno de los principales puntos débiles del microcrédito como instrumento. La revisión de los datos de las microempresas españolas revela, como veíamos arriba, que más del 53% de las microempresas españolas carecen de asalariados. Gran parte de las microempresas son gestionadas por autónomos que encuentran en la creación de una microempresa la forma de autoemplearse. Como es bien sabido, en España la ley no equipara las condiciones laborales de los autónomos a las de los trabajadores de régimen general. La figura del autónomo implica menor protección social y menos derechos laborales, lo que supone un agravio comparativo claro para muchos microempresarios. Estos microempresarios, trabajadores por cuenta propia en la mayor parte de los casos, reconocen dedicar un gran número de horas a su negocio y trabajar por encima de la jornada laboral habitual. La amplia dedicación al negocio es una característica compartida por muchos microempresarios. Si recurrimos de nuevo a los datos de la encuesta actualmente realizada por MicroBank, un 55% de los entrevistados afirma trabajar entre 8 y 12 horas diarias en el negocio, mientras que un 16% lo hace más de 12 horas diarias. Un 45% de los microempresarios entrevistados trabaja también los sábados y domingos. Largas jornadas y rentabi-

<sup>10</sup> Helmut Kraemer-Eis y Alessio Conforti: *Microfinance in Europe: A Market Overview*. Working Paper 2009/00. EIF Research & Market Analysis.

lidades justas hacen difícil para los microempresarios ofrecer buenas condiciones laborales a sus trabajadores.

Con todas las reservas con las que se deben tomar los datos, al tratarse de un estudio limitado a un grupo de beneficiarios de microcréditos muy concreto, creemos que nos permiten anotar una característica desgraciadamente más común de lo deseable en las microempresas españolas y que vendría a confirmar la teoría de Plasencia. Sobre todo en sus primeros años de existencia, las microempresas presentan dificultades para crear gran volumen de empleo de calidad.

A pesar de ello, quizás debido a esas dificultades iniciales, una vez creado, el empleo parece estar dotado de mayor estabilidad. Como apunta Juan Maroto Acín, catedrático de Estructura Financiera y subdirector del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III de la Universidad Complutense de Madrid que dirige desde hace 8 años el *Estudio sobre las pymes con forma societaria*, "las pymes de menor dimensión son las que mantienen el empleo medio en cualquier fase del ciclo económico, en tanto que las grandes son las que lo ajustan a la baja con la caída de la actividad". El estudio concluye que "las pymes españolas aumentan los empleos fijos y reducen la contratación de trabajadores temporales en períodos de crisis tanto en microempresas como en pequeñas y medianas empresas. Así, en 2008 las microempresas aumentaron un 5,24% la con-

tratación fija y redujeron la temporal un 11,28% respecto al año anterior".

Sea como fuere, es evidente que las microempresas tienen y tendrán en el futuro un rol clave en el desarrollo económico de nuestro país. Las microempresas generan ocupación y son importantes protagonistas de la vida económica de nuestra sociedad. El microcrédito, como palanca facilitadora de las mismas, puede contribuir a dicho desarrollo. Ahora bien, se trata de una contribución que, si no se multiplica significativamente el volumen total de microcréditos concedidos en España, no tendrá un impacto transformador de la realidad emprendedora en nuestro país. Esta transformación requeriría, además, de más financiación y mayores facilidades de acceso a la misma, un entorno institucional adecuado y la extensión de una cultura que reconociera el valor del emprendimiento en nuestro país. Mientras eso no ocurre, los microcréditos serán sin duda valiosos si se usan de forma correcta, tendrán impacto en la modificación de las condiciones socioeconómicas de sus beneficiarios, facilitarán la dinamización económica y la creación de ocupación, pero no serán una solución significativa a los graves problemas que acechan a nuestra economía. En este sentido, cobra relevancia lo dispuesto por la Asamblea Parlamentaria de la Unión Europea, y es que un adecuado clima político y regulatorio es fundamental para revelar el potencial de este instrumento.

#### Promoviendo las microfinanzas: políticas necesarias

##### Qué características deben darse en el entorno para que los microcréditos sean realmente eficaces:

###### Nivel de emprendimiento del contexto empresarial

Grado en que la sociedad está marcada por un alto nivel de emprendimiento y que apoya a los emprendedores, con medidas tales como:

- Existencia de programas que promueven el autoempleo como una actividad de generación de ingresos viable.
- Reducción de las barreras legales, fiscales y administrativas relacionadas con el autoempleo: en una sociedad emprendedora, el autoempleo es una opción respetable y un fracaso en el mundo de los negocios no implica el fin de la carrera empresarial, sino que se considera una experiencia valiosa para futuros emprendimientos.

###### Grado en el que el entorno es propicio para las microempresas

¿Existen medidas políticas que promueven el autoempleo en general y, particularmente, para las personas en riesgo de exclusión social?:

- Existencia de servicios de asesoramiento empresarial a través de Internet y líneas telefónicas de apoyo.
- Los fondos de préstamos gestionados por ONG especializadas y las cajas se centran en las microempresas.
- El Gobierno destaca la importancia de las microempresas.

En un entorno normativo ideal, una mezcla de iniciativas público-privadas promueve la creación y el desarrollo del autoempleo y la microempresa y existen servicios de apoyo especialmente desarrollados para las necesidades de las microempresas, así como servicios financieros que respondan a su demanda.



#### **Grado en el que se favorece la incorporación de personas desempleadas al mercado laboral**

Un entorno donde existan medidas que promuevan la incorporación al mercado de trabajo a través del autoempleo de personas desempleadas que reciben ayudas públicas, tales como medidas de colaboración entre el sistema público y el sistema empresarial o acciones que proporcionan incentivos a los desempleados para buscar trabajo y penalizan la inacción.

#### **Marco legal para el sector microfinanciero**

Medida en la que existe un marco legal que apoya la prestación de servicios microfinancieros: legislación específica; requisitos reducidos de capital, fiscalidad favorable, etc.

#### **Existencia de puentes financieros**

Medida en la que los servicios financieros tradicionales son accesibles para las personas en riesgo de exclusión social y los autoempleados: incentivos fiscales para los bancos inversores, exteriorización de las actividades relacionadas con las

transacciones de préstamos, etc. Idealmente, debería existir un amplio rango de instituciones financieras especializadas que pudieran cubrir las necesidades específicas de cada grupo objetivo y que desarrollaran productos innovadores que contribuyeran a la inclusión social.

#### **Existencia de medidas de apoyo económico para los proveedores de servicios microfinancieros**

Tales como beneficios fiscales para los inversores o promoción de instrumentos de capital riesgo para las microempresas. En una situación ideal, los proveedores de servicios microfinancieros deberían cubrir sus costes a través de sus operaciones financieras. Sin embargo, esto parece bastante improbable en Europa dada la regulación europea vigente en la actualidad.

Adaptado de: *Promoting Microfinance: Policy Measures Needed*, Jan Evers & Stefanie Lahn.

EVERS & JUNG, Research and Consulting in Financial Services, Hamburgo.

Por lo tanto, la apuesta por los microcréditos debe formar parte de una política integral de apoyo al emprendimiento que las instituciones de microcrédito europeas deben contribuir a impulsar. Estamos ante un reto clave para el futuro de un instrumento que, como hemos repasado a lo largo de

este artículo, tiene en la rentabilidad y en la adecuación de los procesos de selección y acompañamiento, en el impulso de la innovación y el apoyo a puestos de calidad otros desafíos fundamentales.



# 4. Principales resultados del estudio

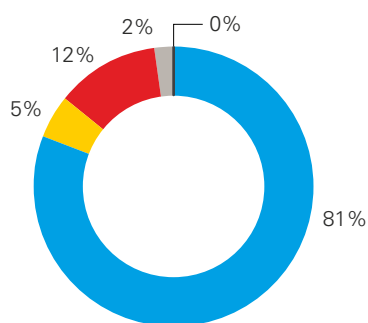
## 4.1. Perfil del microempresario

El conocimiento del perfil de la persona microempresaria y la relación del mismo con elementos como la tasa de éxito han sido uno de los objetivos del análisis realizado. Aspectos como el origen, el género, la edad, los estudios, pero sobre todo la experiencia y la situación laboral previa han constituido puntos relevantes sobre los que profundizar.

### Origen

**España es el origen prioritario de los empresarios o empresarias** a quienes se concede un microcrédito: un 80,93% sobre el total. Otros países de origen destacado de las personas emprendedoras son Argentina, Rumanía, Marruecos y Uruguay. Los emprendedores latinoamericanos constituyen el grupo más numeroso después de los españoles, mientras que todavía hay muy poca presencia de emprendedores y emprendedoras de origen asiático.

#### PAÍS DE ORIGEN DE LOS MICROEMPRESARIOS



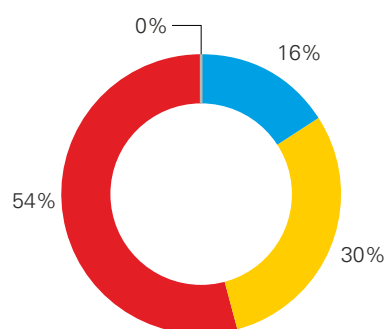
■ España ■ Resto de Europa ■ Latinoamérica  
■ África ■ Asia

Es arriesgado ofrecer conclusiones respecto a la tasa de éxito de los negocios en función de la nacionalidad, aunque se detecta una mayor presencia de emprendedores españoles entre los empresarios con negocio abierto y una mayor presencia de empresarios latinoamericanos con negocio cerrado.

Como es lógico suponer, la tasa de personas emprendedoras extranjeras que pone en marcha un negocio nuevo es mayor que la de españolas, con una mayor presencia en este último caso de emprendedores que utilizan el microcrédito para ampliación de un negocio existente.

Por último, cabe señalar que la mayoría de personas microempresarias extranjeras beneficiarias de un microcrédito llevan entre 3 y 9 años residiendo en España y que no existe ninguna con menos de 3 años de residencia en nuestro país que haya sido beneficiaria.

#### AÑOS DE RESIDENCIA EN ESPAÑA



■ Desde hace más de 20 años ■ Entre 10 y 19 años  
■ Entre 3 y 9 años ■ Menos de 3 años

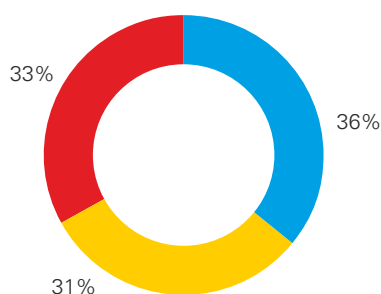


## Edad y estado civil

No hay diferencias muy notables entre los emprendedores según su edad, aunque hay una pequeña predominancia de los menores de 36 años. Esta predominancia es aún mayor si analizamos los emprendedores que proceden de una situación de paro. En este caso un 51,38% corresponden a menores de 36 años (lo cual se corresponde con la mayor tasa de desempleo que existe en este colectivo respecto a otras franjas de edad). También son mayoritariamente menores de 36 años los emprendedores que han creado un negocio nuevo (48,56%). No hay diferencias notables, en cambio, en la tasa de éxito de los negocios en función de la edad del emprendedor.

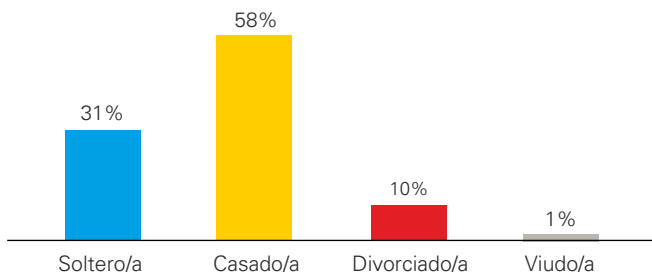
En cuanto al estado civil de las personas emprendedoras, la mayor parte de ellas están casadas (un 58%) y el segundo colectivo más numeroso es el de las solteras (un 31%).

### EDAD MEDIA DE LOS MICROEMPRENDEDORES



■ Menos de 36 años ■ Entre 37 y 45 años ■ Más de 45 años

### ESTADO CIVIL



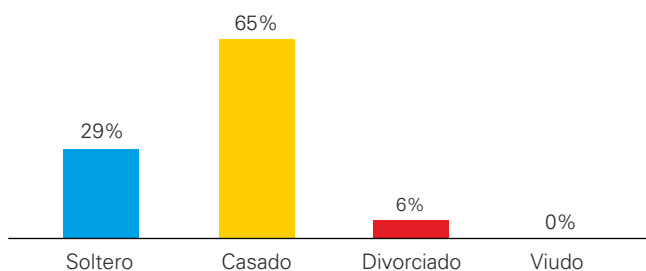
## Género

Los receptores de microcréditos son mayoritariamente hombres: **un 66,8% versus un 33,2% de mujeres**. La tasa de éxito varía en un 10% entre hombres y mujeres. Un 80% de los negocios puestos en marcha por hombres siguen abiertos, mientras que el porcentaje baja a un 70% en el caso de las mujeres. Así pues, según estos datos, la tasa de éxito de los negocios es un poco inferior para las mujeres, aunque hay que tomar estos datos con cuidado dado el relativo tamaño de la muestra.

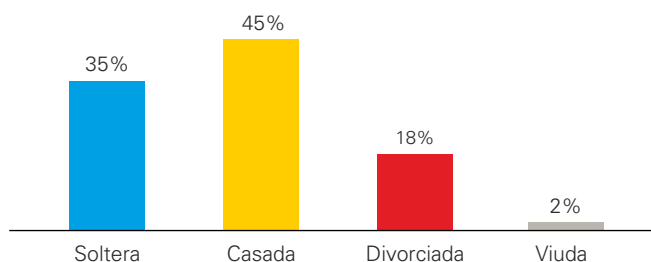
En cuanto a la edad, cabe destacar que son más numerosas las empresarias menores de 36 años (un 45,43% de mujeres beneficiarias del programa en esta edad frente a un 30,30% de hombres), mientras que los hombres emprendedores son más frecuentes en la franja de edad superior a 45 años (un 38,03% frente a un 24,09% de mujeres).

Por otra parte, la mayoría de hombres y mujeres emprendedores están casados, aunque el porcentaje de emprendedoras solteras o divorciadas es superior al de emprendedores solteros (un 35,37% frente al 28,48%). Otro aspecto que es interesante resaltar es el relativo al nivel de estudios de emprendedores y emprendedoras: éstas han cursado estudios superiores en un 38,41% respecto a un 22,66% de los hombres que los han cursado.

### ESTADO CIVIL DE LOS HOMBRES EMPRENDEDORES BENEFICIARIOS DE UN MICROCRÉDITO

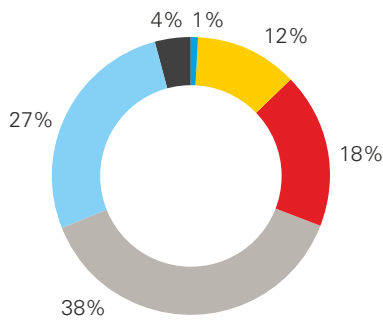


### ESTADO CIVIL DE LAS MUJERES EMPRENDEADORAS BENEFICIARIAS DE UN MICROCRÉDITO



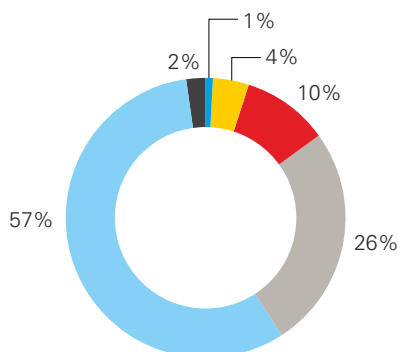
Si atendemos a la situación laboral de la persona emprendedora previa a la puesta en marcha de la microempresa, vemos que hay una diferencia: mientras que, en su mayoría, los hombres proceden de una situación laboral anterior de trabajo como autónomo, en el caso de las mujeres trabajaban mayoritariamente como asalariadas. Sin embargo, de los que proceden de una situación anterior de paro, se constata que en el caso de las mujeres esta situación de desempleo parece haberse alargado por mayor tiempo: un 24,09% de las mujeres llevaban más de dos años en paro, mientras que este porcentaje baja a un 17,39% en el caso de los hombres. Estos datos quedan reflejados en los siguientes gráficos:

**EMPRESARIAS MUJERES: SITUACIÓN LABORAL PREVIA A 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

**EMPRESARIOS HOMBRES: SITUACIÓN LABORAL PREVIA A LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO**



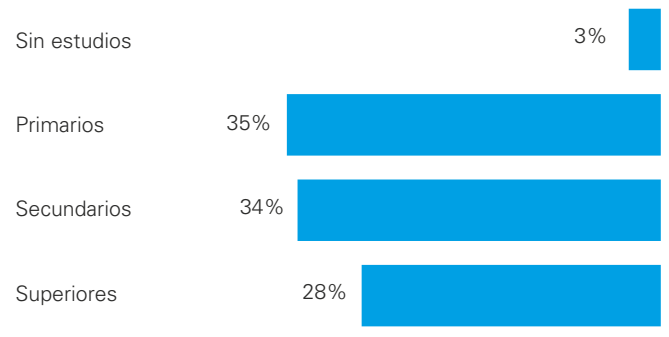
- No había trabajado nunca en España
- Estaba en el paro con prestación
- Estaba en el paro sin prestación
- Trabajaba como asalariado
- Trabajaba como autónomo
- Trabajaba de forma irregular

**Estudios**

Los emprendedores **tienen en su mayoría** estudios primarios (35%) o secundarios (34%), siendo un 28% los que han cursado estudios superiores. Como ya hemos señalado anteriormente, el nivel de estudios es superior en el caso de las mujeres emprendedoras (un 38% con estudios superiores frente a un 23% de los hombres).

No hay diferencias destacables en el nivel de formación de las personas emprendedoras que proceden de una situación laboral previa de desempleo, como tampoco en las que han puesto en marcha un nuevo negocio respecto a las que han ampliado uno ya existente. La presencia de emprendedores/as con estudios superiores es un tanto inferior entre los empresarios/as con negocio abierto (un 26,74% de los cuales los han cursado) respecto a aquellos cuyo negocio ha cerrado (en este caso es un 33,49% de los mismos los que cuentan con estudios superiores). No pueden extraerse demasiadas conclusiones de este último dato sin atender también al nivel de complejidad o riesgo de los negocios puestos en marcha por unos u otros.

**NIVEL DE ESTUDIOS**

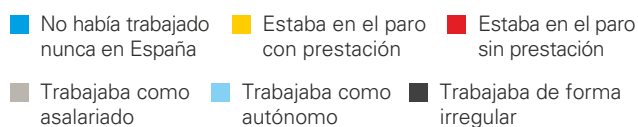
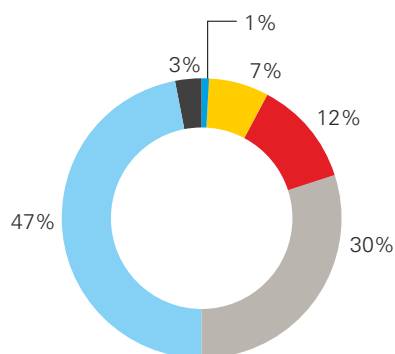


## Situación laboral previa

De forma mayoritaria, las personas emprendedoras estaban trabajando, o bien como asalariadas (un 30%) o bien como autónomas (un 47%), antes de la concesión del microcrédito. Un 19% de los emprendedores proceden de una situación de desempleo (con o sin prestación), a lo que hay que sumar un 3% de personas que trabajaban de forma irregular.

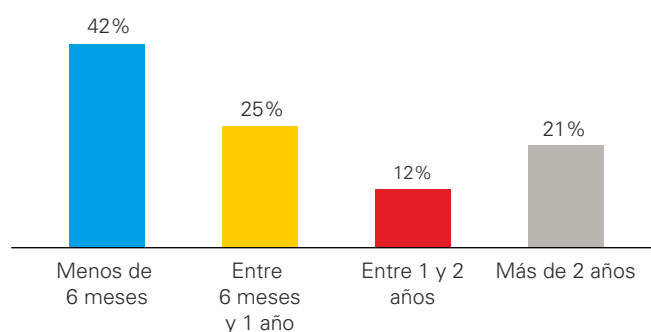
Existen algunas diferencias en lo que respecta a situación laboral previa entre las personas emprendedoras que siguen con el negocio abierto respecto a las que han tenido que cerrarlo, pero son muy poco significativas.

### ¿CUÁL ERA LA SITUACIÓN LABORAL ANTES DE LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO?



Por otro lado, de los emprendedores que proceden de una situación de desempleo, la mayor parte (un 42%) llevaban menos de seis meses en el paro, aunque cabe subrayar que un 21,03% llevaba más de dos años en esta situación.

### ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVABA INACTIVO CUANDO SOLICITÓ EL MICROCRÉDITO?



## Experiencia previa

El **62% de las personas microempresarias no había dirigido antes un negocio**. En el caso de las personas que sí habían dirigido un negocio, este tenía, en la mayor parte de los casos, relación con el negocio actual.

Entre las personas emprendedoras que han tenido que cerrar su negocio, el porcentaje que no había dirigido antes un negocio disminuye a un 56%; mientras que en el caso de las que tienen negocio abierto se sitúa en el 64%. Así pues, curiosamente, y tal como ya se había constatado en el estudio realizado en 2010, **el nivel de éxito no crece con la experiencia previa**, siendo el porcentaje de éxito mayor entre aquellos que no habían regentado un negocio previamente. Este hecho puede tener relación con otras variables como, por ejemplo, el perfil de los empresarios que habían regentado negocios previamente u otros aspectos que no es posible apreciar a través de la encuesta realizada.

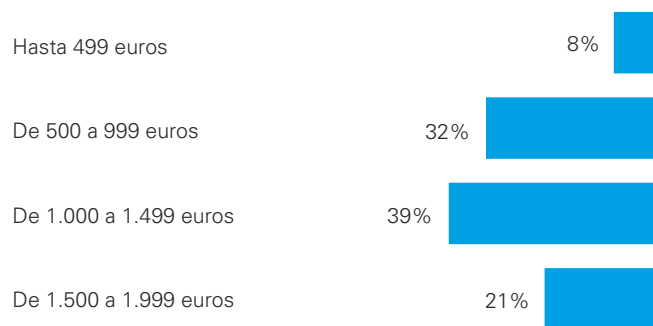
Por último, cabe señalar que el porcentaje de emprendedores que no habían dirigido nunca antes un negocio aumenta cuando estas personas proceden de una situación laboral previa de desempleo (situándose en un 76% respecto al 62% general).



## Situación económica y renta familiar

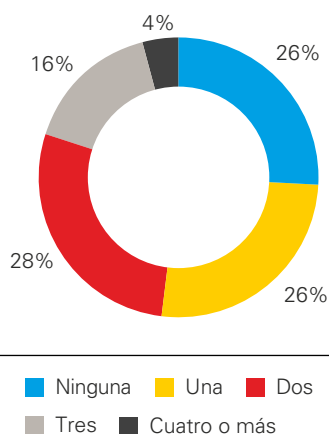
El 57% de los **microempresarios y microempresarias** tienen **unos ingresos familiares netos mensuales superiores a los 2.000 euros**, mientras que el 43% se sitúan por debajo de esa cifra. De entre las personas microempresarias con ingresos inferiores a 2.000 euros/mes, la mayoría ingresan entre 1.000 y 1.500 euros mensuales.

### NIVEL DE INGRESOS MENSUALES DE LOS MICROEMPREENDORES CON INGRESOS INFERIORES A 2.000 EUROS/MES



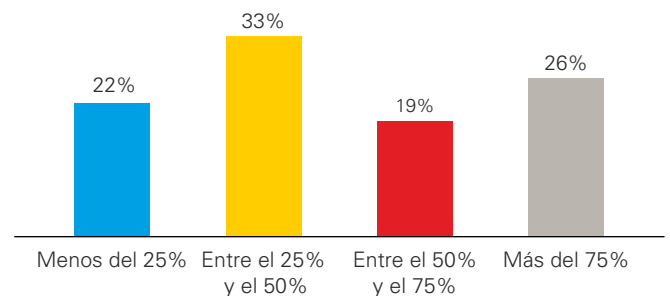
La mayor parte de hogares de microempresarios y microempresarias están compuestos por más de dos personas, estando formados casi un 42% de estos hogares por 4 o más personas. Sólo en un 27% de los casos no hay miembros dependientes de los ingresos generados por el negocio puesto en marcha con el microcrédito, mientras que en un 20% de las situaciones dependen de dichos ingresos tres o más personas.

### NÚMERO DE PERSONAS DEPENDIENTES DE LOS INGRESOS DEL MICROEMPRESARIO EN EL NÚCLEO FAMILIAR



La contribución de los ingresos de la persona microempresaria al presupuesto familiar se sitúa mayoritariamente entre el 25 y el 50%. En un 22% de los casos esta contribución es inferior al 25%.

### CONTRIBUCIÓN APROXIMADA DE LOS INGRESOS DEL MICROEMPREENDEDOR AL PRESUPUESTO FAMILIAR



**El 58% de las personas microempresarias afirman llegar a fin de mes de forma justa**, mientras que un 18% afirma no llegar y sólo un 24% lo hace de forma holgada.

De los empresarios que llegan a final de mes, **la mayoría consigue ahorrar únicamente entre 100 y 200 euros mensuales**.

## 4.2. Características de los negocios

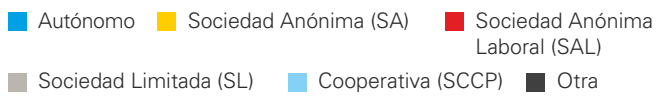
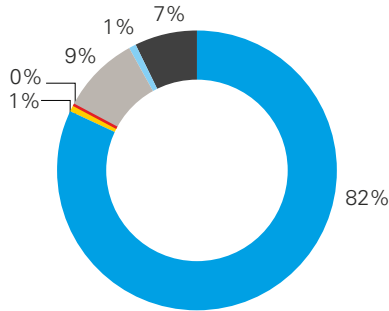
El estudio pretende también recoger más información sobre las características de los negocios para poder perfilar con mayor detalle el tipo de empresa que un microcrédito puede contribuir a crear o ampliar. Esa información debe facilitar asimismo la comprensión del impacto económico de los microcréditos.

### Forma jurídica y número de socios

**El 82% de las empresas no tienen forma jurídica propia y sus empresarios y empresarias son autónomos.** La sociedad limitada, con un 9%, es la forma jurídica más habitual. Estos porcentajes son similares cuando la persona emprendedora procede de una situación laboral previa de desempleo o bien en caso de creación de nuevo negocio o ampliación de uno existente. En los negocios que se encuentran cerrados o abiertos encontramos porcentajes parecidos.

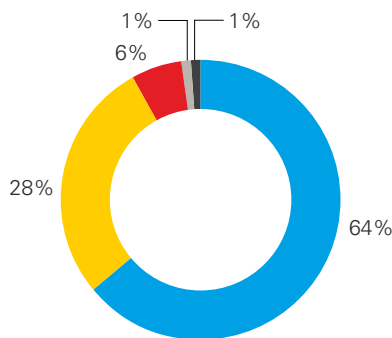


**FORMA JURÍDICA DEL NEGOCIO CREADO CON EL MICROCRÉDITO**



La mayoría de los negocios tiene un solo propietario (64%) o dos (28%), lo cual se corresponde con la presencia mayoritaria de autónomos. El porcentaje de empresas con un solo propietario es mayor en el caso de los negocios cerrados (un 74%) que en el de los negocios abiertos (61%). En el caso de los negocios cerrados, sólo un 2,8% de ellos tiene 3 propietarios y ninguno de ellos tiene 4 o más. En el caso de los negocios abiertos, el porcentaje de empresas con 3 propietarios aumenta a un 6,3% mientras que algo más de un 3% tienen 4 propietarios o más.

**NÚMERO DE SOCIOS DEL NEGOCIO**



**Antigüedad**

El 47% de los negocios han sido creados en 2008, 2009 o 2010, mientras que el 53% tienen más de cuatro años de antigüedad. Se trata, por tanto, de negocios muy jóvenes. Debemos tener en cuenta en este punto que la población de partida estaba formada por microempresarios que habían recibido un crédito a partir de julio de 2007.

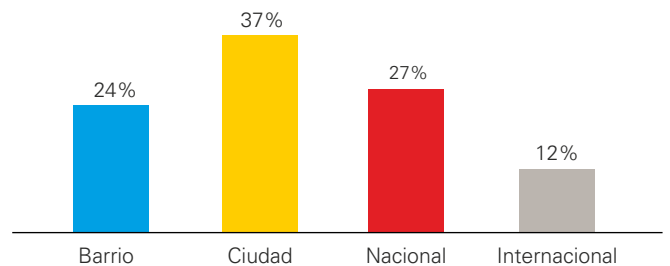
**Sector de actividad**

La mayor parte de los negocios creados con microcréditos se concentran en el sector del pequeño comercio y de los servicios de hostelería (bares y restaurantes). También son destacables las empresas que ofrecen servicios. Encontramos toda clase de sectores de actividad entre las empresas que han cerrado, por lo que no se pueden extraer conclusiones sobre la tasa de éxito según el tipo de negocio impulsado.

**Ámbito de actuación**

En cuanto al ámbito de actuación, la mayor parte de los negocios (61%) son de carácter local (barrio, ciudad), no habiendo diferencias significativas entre los negocios cerrados y los abiertos. Tal y como ya habíamos destacado en el informe publicado en 2010, el ámbito de actuación del negocio está claramente vinculado al tipo y sector de negocio y no tiene un impacto claro sobre el éxito del mismo.

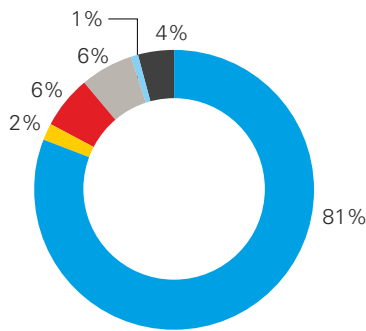
**ÁMBITO DE ACTUACIÓN DEL NEGOCIO**



## Tamaño de las empresas, ocupación y dedicación

Como acabamos de ver, **se trata en su mayoría de pequeñas empresas, un 82% de las cuales generan únicamente autoocupación**. Si atendemos a la situación laboral actual de la persona emprendedora vemos que se reafirma esta situación, con un 81% de las mismas, en el caso de empresas aún abiertas, empleadas por cuenta propia en el negocio.

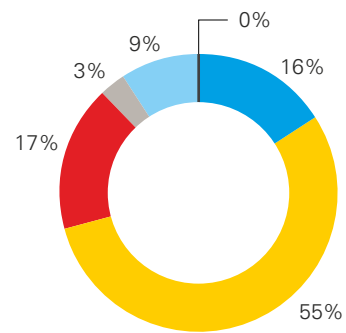
### SITUACIÓN LABORAL DEL MICROEMPRESARIO



- Empleado por cuenta propia
- Empleado por cuenta propia otro negocio
- Empleado por cuenta ajena
- Desempleado
- Jubilado
- Otro

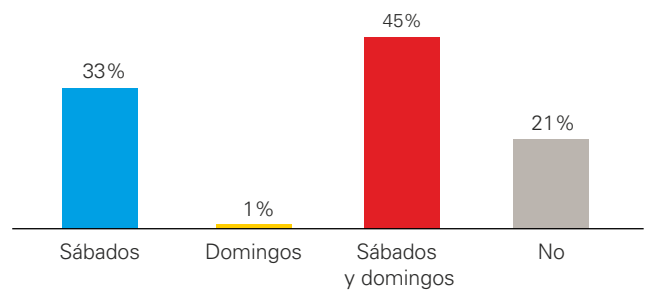
Por otra parte, se trata de un empleo que implica una gran dedicación para la persona emprendedora: un 55% de los entrevistados afirma trabajar entre 8 y 12 horas diarias en el negocio, mientras que un 16% trabajan más de 12 horas al día. Esta tendencia continúa si consideramos el trabajo en fin de semana: sólo un 21% de los entrevistados afirma no trabajar los fines de semana, mientras que un 45% lo hace sábados y domingos.

### HORAS DIARIAS TRABAJADAS EN EL NEGOCIO



- Más de 12 horas
- Entre 8 y 12 horas
- 8 horas
- 7 horas
- Entre 1 y 6 horas
- No trabajaba ninguna hora en el negocio

### HORARIO LABORAL DEL MICROEMPRESARIO EN SU NEGOCIO EN FINES DE SEMANA



### 4.3. Funcionamiento de los negocios

Recabar información sobre el funcionamiento de los negocios, tanto a nivel de supervivencia, como de capacidad de generación de ingresos y retorno del crédito, se ha considerado clave para poder valorar con más conocimiento de causa el impacto de los microcréditos y por tanto el valor del instrumento. En este caso, se ha hecho un esfuerzo por analizar el funcionamiento del negocio sobre la base de algunas variables previas del perfil del emprendedor o del destino del microcrédito.

#### Éxito, continuidad de los negocios

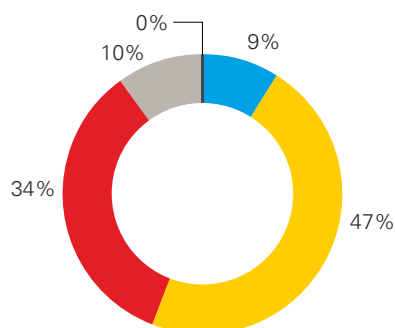
El **77% de los negocios abiertos con la ayuda de un microcrédito siguen operativos**, mientras que un 22% ha cerrado y un 1% se encuentra actualmente en traspaso.

La tasa de éxito de los negocios decrece un tanto cuando se trata de creación de nuevo negocio: en este caso, un 65% de las empresas siguen abiertas, un 33% han cerrado y un 2% se encuentran en traspaso. **La ampliación de negocio, por tanto, parece tener mayores probabilidades de éxito que los negocios nuevos.**

Curiosamente no se aprecian diferencias significativas entre la tasa de éxito de personas que procedan de una situación de paro o estaban previamente trabajando.

**El 56% de las personas emprendedoras considera que el negocio funciona bien o muy bien, mientras que un 34% cree que funciona regular y casi un 10% piensa que funciona mal.**

#### VALORACIÓN DEL FUNCIONAMIENTO ACTUAL DEL NEGOCIO PUESTO EN MARCHA CON EL MICROCRÉDITO



■ Muy bien ■ Bien ■ Regular ■ Mal ■ Está en traspaso

Estos porcentajes son similares cuando el emprendedor o la emprendedora procedían de una situación laboral previa de desempleo y también cuando se trata de creación de nuevo negocio.

#### Cierres de negocio

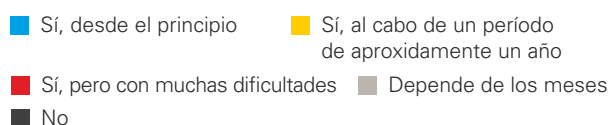
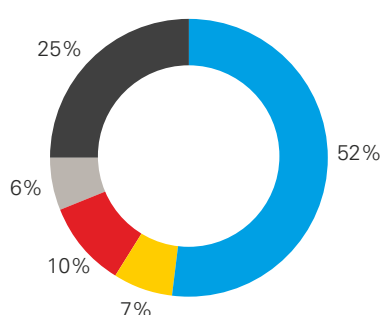
**La principal razón para el cierre del negocio es la falta de rentabilidad** (razón argumentada por un 63% de los entrevistados). Una gran cantidad de ellos considera que la actual situación de crisis económica es uno de los motivos fundamentales de la falta de éxito del negocio. Otras razones argumentadas por los encuestados incluyen la falta de financiación suplementaria o los impagos.



## Capacidad de devolución del préstamo

**El 52% de los negocios generó desde el inicio suficientes ingresos para la devolución de la cuota del préstamo, mientras que un 25% afirma que no y otro 10% afirma que sí, pero con muchas dificultades.**

### ¿GENERA EL NEGOCIO PUESTO EN MARCHA CON EL MICROCRÉDITO SUFICIENTES INGRESOS PARA DEVOLVER LA CUOTA DEL PRÉSTAMO?



Si atendemos únicamente a los nuevos negocios, el porcentaje de los que generaron suficientes ingresos para la devolución de la cuota del préstamo desde el inicio desciende a un 40%. Además, un 38% afirma que no, frente al 25% que destacábamos anteriormente para todo tipo de negocios (nuevo negocio y ampliación). Así pues, de nuevo constatamos que los negocios que han sido ampliados con el microcrédito funcionan mejor que los negocios de reciente creación.

Por otra parte, si analizamos únicamente las empresas que siguen abiertas, los datos son lógicamente más positivos: un 61% afirma que el negocio generó desde el principio ingresos suficientes para la devolución de la cuota y un 13% que no.

**En el 82% de los casos, las personas emprendedoras han devuelto cada mes las cuotas del préstamo,** mientras que el porcentaje de emprendedores/as que no han podido pagar la cuota alguno de los meses se sitúa en el 18%. Este porcentaje de morosidad aumenta hasta el 22% en el caso de negocios impulsados por emprendedores/as que se encontraban en el paro antes de poner en marcha el negocio y también en el caso de nuevos negocios, con un porcentaje del 23% de personas emprendedoras que no pudieron hacer frente a las cuotas algún mes.

## 4.4. Impacto de los microcréditos

Como apuntábamos en el artículo inicial de esta publicación, creemos que el conocimiento del impacto de los microcréditos es fundamental para poder valorar realmente el uso del instrumento y adaptar su diseño, conceptualización y hasta institucionalización a fin de mejorar sus resultados.

Desde esta perspectiva, está claro que uno de los objetivos centrales del estudio que planteamos, como ya hicimos en su momento en el año 2010, era conocer el impacto del microcrédito de MicroBank sobre tres ejes claves:

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

En esta ocasión, nos interesaba especialmente centrarnos en los dos primeros elementos para poder ayudar a ofrecer una respuesta a la pregunta clave de si los microcréditos pueden ser un instrumento útil para contribuir a solventar dos de los grandes retos actuales, la dinamización económica y la generación de ocupación, entendiendo que cuando estos dos elementos se dan en combinación se produce la integración de determinados colectivos, en este caso colectivos con capacidades.

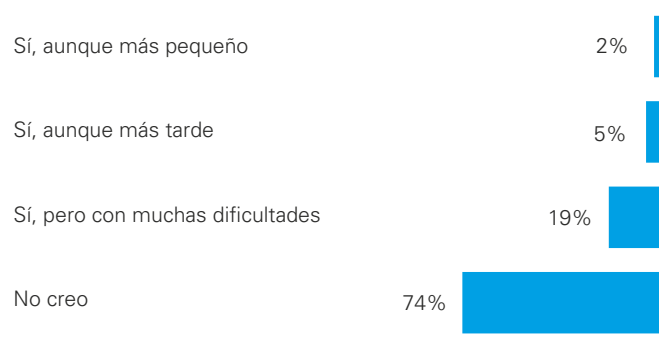
### Impacto sobre la creación y la consolidación de microempresas

Tomando los datos resultantes del estudio podemos afirmar que **el microcrédito es un instrumento fundamental para la creación de microempresas y que puede contribuir también de manera significativa a su ampliación.** De entre los empresarios que utilizaron el microcrédito para abrir un nuevo negocio (un 45% de la muestra), un 74% afirmaba que sin el microcrédito no lo hubiera podido abrir. El porcentaje de empresarios que consideraban el microcrédito indispensable para ampliar su negocio era del 62%.

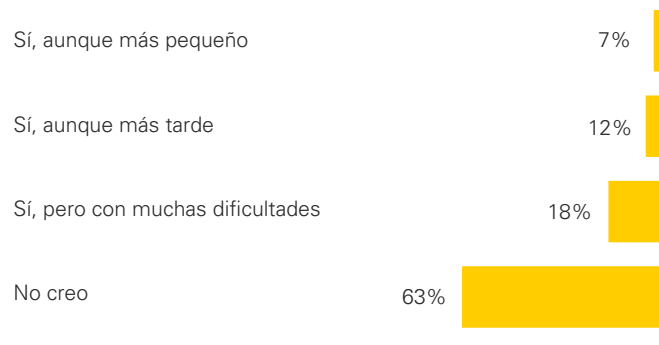


El valor clave del microcrédito crece entre el colectivo de personas que provienen de una situación de paro. Casi el 80% de los mismos afirman que sin el microcrédito no podrían haber abierto o ampliado el negocio.

**¿CREE QUE SIN LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO PODRÍA HABER ABIERTO SU NEGOCIO?**



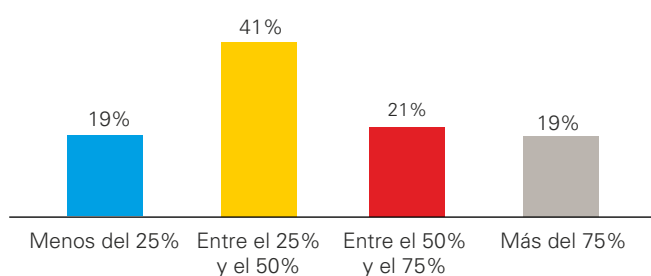
**¿CREE QUE SIN LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO PODRÍA HABER AMPLIADO SU NEGOCIO?**



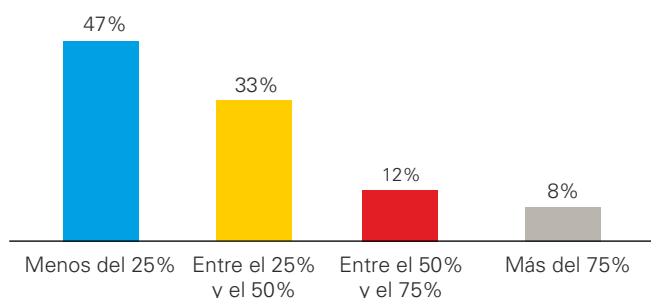
El valor del microcrédito también se puede apreciar analizando la importancia que tiene en la inversión inicial realizada.

**El microcrédito significa en el 40% de los casos más del 50% de la inversión inicial de nuevos negocios.** Sin embargo, este porcentaje se reduce significativamente, hasta el 20%, cuando hablamos de ampliaciones de negocio. Ahora bien, en un 41% y un 33%, respectivamente de los casos restantes, el microcrédito representaba entre el 25% y el 50% de la inversión, un porcentaje nada desdeñable y sin duda clave para que la idea de negocio tal y como estaba concebida pudiera ser llevada a cabo.

**VALOR DEL MICROCRÉDITO SOBRE LA INVERSIÓN INICIAL PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO**



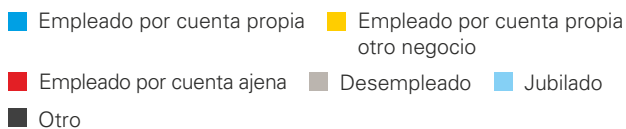
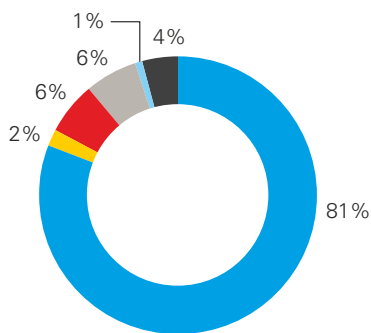
**VALOR DEL MICROCRÉDITO SOBRE LA INVERSIÓN INICIAL EN EL CASO DE AMPLIACIÓN**



## Impacto sobre la creación de empleo y la ocupación

La **creación de ocupación para el propio empresario** o autoocupación es uno de los impactos fundamentales del microcrédito. Como vemos al analizar la situación laboral de los microempresarios con negocio aún abierto, el 81% trabaja en su propia empresa.

### SITUACIÓN LABORAL DEL MICROEMPRESARIO



Curiosamente, sin embargo, y como hemos observado anteriormente, la mayor parte de personas emprendedoras trabajaban antes de crear su empresa, un 30% como asalariadas y un 47% en el régimen de autónomos. Sólo el 19% estaba en paro. Por lo tanto, podemos decir que la autoocupación no era el motivo central de esta creación, aunque sí podría serlo el dotarse de una estructura jurídica que diera cobertura a su situación laboral de autónomo.

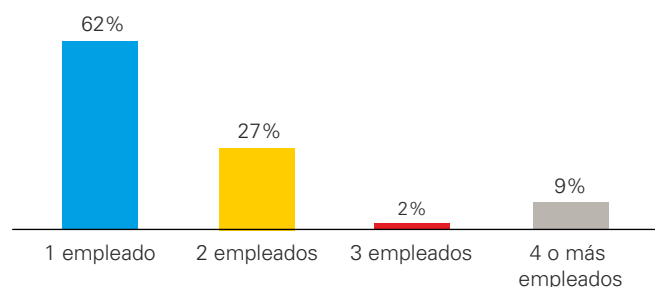
Respecto al impacto del microcrédito sobre la ocupación, es importante destacar que existe un 15% de emprendedores/as receptores/as de un microcrédito que se encuentran actualmente en situación de desempleo. Si tenemos en cuenta que, antes de iniciar el negocio, existía un 7% que se encontraban en situación de desempleo con prestación y un 12% que lo estaban sin prestación, vemos que **ha habido un porcentaje de reducción del 4% en la cifra de parados**.

**Un 57% de las empresas beneficiarias no cuentan con ningún empleado**, aunque en el 67% de estos casos el propio microempresario trabaja vinculado como autónomo a su empresa.

El **43% de las empresas crean, pues, ocupación más allá de la propiamente vinculada a su emprendedor**. A pesar de su pequeño tamaño, su capacidad para generar ocupación no debe ser desdeñada. De hecho, la **media de puestos de trabajo creados** si tenemos en cuenta el propio empresario es **de 1,5 por empresa**. Si descontamos la autoocupación, nos situamos en una media de 0,8 trabajadores por empresa.

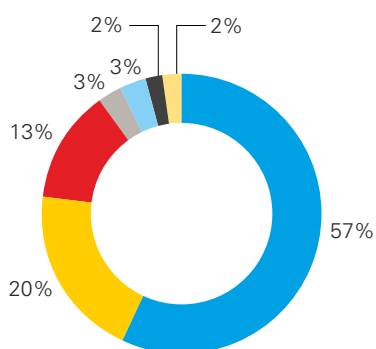
Además, casi **el 30% de las microempresas afirma que tiene previsto contratar algún trabajador** en los próximos 12 meses.

### NÚMERO DE EMPLEADOS A JORNADA COMPLETA QUE TIENE PREVISTO CONTRATARSE EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES



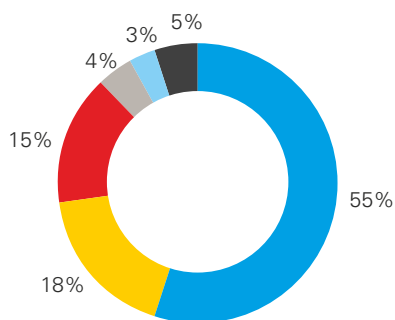
A pesar de lo que *a priori* pudiera parecer, las diferencias entre empresas de reciente creación y ampliaciones de negocio en el ámbito de la creación de ocupación no son muy significativas. Si bien es cierto que en el caso de microcréditos destinados a la ampliación de negocio encontramos un porcentaje un poco mayor de empresas de mayor tamaño (por número de empleados), estamos hablando aún de empresas en general muy pequeñas.

#### NÚMERO DE EMPLEADOS



- 0 empleados
- 1 empleado
- 2 empleados
- 3 empleados
- 4 empleados
- 5 empleados
- Más de 5 empleados

#### NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL CASO DE AMPLIACIÓN DE NEGOCIO

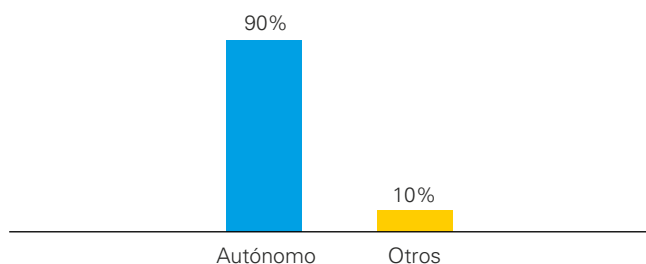


- 0 empleados
- 1 empleado
- 2 empleados
- 3 empleados
- 4 empleados
- 5 empleados

Lo analizado hasta ahora nos permite afirmar que **los microcréditos contribuyen a generar ocupación**. Pero, ¿es dicha ocupación de calidad? En el artículo inicial de esta publicación apuntábamos que potenciar la calidad del empleo creado es uno de los grandes retos, no sólo para el microcrédito como instrumento, sino para las microempresas como subsector y para el conjunto de la economía. Los datos que se desprenden del estudio realizado confirman que la escasa calidad del empleo creado es seguramente el mayor punto débil a nivel de impacto del microcrédito. Este punto débil no tiene tanto que ver con el diseño, conceptualización o gestión del instrumento como con el tipo de empresas que contribuye a crear y el marco jurídico y económico en el que nos encontramos.

El trabajo autónomo es el principal resultado de los microcréditos. **El 90% de las empresas abiertas** (un 82% entre abiertas y no abiertas) **no tienen forma jurídica propia siendo su microemprendedor un autónomo que la lidera**. Si tenemos en cuenta que, como veíamos, el 81% de los microemprendedores con negocio abierto está trabajando por cuenta propia en su empresa, deducimos que un porcentaje amplísimo de los mismos tiene unas condiciones laborales, pero sobre todo unos derechos de prestaciones sociales asociados a su trabajo, mucho peores que aquellas personas que son trabajadoras por cuenta ajena. Esta realidad tiene que ver con la consideración legal del trabajo autónomo en España.

#### FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA



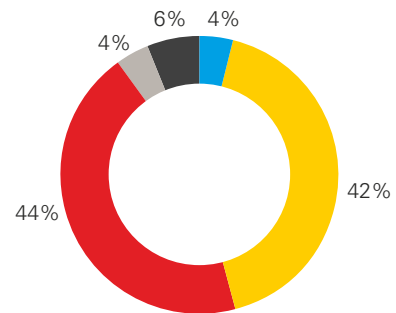
Además tal y como hemos señalado anteriormente, los microempresarios dedican además, de media, más horas a su trabajo (9,2 h al día), que los asalariados. El 71% destina más de 8 horas, siendo casi un 30% el que dedica más de 10.

Se trata, por tanto, de un tipo de ocupación con menos protección y horarios más extensos, una ocupación que desde esta perspectiva podemos afirmar que es de menor calidad que la media. Los datos no nos permiten valorar, sin embargo, otros elementos fundamentales para realizar un análisis completo de esa calidad, elementos entre otros como la estabilidad o la misma satisfacción en el trabajo.

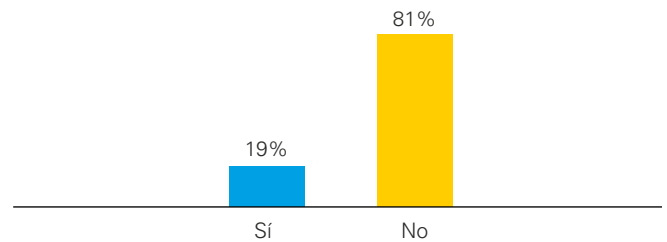
Hasta aquí hemos hecho referencia a la capacidad del microcrédito como generador de ocupación en empresas que funcionan. Pero ¿qué ocurre cuando la empresa para la que se solicitó el microcrédito tiene que cerrar? Para dar respuesta a esta pregunta es interesante analizar cuál es la situación laboral actual de los microempresarios que recibieron un microcrédito y tuvieron que cerrar su negocio.

Como vemos en el gráfico siguiente, el 44% están desempleados, aunque un significativo 42% trabaja por cuenta ajena y un 4% en otros negocios. El 19% de estos emprendedores que ahora trabajan para otros afirman que el negocio previo, aunque fracasó, les ayudó a acceder al trabajo que tienen en la actualidad. Podemos decir así que **el microcrédito como instrumento de creación de empresas facilita que las personas aumenten sus perspectivas de ocupación futuras, en definitiva, su ocupabilidad**. Sería interesante sin duda conocer si ese impacto sobre la ocupabilidad se produce también sobre los trabajadores de empresas creadas con un microcrédito, pero el ámbito de estudio, centrado en los microempresarios, no permite dar respuesta a esta pregunta.

#### SITUACIÓN LABORAL DEL MICROEMPRESARIO CON NEGOCIO CERRADO



#### ¿DIRÍA QUE EL NEGOCIO LE HA AYUDADO A CONSEGUIR EL TRABAJO ACTUAL?

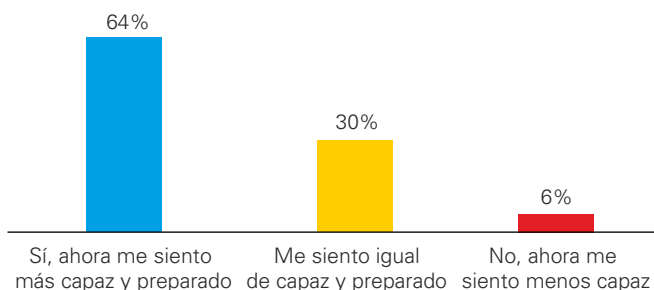


El incremento de la ocupabilidad es, de hecho, uno de los retos claves en nuestro entorno y pasa en gran manera por el fortalecimiento de las capacidades de los individuos.

En este sentido, es importante destacar que **el 64% de los entrevistados afirma sentirse más capaz y preparado ahora que antes de la concesión de un microcrédito**. Esta cifra sube hasta un 70% en el caso de personas que antes de recibir el microcrédito estaban en situación de desempleo y baja a un 52% entre aquellos microempresarios que han tenido que cerrar el negocio que financiaron con el microcrédito. El 90% de los que afirman sentirse más preparados consideran que el microcrédito ha contribuido a esa mejora.



**¿SE SIENTE MÁS CAPAZ Y PREPARADO AHORA QUE ANTES DE ACCEDER AL MICROCRÉDITO?**



Este incremento del sentimiento de preparación no se ha producido en la mayor parte de los casos gracias a la formación, pues sólo un 23% de los empresarios afirma haberse formado tras haber accedido al microcrédito. Una cifra muy baja –que se puede explicar en gran parte por la falta de tiempo– que contrasta con la consideración por parte de más del 51% de los microemprendedores de que deberían ampliar su formación. **La formación continúa siendo un tema pendiente.**

A pesar de la laguna en el ámbito de la formación, el microcrédito contribuye a la percepción de capacidad de los microempresarios, lo que evidentemente mejora no sólo su ocupabilidad sino que **sin duda también incrementa el espíritu emprendedor**, lo que acaba revirtiendo en beneficio del conjunto de la economía.

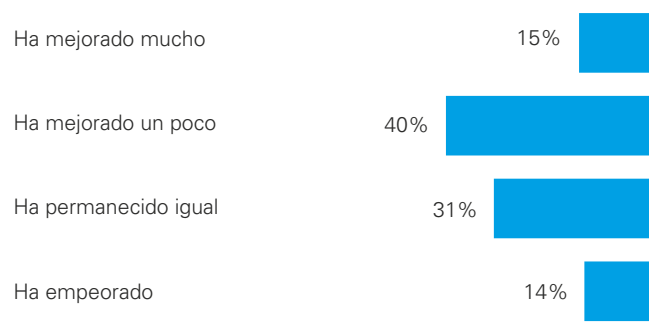
**Impacto sobre la situación socioeconómica de los empresarios**

Como acabamos de ver, el microcrédito tiene un impacto significativo sobre el empoderamiento de los individuos. Pero ¿tiene el instrumento un impacto directo también sobre la calidad de vida y situación socioeconómica de los microemprendedores?

La respuesta a esta pregunta no es tan clara. Si se analizan los datos obtenidos en general se observa que un 55% de los entrevistados afirma que su calidad de vida ha mejora-

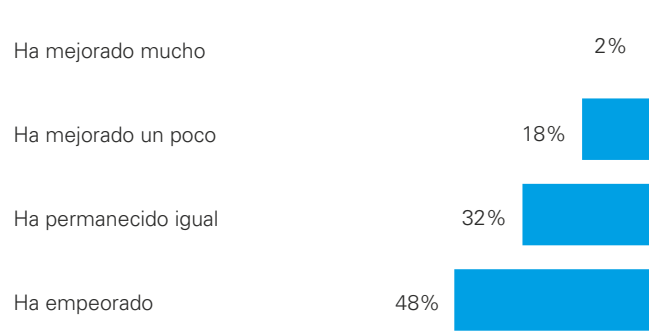
do, aunque sólo un 15% considera que mucho. El resto, un 45% responde que su calidad de vida ha permanecido igual o hasta que ha empeorado (un 14%). Estamos ante **un instrumento que contribuye a la mejora de la calidad de vida de forma desigual.**

**GRACIAS AL MICROCRÉDITO, ¿DIRÍA QUE SU CALIDAD DE VIDA HA MEJORADO O HA EMPEORADO?**



Como era de esperar, la respuesta a esta pregunta varía mucho en función de si el negocio está actualmente cerrado o abierto. Así **el 48% de los microempresarios con negocio cerrado afirman estar peor que antes, frente a un 64% de los empresarios con negocio aún abierto** que dicen estar mejor.

**GRACIAS AL MICROCRÉDITO, ¿DIRÍA QUE SU CALIDAD DE VIDA HA MEJORADO O HA EMPEORADO? NEGOCIOS CERRADOS**

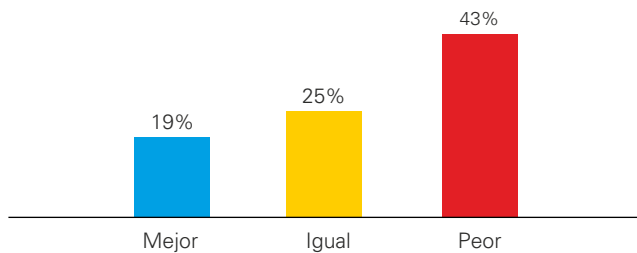


Esta valoración de la evolución de su calidad de vida guarda, sin duda, una estrecha relación con la variación de la situación económica en que se encuentran. Si comparamos las cifras, veremos que el porcentaje de empresarios con negocio cerrado que valora estar peor a nivel de calidad de vida es muy cercano a aquel que considera que su situación económica sería mejor si no hubiera recibido el microcrédito. Llama la atención que, a pesar de haber cerrado el negocio, casi el 20% considere estar mejor económicamente ahora que si no hubiera recibido el microcrédito.

Un poco distinta aunque en la misma línea es la valoración de la variación de los ingresos experimentada por el microempresario. Es importante constatar en este punto que la valoración de la calidad de vida y de la situación en la que estarían si no hubieran recibido el microcrédito es más positiva que la evolución real de los ingresos obtenidos.

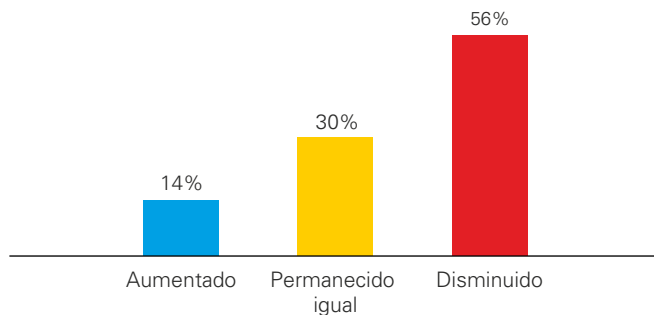
**NEGOCIO CERRADO**

Con relación a la situación económica que usted piensa que tendría si no hubiera accedido al microcrédito ¿diría que es mejor o peor?



**NEGOCIO CERRADO**

¿Diría que gracias al microcrédito sus ingresos han aumentado o han disminuido?

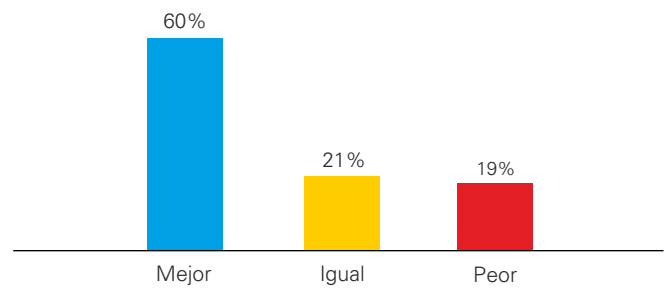


Esta mejor valoración subjetiva que real se da también entre los empresarios con negocio abierto. Evidentemente, y como era de esperar, estos últimos presentan en este punto unos resultados muy distintos a los que encontramos entre los empresarios con negocio cerrado. Así, **el 60% de los em-**

**presarios con negocio abierto piensa que su situación económica es mejor de la que sería** en caso de no haber recibido el microcrédito, aunque aquí también hallamos un 20% que considera que es peor. En cuanto al nivel de ingresos, estos han aumentado en un 51% de los casos. **Un 78% de los empresarios que han visto aumentados sus ingresos reinvierten parte de ellos en la empresa.**

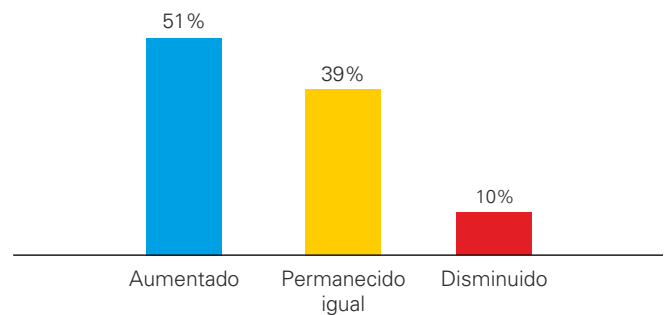
**NEGOCIO ABIERTO**

Con relación a la situación económica que usted piensa que tendría si no hubiera accedido al microcrédito, ¿diría que es mejor o peor?



**NEGOCIO ABIERTO**

¿Diría que gracias a los microcréditos sus ingresos han aumentado o han disminuido?



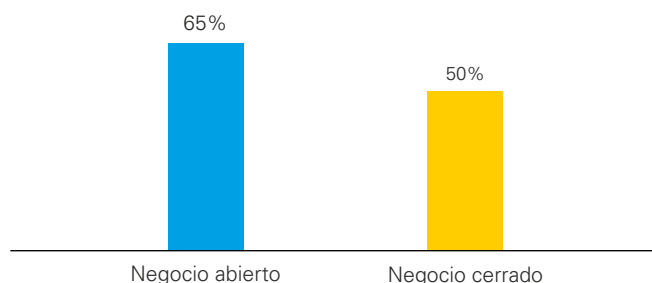
Por consiguiente, podemos afirmar que **el impacto del microcrédito sobre la mejora de la situación económica de los microempresarios responde lógicamente a la situación actual de la microempresa.** No obstante, esta situación es importante pero no tan determinante en el momento de valorar la integración del microempresario en la sociedad.

El 80% de los empresarios con negocio cerrado y el 99% de los empresarios con negocio abierto consideran que están igual o más integrados en la comunidad desde la apertura de su negocio. De hecho, el 50% y el 65% de **los empresarios respectivamente confirman el impacto positivo a nivel de integración comunitaria del negocio.** En este



punto, merece la pena hacer una mención especial de los empresarios que proceden de una situación de desempleo, en cuyo caso y a pesar de que en un 37% se trata de personas emprendedoras con negocio cerrado, su valoración del incremento de su integración en la comunidad se sitúa en los mismos valores que las que tienen negocios abiertos. Eso nos lleva a afirmar que la apertura de un negocio, en este caso gracias a un microcrédito, tiene un impacto más positivo si cabe sobre los desempleados que sobre la población en general.

**PORCENTAJE DE EMPRESARIOS QUE CONSIDERA QUE SU NIVEL DE INTEGRACIÓN EN LA COMUNIDAD HA MEJORADO**



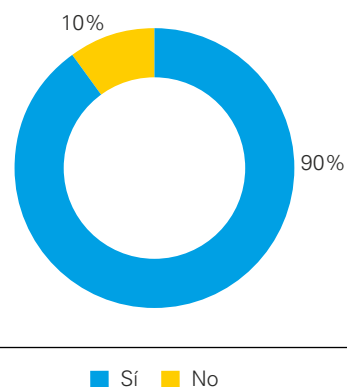
Estos últimos datos, junto con la percepción del mayor nivel de capacidad y preparación antes analizado, vienen a confirmar que **la mejora percibida en el ámbito psicosocial gracias al microcrédito y la asunción del rol de emprendedor es claramente positiva**, lo que no se da en el ámbito económico. Los datos también vienen a reforzar la idea que antes apuntábamos del valor del microcrédito como instrumento a favor de la ocupabilidad y el espíritu emprendedor. Una mayor percepción de capacidad, preparación e integración redonda sin duda de forma positiva en las competencias laborales y empresariales.

**4.5. Conocimiento y satisfacción con el servicio**

El estudio realizado también analiza, a pesar de no ser objetivo prioritario del mismo, la satisfacción con el programa de microcréditos.

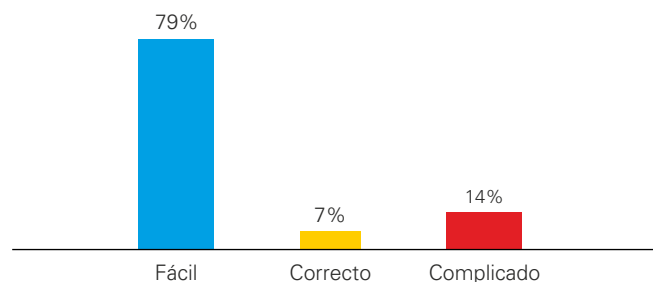
La satisfacción con el programa es en general muy alta. **El 90% de los encuestados está satisfecho con los servicios ofrecidos**, un porcentaje que baja al 80% en el caso de empresarios con negocios cerrados.

**¿ESTÁ SATISFECHO CON LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR MICROBANK?**



**El 79% de los entrevistados considera además que el procedimiento de acceso al microcrédito es fácil**, aunque un 14% lo considera complicado. Estos porcentajes no varían significativamente ni en función del destino del microcrédito (ampliación o apertura de nuevo negocio) ni del perfil del microempresario (desempleado o activo).

**VALORACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ACCESO AL MICROCRÉDITO**



# 5. Conclusiones

El estudio realizado nos ayuda a conocer en mayor profundidad el perfil de los microempresarios y microempresarias de MicroBank, así como las características y el funcionamiento de los negocios impulsados. Presentar de forma resumida dicho conocimiento es uno de los objetivos de la primera parte de estas conclusiones. Estamos, por tanto, ante una primera parte más descriptiva.

Pero el análisis de datos nos permite ir más allá y llegar a un conjunto de conclusiones interesantes en lo relativo al impacto y la contribución de los microcréditos a la dinamización económica, un tema que en el artículo inicial de esta publicación apuntábamos como clave. Si bien es cierto que el tamaño y las características de la muestra, así como su vinculación a un único actor, nos impide hablar de conclusiones genéricas y aplicables al instrumento en su conjunto, no lo es menos que algunos aspectos detectados parecen apuntar tendencias y confirmar valoraciones que podrían ser compartidas por el sector en su totalidad y que creemos que vale la pena destacar. Es ahí donde encontramos el objetivo de la segunda y última parte de este apartado de conclusiones.

## 5.1. El microempresador y las empresas creadas bajo el impulso de MicroBank. Breve descripción

### Perfil del microempresador

El perfil medio del usuario del microcrédito de MicroBank es el de **un hombre español casado, con estudios primarios o secundarios y que trabajaba como autónomo antes de poner en marcha el negocio**. Se trata de un emprendedor que **no había dirigido antes un negocio**.

En cuanto a la situación económica y familiar del emprendedor o emprendedora, se trata mayoritariamente de personas que tienen unos ingresos familiares netos mensuales superiores a los 2.000 euros y cuyos hogares están compuestos por más de dos personas. Casi el 42% de estas unidades familiares están integradas por 4 o más individuos. Sólo en

un 27% de los casos no hay miembros dependientes de los ingresos generados por el negocio puesto en marcha con el microcrédito, mientras que en un 20% de las situaciones dependen de dichos ingresos tres o más personas.

La contribución de los ingresos de la persona microempresaria al presupuesto familiar se sitúa mayoritariamente entre el 25% y el 50%. En un 22% de los casos esta aportación es inferior al 25%. Por otra parte, el **58% de microempresarios/as afirman llegar a fin de mes de forma justa**, mientras que un 18% asegura no llegar y sólo un 24% lo hace de forma holgada.

**Comparando el perfil del empresario frente al de la empresaria, se aprecian algunas diferencias:** el perfil medio de la emprendedora es el de una mujer española, casada, menor de 36 años, con estudios superiores, que se encontraba trabajando por cuenta ajena antes de la creación de su negocio. No tenía experiencia previa y actualmente se encuentra mayoritariamente empleada por cuenta propia en el negocio creado.

A pesar de que mayoritariamente ni hombres ni mujeres habían dirigido antes un negocio, la tasa es más elevada en las mujeres que en los hombres (un 67% de mujeres que no habían dirigido antes un negocio versus un 60% de hombres).

Destaca, tal y como ya señalábamos en el estudio publicado en marzo de 2010, **que existe un mayor porcentaje de mujeres que de hombres con estudios superiores** (a pesar de que la tasa de éxito de los negocios es inferior para las mujeres).

### Perfil de la microempresa

La mayoría de **negocios no tienen forma jurídica propia y sus empresarios son autónomos** (82%), siendo por tanto los únicos socios y, de hecho, trabajadores del negocio a jornada completa. **La mayoría de los negocios tienen un solo socio (64%) o dos socios (29%)**, lo que obedece a la presencia mayoritaria de autónomos que señalábamos.



**Un 45% de los microcréditos sirven para abrir nuevos negocios. El 47% de los negocios han sido creados en 2008, 2009 o 2010**, mientras que el 53% tienen más de cuatro años de antigüedad. Se trata, por tanto, de empresas muy jóvenes, en su mayoría (61%) del ámbito local (barrio o ciudad). Sólo un 12% de los negocios tiene ámbito internacional.

La mayor parte de los negocios creados con microcréditos se concentran en el sector del pequeño comercio y de los servicios de hostelería (bares y restaurantes). También destacan las empresas que ofrecen servicios profesionales.

## Funcionamiento de los negocios

En cuanto al funcionamiento de los negocios, cabe señalar que el **77% de los negocios abiertos con la ayuda de un microcrédito siguen en funcionamiento**, mientras que un 22% ha cerrado y un 1% se encuentra actualmente en traspaso. Lógicamente, la razón prioritaria para el cierre de los negocios es la **falta de rentabilidad** (razón argumentada por un 63% de los entrevistados). De los negocios que siguen abiertos, el 47% de emprendedores considera que la empresa funciona bien, mientras que un 34% piensa que funciona regular y casi un 10% cree que funciona mal.

El 52% de los negocios generó desde el inicio ingresos suficientes para la devolución de la cuota del préstamo, mientras que un 25% afirma que no y otro 10% afirma que sí, pero con muchas dificultades. Si analizamos únicamente las empresas que siguen abiertas, los datos son evidentemente más positivos: un 61% asegura que el negocio generó suficientes ingresos para la devolución de la cuota desde el principio y un 13% que no.

Si intentamos analizar qué factores tienen una posible influencia en el éxito o fracaso del negocio podemos detectar algunos puntos interesantes.

Por un lado, el porcentaje de empresarios de nacionalidad española es mayor en los negocios todavía abiertos que en los cerrados (un 85% frente a un 70%). De nuevo, es importante tener en cuenta, al considerar estos datos, el tamaño relativamente reducido de la muestra.

Otro aspecto es el relacionado con la experiencia previa del microempresario. Así, contrariamente a lo que pudiera pensarse, en el caso de negocios aún abiertos **el porcentaje de individuos que había dirigido previamente un negocio**

**antes de solicitar el microcrédito es menor que en el caso de los negocios cerrados.** En cuanto al nivel de estudios, los datos son similares para los empresarios con negocio abierto o cerrado, por lo que no parece tener correlación con el nivel de éxito del negocio.

Por lo que respecta a las características de los negocios abiertos o cerrados, no parece haber demasiada diferencia: se trata sobre todo de empresas sin personalidad jurídica, con un solo socio y de ámbito generalmente local (aunque se detecta una mayor presencia de negocios de ámbito nacional o internacional en los negocios abiertos que en los cerrados).

Tal y como destacábamos en el primer informe, **es notablemente difícil determinar las posibles causas de éxito o fracaso de los negocios.** Es complicado aislar pocas variables y, en la mayor parte de los casos, lógicamente se tratará de un conjunto de factores, relevantes en mayor o menor proporción.

## 5.2. El microcrédito y la creación de empresas y empleo. Algunas ideas para la reflexión

### 1. El microcrédito contribuye a la dinamización de la economía y a la creación de empresas

- **El microcrédito es un instrumento clave para la creación de microempresas**, como lo confirman el 74% de los microempresarios que aseguran que sin él no podrían haber abierto su nuevo negocio y el hecho de que en el 40% de los casos analizados signifique más del 50% de la inversión inicial. Estos porcentajes son aún más importantes en el caso de que el empresario provenga de una situación de desempleo.
- **El microcrédito contribuye sin duda también de forma muy significativa a la ampliación de microempresas.** El 62% de los microempresarios lo han valorado como indispensable para la ampliación de su negocio.
- Un porcentaje significativo de empresas –77%– se mantiene abierto al cabo de un tiempo de haber recibido un microcrédito. **En un entorno económico convulso el microcrédito no puede evidentemente impedir todo el fracaso empresarial**, pero sí que puede muchas veces proporcionar ese pequeño empuje que evita el declive.



- **El acceso al microcrédito** y la creación y gestión de una empresa refuerza la percepción de capacidad de los microempresarios así como su integración en la comunidad, lo que sin duda **refuerza su espíritu emprendedor**. El 64% de los entrevistados afirma sentirse más preparado y capaz que antes de acceder a un microcrédito.

## 2. El microcrédito favorece la ocupación

- **Los microcréditos crean ocupación.** La **media de puestos de trabajo creada por empresa es de 1,5 personas**, siendo de 0,8 si excluimos el propio emprendedor.
- **La autoocupación es el principal impacto** en el ámbito de la ocupación de los microcréditos. El 81% de los microempresarios trabaja en su propia empresa.
- **El acceso a un microcrédito permite mejorar la ocupabilidad de los microempresarios.** La experiencia adquirida y el sentimiento de mayor preparación y capacidad incrementa la ocupabilidad de los microempresarios.

## 3. El microcrédito contribuye a integrar a los individuos en la comunidad

- La apertura y gestión de un negocio incrementa el sentimiento y la percepción de integración de los microempresarios en la comunidad que los acoge.

- Sin embargo, **el impacto del microcrédito sobre la vulnerabilidad económica no es tan claro**, ya que sólo un 40% de los emprendedores afirma haber aumentado sus ingresos, un porcentaje que además varía mucho en función de si el negocio está cerrado o abierto.

## 4. El impacto del microcrédito sobre la calidad de vida y la situación económica del microempresario no es homogéneo

- **El haber accedido a un microcrédito permite mejorar la calidad de vida e incrementar los ingresos disponibles** de la mayor parte de microempresarios que mantienen negocios abiertos. Sin embargo, el impacto es distinto en general cuando el negocio se ha tenido que cerrar.

A pesar de la diversidad en la apreciación de la mejora de la calidad de vida y los ingresos, está claro que estamos ante un instrumento con capacidad transformadora. Los microcréditos facilitan la creación o ampliación de empresas, permiten generar ocupación y mejorar la ocupabilidad y a la vez incrementan la percepción de capacidad e integración de los individuos que lo reciben. Desde esta perspectiva, podemos afirmar que estamos ante una inversión con un efecto claramente multiplicador.





## 6. Bibliografía

Kraemer-Eis, Helmut & Conforti, Alessio: *Microfinance in Europe: A Market Overview*. Working Paper 2009/00. EIF Research & Market Analysis.

Underwood, Tamara: *Microcredit Research in the EU 15 and European Economic Area (EEA)*. Publicado por EMN (European Microfinance Network), 2007.

*Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito. 2011*. Campaña de la Cumbre de Microcrédito, 2011.

Evers & Jung: *Status of Microfinance in Western Europe - an Academic Review*. European Microfinance Network. Marzo de 2007.

*EUROFI: The development of microcredit in the European Union - A tool for growth and social cohesion*. 2008.

Danuta HÜBNER: *Microfinance: A tool for growth and employment in Europe*. European Microfinance Network. 8-10 septiembre de 2008, Niza.

*Microfinance in Germany and Europe. Market Overview and Best Practice Examples*. Publicado por KfW Bankengruppe. Frankfurt, abril de 2007.

*Microcredit in Europe - Experiences of Savings Banks- ESGB: The European voice of savings and retail banking*. Publicado por ESGB. Septiembre de 2007.

*Microcréditos en la Unión Europea. Datos 2006-2007*. Editado por el Foro Nantik Lum. Cuaderno Monográfico nº 11. Septiembre de 2009.

VV.AA.: *Microcréditos para la inclusión*. Editado por el Foro Nantik Lum. Cuaderno Monográfico nº 10. Julio de 2008.

Rico, Silvia y Lacalle, Maricruz: *Microcredits in Spain*. Editado por el Foro Nantik Lum. 2007.

*Promoting microcredit for a more social economy*. Report Committee on Economic Affairs and Development. Mr Márton BRAUN, Hungary, Group of the European People's Party. Doc. 12609, 9 de mayo de 2011.

Plasencia, Yuri: *Microfinance and Their Effects on Investment and Employment*, Social Science Research Network, 2010.

*Microcrédito para la creación de empleo y el desarrollo de las empresas*. Oficina Internacional del Trabajo, Comisión de Empleo y Política Social. Marzo de 2002.

Balkenhol, Bernd: *The Impact of Microfinance on Employment: what do we know?* 2007.





# 7. Anexos

## 7.1. Cuestionario utilizado

### 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?

- Sí
- No
- Traspaso

¿Qué forma jurídica tiene [tenía]?

- Autónomo
- Sociedad Anónima (SA)
- Sociedad Anónima Laboral (SAL)
- Sociedad Limitada (SL)
- Cooperativa (SCCP)
- Otra

Contando con usted, ¿cuántos socios son [eran] en su empresa?

..... |\_\_|\_\_|

¿Me puede indicar la fecha en 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 [tenía] su negocio? Es decir, ¿de dónde vienen [venían] sus clientes?

- Barrio
- Ciudad
- Nacional
- Internacional

¿El microcrédito que solicitó a MicroBank era para abrir o para ampliar el negocio?

- Abrir
- Ampliar

[Según corresponda: crédito inicial / ampliación] ¿Qué porcentaje representa el microcrédito sobre el total de la inversión inicial / ampliación?

- Menos del 25%
- Entre el 25 y el 50%
- Entre el 50 y el 75%
- Más del 75%
- NS/NC

[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
- NS/NC



**¿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
- Jubilado
- Otro
- No contesta

**En el negocio, ¿cuántos empleados tiene [tenía] a su cargo?**

..... |\_\_|\_\_|

[Si tiene empleados] **¿Cuántos son [eran] a jornada completa?**

..... |\_\_|\_\_|

**Y cuando lo inició, ¿cuántos empleados tenía a su cargo?**

..... |\_\_|\_\_|

**¿Tiene previsto contratar a algún empleado en los próximos 12 meses?**

- Sí
- ¿Cuántos? ..... |\_\_|\_\_|
- No

**¿Cuenta [contaba] con el apoyo de algún familiar, que trabaje gratis, para sacar adelante su negocio?**

- Sí
- No
- No contesta

**Por término medio, ¿cuántas horas trabaja [trabajaba] al día?**

..... |\_\_|\_\_|

**¿Trabaja [trabajaba] los sábados y domingos?**

- Sábados
- Domingos
- Sábados y domingos
- No

**Diría que actualmente el negocio funciona...**

- Muy bien
- Bien
- Regular
- Mal
- Está en traspaso
- No contesta

**¿Diría que el negocio le ha ayudado a conseguir su trabajo actual?**

- Sí
- No
- NS/NC

**¿Piensa abrir otro negocio?**

- Sí
- No
- NS/NC

**BLOQUE 2:  
DATOS SOBRE EL PROGRAMA  
DE MICROCRÉDITOS**

**¿Genera o ha generado [generó] el negocio suficientes ingresos como 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 [hubo] algún mes que no haya podido [pudiese] pagar la cuota?**

- Sí
- No
- NS/NC

**¿Cuál diría que es el motivo por el que no se pudo pagar la cuota?**

.....  
..... |\_\_|\_\_|



**¿Con quién ha contratado el microcrédito, con MicroBank o con "la Caixa"?**

- "la Caixa"
- MicroBank
- Otros ¿Quién?.....
- Confunde LCX con MB .....  
¿Por qué motivo lo confunde? .....  
.....

**Respecto a MicroBank de "la Caixa"**

**¿Cómo lo conoció?**

- 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**

**Con relación al microcrédito de MicroBank...**

***Impacto económico***

**¿Diría que, gracias a él, sus ingresos disponibles han aumentado o han disminuido?**

- Aumentado
- Permanecido igual
- Disminuido
- NS/NC

**¿Ha podido reinvertir parte de sus beneficios en el negocio?**

- Sí  
¿Qué importe aproximado, de este aumento, ha invertido en su negocio?  
.....
- No

**Con relación a la situación económica que usted piensa que tendría si no hubiera pedido el microcrédito, ¿diría usted que está mejor o peor?**

- Mejor
- Igual
- Peor
- NS/NC

***Impacto sociocultural***

**Gracias al microcrédito, ¿diría que su calidad de vida ha mejorado o ha empeorado?**

- Ha mejorado mucho
- Ha mejorado un poco
- Ha permanecido igual
- Ha empeorado
- NS/NC

**¿Se siente ahora más o menos capaz y preparado para afrontar el futuro que antes de la concesión del microcrédito?**

Aclaración para el entrevistado: 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 esta 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



**¿Cree que debería ampliar su formación para poder llevar mejor su negocio?**

- Sí
- No

**¿En qué ámbitos?**

- Idiomas
- Gestión
- Aspectos técnicos relacionados con el negocio
- Otros: especificar
- 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 SERVICIO

**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?**

Aclaración para el entrevistado: 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?**

Aclaración para el entrevistado: 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?**

Aclaración para el entrevistado: 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

### ¿De qué tipo?

- 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, etc.)  
 Otro

### ¿Me puede decir por favor su país de nacimiento?

[Desplegable 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 paro con prestación  
 Estaba en paro sin prestación  
 Trabajaba como asalariado  
 Trabajaba como autónomo  
 Trabajaba de forma irregular  
 No contesta

### ¿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  
 No contesta

### ¿Había dirigido antes algún negocio?

- Sí  
 No  
 NS/NC

### ¿En España o en otro país?

- En España  
 En el extranjero  
 En España y 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  
 No contesta

### ¿Cuál es el último nivel de estudios que ha completado?

- Sin estudios  
 Primarios  
 Secundarios  
 Superiores  
 No contesta

### ¿Cuántas personas viven en su hogar, incluyéndolo a usted?

Aclaración para el entrevistado: 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%
- NS/NC

**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 euros?**

Aclaración para el entrevistado: 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 €	<input type="checkbox"/>
	De 500 a 999 €	<input type="checkbox"/>
	De 1.000 a 1.499 €	<input type="checkbox"/>
	De 1.500 a 1.999 €	<input type="checkbox"/>
> 2.000 €	De 2.000 a 2.499 €	<input type="checkbox"/>
	De 2.500 a 2.999 €	<input type="checkbox"/>
	De 3.000 a 4.999 €	<input type="checkbox"/>
	Más de 5.000 €	<input type="checkbox"/>
	NS/NC	<input type="checkbox"/>

**Por término medio, ¿cuánto ahorra por mes?**

Nota operador: indicar 0 si no ahorra.

..... |\_\_|\_\_|\_\_|\_\_| €

**¿Envía normalmente dinero a su país de origen?** [con una periodicidad mensual]

- Sí  
Si envía cantidad, aproximadamente ¿qué importe mensual suele enviar? ..... |\_\_|\_\_| €
- No
- NS/NC

**Dominio del castellano**

Nota al operador: anota por observación.

- Alto
- Medio
- Bajo

## AUTORIZACIÓN

**¿Nos autoriza a transmitir sus valoraciones y opiniones personales al departamento correspondiente?**

- Sí
- No







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.

ESADE

Universidad Ramon Llull

INSTITUTO  
DE INNOVACIÓN  
SOCIAL

---



MicroBank