

Año 2006

**INFORME
SOBRE EL IMPACTO
DE LOS
MICROCRÉDITOS**

Casos de WWB

**FUNDACIÓN LABORAL WWB EN ESPAÑA
Banco Mundial de la Mujer**

Caroline Casteigts
WWB

INFORME
SOBRE EL IMPACTO
DE LOS MICROCRÉDITOS

Casos de WWB

Este estudio se ha realizado entre las emprendedoras y empresarias que han obtenido un microcrédito a través de nuestra entidad. Por tanto, no pretende generalizar sobre el impacto de los microcréditos, sino ofrecer una visión de cómo han afectado los mismos a esta muestra.

El propósito de este estudio cualitativo es conocer cómo el microcrédito ha influido en la vida de estas personas y cómo se puede adaptar para incrementar su eficacia.

Queremos agradecer el tiempo que las empresarias nos han dedicado. Sin ellas, no hubiera sido posible la realización de este informe.

Inger Berggren
Presidenta

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
ESTUDIO Y METODOLOGÍA	9
BENEFICIARIAS DE LOS MICROCRÉDITOS	11
IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LA VIDA DE LAS EMPRESARIAS CON NEGOCIO ABIERTO	13
Perfil de las microempresarias	15
Nacionalidad de las entrevistadas	15
Rango de edades de las microempresarias	15
Estado civil de las microempresarias	16
Nivel de estudios	17
Actividad anterior	18
El microcrédito	20
Conocimiento del programa de microcréditos	20
Uso del microcréditos	21
Características de los microcréditos	21
Descripción de los negocios	23
Antigüedad de los negocios	23
Legalización del negocio	23
Sector de actividad	24
Ubicación del negocio	25
Condiciones laborales	25
Estado de los negocios	27
Calidad de vida.....	28
Mejora material	28
Mejora psicológica	29
Mejora más importante	30
Impacto en la familia	31
Nivel de ingresos de los hogares y renta mínima esperada	31
Ahorros mensuales del hogar	32
Reembolso del microcrédito y sus dificultades	33

Información sobre comida y vivienda	35
Capacidad de compaginar trabajo y familia	36
Impacto en la vida social y laboral	37
Toma de decisiones en el hogar	37
Vida social	38
Relaciones con bancos y proveedores	39
Conclusiones de las microempresarias	41
Confianza en el futuro	41
Futura mejora en la calidad de vida	41
Conformidad con la decisión inicial	42

IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LA VIDA DE LAS EMPRESARIAS CON NEGOCIO

CERRADO	45
Perfil de las empresarias con negocio cerrado	47
Nacionalidad	47
Edad	47
Estado civil	47
Nivel de estudios	48
Características de los negocios que han cerrado.....	49
Sector de actividad	49
Ubicación del negocio	49
Características del microcrédito	49
Fecha de apertura del negocio	50
Cierre del negocio	51
Tiempo sin problemas	51
Fecha del cierre	51
Razón del cierre	52
Apoyo	52
Situación laboral actual	54
Ocupación actual	54
Fecha de comienzo del nuevo trabajo	54
Satisfacción con el trabajo actual	55
Situación financiera actual.....	56
Endeudamiento	56
Estado psicológico.....	58
Estado de ánimo	58
Visión del futuro	58

CONCLUSIONES.....	61
ANEXOS	67
Cuestionario a empresarias con negocio abierto	69
Cuestionario a empresarias con negocio cerrado	77
Tablas de resultados para negocio abierto	81
Tablas de resultados para negocio cerrado.....	99
Tablas de resultados para preguntas comunes	107

INTRODUCCION

En nuestros años de experiencia atendiendo a mujeres con intención de poner en marcha pequeñas empresas o negocios que les permitieran la integración en el mundo laboral y profesional, hemos detectado que el problema principal con que se encuentran las mujeres emprendedoras y empresarias para la puesta en marcha de sus empresas es el del acceso a la financiación, sufriendo, por parte de las entidades bancarias, una discriminación real que les impide acceder igualitariamente a los recursos económicos. En el ámbito mundial, sólo el 3% de los préstamos que se conceden son a mujeres. En España, las mujeres reciben entre un 2 y un 4% de los préstamos, y sin embargo, tienen un alto compromiso a la hora de devolverlos. Sólo un 1,63% de los fallidos corresponden a mujeres.

Discriminación real de las mujeres

Cuando una promotora necesita financiación y acude a una entidad bancaria se le realizan unas preguntas personales que no se realizan a los hombres, tales como hijos, marido, padre, etc. La cuantía que obtienen de préstamo también es inferior en el caso de las mujeres. Para combatir esta desigualdad es necesario adoptar medidas legales e institucionales que permitan el acceso de las mujeres a la economía.

En el área de la economía y el empleo, es evidente la discriminación económica de las mujeres de la Unión Europea, siendo sus tasas de actividad y desempleo muy desfavorables comparadas con las de los hombres. Obtienen menos salario a igualdad de trabajo, tienen menos oportunidades de promoción laboral y en caso de recesión económica, como es el caso actual, son los puestos de trabajo de las mujeres los primeros que se eliminan. Así, en España, las cifras de mujeres paradas duplican a las de los hombres.



No se puede hablar de la lucha contra la pobreza sin reconocer que las mujeres constituyen la mayoría de los pobres del mundo, estando excluidas sistemáticamente de la toma de decisiones en todos los ámbitos de la sociedad. Todavía hoy, las mujeres de la Unión Europea corren un riesgo mucho mayor que los hombres de caer bajo la línea de la pobreza.

Un cambio internacional

La internacionalización económica está produciendo nuevas alternativas en el campo financiero. Están surgiendo iniciativas cuyo objetivo es ofrecer respuestas diferentes sobre los efectos producidos por los propios ahorros y las entidades financieras se están dando cuenta de que la preocupación de los ciudadanos por la solidaridad debe verse reflejada en la actividad bancaria, transmitiendo a los consumidores nuevos mensajes y ofreciendo nuevos productos y modelos alternativos para la gestión de sus ahorros.

Ante esta situación, está surgiendo “la financiación ética”, tanto en iniciativas de “fondos éticos”, como la “banca ética”, cuyo peso en el panorama mundial es aún pequeño, pero aumenta año tras año y a través de estos nuevos sistemas se están creando nuevas herramientas financieras más solidarias que las convencionales.

El Banco Mundial de la Mujer en España lleva 17 años luchando por el concepto de la microfinanciación, trabajando para ayudar a las mujeres que están fuera del mercado financiero formal, por lo que es para nosotras una gran satisfacción, ver, como después de todos estos años de relativa soledad, se está produciendo una sensibilización en todos los interlocutores sociales para poner en marcha programas que garanticen el acceso financiero a las personas social y económicamente vulnerables.

El microcrédito

Una de las vías de acceso a créditos de las mujeres está viniendo del desarrollo de nuevos sistemas de financiación alternativas a través de programas de microcréditos para proyectos de autoempleo o de microempresas para mujeres que al carecer de avales y garantías, o por su propia situación social, están excluidas de la financiación convencional.

La política económica del microcrédito es uno de los mecanismos que los países han creado para luchar contra la pobreza. Su origen se debe al economista Muhammad Yunus (galardonado entre otros con el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia en el año 1998) que creó este instrumento de ayuda al desarrollo en Bangladesh.

Los países ricos han importado este sistema de financiación alternativa para combatir la exclusión financiera de los más desfavorecidos. La primera cumbre del Microcrédito se celebró en Washington en el año 1997, y en el año 1999, la reunión de seguimiento. Naciones Unidas proclamó el año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, considerando que esto ayudaría a alcanzar el objetivo de llegar a 100 millones de familias en el mundo y según datos de ese mismo año, más de 80 millones de familias habían recibido un microcrédito.

España ha adoptado este sistema de financiación alternativa, siendo S.M. la Reina de España, su principal embajadora en las reuniones internacionales de microcréditos, calificándolo como una excelente herramienta para la integración social. No obstante, la historia del microcrédito en España es muy reciente. Aparte de algunas experiencias, los microcréditos empiezan a concederse en el año 2001–2002, y como el microcrédito se tiene que adaptar a la realidad económica, en cuanto a cuantías, plazos de devolución, etc., en España, podemos hablar de microcrédito como aquel que no supera los 15.000 euros de cuantía. Hablamos de unos intereses de 5–6% y plazos de devolución entre 1 y 5 años, con la posibilidad de carencia en los primeros meses. Y sobretodo, sin avales y sin garantías. El aval es el proyecto y la persona.

El destino de los microcréditos refleja las situaciones de desigualdad que se viven. El 61% va destinado a mujeres. Pertenecen a escalas sociales diferentes. No comparten la misma educación, ni la misma cultura, ni el mismo país de origen. Todas tienen un denominador común: suelen ser madres trabajadoras, arriesgadas y emprendedoras que buscan en el autoempleo una salida digna al mundo laboral.

La transformación de la realidad española en los últimos años ha influido lógicamente en el destino de los microcréditos. Un 34% se tramitan a inmigrantes (personas no comunitarias) y un 66% a españoles.

Con respecto a las actividades, el sector terciario es el que más destaca: Comercio principalmente, pero también Servicios, Formación, Guarderías, Hostelería, etc.

Actividades desarrolladas en la lucha por la igualdad económica

La financiación alternativa, y unas prácticas bancarias más flexibles en cuanto a garantías, son imprescindibles para la inserción de las personas excluidas de los circuitos financieros tradicionales.

El BANCO MUNDIAL DE LA MUJER ha sido, en España, la organización pionera en luchar por el acceso de las mujeres a los préstamos, habiendo sido la primera entidad en España que en el año 1989 firmó un Convenio Bancario con la entidad Caja Madrid. El objeto era crear herramientas de financiación específicas para la creación de empresas de mujeres. Estos convenios han mejorado las condiciones en términos de tipos de interés, carencia, plazos de amortización, etc. Sin embargo, al tramitar los préstamos con aval, podíamos ver que había muchas mujeres que se quedaban en el camino, porque no tenían avales ni nadie que les pudiera avalar. Por lo que, en ese mismo año, pusimos en marcha, con la financiación de la Organización Internacional del WWB, el primer programa de préstamos para mujeres sin avales.

Desde el año 1989 hasta el año 2006, el WWB está realizando una serie de programas innovadores, encaminados a conseguir una efectiva igualdad en el ámbito financiero:

- **Año 1989: Convenio Bancario con Caja Madrid.**
Específico para mujeres con proyectos empresariales. Deben aportar avales.
- **Año 1989: Convenio Bancario “Stiching to Promote Women’s World Banking” con Caja Madrid.**
Para mujeres con proyectos empresariales y sin avales bancarios.
- **Años 1990-2006: Convenios bancarios con Banco Popular, Banco Herrero, Caja de Castilla la Mancha, La Caixa, Caja Segovia, Bancaja.**

Específicos para mujeres. Deben aportar avales.

- Años 1997–2000: **Programa “Créditos Solidarios”**.
Modelo de financiación basado en la solidaridad entre mujeres empresarias carentes de avales.
- Años 1998, 1999: **Programa “Dale Crédito”**.
Realización de acciones tendentes a conseguir un cambio de mentalidad en las Entidades Bancarias respecto a las mujeres,
Elaboración de un Manual de Técnicas de Negociación Bancaria.
- Años 2001–2003: **Programa “Fondos de garantía” con la Fundación la Caixa**.
Para mujeres Inmigrantes, que carecen de avales para la creación de sus negocios.
- Año 2001: **Estudio sobre Fondos de Garantía para mujeres en España**.
Financiado por la Unión Europea
- Año 2002–2004: La Fundación fue nombrada **Institución de Asistencia Social** para la gestión del programa de microcréditos del **Instituto De Crédito Oficial (ICO)**.
Beneficiarios: colectivos desfavorecidos: inmigrantes, mujeres, mayores de 45 años.
Para la realización de este programa se firmaron Convenios con: Caixa de Catalunya, BBVA, SCH.
- Año 2002–2006: **Convenio con la Fundación Un Sol Mon (Caixa Catalunya)**.
Programa de microcréditos para proyectos de autoempleo. Sin avales.
- Año 2004– 2006: **Convenio con el Instituto de la Mujer y la Fundación la Caixa**.
Programa de microcréditos sin avales para mujeres emprendedoras.
- La Fundación WWB, forma parte de la red **“European Microfinance Network”**.
Es la única Entidad española que desarrolla programas de microcréditos para mujeres y que forme parte de dicha Red.
- Año 2005: **Programa “Dale Crédito a la Mujer Inmigrante”**.
Edición ampliada y dirigida a mujeres inmigrantes (ver años 1998 y 1999).
- Año 2005–2006: **Tramitación de microcréditos** para mujeres dentro de los programas de:
 - Fundación Un Sol Mon (Caixa Catalunya)
 - Instituto de la Mujer (La Caixa)
 - Caja de San Fernando
 - Aval Madrid.

Desde la creación del Banco Mundial de la Mujer, hemos tramitado 900 préstamos bancarios, por un importe de 23 millones de euros. Se ha gestionado la creación de 3.005 empresas de mujeres, lo que ha supuesto la creación de 5.314 puestos de trabajo. En cuanto a microcréditos, hemos tramitado 150 microcréditos, que suponen 2,2 millones de euros.

Participación del WWB España como expertas en sistemas alternativos de financiación para mujeres en distintas conferencias y foros internacionales:

- **Años 1989–2001: Encuentros anuales sobre microcréditos y Banca Alternativa para mujeres.**
En Perú, Honduras, Méjico, Estados Unidos, India, Holanda, Polonia, Hungría, Italia.
Hemos participado junto con las entidades más significativas en el ámbito mundial relacionadas con estos temas: Grameen Bank, Sewa Bank, Triodos Bank, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial.
- **Años 1999– 2000: “Tercera Mesa Redonda De Banqueros y Pymes”.**
Encuentros mensuales en Bruselas en la Comisión de expertos en Finanzas, Organizados por la DG XXIII de la Unión Europea.
Durante dos años, el WWB España ha acudido como invitada a estas reuniones, en la que participaron entidades bancarias de todos los países de la Unión Europea, siendo la única organización invitada como experta en sistemas de financiación para mujeres.
- **Año 1999: Jornadas sobre “Sistemas Alternativos de Financiación” (Bosnia).**
Organizadas por la entidad belga “Banca Alternativa”.
- **Año 1999: Jornadas sobre “Finanzas Alternativas” (Hamburgo).**
Organizadas por la DG XXIII de la Unión Europea.
- **Año 2000: Jornadas sobre “Banca Ética” (Birmingham).**
Organizadas por la DG XXIII de la Unión Europea.
- **Año 2000: Jornadas “Mujer y Finanzas” (Gotenburgo).**
Organizadas por el Gobierno Sueco.
- **Año 2001: Jornadas sobre “Vías Alternativas de Financiación” (Ginebra).**
Acudimos invitadas por Naciones Unidas, como únicas expertas en sistemas alternativos para mujeres.
- **Año 2002: Iª Jornada “Igualdad y Economía”.**
Organizada por la Fundación “Banco Mundial de la Mujer”.
- **Año 2003: IIª Jornada Internacional “Igualdad y Economía”.**
Tema: Banca Ética y Mujer.
Organizada por la Fundación “Banco Mundial de la Mujer”.
- **Año 2005: Foro Internacional “Mujer y Microcrédito”.**
Organizada por la Fundación “Banco Mundial de la Mujer”.
- **Año 2005: IIIª Jornada “Igualdad y Economía”.**
Organizada por la Fundación “Banco Mundial de la Mujer”.

ESTUDIO Y METODOLOGIA

El Banco Mundial de la Mujer tiene una larga experiencia en gestión de microcréditos. Pero sigue siendo necesario valorar la calidad y efectividad de los programas, con el fin de encontrar posibles mejoras que se puedan hacer de cara al futuro.

Este estudio se ha llevado a cabo con el fin de conocer la marcha de los negocios de las microempresarias, y comprobar si ponerlo en funcionamiento les ha permitido mejorar su calidad de vida. Por lo tanto, no pretende analizar financieramente el bienestar de las microempresarias, sino ver la opinión de ellas mismas en cuanto a su calidad de vida desde diferentes ámbitos.

A partir de los resultados del estudio anterior (Julio de 2005), se ha modificado el cuestionario, de forma que la calidad de vida no se mida desde un punto de vista exclusivamente material, sino que también incluya elementos psicológicos, que expliquen el nivel de satisfacción de las beneficiarias de microcréditos.

El estudio se ha realizado a partir de un listado de 113 microempresarias, facilitado por las economistas del WWB. En total, entre marzo y mayo del año en curso, se realizaron 84 entrevistas efectivas, que representan más del 74% de las mujeres del listado. Por lo tanto, se considera que la muestra es representativa de las beneficiarias del WWB.

Número de Microempresarias		
Entrevistas efectivas	84	74%
No localizables o no información	29	26%
Total Microempresarias	113	100%

Además, con el fin de mostrar todas las realidades del microcrédito, se ha realizado un segundo cuestionario para recoger los comentarios de las microempresarias cuyo negocio está ahora cerrado. El objetivo de este cuestionario no ha sido solamente medir la calidad de vida, sino entender la razón del cierre y por lo tanto hacer una mejor prevención y/o acompañamiento en el futuro.

El medio más utilizado para realizar las entrevistas ha sido el teléfono, porque permite recoger datos con más rapidez y menor coste.

Tipo de entrevista realizada	Negocio abierto		Negocio cerrado		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Por teléfono	63	93%	13	81%	76	90%
Por correo	2	3%	-	-	2	2%
Visita	3	4%	-	-	3	4%
Entrevista con resp. MC	0	0%	3	19%	3	4%
	68	100%	16	100%	84	100%

Los resultados de las respuestas han sido consolidados estadísticamente para su estudio y puede verse el detalle numérico de cada respuesta en Anexo.

BENEFICIARIAS DE LOS MICROCRÉDITOS

Perfil

La edad media de las beneficiarias de estos programas de microcréditos es de 40 años, y se trata de una mujer casada y con 2 hijos.

Un 39% de las beneficiarias tiene formación académica universitaria, un 27% tiene estudios medios y un 23% tiene estudios profesionales. Tan sólo un 1% no tiene ningún tipo de formación.

Actividades económicas

Un 43% de las beneficiarias ha puesto en marcha su actividad económica en el sector de Otros Servicios, principalmente Servicios a Empresas, Hostelería, Peluquería, Salud, Cultura y Arte, Estética y Limpieza.

Un 36% ha comenzado su actividad empresarial en el sector de Comercio, destacando Alimentación, Ropa y Complementos, Prensa y Regalos.

El restante 11% ha optado por la Educación – Formación, un 8% a la Confección y el 2% a las actividades relacionadas con la Artesanía.

De las beneficiarias totales de los microcréditos podemos destacar que un 48% son españolas, y el 52% restante son extranjeras.

De las extranjeras, un 10% proceden del resto de Europa (excepto España), un 38% proceden de América Latina, un 3% de Asia y el restante 1% de África.

De las procedentes de América Latina, destacamos que un 30% son de Colombia, un 15% de Argentina, un 15% de Venezuela, un 12% de Perú y un 9% de Ecuador.

Ver información detallada de este perfil en el Anexo.

**IMPACTO DEL MICROCRÉDITO
EN LA VIDA DE LAS EMPRESARIAS
CON NEGOCIO ABIERTO**

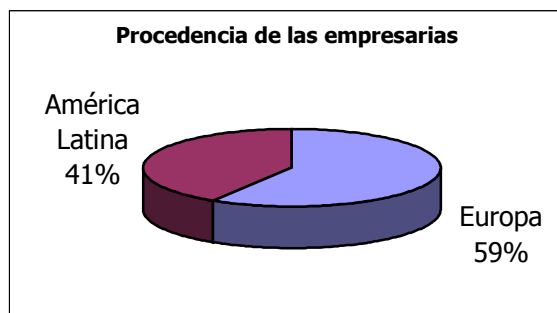
PERFIL DE LAS MICROEMPRESARIAS

Nacionalidad de las entrevistadas

Las microempresarias con negocio abierto vienen de Europa y América Latina, y representan respectivamente el 59% y el 41% de las entrevistadas.

La nacionalidad española es la que concentra más microempresarias (49%): casi la mitad de las beneficiarias de microcréditos son españolas.

Las colombianas (14%), italianas (6%), argentinas (4%) y venezolanas (7%) son también muy numerosas.

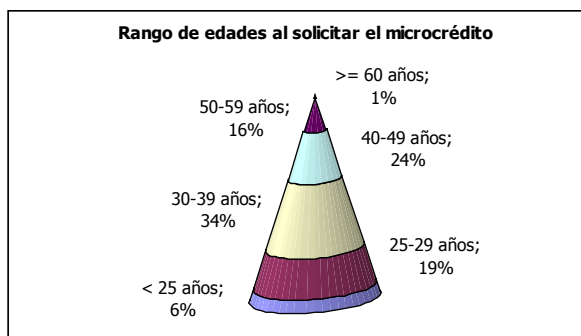


Rango de edades de las microempresarias

Las microempresarias tienen una media de edad de 39,65 años. Pero esta media era ligeramente inferior en el momento de la solicitud del microcrédito: 37,90 años.

En el gráfico adjunto, se puede ver que el 58% de las microempresarias tenía entre 30 y 49 años cuando solicitó el microcrédito.

Sus parejas tienen una edad similar: 39,2 años de promedio.



Comparando la nacionalidad con la edad de las microempresarias, nos damos cuenta que las europeas son más jóvenes que las latinoamericanas al solicitar el microcrédito: 36,82 años para las primeras frente a 39,19 para las segundas.

Edad media según la nacionalidad	
América Latina	39,19
Europa	36,82
Doble nacionalidad	41,5

Estado civil de las microempresarias

El 52% de las mujeres vive en pareja (casadas o unión de hecho).

El 28% de las mujeres son solteras y se puede observar que las europeas son solteras en mayor proporción (74%) que las empresarias de otras nacionalidades.

Estado civil de las microempresarias	
Soltera	28%
Casada	46%
Unión de hecho	6%
Divorciada / separada	16%
Viuda	4%

También es interesante ver la composición del hogar de las microempresarias, tanto para analizar los ingresos del hogar como para comprobar el nivel de participación en la toma de decisiones familiares.

Miembros del hogar de la microempresaria	Edad media ME	
Sola	19%	35 años
Sola con hijos	15%	50 años
Esposo + hijos	34%	41 años
Esposo	18%	34 años
Con padres y hermanos	7%	27 años
Familia propia + padres	3%	38 años
Con familia de hijos	4%	57 años

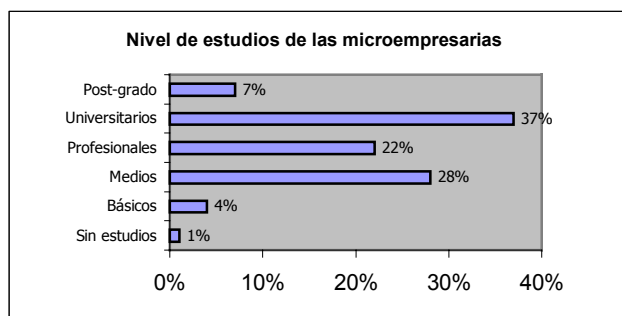
Muchas de las mujeres tienen que hacerse cargo de otros familiares: el 15% vive sola con sus hijos y el 3% cuida a sus padres al mismo tiempo que a su propia familia.

Por otro lado, el 11% depende de sus padres o de sus hijos y vive con ellos.

La edad media permite entender mejor la razón de esta situación: las más jóvenes (media 27 años) todavía no han abandonado el hogar familiar, mientras que son las mayores (media 57 años) quienes comparten casa con sus hijos.

Nivel de estudios

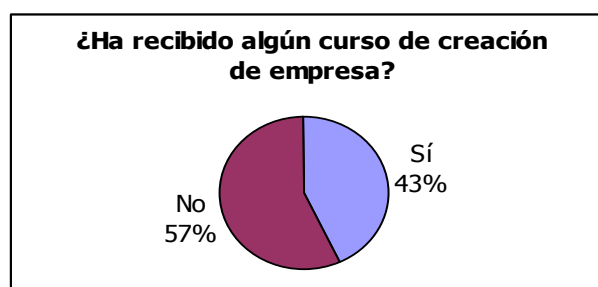
Son pocas las microempresarias con un nivel de estudios bajo. La gran mayoría de ellas ha estudiado en la universidad (37%) o en programas profesionales (22%).



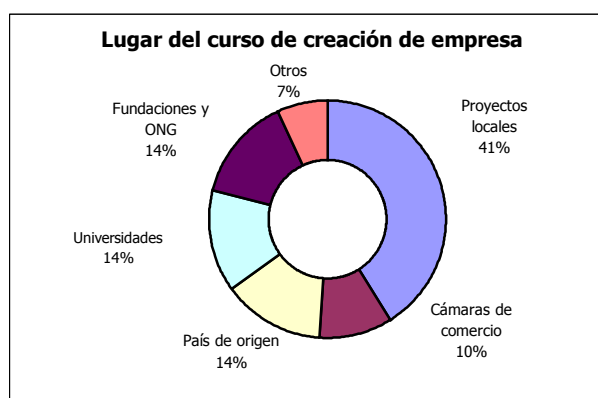
El nivel de estudios varía según la edad de la microempresaria. Las personas mayores son las que menor nivel tienen, mientras las más jóvenes son las que poseen un título de post-grado.

Edad media y estudios	
Sin estudios	54 años
Básicos	44,67 años
Medios	41,42 años
Profesionales	32,20 años
Universitarios	38,44 años
Post-grado	31,6 años

En cuanto a formación empresarial, el 57% de las mujeres entrevistadas no ha realizado ningún curso relacionado con la creación de empresas.



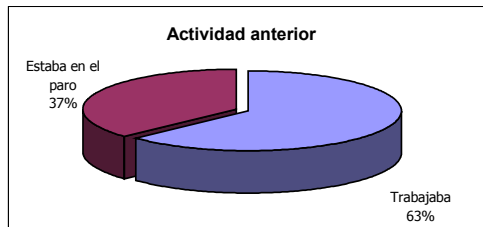
Las que han recibido cursos de formación empresarial, mencionan haberlo hecho en los siguientes sitios (ver gráfico adjunto).



Destacan los cursos que dependen de proyectos locales, gestionados por los Ayuntamientos y las Comunidades Autónomas, que representan el 41% de los cursos recibidos por las microempresarias.

Actividad anterior

Casi los 2/3 de las mujeres entrevistadas tenían un trabajo antes de solicitar el microcrédito, y para el 56% de éstas, la actividad de su negocio corresponde al mismo sector en el que trabajaban. La mayor diferencia para estas mujeres entre su situación pasada y la actual ha sido la de pasar de trabajadora asalariada a trabajadora autónoma (autoempleada).



Respecto a las que estaban en paro, un alto porcentaje eran paradas de larga duración: el 62% de las entrevistadas dice haber estado buscando trabajo durante más de un año, mientras que el 16% no buscaba trabajo, por asuntos personales (entre ellos su maternidad).

Período de paro	
< 1 año	32%
Entre 1 y 2 años	40%
> 3 años	12%
No buscaba	16%

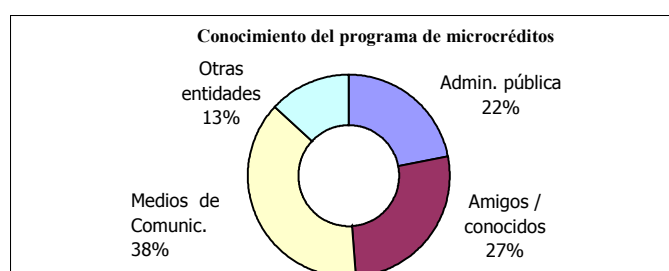
La comparación de estos datos con la edad de las entrevistadas refleja la situación global del mercado laboral. El 75% de las menores de 25 años trabajaban antes de solicitar el microcrédito. Para las mujeres de entre 50 y 59 años, esta cifra era sólo del 55%.

Las mayores son las más afectadas por el paro, por lo que su primera motivación al elegir el autoempleo es volver a trabajar.

EL MICROCRÉDITO

Conocimiento del programa de microcréditos

De acuerdo con las respuestas, existen cuatro fuentes principales para el conocimiento de los programas. Los medios de comunicación constituyen el 38% de los resultados.



Hay que hacer notar que los beneficiarias conocen estos programas de financiación en primer lugar a través de Internet (un 16% de las respuestas) y en segundo lugar a través de los diferentes Servicios de las Comunidades Autónomas (un 10% de las respuestas).

En las siguientes tablas, se desglosan los resultados:

Medios de comunicación	
Internet	42%
TV	23%
Prensa	19%
Radio	8%
Folletos	4%
No sabe	4%
	100%

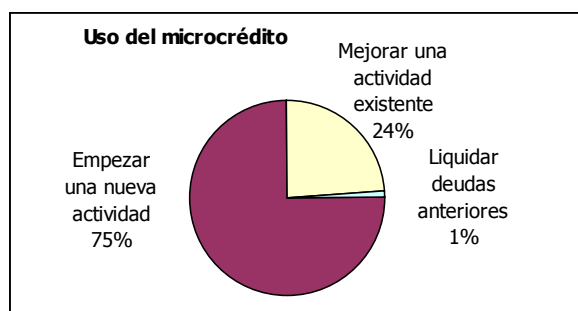
Administración pública	
Comunidades autónomas	46%
Ayuntamientos	27%
Nacional	27%
	100%

Otras entidades	
Cursos para empresarios	34%
Sindicatos	22%
ONG / Fundaciones	22%
Otros	22%
	100%

Uso del microcrédito

Casi todas las empresarias (el 94%) han solicitado un único microcrédito. El 6% restante ha obtenido dos. Por tanto, trabajaremos con información de 72 microcréditos.

El destino de los microcréditos también se diferencia poco, 3/4 de las mujeres lo solicitaron para iniciar su actividad empresarial.



Características de los microcréditos

De los 72 microcréditos concedidos, un 39% lo han sido por importe de 15.000,00 €.

El promedio de los importes es de 10.958,00 € y fluctúan entre los 600,00 € y los 25.000,00 €.

Importe del microcréditos	
< 5.000 €	10%
5.000–9.999 €	27%
10.000–14.999 €	20%
15.000 €	39%
> 15.000 €	4%

El importe del microcrédito varía según el uso que se haga del mismo: la cuantía promedio es más elevada cuando se trata de empezar una nueva actividad (12.171,00 €) que cuando sólo se busca mejorar una actividad ya existente (7.753,00 €) o liquidar deudas anteriores al negocio (2.000,00 €).

En menor medida la cuantía depende del sector de actividad elegido, destacando los extremos siguientes: los negocios de Confección solicitan la menor financiación (10.957,00 €) y los de Educación la mayor (12.786,00 €).

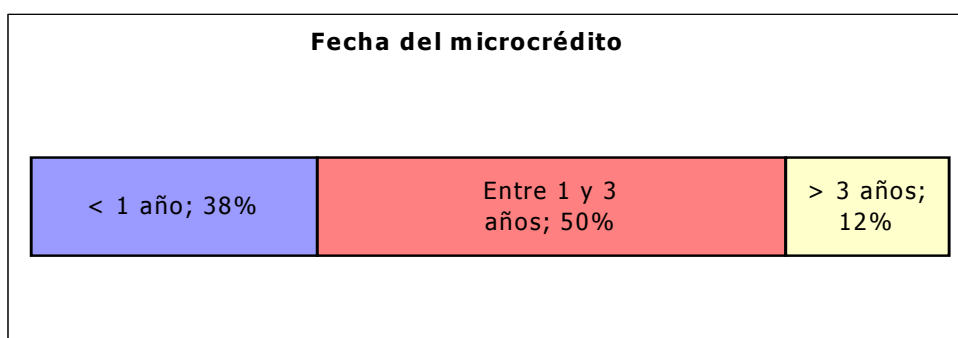
En cuanto a las cuotas a pagar para devolver el microcrédito, la media de pago es de 290,00 € al mes.

El 56% de las empresarias paga entre 200,00 € y 299,00 € de cuota mensual para amortizar su microcrédito.

Cuota mensual	
< 100 €	14%
100-199 €	22%
200-299 €	56%
>= 300 €	8%

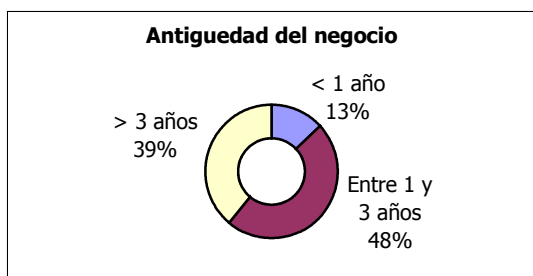
El importe de la cuota depende de la duración del microcrédito, así, el 74% de los casos es de 5 años y el 17% es de 3 años.

Los microcréditos se han concedido en fechas recientes: el 31% en 2004 y el 46% en 2005.



DESCRIPCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Antigüedad de los negocios



Más del 60% de los negocios estudiados llevan menos de 3 años abiertos.

La fecha de apertura del negocio depende de la fecha de cobro del microcrédito.

El 82% de los negocios abre en un período de 6 meses desde el cobro del importe del microcrédito. Este dato significa que las emprendedoras dependen del acceso a este capital para poder empezar con su actividad. La rapidez del trámite del microcrédito es la clave para una salida rápida al mercado.

Comparación fecha de apertura y fecha del microcrédito		
Antes		29%
	> 2 años	4%
	Entre 1 y 2 años	3%
	Entre 6 meses y 1 año	3%
	<= 6 meses	19%
Mismo mes		28%
Después		43%
	<= 6 meses	35%
	Entre 6 meses y 1 año	6%
	Entre 1 y 2 años	1%

Legalización del negocio

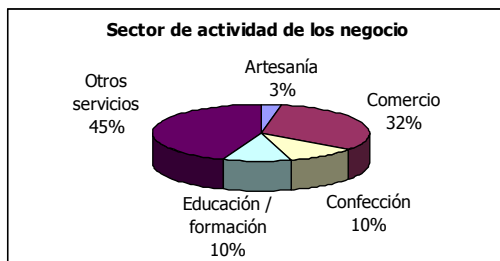
Un 13% de los negocios sigue sin haber sido legalizado por cuestiones relativas a la complejidad de los trámites legales: Seguridad Social, Hacienda, Permisos, Licencias, etc., y sobre todo, al coste de los mismos.

Las razones que dan las entrevistadas para explicar esta falta de legalización son:

- Un 44% todavía no ha abierto su negocio.
- Un 33% está esperando obtener el permiso de trabajo por cuenta propia.
- Un 11% no ha cobrado todavía el microcrédito.
- Un 11% tienen otros problemas legales temporales.

La fecha de legalización tiene mucho que ver con la fecha de apertura del negocio. El 71% de las legalizaciones se hace en el mismo momento de la apertura, y sólo un 7% se hace después.

Sector de actividad



A partir de las respuestas de las microempresarias, identificamos 5 sectores de actividad.

Los dos principales son los Servicios en general (54%) y el Comercio (32%).

Dentro del sector Comercio, Alimentación (45%) y Ropa y complementos (23%) son los más importantes.

En el de Otros servicios, Hostelería (10%) y Peluquería (13%) son subsectores tradicionales en beneficiarias de microcréditos.

Es preciso destacar la importancia de nuevos tipos de actividades, verdadero reflejo del paso de nuestra sociedad a una cultura de servicios. Primero, los Servicios a empresas, que representan el 20% del sector Otros Servicios. Se entiende por este concepto: servicios de traducciones, gestoría, publicidad y comunicación, etc. Por otra parte, el sector de Educación y Formación (10% del total), que se compone sobre todo de Escuelas Infantiles y Ludotecas. Otros subsectores están creciendo, como el de Cultura y Arte (10% de otros servicios) o el de Salud (10% de otros servicios).

Según los datos recogidos, las europeas centran su actividad en los sectores de Educación y Formación y Otros Servicios (respectivamente el 71% y el 67% de estos sectores), y las latinoamericanas en el sector de Comercio (55%).

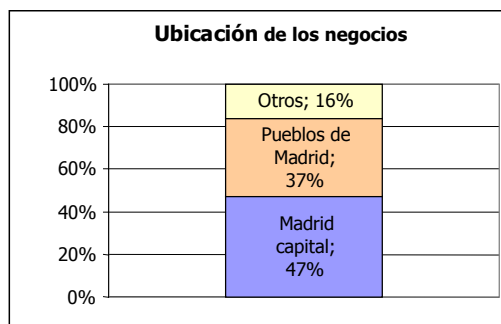
La orientación de las empresarias hacia un sector de actividad u otro también varía según su edad. Las más jóvenes prefieren Artesanía (edad media: 25 años) o

Educación (28,71 años), mientras que las de edades superiores se sitúan en sectores como Otros servicios (36 años), Confección (40,71 años) y Comercio (43,27 años).

Ubicación del negocio

Casi el 85% de los microcréditos tramitados por el Banco Mundial de la Mujer van destinados a negocios situados dentro de la Comunidad de Madrid.

Los otros negocios están repartidos por todo el territorio nacional, como lo muestra la siguiente tabla.



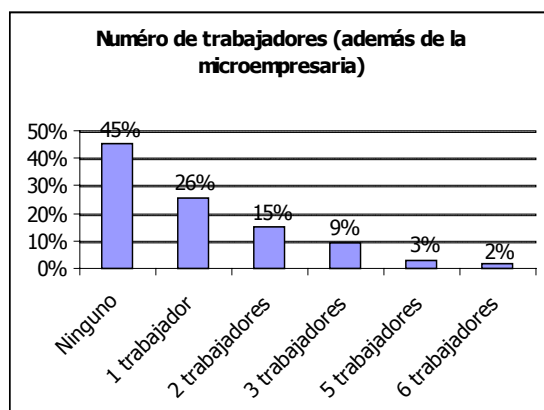
Otras ubicaciones	
Andalucía	55%
Castilla y León	27%
Castilla la Mancha	9%
Cataluña	9%
	100%

Condiciones laborales

El 99% de las entrevistadas se ha constituido como empresaria individual dándose de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Un 40% de los casos, trabajan ellas solas en la actividad. El resto ha podido contratar como asalariadas entre 1 y 6 personas.

Las 68 entrevistadas que siguen con el negocio abierto han contribuido a crear 71 puestos de trabajo además de los suyos. Es decir que en total, con esta línea de financiación a mujeres emprendedoras, se ha podido contribuir a la creación de 139 puestos de trabajo, alrededor de 2 puestos por microcrédito concedido.

El 31% de los trabajadores son socios de la empresaria, por tanto se encuentran cotizando por el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.



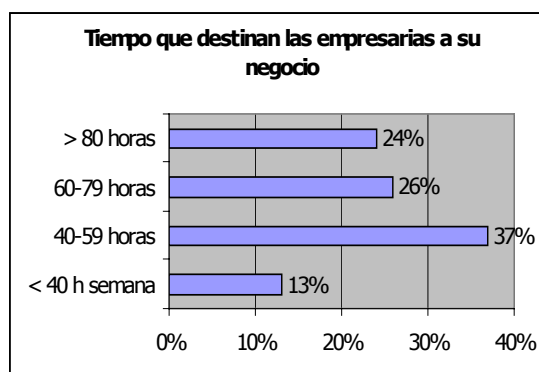
En cuanto al 69% restante, el 35% no tiene ningún contrato legalizado. Hemos podido ver antes que no son muchos los negocios que no han sido legalizados, pero el número de trabajadores ilegales es bastante alto.

Los familiares representan el 20% de los trabajadores asalariados. El 80% restante son amigos o personal contratado sin conocimiento previo.

Analizando la duración de la jornada laboral de los trabajadores contratados, predomina el trabajo a tiempo completo con un 54% del total. El restante 42%, trabaja con horarios más flexibles: a tiempo parcial, media jornada o por horas.

Este último colectivo de trabajador por horas, explica en gran medida la ausencia de contrato. Se trata en su mayor parte de familiares que colaboran en su tiempo libre.

La jornada laboral de las microempresarias es muy distinta a la de sus empleados. El promedio de las horas trabajadas es de 62,7 horas a la semana, que se puede comparar con las 40 horas semanales del Régimen General de trabajadores asalariados. El 70% trabaja 6 días a la semana o más, y el 35% trabaja todos los días (fines de semana incluidos), con un promedio diario superior a 10 horas.



Este volumen horario varía en función del sector de actividad del negocio. El sector en el que menos horas se trabaja es el de la Artesanía (51 horas semanales), y el que más horas dedica es el de Comercio (70,73 horas). Los otros sectores (Confección, Educación y Otros servicios) están en torno a las 58 horas semanales.

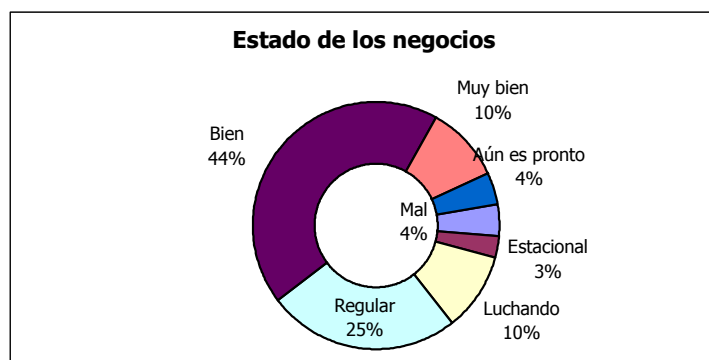
Dentro de un mismo sector, las disparidades también son grandes: Hostelería (72 horas), Estética (78 horas), Limpieza (70,5 horas), Ropa y complementos (83,5 horas), Quioscos de prensa (72 horas) y Alimentación (69 horas).

Uno de los comentarios más habituales de las participantes en esta encuesta es que, a pesar de desear contratar a más trabajadores o durante más horas, la escasez de los ingresos generados por la actividad no se lo permite. La falta de flexibilidad de un contrato, el coste de la seguridad social que tiene que asumir la promotora por dicho trabajador, así como la obligación de respetar horarios semanales y períodos de vacaciones hacen que las empresarias prefieran hacer ellas más horas para terminar el trabajo, y eso sin remuneración añadida.

Estado de los negocios

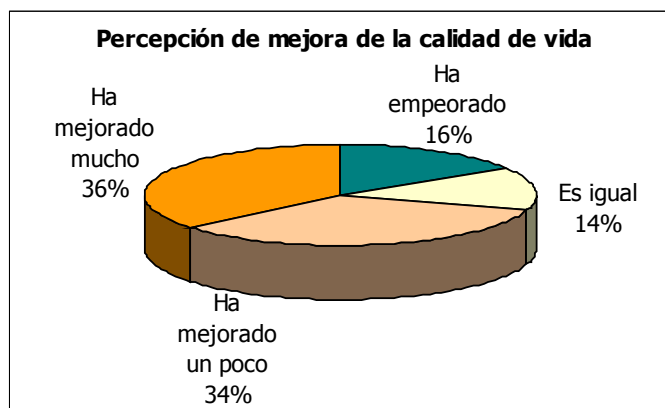
La situación de los negocios que siguen abiertos es la siguiente: el 7% está arrancando mientras los otros ya están en marcha.

El 54% declara que la situación global de su empresa está bien o muy bien y sólo un 4% describe este estado como malo.

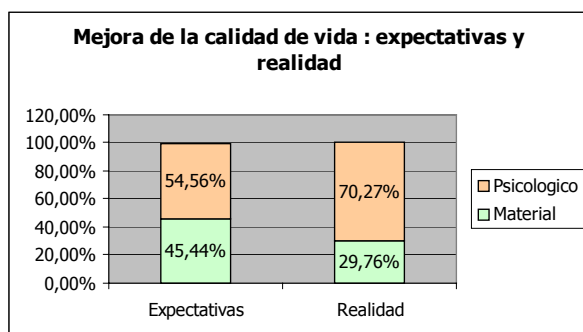


CALIDAD DE VIDA

La percepción de mejora en la calidad de vida es un punto a tener en cuenta para evaluaciones sociales posteriores: el 70% de las mujeres opinan que su calidad de vida y la de su familia han mejorado gracias a la obtención del microcrédito.



Para entender mejor esta cifra, preguntamos a las microempresarias cuales eran sus expectativas al solicitar el microcrédito y qué ha mejorado en la realidad, diferenciando elementos materiales y psicológicos.



La mejora más importante obtenida por todas ellas se produce en el aspecto psicológico.

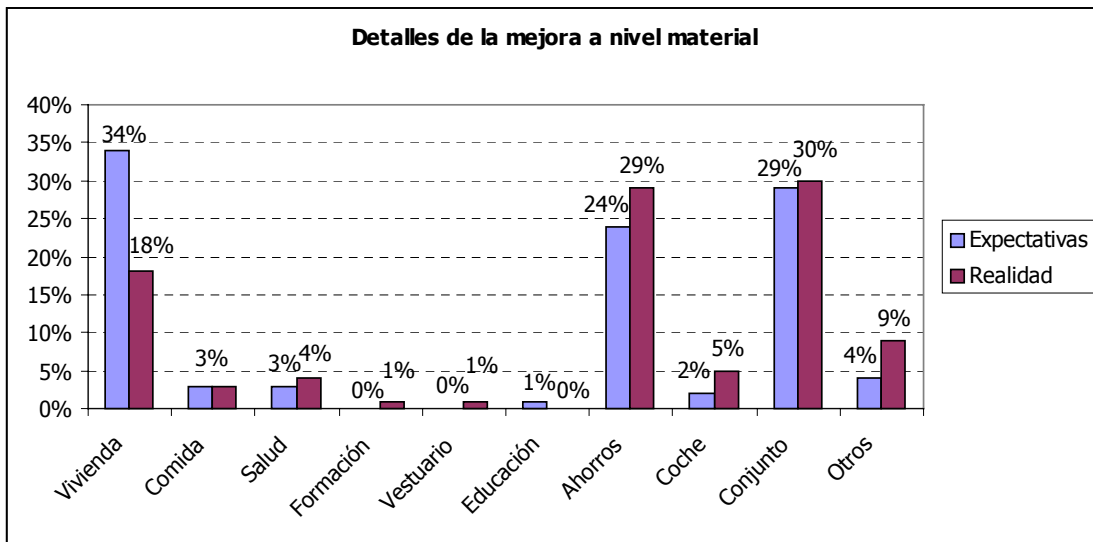
Ellas esperaban, en el mejor de los casos, mejorar sus aspectos materiales en igual medida que los psicológicos. La realidad ha demostrado no ser así.

El 70% de las entrevistadas consideran que su *calidad de vida global ha*

mejorado, por lo que su grado de satisfacción está más influenciado por sus mejoras en autoestima y satisfacción personal que por los elementos puramente materiales.

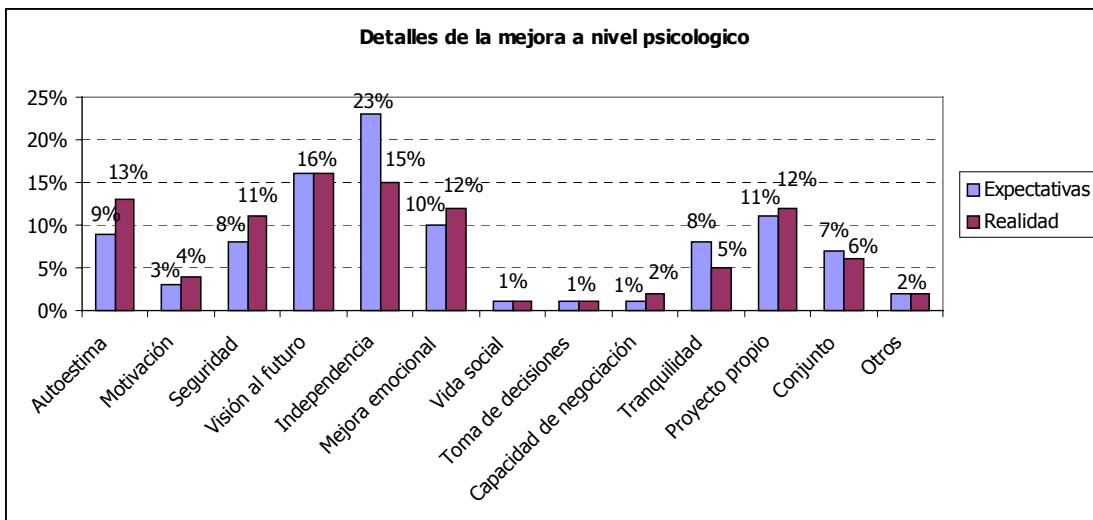
Mejora material

Para un 30% de las entrevistadas, la mejora material tiene que contemplarse como un conjunto: buscan una mejora general de sus condiciones de vida.



La mayor disparidad se aprecia en la vivienda: 1 mujer de cada 3 esperaba alquilar un piso, mudarse o hacer mejoras en su vivienda, pero sólo un 18% lo consiguió. Se aprecia una mejora en los ahorros, en parte como consecuencia del problema de la vivienda: las empresarias ahorran hasta conseguir bastante dinero como para invertirlo en la compra o mejora de la misma.

Mejora psicológica

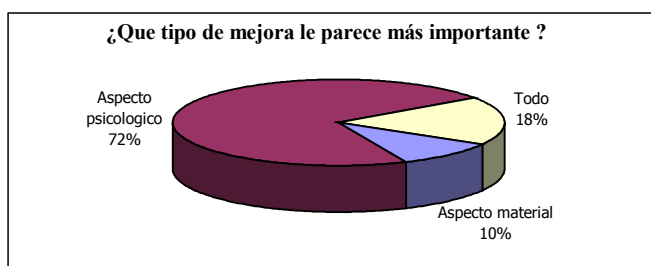


La independencia es el elemento psicológico con más expectativas de mejora pero también con más disparidad con la realidad.

Los otros elementos muy valorados son la autoestima, la visión de futuro, la mejora emocional y el hecho de tener un proyecto propio.

Mejora más importante

A la hora de valorar la mejora en su calidad de vida, las microempresarias valoran mucho más la parte psicológica, lo que confirma la hipótesis anterior, de que su satisfacción proviene de estos elementos.



El elemento más valorado es el de tener una ocupación propia (27% del total). Muchas de las empresarias dicen haber optado por el autoempleo para no depender de nadie y trabajar por sí mismas.

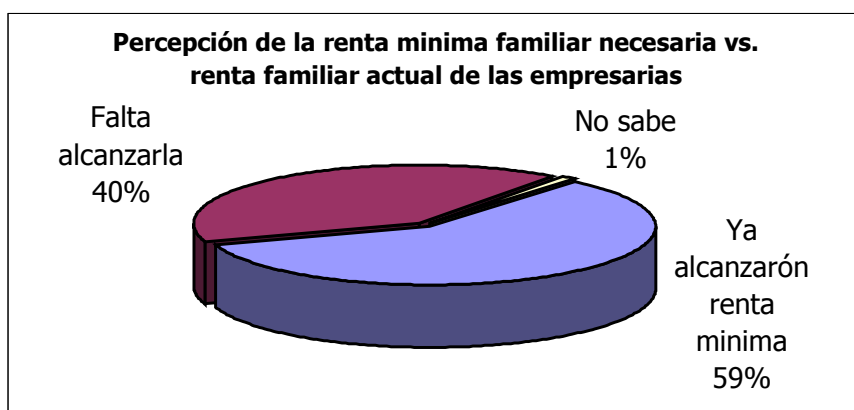
También valoran mucho la seguridad en sí mismas (17%) y la visión de futuro (8%). Estos elementos vienen antes que la autoestima (7%) o la motivación (7%).

Cuando hablan de mejora material, hablan de **conseguir una cierta estabilidad económica**.

IMPACTO EN LA FAMILIA

Nivel de ingresos de los hogares y renta mínima esperada

El 52 % de las empresarias vive en pareja, por lo que cuentan con ayuda financiera para sustentar a sus familias. Además el 75% de los esposos / pareja de hecho tienen trabajo asalariado, por lo que su contribución aporta una cierta seguridad a la familia. Sólo un 19% son independientes. En algunos casos (14%), los hijos también contribuyen con su sueldo a la renta familiar.

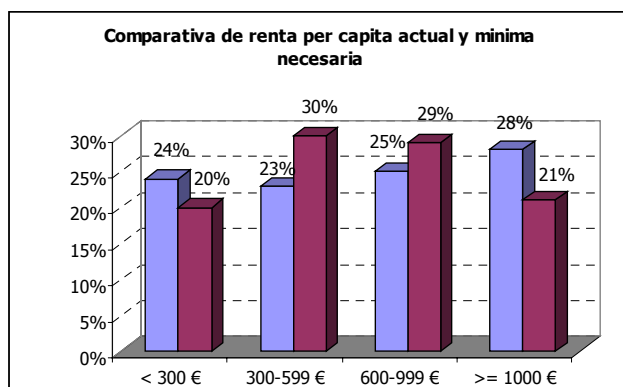


Para la elaboración del siguiente gráfico, se tomó en cuenta el conjunto de la renta familiar real según datos de las microempresarias, así como la renta mínima familiar que ellas consideran necesaria para sostener su hogar en condiciones aceptables.

El 1% afirma no saber con exactitud cuánto necesita su hogar de renta mensual, y en otros casos incluso se les pidió que hicieran un cálculo aproximado de sus necesidades de hogar y con cuánto se mantenían, porque habían afirmado no saberlo.

Un 59% de las microempresarias ya ha logrado el nivel mínimo con el que consideran que se sostiene su hogar; un 12% manifiesta que lo alcanza justo, y un 47% que ganan más de lo necesario. Cabe aclarar que esta información es subjetiva y depende del concepto de cada mujer entrevistada, su composición de hogar y sus necesidades personales.

En el siguiente gráfico, se expresa en rangos de ingresos la renta actual y la esperada per cápita comparadas.



Los resultados reflejan que actualmente el 24% de los hogares de las microempresarias viven con menos de 300,00 € por miembro, habiendo todavía un 47% que vive con menos de 600 € por persona.

El 80% de las expectativas mínimas de renta per capita se concentran entre los 300,00 € y los 1.000,00 €.

La siguiente tabla se elaboró sobre la base de la diferencia entre lo mínimo necesario de renta por hogar y la renta actual. Por medio de ésta, se pretende suponer el ingreso extra que debería tener cada negocio para llegar al nivel mínimo considerado por cada una.

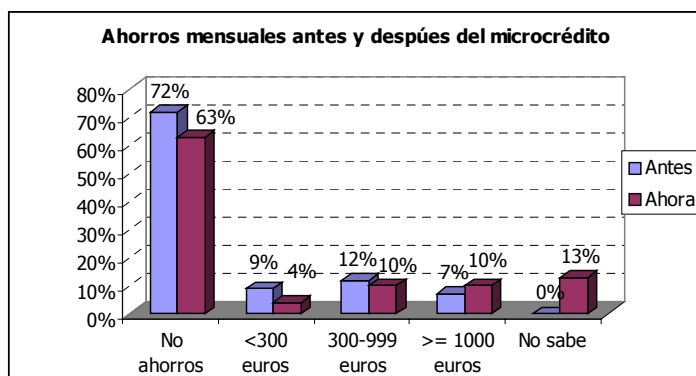
¿ Cuánto más debe ganar cada negocio?	
<500 €	44%
500-999 €	30%
<= 1000 €	26%

El 44% de los hogares podrá considerar cubiertas sus necesidades mínimas en el momento que el negocio genere ingresos mensuales adicionales de hasta 500,00 €.

Los negocios observados aquí son bastante nuevos, dado que se crearon en el año 2004 y según los datos recogidos, cuanto más tiempo lleva funcionando un negocio más ingresos genera, (promedio de 1.494,00 € el primer año, 2.243,00 € entre 1 y 3 años), por lo que se puede esperar que estas necesidades se podrán cubrir en un futuro cercano.

Ahorros mensuales del hogar

A partir de la obtención del microcrédito, un 9% de las mujeres que no ahorraba ninguna cantidad, puede hacerlo ahora. Pero a pesar de esta mejora, el número de personas que no consigue ahorrar sigue siendo muy elevado. Hay que matizar que no significa siempre que la familia no tenga la capacidad de ahorrar, ya que el ahorro también es un comportamiento cultural.



Se les pidió distinguir entre los ahorros del negocio y los de la familia en general pero no tenían claro cuánto ahorran con el negocio periódicamente, por lo que los datos recogidos en el gráfico adjunto contemplan los ahorros totales del hogar.

En la siguiente tabla, se muestra el uso que las microempresarias dicen dar a sus ahorros.

Uso de los ahorros	
Vivienda	36%
Imprevistos	17%
Reembolsar la deuda	17%
Mejorar el negocio	9%
Vacaciones	9%
Formación / educación	7%
Vestuario	5%
Remesas a países de origen	3%

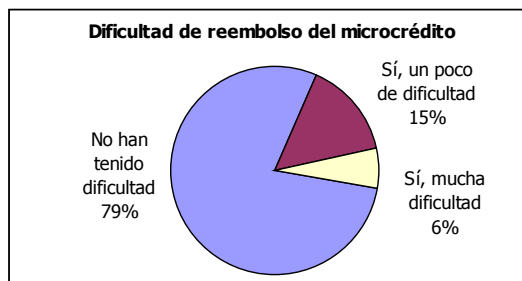
Como se observa en la tabla, es muy diverso el uso que dan a sus ahorros, aunque los más relevantes son: la vivienda, los imprevistos y el reembolso de la deuda. Sumados estos tres elementos representan el 70% del total.

Conceptos como comida o vestuario no se asumen realmente como motivo de ahorro sino como gasto periódico dentro del presupuesto familiar.

Reembolso del microcrédito y sus dificultades

Como se ha visto en la tabla anterior, uno de los principales usos de los ahorros es la devolución del microcrédito.

En el cuestionario, se preguntó si habían tenido o no dificultad para devolver el microcrédito.



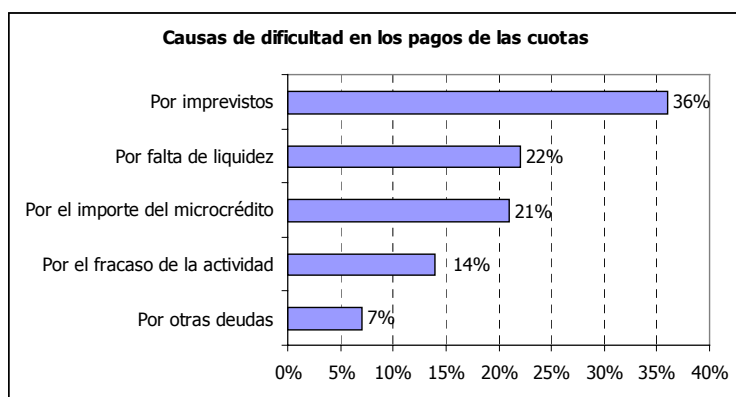
Es importante señalar que dentro de las que no han tenido dificultad para devolver el microcrédito están incluidas promotoras cuyo microcrédito está todavía en periodo de carencia (el 16% del total). Hasta ahora, sólo pagan los intereses, por lo que puede que tengan dificultades más tarde, cuando empiecen a amortizar el capital y las cuotas sean mayores.

En efecto, el análisis de los datos muestra que los negocios que llevan más tiempo funcionando son los que tienen más problemas para la devolución del préstamo, pudiendo establecerse que:

- Los negocios que tienen mucha dificultad llevan una media de 36 meses funcionando.
- Los negocios que tienen poca dificultad llevan funcionando una media de 18 meses.
- No tienen dificultad los que llevan funcionando unos 12 meses.

En total, el 21% de las entrevistadas ha tenido dificultades, pasando por pequeños retrasos o verdadera morosidad.

En estos casos, se ha preguntado por qué razón han ocurrido los problemas.



La respuesta más destacada es la de imprevistos (36%). Problemas personales como una enfermedad o la situación familiar tienen efecto en la buena marcha del negocio y por lo tanto en la capacidad de hacer frente a las deudas.

La falta de liquidez (22%)

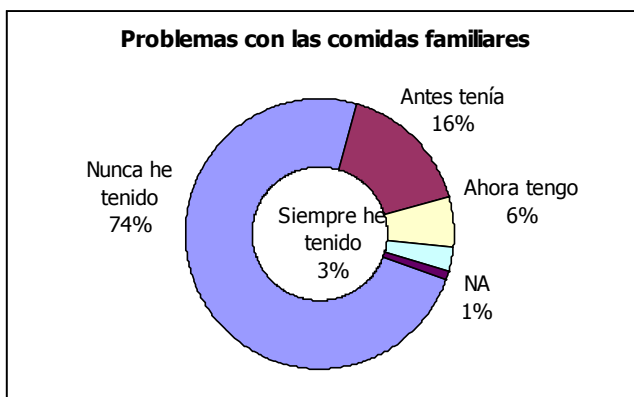
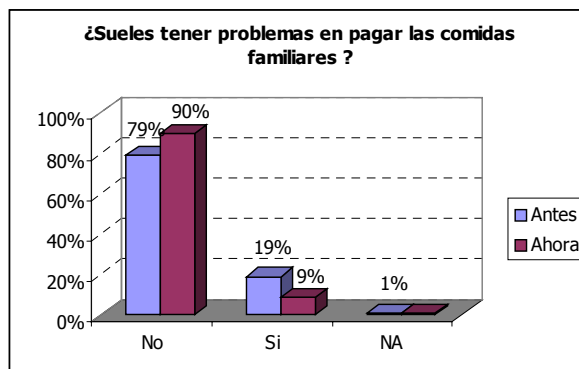
también es un problema recurrente. El importe del microcrédito está calculado de forma que se ajuste al máximo a los gastos, con el fin de evitar que este importe se convierta en un problema (21%), pero la consecuencia de ello es que los negocios empiezan con un nivel de tesorería muy bajo. Por lo tanto, puede resultar difícil hacer frente a todos los pagos. Es importante llegar a un equilibrio entre el importe de la cuota y el nivel de tesorería.

Otros problemas podrían paliarse, como los impagados por otras deudas, con un estudio más profundo de la situación financiera de la empresaria al solicitar el microcrédito. También se podrían analizar las razones del fracaso de la actividad, para determinar si un mejor estudio del proyecto o acompañamiento pueden evitar esta situación.

Información sobre comida y vivienda

Hemos analizado la provisión de alimentos en el hogar de las microempresarias.

De forma general, la situación ha mejorado. Se muestra una disminución de 10 puntos en el porcentaje de hogares con dificultad en pagar las comidas.



Pero esta situación general esconde disparidades importantes. El 74% afirma no haber tenido, ni tener actualmente problemas de provisión de alimentos en su hogar. Del 26% restante, el 16% afirmó haberlos tenido pero actualmente ya haberlos solventado, el 3% afirmó haber tenido y continuar teniendo problemas en este

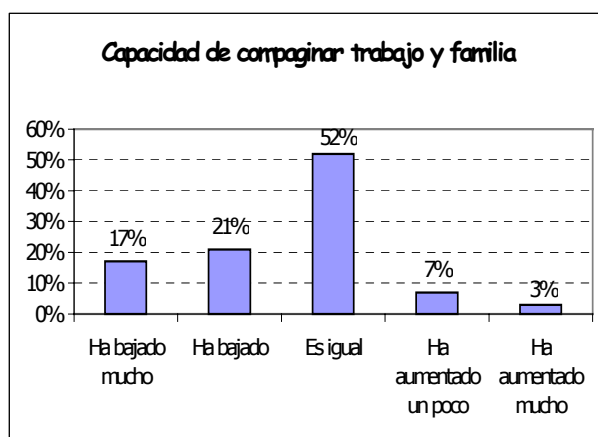
aspecto, y el 6% actualmente tiene este problema pero no lo tenía antes.

En cuanto a mejoras importantes en sus viviendas, sólo el 18% responde afirmativamente y se refiere principalmente a que han adquirido un inmueble y están pagando la hipoteca correspondiente. En menos casos, hacen mención a obras y pintura de su vivienda.

Mejoras importantes en vivienda	
No	76%
Sí	18%
NA	6%
Total	100%

Capacidad de compaginar trabajo y familia

Otro punto muy importante en cuanto al impacto del microcrédito y de la vida laboral en la familia es la capacidad de la mujer de compaginar trabajo y familia.



Este tema ha sido uno de los más difíciles de afrontar en este estudio. Un 38% de ellas ha reconocido que su capacidad de compaginar el trabajo con la familia ha bajado, intentando justificar un comportamiento del que se sienten culpables.

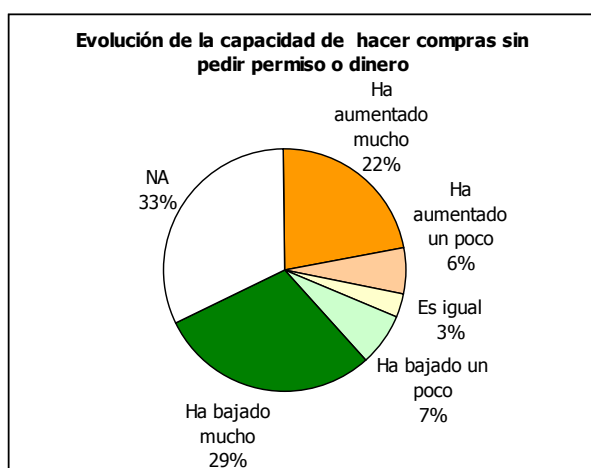
En nuestra sociedad, sigue existiendo la idea de que las mujeres deben hacerse cargo de los niños y de que es una tarea importante.

Un 52% sigue diciendo que no ha cambiado nada, incluso cuando se les pregunta como pueden trabajar más de 80 horas semanales y ver a sus hijos tanto como antes.

IMPACTO EN LA VIDA SOCIAL Y LABORAL

Toma de decisiones en el hogar

En primer lugar, hemos decidido analizar el papel social de la mujer en cuanto a la toma de decisiones en el hogar, para ver si ha evolucionado después de iniciar el negocio. Para eso, hemos analizado la evolución de la capacidad de hacer compras sin pedir permiso o dinero, y la participación en las decisiones que se toman en la familia.



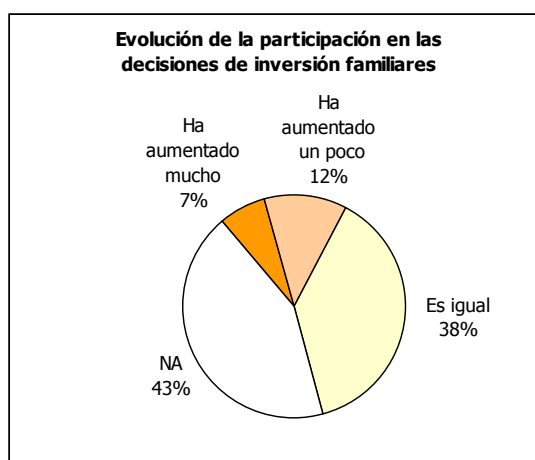
En ambos casos, más de 1/3 no entra en este análisis, por ser mujeres que viven solas o con independencia económica, por lo que no tienen que pedir permiso a nadie para comprar y toman sus propias decisiones de inversión.

En cuanto a la capacidad de compra, un 36% de las empresarias considera que ha bajado. Estas mujeres, al tener el negocio creado recientemente, no consiguen sacarle el dinero suficiente y siguen dependiendo de amigos o familiares. Para un 8%, esta capacidad ha aumentado, e incluso para el 22% ha aumentado mucho.

Este cambio se nota más dentro de la población latinoamericana: el 75% de las que dicen haber aumentado mucho su capacidad de comprar sin permiso o dinero son latinoamericanas, mientras sólo representan el 40% del total de las entrevistadas.

En cuanto a la participación en las decisiones de invertir que se toman en la familia, es de destacar que ninguna afirmó disminuir en este aspecto, incluso un 19% piensa que ha aumentado su participación de decisión dentro del hogar. El 38% restante considera que está igual en este aspecto.

Aquí también se nota una diferencia según la procedencia de las entrevistadas. De las que han contestado que no ha



cambiado su participación, el 73% son europeas (las europeas representan el 59% del total de las entrevistadas), mientras que de las que han contestado que ha aumentado mucho, el 80% son latinoamericanas (las latinoamericanas representan el 41% de las entrevistadas).

Vida social



El 56% de las microempresarias sostiene que el tiempo que destina a sus necesidades personales ha disminuido desde que tienen su negocio, y el 44% afirma conservar o haber incluso aumentado el tiempo para ellas mismas.

Este impacto negativo se tiene que tomar en cuenta. Al iniciar su negocio, las empresarias tienen más ingresos, mejoran su estado psicológico y sus condiciones materiales de vida. Pero los extensos horarios hacen que

disminuya mucho el tiempo que pueden destinarse a sí mismas, a su familia o a su comunidad. Así, las que dicen que el tiempo para ellas ha disminuido mucho, trabajan un promedio de 75,25 horas semanales, mientras las que afirman que ha aumentado mucho, trabajan 54 horas semanales.

También depende de su estado civil. Las personas con pareja e hijos son las que más se quejan de haber perdido el tiempo para sí mismas (el 100% de las mujeres con pareja de hecho y el 55% de las casadas), porque durante su tiempo libre, se preocupan de sus familias más que de sí mismas. Al revés, el 53% de las solteras y el 67% de las viudas afirman que no ha cambiado nada el tiempo destinado a sus necesidades personales.

Con el tiempo destinado a la participación en su comunidad, el 54% mantiene igual su dedicación a estas actividades. En muchos casos lo mantienen igual porque antes tampoco participaban en nada relevante que demandara su tiempo.

Se nota también el impacto de las horas trabajadas: 78,75 horas de promedio para las que dicen participar mucho menos en su comunidad, frente al 56,17 que dicen que ha aumentado mucho.



Relaciones con bancos y proveedores

Analizando la capacidad de las microempresarias de acceso a la financiación convencional, así como su capacidad de negociar con bancos después de participar en el programa de microcréditos, los resultados se muestran en la siguiente tabla:

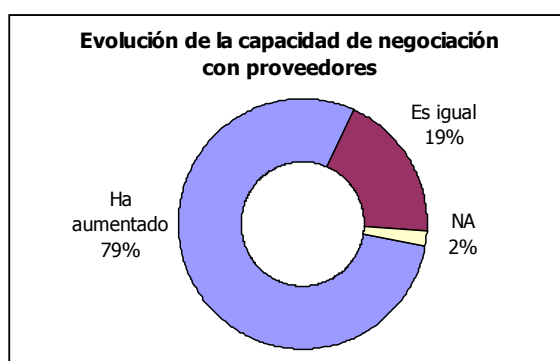
	Capacidad de acceso a financiación	Capacidad de negociar con bancos
Ha aumentado	43%	56%
Es igual	43%	28%
Ha disminuido	6%	4%
NA	8%	12%
	100%	100%

Es muy positivo ver que la mayor concentración de la muestra afirma considerar que ha mejorado su capacidad de acceder a financiación y negociar con bancos (43% y 56% respectivamente). Dicen que se sienten más cómodas a la hora de hacer frente a una negociación bancaria, por tener más conocimiento del tema.

Menos del 6% considera que ha disminuido su capacidad en estos ámbitos y es consecuencia principalmente de la morosidad en los pagos de las microempresarias.

Por fin, el alto número de personas que no ha contestado a estas preguntas, (8% y 12%), corresponde a mujeres que todavía no han intentado tener una nueva relación con bancos o servicios financieros. Pero cuando se les pregunta como se lo imaginan, contestan que creen que aumentará tanto su capacidad de acceso como la de negociación.

Preguntándoles posteriormente por su capacidad actual de negociación con proveedores, casi el 80% de ellas afirmó haber mejorado después de acceder al microcrédito, el 19% dice continuar igual con ellos y el resto de mujeres no cuenta con proveedores para su negocio porque no lo requiere. En ningún caso afirmaron que hubiera disminuido su capacidad de negociación.



CONCLUSIONES DE LAS MICROEMPRESARIAS CON NEGOCIO ABIERTO

Después de hablar del microcrédito, del negocio y de su impacto, preguntamos a las mujeres acerca de su futuro: si confían más en él, cómo se lo imaginan, cuáles son sus expectativas.

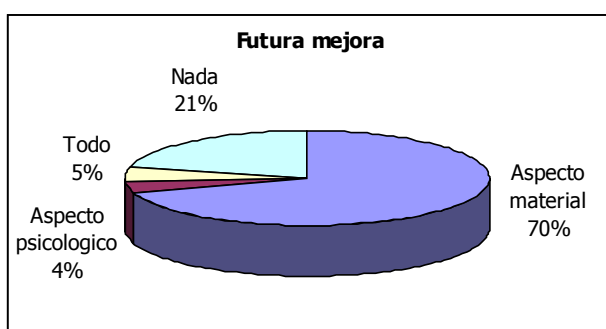
Confianza en el futuro

En cuanto a la confianza en el futuro, los resultados son muy positivos y se relacionan en gran parte con los elementos psicológicos ya mencionados, (sobre todo el hecho de tener un negocio propio). En total, el 85% de las entrevistadas confía más en el futuro y sólo un 3% son más pesimistas que antes.

De forma general, afirman que el microcrédito y la creación de su negocio les ha dado más seguridad en si mismas, por lo que se sienten capaces de enfrentarse al futuro. Por supuesto, el estado del negocio tiene una influencia en la respuesta a este pregunta: un negocio que va bien da más optimismo que uno que no.

Futura mejora en la calidad de vida

Cuando les preguntamos que elementos de su calidad de vida les gustaría mejorar en el futuro, llegamos a los siguientes resultados.



Primero, destacamos que el 21% de las entrevistadas no quieren mejorar nada en el futuro, es decir que ya están satisfechas con su vida actual.

En cuanto a mejoras deseadas, los elementos materiales son los más valorados. Esto se explica en parte porque los elementos que más han mejorado en su vida hasta ahora son los elementos psicológicos, como vimos antes. Así que después conseguir ese nivel de satisfacción, los elementos de la calidad de vida que quedan por mejorar son los materiales.

Aquí se presenta un desglose de los elementos materiales, por orden de importancia:

Elementos materiales por mejorar	
Estabilidad financiera	69%
Vivienda	10%
Negocio	8%
Formación	5%
Otros	8%

Conformidad con la decisión inicial

Finalmente, les preguntamos si, en el caso de poder volver atrás, tomarían la misma decisión de crear su negocio o si harían otra cosa.



Es interesante mencionar que el 97% de las microempresarias no cuestionan su decisión de optar por el autoempleo. Sólo un 3% volvería hacia el trabajo por cuenta ajena, por la seguridad del puesto de trabajo y las condiciones laborales (horarios y vacaciones), ventajas difíciles de obtener siendo autónoma, o porque su propio negocio no les va muy bien.

La única duda que surge es la del tipo de negocio. Muchas piensan haberse equivocado de sector, porque la actividad que han elegido no les va muy bien, o porque les atrae otro más.

En cualquier caso, todas han aprendido mucho con sus errores y ahora que tienen más conocimientos, afirman que tendrían más cuidado al empezar de nuevo, que harían ciertas cosas mejor o sencillamente que se lo pensarían más. Las más satisfechas recomiendan a sus amigas hacerlo.

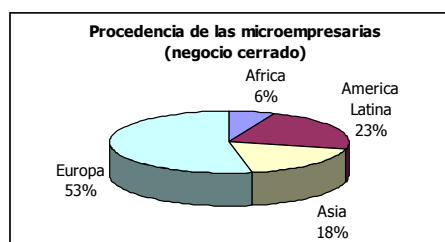
A pesar del estrés, de la ansiedad, de las preocupaciones, del cansancio por los extensos horarios y de la responsabilidad que supone gestionar un negocio, el microcrédito ha abierto a las mujeres nuevas puertas. Les ha dado aspiraciones y ha ayudado a algunas a salir de una difícil situación personal. Todas están más motivadas y miran hacia el futuro con más tranquilidad. Una de las entrevistadas incluso llegó a decir: "Esto es lo que me faltaba, tendría que haber abierto mi negocio antes".

**IMPACTO DEL MICROCRÉDITO
EN LA VIDAD DE LAS EMPRESARIAS
CON NEGOCIO CERRADO**

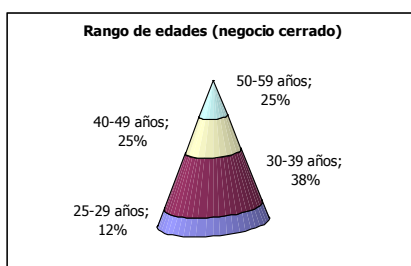
PERFIL DE LAS EMPRESARIAS CON NEGOCIO CERRADO

Nacionalidad

Si las comparamos con las que tienen los negocios abiertos, observamos que la procedencia de las microempresarias es distinta. Las europeas siguen representando más del 50% de las entrevistadas (53%), pero algunas mujeres proceden de África (6%) y Asia (18%).



Edad



Las microempresarias cuyo negocio ha cerrado son un poco mayores que las que siguen con el negocio: 43,81 años en lugar de 39,65 a día de hoy. Esta edad media era un poco inferior al solicitar el microcrédito: 41,63 años (37,9 para las con negocio abierto).

Estado civil

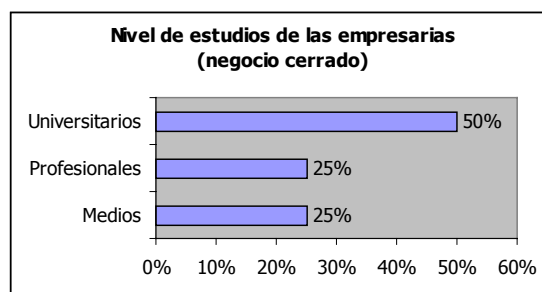
La proporción de mujeres que viven solas es mayor que en el caso de los negocios abiertos: el 61% de las entrevistadas con negocio cerrado son solteras o divorciadas (negocio abierto: el 44%).

Soltera	31%
Casada	38%
Divorciada	31%

En cambio, la composición del hogar de las microempresarias varía poco. Solo el número de miembros cambia: el promedio es de 1,63 personas (era de 2,01 para los negocios abiertos).

Nivel de estudios

El nivel de estudios de las microempresarias cuyo negocio está cerrado, es alto: el 50% de las mujeres ha estudiado en la Universidad.

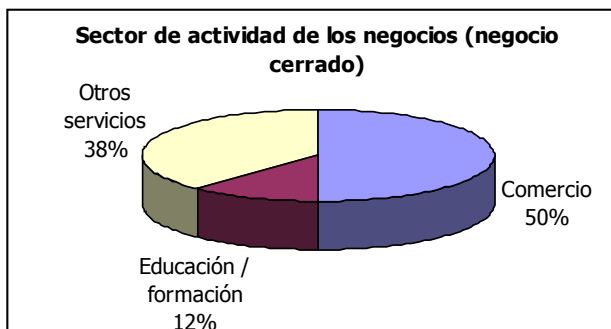


Pero la proporción de mujeres que ha recibido un curso de creación de empresa es de un 25% para las que han cerrado frente a un 43% de negocios abiertos. Las personas mayores son las que más cursan este tipo de formación (media: 48,5 años).

CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS QUE HAN CERRADO

Sector de actividad

Los sectores de actividad de los negocios cerrados son tres: Comercio, Educación / Formación y Otros servicios. El de Comercio tiene un peso mayor (el 50%) que en los negocios abiertos (32%).

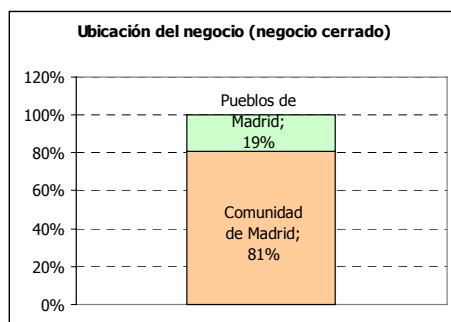


Los subsectores que destacan más son el de Ropa y Complementos y Comercio, (respectivamente el 25% y el 13% del sector Comercio), y Hostelería (50% del sector Otros servicios).

Los subsectores contemplados aquí son bastante más tradicionales que los estudiados antes: Peluquería, Hostelería, Alimentación. Los Servicios a Empresas o de Cultura y Arte están ausentes de la lista de actividades de negocios cerrados.

Ubicación del negocio

Ningún negocio está situado fuera de la Comunidad de Madrid.



Características del microcrédito

El promedio de los microcréditos es bastante más elevado que el de los negocios abiertos: 14.069,00 € en lugar de 10.958,00 €.

Importe del microcrédito	
5000–9999 €	31%
10.000–14.999 €	12%
15.000 €	38%
> 15.000 €	19%

El 38% de los microcréditos tramitados tenía un importe de 15.000,00 €, un 13% tenía una cuantía de 7.500,00 € y otro 13% de 25.000,00 €. (Ver anexo)

En los negocios abiertos, solo el 4% de los microcréditos supera los 15.000,00 €, mientras que en los negocios cerrados, son el 19%, los que superan esta cuantía.

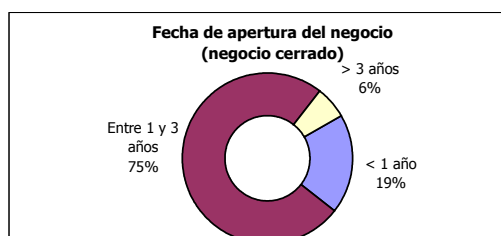
El detalle de la cuota mensual a pagar es el siguiente:

Importe de la cuota mensual	
Entre 100 y 199€	31%
Entre 200 y 299€	50%
>= 300€	19%

El 69% de estos microcréditos se han concedido en el año 2004. En total, el 75% de los microcréditos han sido obtenidos en un periodo de entre hace 1 año y 3 años.

Fecha de apertura del negocio

Los $\frac{3}{4}$ de los negocios ahora cerrados abrieron hace menos de 3 años.
El 19% de las beneficiarias de un microcrédito ni siquiera llegó a abrir.



CIERRE DEL NEGOCIO

Tiempo sin problemas

Hemos querido profundizar en las razones del cierre. Para eso, hemos empezado preguntando cuanto tiempo el negocio había funcionado sin problemas después de su apertura.



Un 13% no sabe y para el otro 38%, el negocio no ha cerrado por problemas de la propia actividad, sino por razones personales de la microempresaria. En unos casos, el negocio sigue abierto pero la empresaria ya no trabaja en él. De todas las que han contestado a esta pregunta, ninguna ha dicho

que su negocio le ha ido bien alguna vez. Las dificultades aparecieron desde el principio.

Fecha del cierre

Los negocios han cerrado a partir del 2004, la mayor parte de ellos lo ha hecho en el año 2005.

Fecha del cierre	
2004	25%
2005	67%
2006	8%

En cuanto al tiempo que han estado abiertos, el 54% han cerrado durante el primer año.

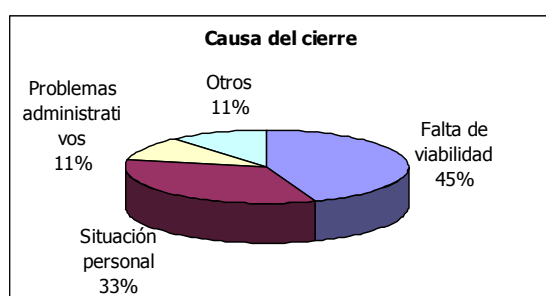
Tiempo con el negocio abierto	
< 6 meses	16%
6 meses – 1 año	38%
1 año – 2 años	38%
> 2 años	8%

Razón del cierre

También hemos preguntado a las microempresarias cuales eran para ellas las razones del cierre de su negocio.

Han señalado tres razones principalmente:

- La falta de viabilidad del proyecto, que esté directamente vinculada con la gestión de la empresaria o que dependa de factores externos.
- La situación personal de la emprendedora: salud propia o de familiares, traslado, separación, etc.
- Los problemas administrativos: Obtención de licencias, permisos de trabajo por cuenta propia.

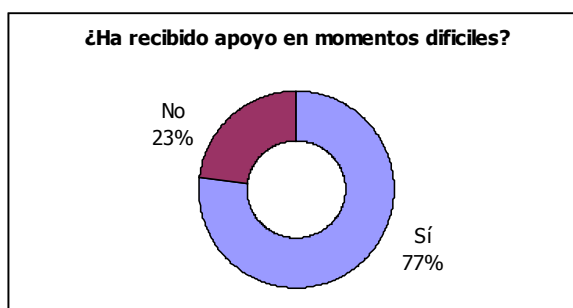


Algunas han dado varias respuestas, argumentando que a sus problemas personales se han añadido otros del negocio que han hecho que la situación se vuelva insostenible.

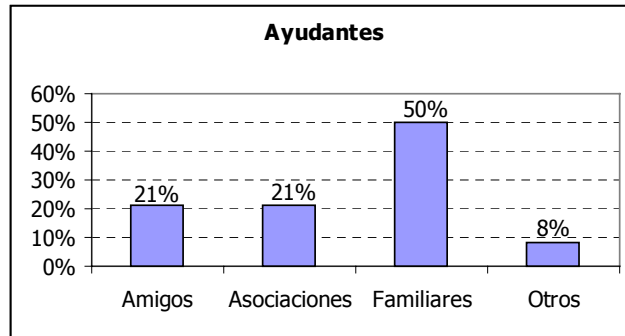
Por fin, el cierre del negocio ha sido a veces una elección: para separarse de socios o para volver a trabajar como asalariada, con todas las ventajas que supone.

Apoyo

En estos momentos difíciles de cierre del negocio, el 77% de las que lo necesitaban han recibido algún tipo de ayuda.



Los familiares y amigos han sido los que más han ayudado. Representan el 71% del total de la ayuda recibida.



SITUACIÓN LABORAL ACTUAL

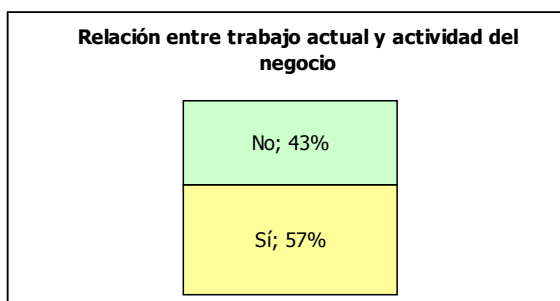
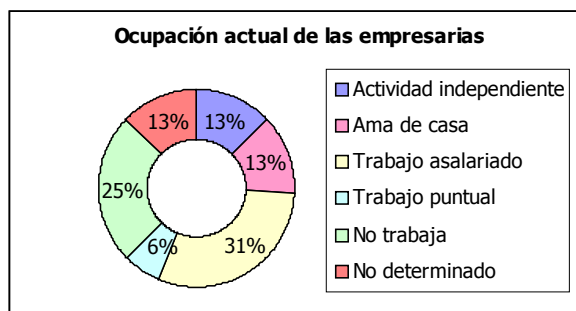
Ocupación actual

Después del cierre de su negocio, el 50% de las entrevistadas ha encontrado trabajo por cuenta ajena (a tiempo completo o sólo puntualmente) y en algún caso ha puesto en marcha otra actividad.

El 13% se dedica ahora a cuidar de sus hijos, mientras que un 25% está en el paro.

Las que viven con su marido o pareja (44%) tienen la suerte de poder contar con su ayuda, porque todos trabajan, como autónomos o asalariados.

En el 57% de los casos, el nuevo trabajo está relacionado con la actividad del negocio que ha cerrado.



Fecha de comienzo del nuevo trabajo

El 50% de los negocios ha cerrado en el año 2005.

Si comparamos la fecha de cierre del negocio con la de comienzo del nuevo trabajo, nos damos cuenta que el 33% de las mujeres ya trabajaban en otro sitio, a la vez que dirigían su negocio. La razón de este doble empleo es que los ingresos generados por el negocio no eran suficientes para cubrir los gastos del mismo.

El 17% empezó a trabajar en el mismo momento del cierre y el 50% restante en los 6 meses siguientes.

¿Cuándo empezó con el nuevo trabajo?	
Comparación con la fecha de cierre	
Antes (< 1 año)	33%
Mismo tiempo	17%
Después (< 6 meses)	50%

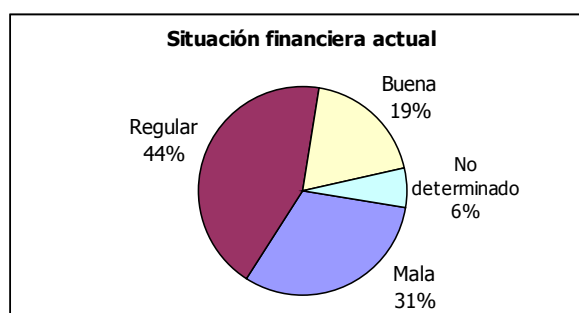
Satisfacción con el trabajo actual

Todas las mujeres que han empezado con un nuevo trabajo se declaran satisfechas: el 50% afirma que le va bien y el otro 50% que le va muy bien.

SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL

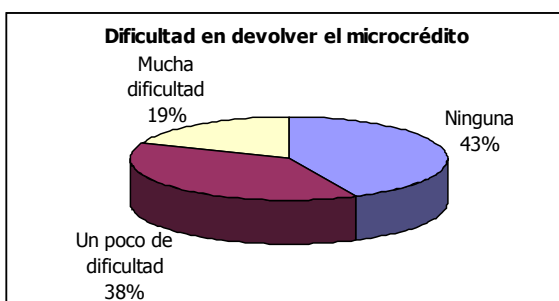
La situación financiera actual de las empresarias se ha visto muy afectada por el cierre de su negocio. El 63% describe su situación como regular o buena, pero le va mal a un 31%.

Para las que trabajan, su sueldo medio es de un promedio de 413,00 € mensuales, por lo que les es difícil vivir y reembolsar la deuda. En algunas familias, el sueldo del marido permite vivir, mientras el de la empresaria sirve para pagar las deudas.



Las otras viven sin ingresos o dependen de familiares.

Endeudamiento



El microcrédito es la primera deuda a la que tienen que enfrentarse, aún después de cerrar la actividad.

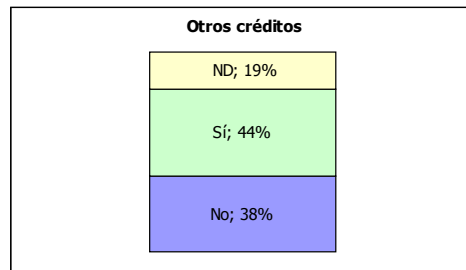
El 57% de las emprendedoras tiene dificultad en devolverlo, en todos los casos por falta de ingresos, que no les permite hacer frente a todos los gastos.

En el 78% de los casos, estas dificultades han aparecido durante el primer año de existencia del negocio, es decir al mismo tiempo que las que han llevado al cierre del negocio.

Desde cuando hay problemas	
Principio	22%
1er año del negociado	56%
2º año del negocio	11%
No determinado	11%

Esta dificultad se agrava con el paso del tiempo, ya que las cuotas vencidas y no satisfechas se van acumulando, con lo que el importe de la deuda se incrementa.

Además del microcrédito, el 44% tiene otro crédito pendiente, en general una hipoteca para la vivienda (57% de los casos).



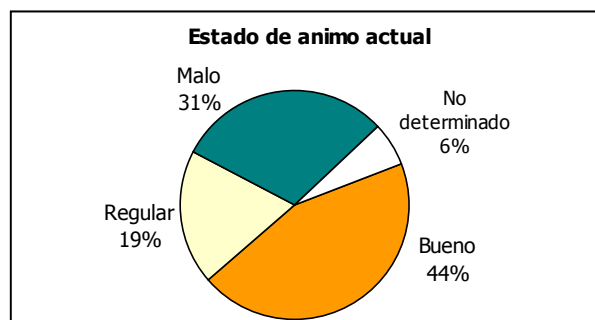
ESTADO PSICOLÓGICO

Estado de ánimo

También hemos querido saber como están las empresarias psicológicamente, porque el hecho de cerrar un negocio y las dificultades que siguen pueden dar una sensación de fracaso.

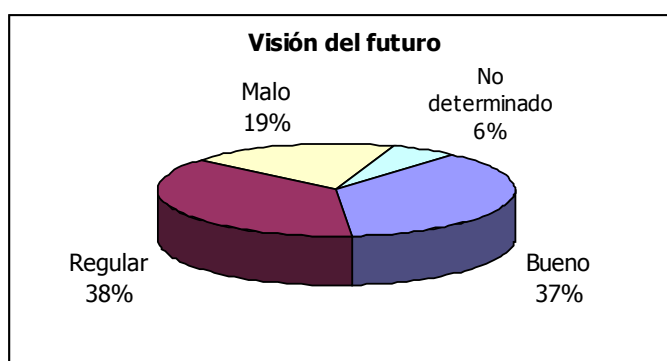
El 63% dice que está regular o bien pero un 33% está mal. El 25% ha afirmado encontrarse en estado de depresión y seguir un tratamiento para ello.

Otras están contentas, gracias a un nuevo trabajo o porque se está solucionando alguno de los problemas que les llevaron a cerrar el negocio.



Visión del futuro

Nos ha parecido interesante ver cual es su visión del futuro, si siguen optimistas y con ganas de seguir adelante, o si esta experiencia les ha desanimado.



El 19% de las entrevistadas se declara bastante pesimista. En general, son mujeres depresivas o enfermas, que no pueden volver al mercado laboral antes de un tiempo y van a tener que enfrentarse a mayores problemas todavía durante este periodo.

Otro 38% mantiene reservas en cuanto a su futuro. Tienen a la vez ganas y miedo de montar otro negocio, les falta seguridad. Otras prefieren buscar un empleo por cuenta ajena, incluso con el riesgo del paro.

Por fin, un 38% están convencidas que les va a ir bien. Algunas se conforman con su nuevo trabajo. Otras tienen el proyecto de montar otro negocio.

Para estas empresarias que han cerrado su actividad, su situación personal-profesional es complicada: ha aumentado su nivel de deuda, carecen de un aumento de ingresos en la familia, su situación familiar tiene carencias que no logran superar, su nivel de autoestima es bajo, tienen depresiones, etc.

Para ellas es muy difícil salir de esta situación máxime cuando no cuentan con un apoyo directo tanto de familia, amigos, instituciones, y sienten que esta experiencia ha sido un fracaso.

Esta situación también les frena en la búsqueda de un empleo por cuenta ajena, mientras no superen esta fase depresiva, en la que tienen añadidos problemas externos, tales como familias monoparentales, enfermedades, etc.

CONCLUSIÓN GLOBAL DEL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO

Principales conclusiones

Este estudio nos ha permitido definir un poco mejor el perfil de la microempresaria, así como el impacto del microcrédito en su vida laboral y familiar. Las mejoras son numerosas, por lo que el microcrédito aparece como una herramienta eficaz para ayudar a las mujeres a mejorar su vida. Al mismo tiempo, aparecen dificultades y aspectos negativos, en los que es necesario seguir trabajando, para optimizar el impacto que puedan llegar a tener los microcréditos.

Las beneficiarias de microcréditos por parte del Banco Mundial de la Mujer son en general españolas, o latinoamericanas. Tienen unos 38 años al solicitar el microcrédito, viven en pareja, y su hogar se compone de 3 personas. Sus estudios son superiores pero no han seguido curso de creación de empresa.

Han recibido un microcrédito para montar su negocio, de un importe máximo de 15.000,00 €, que tendrán que devolver en un plazo de 5 años.

La tendencia de la actividad de los negocios se dirige más hacia los Servicios, tal y como se percibe en toda la nación. Esto demuestra la buena inserción de las microempresas en el contexto empresarial nacional. Estos nuevos sectores de actividad (como los servicios a empresas) tienen un buen futuro pero son más complejos de manejar en cuanto a gestión.

Se observa que sus promotoras tienen un nivel de estudios más alto que la media, y una cuestión importante es saber si no habrían podido encontrar la financiación necesaria a través de un crédito convencional.

En lo que se refiere a la motivación para abrir un negocio, observamos dos tendencias:

- Una parte de las mujeres eligen el autoempleo como modo de inserción en el mercado laboral, para salir de un periodo más o menos largo de paro: Se trata en general de personas mayores y con poca formación. Dependen en gran parte de familiares para vivir y tener su propio empleo les permite ganar independencia económica. En estos casos, podemos decir que el microcrédito es un buen

método de lucha contra el desempleo, porque hemos calculado que cada microcrédito ha permitido la creación de 2 puestos de trabajo.

- Otras mujeres, sobre todo las que ya trabajaban antes, han elegido el autoempleo por razones más psicológicas. El 56% trabajaba antes en el mismo sector de actividad, pero por cuenta ajena, por lo que lo que ha cambiado es su régimen laboral, se han pasado a autónomas. Hemos visto que la mejora más valorada, después de haber recibido el microcrédito, es la de tener ocupación propia, trabajar por su cuenta.

De forma global, el impacto psicológico es más valorado que una mejora material. Pero estas mejoras también son importantes: En cuanto a las comidas, el 90% dice que no tiene problemas en pagar los alimentos para su familia y el 59% ha alcanzado la renta mínima necesaria para cubrir las necesidades de su hogar. Es verdad que un 40% todavía necesita más dinero para vivir pero como hemos visto, los negocios estudiados son jóvenes y habrá que esperar más para ver la mejora real. El tema de la vivienda, elemento que muchas mujeres desean mejorar, es un buen ejemplo. El coste de una inversión en este ámbito hace que la evolución no se puede medir a corto plazo.

Uno de los aspectos más estudiados cuando se conceden microcréditos a mujeres es el poder en la toma de decisiones en el hogar. Por supuesto, es difícilmente comparable según el país observado y según que la igualdad de género esté más o menos desarrollada. En un país como España, donde casi el 42% de la población activa se compone de mujeres (según estadísticas de INE, 1er trimestre 2006), la posibilidad de hacer compras sin pedir permiso es mayor que en otros países donde la mujer depende de su marido para vivir. Por ello, hemos notado poca mejora en este aspecto, porque la mayoría de las entrevistadas afirmaron tomar estas decisiones ellas mismas o con su pareja. La evolución más significativa se ha notado en las mujeres latinoamericanas, principales beneficiarias a estos microcréditos.

Otro aspecto interesante del presente estudio es que confirma la importancia del acceso a la financiación para las mujeres, porque la apertura del negocio depende de la recepción del microcrédito. Además, la evolución en la relación de las empresarias con los bancos es muy positiva, por lo que el objetivo del Banco Mundial de la Mujer de facilitar el acceso a estas entidades a las mujeres se ha cumplido en gran medida.

Las cifras de satisfacción son muy buenas: el 70% de las empresarias afirma que su calidad de vida ha mejorado desde que ha recibido el microcrédito y abierto su negocio.

El 85% confía más en el futuro que antes, porque tiene nuevas aspiraciones, y el 97% sigue convencida de que ha hecho bien al elegir el autoempleo.

Por supuesto, es importante contrastar estos datos. La mayoría de los microcréditos han sido concedidos en los años 2004 y 2005. Todavía es un poco temprano para sacar conclusiones definitivas. Un seguimiento de estos negocios y empresarias a medio y largo plazo es necesario.

Recomendaciones

La falta de formación de algunas mujeres sigue siendo un problema. Más del 60% no ha recibido ningún curso de creación de empresa. Una de las consecuencias observadas aquí es que no saben diferenciar los ingresos del negocio y los suyos propios, y los ahorros conseguidos con el negocio y los de la familia. Eso refleja sus escasos conocimientos en cuanto a contabilidad. La evaluación de la capacidad de gestión de cada empresaria cuando viene a consultar sobre su proyecto, permitiría orientar a las que lo necesiten hacia organismos que imparten este tipo de formación.

Otro tema importante es el de la legalización de los negocios. La mayor parte de las entrevistadas muestra la voluntad de hacer los trámites necesarios, pero el proceso de algunos es muy lento y la escasez de recursos de las emprendedoras les impide esperar hasta haber legalizado el negocio para abrirlo. Lo mismo pasa con los trabajadores: las empresarias desean contratar a sus ayudantes pero la poca flexibilidad de los contratos y los altos costes de seguridad social lo prohíben: contratar legalmente a estos trabajadores sería un obstáculo más que una ventaja para estos nuevos negocios. Es difícil encontrar una solución a este problema. Lo que se puede hacer es seguir luchando para conseguir más facilidades y condiciones más flexibles para los nuevos negocios.

Una de las dificultades de cualquier mujer trabajadora, y especialmente de las autónomas, es la de compaginar el trabajo con la vida familiar. El tiempo para necesidades personales es el aspecto donde se nota la disminución mayor, y al trabajar una media de casi 63 horas semanales, es difícil estar con los hijos todo lo deseado. Algunas mujeres han decidido cerrar su negocio por esta razón, porque no conseguían compaginar su nueva actividad con su familia, cuando esta lo requería más. Otras, no conseguían acostumbrarse a los extensos horarios. Sería interesante decir a las mujeres que vienen con un proyecto cuales son las condiciones laborales de las empresarias

actuales, basándose por ejemplo en los resultados del presente estudio, para que sean conscientes de la realidad que implica tener un negocio y que tomen su decisión con más conocimiento. Las microempresarias también hablaron del estrés y el agobio que tiene por llevar el negocio. Es imprescindible que se tome más en cuenta el caso específico de las mujeres autónomas en los grupos de reflexión sobre conciliación de vida laboral y familiar, y no sólo de las asalariadas.

En cuanto al conocimiento de los programas de microcréditos, vemos que Internet es la mayor fuente de información para las empresarias. Por lo tanto, es necesario mejorar las página web y mantenerlas al día para que puedan encontrar toda la información deseada. También habría que seguir comunicando mucho en la televisión y la prensa. Varias entrevistadas lamentan que no haya más publicidad y afirman que muchas mujeres desconocen que tienen acceso a este tipo de ayudas. Recomiendan decir que no son programas destinados exclusivamente a inmigrantes sino también a españolas.

Los Ayuntamientos y las Comunidades Autónomas son los primeros puntos de información para un gran número de mujeres, por lo que es imprescindible estar en contacto permanente con ellos, compartir información, y trabajar en colaboración, como lo han pedido varias de las entrevistadas, en temas de asesoramiento, conciliación de vida laboral y familiar y para crear cursos de formación actualizados.

Por fin, es importante estudiar con más profundidad los negocios que han cerrado. Los factores que han llevado al cierre son múltiples y complejos, por lo que no hay soluciones fáciles. La procedencia de las empresarias es más variada que la media, las emprendedoras son un poco mayores y suelen estar más solas. Los sectores de actividad de los negocios son más tradicionales (comercio, hostelería) y los microcréditos de un importe más elevado que la media. El nivel de estudios de estas empresarias es más alto, pero quizás no estén actualizados. En realidad, ninguno de estos elementos explica sólo el fracaso del negocio: se trata de un conjunto.

Una situación personal complicada y un negocio en mal estado llevan al cierre, pero a veces, la decisión no tiene que ver con las dificultades, sino que es elección propia.

Hay negocios con problemas que han tenido dificultades desde el principio y más de la mitad cerró el primer año. Por lo tanto, hay que vigilar el estado de los negocios más a menudo y desde el momento de su apertura, para poder reaccionar rápido en caso de problemas. También se pueden vigilar los negocios cuyo microcrédito

está todavía en periodo de carencia, para asegurarse de que no tendrán problemas para pagar las primeras cuotas.

Otro problema importante se debe a las características específicas del régimen de seguridad social de autónomos: cuando una persona está enferma, no puede abrir el negocio, por lo que no obtiene ingresos y se endeuda más. La solidaridad entre vecinos existe poco en una ciudad grande y es difícil para un empresario que alguien le reemplace en el negocio. Un 23% de las entrevistadas con negocio cerrado dijeron que no habían recibido ningún tipo de ayuda cuando lo necesitaban. La Seguridad Social no es suficiente porque cuando uno ya no puede pagar las cuotas, no recibe más indemnización. Debería existir algún tipo de seguro junto con el microcrédito para luchar contra este problema.

Hemos de destacar que el 25% de las mujeres que cierran su negocio está en el paro. En esta situación, no tienen ingresos y se endeudan cada vez más. Deberán empezar la búsqueda de empleo como asalariadas para solventar su situación familiar.

Es importante que estas mujeres reciban un apoyo en tiempos difíciles. Cuando su entorno más directo no lo hace, se dirigen hacia asociaciones y fundaciones como el Banco Mundial de la Mujer.

Cuando un negocio ha cerrado lo primero que se ha de aconsejar es evitar el endeudamiento de las mujeres, ya que esta situación empeora con el paso del tiempo. En la mayoría de los casos estudiados, las mujeres han recurrido a la búsqueda de un empleo por cuenta ajena para incrementar la cuantía de la economía familiar y poder seguir devolviendo el microcrédito poco a poco.

Este Informe es propiedad de la Fundación Laboral WWB en España (Banco Mundial de la Mujer). Está prohibida su divulgación, reproducción total o parcial así como su utilización sin consentimiento expreso de WWB.

Madrid, noviembre de 2006



WOMEN'S WORLD BANKING

FUNDACIÓN LABORAL WWB EN ESPAÑA

Banco Mundial de la Mujer

C/ Villanueva, 31-1º dcha.

28001 Madrid

Tfo.: 91-435.47.03 Fax: 91-576.80.26

E-mail: wwb@bancomujer.org

Web: www.bancomujer.org