



ABIERTO

Evaluación de resultados e impacto
del programa de **reactivación** y
reorientación de pequeñas empresas
frente al Covid-19

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA DE LA EVALUACIÓN	6
3. ¿QUÉ SON Y PARA QUÉ SIRVEN LOS MICROCRÉDITOS SOCIALES?	11
4. EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS REACTIVA.....	24
5. RESULTADOS E IMPACTO DEL PROGRAMA REACTIVA	31
5.1. Ejecución del programa.....	31
5.2. Perfil de las personas participantes	34
5.3. Impacto en los negocios, en el empleo y en las personas.....	36
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
7. ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS.....	62
8. BIBLIOGRAFÍA.....	63
9. ANEXOS	65

1. Introducción

Este documento contiene el informe de evaluación de resultados e impacto de REACTIVA, el programa de microcréditos sociales puesto en marcha por la Red Youth Business Spain (en adelante, YBS), durante su aproximadamente primer año y medio de ejecución, y con cargo a la bolsa crediticia puesta a cargo de YBS por ENDESA.

La colaboración de ENDESA con YBS se ha extendido durante varios años, en el apoyo para el desarrollo de las actividades propias de su finalidad, tales como la puesta en marcha del primer programa nacional para trabajar las competencias emprendedoras con jóvenes de toda España, Programa Competencias Led o la participación en el Programa BYG para acompañamiento y sensibilización en el desarrollo de actitud emprendedora. En lo que al Programa REACTIVA se refiere, se trata de un Programa para la Reactivación y Reorientación de pequeñas empresas de microcréditos sociales a microempresas y autónomos que forma parte del Plan de Responsabilidad Pública (PRP) de Endesa que ha movilizado, desde marzo 2020, 25 millones de euros, distribuidos entre proyectos de ayuda médico-sanitaria en una primera fase hasta junio de 2020; y apoyo a pymes, desempleados, y familias y colectivos en situación de vulnerabilidad, en su segunda fase, alcanzando a cerca de dos millones de beneficiarios a través de 150 proyectos (Fuente ENDESA).

El telón de fondo de este nuevo instrumento crediticio como se ha mencionado, fue la **crisis sobrevenida por la pandemia de Covid-19** que ha afectado fuertemente al sector empresarial español, y en particular a aquellas empresas y negocios con menos recursos para soportar la caída prolongada de las ventas o la paralización de la actividad, como ocurrió durante el confinamiento de los meses de marzo a mayo de 2020. De hecho, según estimaciones de Cepyme, cada semana de confinamiento durante 2020 costaría algo más de 4 puntos en la facturación de las pymes – una caída en la facturación en torno al 14% -, y tres puntos en el empleo – una caída del 9,4% -, con un coste de unos 1.800 millones de euros por cada semana de cierre que afectaría a unos 480.000 trabajadores¹.

Estas malas perspectivas se hacían patentes en el barómetro de Cepyme (2020) según el cual la mitad de las pymes (el 50,5% de las 1.293 empresas consultadas) veía en riesgo la supervivencia de su empresa por el impacto de la pandemia, y seis de cada diez pymes tenía unas expectativas malas (51%) o muy malas (15%) sobre su actividad para los 12 meses posteriores a la encuesta.

En este escenario, el Presidente de Cepyme consideraba que ciertas medidas que en su momento fueron efectivas, como los ERTE o los créditos ICO, “son insuficientes” hoy en día y se requiere de nuevos instrumentos de apoyo a estos negocios, incluidas las ayudas directas.

El acceso al crédito acompañado de servicios no financieros durante la pandemia y especialmente en la post pandemia, se identificó como uno de los mecanismos críticos

¹ CEPYME (2021) Efectos de la tercera ola en las pymes. El delicado equilibrio entre economía y salud, en <https://cepyme.es/efectos-de-la-tercera-ola-de-la-pandemia-en-las-pymes/>

para mantener la actividad económica, aliviando las consecuencias de la inactividad económica y la reducción de ingresos de las empresas durante 2020 y 2021, preservando la liquidez y la solvencia de empresas y autónomos; en este sentido, el Gobierno de España ya articuló consecutivas líneas de crédito del Gobierno a las empresas a través del ICO² con este fin.

Este contexto impulsó la creación de REACTIVA y Youth Business Spain ha querido evaluar los resultados e impactos alcanzados desde la firma del convenio entre ambas instituciones hasta el 31 de marzo de 2022.

Así, el informe se estructura en un primer apartado metodológico, para continuar con un breve marco teórico y contextual sobre los microcréditos sociales, la descripción de los principales elementos del programa, un apartado analítico de los principales resultados relativos a la ejecución del programa y su impacto tanto en los negocios como en los/as emprendedores/as, y un apartado de conclusiones y recomendaciones final.

Aprovechamos este espacio, finalmente, para dar las gracias a todas las personas y entidades participantes en esta evaluación, sin la cual no habría sido posible.

² Líneas de avales concedidas por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19 y del Real Decreto-ley 25/2020, de 3 de julio, de medidas urgentes para apoyar la reactivación económica y el empleo; creación mediante el Real Decreto-ley 25/2020, de 3 de julio, del Fondo de apoyo a la solvencia de empresas estratégicas; y el Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial y al sector energético, entre otras medidas.

2. Objetivos y metodología de la evaluación

OBJETIVOS Y ALCANCE

El objetivo con el que se planteó este trabajo fue evaluar los resultados y el impacto logrado por el Programa REACTIVA en su primer año de su ejecución, que inicialmente se planteó como el período comprendido desde octubre de 2020 hasta septiembre de 2021, pero que posteriormente se acordó su extensión hasta marzo de 2022.

Por tanto, en términos de alcance temporal, los resultados e impacto analizados corresponden a las actuaciones desplegadas por el Programa desde la fecha de firma del convenio, en octubre de 2020, hasta el 31 de marzo de 2022.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN E HIPÓTESIS INICIALES

Con carácter preliminar al inicio de la evaluación, se definió una pregunta motriz que ha sido la que ha guiado el proceso de investigación, así como las técnicas empleadas en el desarrollo de esta:

¿Es el Programa REACTIVA un instrumento eficaz para ayudar a las pymes y autónomos a salvar sus negocios en un momento de crisis económica como el actual?

Asimismo, se partía de tres hipótesis básicas de trabajo susceptibles de ser verificadas o refutadas en el transcurso de la investigación:

1. La primera hipótesis de partida era que, en línea con lo referido en las conversaciones iniciales con YBS para la formulación del proyecto, **las beneficiarias de los microcréditos serían personas con problemas de inaccesibilidad a la financiación de la banca tradicional o de exclusión financiera³.**
2. La segunda hipótesis con la que trabajábamos es que, al tratarse de la puesta en marcha del Programa por parte de YBS, y considerando que varios de los socios locales de la red carecían de experiencia o apenas tenían experiencia en la gestión de este tipo de instrumentos financieros, **los resultados del programa podían verse fuertemente influidos por dificultades asociadas a su gestión.**
3. Finalmente, siendo YBS una red que orientada a fomentar el autoempleo inclusivo, preferentemente entre el colectivo joven, la tercera hipótesis de trabajo era que, aunque el proyecto estaba abierto a usuarios de cualquier rango de edad, entre los resultados alcanzados por el programa habría una importante representación, prestatarios o concesionarios de microcréditos con una edad inferior a los 35 años.

³ Siguiendo a Santiago Carbó Valverde, investigador de FUNCAS, la exclusión financiera se define como la incapacidad para acceder a los servicios financieros necesarios de una forma apropiada, ya sea por razones de precio, requisitos de acceso, escasez de oferta, discriminación social o autoexclusión.

LIMITACIONES Y CONDICIONANTES A LA EVALUACIÓN

La evaluación ha estado sujeta a algunas limitaciones importantes que deben ser tenidas en cuenta para la interpretación y en la validez de las conclusiones alcanzadas:

1. **Grado de desarrollo del programa.** En primer lugar, hay que tomar en consideración que el programa sujeto a evaluación no es un programa consolidado sino que es un programa de reciente creación como respuesta rápida ante la situación provocada por la pandemia de la COVID-19. Eso condiciona tanto su implementación como los resultados potencialmente alcanzables y la evaluación de estos.
2. En conexión con lo anterior, ha habido limitaciones vinculadas al enfoque de la evaluación y al encargo formulado por YBS: ha sido necesario diseñar una evaluación de resultados e impacto en un contexto de fase inicial del programa, puesto que este estaba recién creado. **No ha sido el objetivo de este trabajo realizar una evaluación de diseño ni de proceso del programa.**
3. Otro elemento que ha influido en la evaluación ha sido la **ampliación en el cronograma de ejecución del programa**. Como se comentaba anteriormente, la ejecución del fondo donado por ENDESA⁴, estaba prevista para un período de doce meses desde la firma del convenio entre ambas partes (YBS y ENDESA). Posteriormente, causas sobrevenidas influyeron en esta ampliación, consensuada por ambas partes, en el cronograma de ejecución.
4. Finalmente, un aspecto importante que ha condicionado el trabajo de campo y, en concreto, la recogida de información directa de los beneficiarios o prestatarios de los microcréditos, ha sido **el protocolo de distribución de la encuesta**. Este protocolo, pactado con el equipo investigador, entrañaba la **distribución de la encuesta a través de la Coordinación de los microcréditos**, que a su vez, ha debido coordinarse con los socios locales para informar de la distribución de la encuesta a los beneficiarios; eso ha ralentizado el proceso y ha dificultado el seguimiento y la puesta en marcha de medidas de mitigación. Siendo, en ese sentido, la comunicación y coordinación con las personas responsables del programa en YBS, óptima, la estrategia de divulgación del proceso de encuestación podría haberse diseñado de manera más eficiente lo que explica, al menos parcialmente, la tasa de respuesta final.

LIMITACIONES Y CONDICIONANTES A LA EVALUACIÓN

Los trabajos para determinar los resultados e impactos del programa REACTIVA en sus primeros dieciocho meses se han llevado a cabo mediante la implementación de una serie de técnicas de investigación, cuantitativas y cualitativas, y en concreto.

⁴ Esto se explicará en el apartado de características del programa.

- **Prospección, revisión y análisis de documentación y fuentes secundarias especializadas**, y en concreto estudios y publicaciones sobre los microcréditos de FUNCAS, MICROBANK, Namtik Lum, Fundación BBVA, ESADE, Banco Mundial, OCDE, etc.
- **Revisión y análisis de la documentación del Programa, y en concreto:**
 - Convenio suscrito entre YBS y ENDESA
 - Modelo operativo interno del Programa REACTIVA
 - Guía de ejecución del Programa REACTIVA
 - Presentación al Comité de crédito
 - Presentación a los socios locales
 - Modelos: formulario de solicitud, herramienta de microcréditos (MAD), hoja de decisión del Comité de crédito, etc.
- **Revisión, tratamiento y explotación de la información y documentación contenida en las solicitudes de los microcréditos.**

Una de las técnicas fundamentales para el desarrollo de la evaluación ha sido la revisión en profundidad de la documentación asociada a los ciento veinticinco microcréditos concedidos por las nueve entidades o socios locales de YBS que han ejecutado el programa, esto es: AFEDES, Autoocupació, CREAS, Fundación Arrabal, Fundación maimona, Fundación Ronsel, Fundación Tomillo, Fundación Secretariado Gitano y Treball Solidari.

A partir de la información que contenía cada una de las solicitudes se ha creado una base de datos que posteriormente ha sido tratada para poder dimensionar las principales magnitudes del programa, pero también, de obtener información clave sobre los microcréditos concedidos y el perfil de las personas prestatarias, y en particular:

- Datos globales de ejecución económica del programa, desglosados por socio local, y datos promedio.
- Concesiones por entidad y relación con el total.
- Perfil global y desglosado por socios de los prestatarios en términos de: sexo, edad, lugar de nacimiento.
- Perfil global de los negocios y desglosado por socio local en términos de tipo de negocio (código de actividad), finalidad del crédito demandado, nivel de ingresos y de gasto, cuantía del crédito, y riesgo.

Para complementar el análisis se ha realizado una clasificación de cada negocio según los códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE, 2009)

- **Entrevistas semiestructuradas.**

Se han realizado seis entrevistas a informantes clave por su vinculación y/o conocimiento del Programa y de los microcréditos sociales como instrumento de apoyo a personas con dificultades financieras y como herramienta de inclusión.

Las entrevistas realizadas han sido las siguientes:



Guillem Aris
Director de Autoocupació



Inma Ramos
Directora de Gaztenpresa



Asunción Diago
Técnica de emprendimiento
de Fundación Tomillo



Toni Sierra
Director de Treball Solidari
Vicepresidente de la Asociación
Española de Microfinanzas, y miembro
de la Red Europea de Microfinanzas



Enrique Casas
Coordinador de microcréditos
del programa Reactiva



Sara Simón
Directora de YBS

■ Encuesta a los beneficiarios del programa.

Finalmente, se ha realizado una encuesta on line a los beneficiarios del programa, esto es, a los y las emprendedoras que han percibido un microcrédito en el marco del programa REACTIVA.

La encuesta, que se ha programado y distribuido a través de la plataforma de encuestación on-line Survey Monkey, tenía como objetivo levantar información acerca del impacto del programa en los beneficiarios, así como en sus negocios.

Para ello se diseñó un cuestionario (ver anexo) con 35 preguntas de diverso tipo, abiertas y cerradas, de respuesta única o de respuesta múltiple, y de escala que ha comprendido un tiempo promedio de ocho minutos de cumplimentación.

Su distribución se ha realizado, no al universo total de beneficiarios de microcréditos en los primeros dieciocho meses de implementación del programa – 125 –, sino a los beneficiarios de microcréditos hasta 31 de diciembre de 2021 – 105 -. Se tomó esta decisión desde la perspectiva de que era necesario al menos un cierto recorrido desde la concesión del microcrédito para que su efecto se hiciera sentir, tanto en el emprendedor como en su negocio y, por tanto, se decidió excluir de la encuesta a los emprendedores que percibieron sus microcréditos en 2022.

A partir de esta decisión, el volumen de respuestas recibidas ha sido de 62 siendo 54 respuestas completas (tasa de respuesta del 59%).

A man with dark hair, wearing a blue and white checkered shirt and a dark blue apron with white straps, is shown in profile, looking towards the left. He is standing in a grocery store, with shelves of various products visible in the background. The image is partially covered by a blue vertical bar on the left and a white rectangular box containing text.

Microcréditos Sociales

3. ¿Qué son y para que sirven los microcréditos sociales?: Breve marco teórico y contexto

CONCEPTO QUE ENGLOBALAN LAS MICROFINANZAS

El concepto de “**microfinanzas**” engloba la **provisión de un conjunto amplio de servicios financieros** tales como créditos, ahorros, seguros, pagos, transferencias, enseñanza y capacitación financiera, a **personas, familias o empresas** que se encuentran **excluidas o con acceso limitado a las instituciones financieras tradicionales**. El microcrédito social, entendido como un préstamo de monto reducido a personas y microempresas que por distintos motivos enfrentan dificultades para acceder a préstamos bancarios tradicionales, se constituye en uno de los instrumentos que ofrecen las microfinanzas para garantizar la inclusión financiera de los más vulnerables (Manera L, 2019).

En ese sentido, el fenómeno de la exclusión financiera es un condicionante para participar en la vida económica y social. Una persona se encuentra excluida del sistema financiero cuando no tiene acceso a los servicios ofrecidos por las instituciones financieras convencionales en su país de residencia o cuando no hace uso de estos servicios (Malgesini Rey, 2021).

Esta exclusión puede darse por circunstancias individuales, tales como la situación de pobreza, el sobreendeudamiento, las barreras educativas, culturales, idiomáticas, digitales y/o el lugar de residencia, que dificulta el acceso a los servicios financieros, como por acciones de las propias instituciones bancarias para desalentar a clientes “no rentables”, como la imposición de tasas y comisiones elevadas, la exigencia de avales, el cierre unilateral de cuentas y sucursales, etc. (Malgesini Rey, 2021).

El concepto de exclusión financiera es dinámico y existe no solo en países en vías de desarrollo, sino también en economías avanzadas (Carbó Valverde y Rodríguez Fernández, 2015). Se estima que más de 37 millones de ciudadanos/as adultos/as de la UE-28 (8,6%) carecen de acceso a servicios financieros formales y están en exclusión financiera, que 2 de cada 10 personas adultas en los países de la UE-15 no tienen acceso a servicios bancarios transaccionales y que 4 de cada 10 no tienen facilidades de crédito (Malgesini Rey, 2021).

En este contexto, las microfinanzas surgen con el objetivo último de reducir la exclusión financiera y sacar a las personas de la pobreza. Así pues, las microfinanzas difieren de las finanzas tradicionales no solo en cuanto al objetivo que persiguen y al perfil de sus clientes, sino también en los tipos organizativos, la metodología crediticia, la cartera de préstamos, los costes operativos que soportan y el origen de los fondos, como muestra la tabla siguiente:

Tabla 1: Aspectos diferenciales entre las microfinanzas y las finanzas tradicionales

	Microfinanzas	Finanzas Tradicionales
Objetivo	Reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de personas pobres	Persiguen fines de lucro
Tipos organizativos	ONG, Cooperativas de ahorro y crédito, bancos comerciales, filiales de bancos, cajas de ahorro	Bancos comerciales, Instituciones financieras reguladas
Perfil de clientes	Pequeñas empresas, trabajadores por cuenta propia, familias e individuos de bajos ingresos.	Empresas formales e individuos con niveles de ingreso y educación medio - altos
Metodología crediticia	Garantía basada en las características personales o el potencial del negocio. Requieren escasa documentación. La cancelación de los préstamos es a corto plazo (semanal, quincenal y mensual). Existe un seguimiento personalizado del cliente	Requiere documentación y garantías formales. La cancelación de los préstamos es a períodos más largos. No existe un seguimiento personalizado de los clientes
Cartera de préstamos	Poco diversificada y compuesta por montos pequeños.	Muy diversificada, con montos variables y significativos.
Costes operativos	Altos. Principalmente gastos de personal.	Relativamente bajos. Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc.
Fondeo	Subsidios o préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos	Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc.

Fuente: Elaboración propia en base a Torre Olmo, B. et al., 2012 y Lacalle, 2010.

La falta de acceso a los servicios financieros es un mecanismo crítico para perpetuar la desigualdad del ingreso y mantener un bajo crecimiento (Méndez Sayago, J. et al., 2011). Es por ello, que la relación entre las microfinanzas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 es directa, ya que estas son consideradas un instrumento para incluir financiera y socialmente a las personas desfavorecidas, con fin de sacarlas de la “trampa” de la pobreza.

La importancia de garantizar el acceso a los servicios financieros a todas las personas es inherente al desarrollo y, especialmente, al ODS 1⁵, al ODS 8⁶ y al ODS 10⁷. En el mismo sentido, el objetivo de las microfinanzas se encuentra alineado con la Estrategia Europa 2030 de lucha contra la pobreza y la exclusión social para el desarrollo sostenible e inclusivo (Ferraro et al., 2020).

⁵ Poner fin a la pobreza

⁶ Trabajo decente y crecimiento económico

⁷ Poner fin a las desigualdades

MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES

Las Instituciones Microfinancieras (IMFs) tuvieron su origen formal en los años setenta, aunque su consolidación a nivel mundial se reflejó en la Cumbre Internacional del Microcrédito celebrada en 1997 con la participación de 137 países, organismos multilaterales, Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) y empresas. El Banco Grameen, fundado en 1976 por el premio nobel de la paz Muhammad Yunus, es probablemente el antecedente de institución microfinanciera más conocido en todo el mundo. Comenzó en una pequeña aldea de Bangladesh, prestando 27 dólares USA. Sus objetivos son la reducción de la pobreza y la búsqueda de beneficio económico-financiero para alcanzar la autosuficiencia.

El Banco Grameen ofrecía crédito a los más pobres sin ningún tipo de garantía en zonas rurales de Bangladesh, especialmente mujeres. No es un crédito para el consumo, sino para apoyar iniciativas de autoempleo, generación de ingresos y de vivienda. Se trata de cantidades muy pequeñas de créditos, de aproximadamente 60 dólares, donde los plazos de devolución son semanales o bisemanales.

Al 31 de octubre de 2021, el Grameen Bank había acumulado desembolsos por más de 33.310 millones de dólares, con una tasa de recuperación del 99,87% y 9.443.868 prestatarios, de los cuales el 97% eran mujeres. Contaba con 2.568 sucursales prestando servicio a 81.678 localidades, cubriendo más del 97% del total de las aldeas de Bangladesh. Las actividades principales en las que se invierten los microcréditos son agricultura, silvicultura, ganadería y pesca⁸.

La idea de Grameen Bank se desarrolló paralelamente en América Latina con Action Internacional y otros países asiáticos como el banco Rakyat de Indonesia, luego estas experiencias se difundieron y adaptaron a lo largo de todo el mundo (Torre Olmo, B. et al., 2012).

De acuerdo con Lacalle, et al. 2010, las principales metodologías que adoptan las IMFs para ofrecer los servicios microfinancieros son:

- **Grupos solidarios:** Consiste en un grupo de entre cinco y ocho personas unidas por un vínculo común –generalmente vecinal o de amistad- que se organizan con el fin de acceder a un servicio de crédito. La principal característica de esta metodología es que todos los miembros del grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito (garantía mutua). En los grupos solidarios todo cliente potencial debe tener una microempresa en funcionamiento o debe demostrar que tiene la capacidad para poner en marcha una actividad económica. Esta metodología fue desarrollada por Banco Grameen en sus inicios.
- **Préstamos individuales:** Es la metodología más sencilla y la más común, prácticamente todas las IMFs que existen en el mundo la han practicado alguna vez, y es la metodología del programa sujeto a evaluación en este informe. El préstamo es solicitado por una única persona y se convierte en única responsable de la devolución de los fondos. Una ventaja de realizar los préstamos sobre una base individual es que éstos se pueden adaptar a la capacidad de pago y a las características del cliente.

⁸ Datos extraídos de la web de Grameen en septiembre de 2022

Por lo general, este tipo de metodología concede créditos más cuantiosos que en el caso de los grupos solidarios o de los bancos comunales. Una característica asociada es la importancia que la capacitación, la asistencia técnica y el acompañamiento hacia el microemprendedor adquieren para el éxito del programa. Este es un aspecto que se corrobora en el caso de REACTIVA, como puede comprobarse en el apartado de impacto de este informe.

- **Uniones de crédito o cooperativas de ahorro y crédito:** son instituciones financieras cooperativas, propiedad de sus miembros y están dirigidas de forma democrática. Se constituye por todos aquellos que tienen una cuenta de ahorro en la institución y, por tanto, pueden solicitar un préstamo, tomando las decisiones básicas sobre la tasa de interés, los plazos y el resto de las políticas. Esto las diferencia del resto de las metodologías, en las que los clientes no tienen relación con las personas que dirigen la institución.

Las uniones de crédito son instituciones locales, pertenecen a la población local y están operadas por ella, utilizan los recursos generados dentro de la propia comunidad. Este sistema reduce los riesgos, ya que por un lado permite a la institución conocer al miembro antes de hacerle un préstamo, y por otro lado, este ahorro se usa como garantía.

- **Bancos comunales:** Inicialmente este tipo de programas fue diseñado para llevarse a cabo en zonas rurales y especialmente entre mujeres. Pasado el tiempo, esta metodología se ha difundido a otras partes del mundo y se ha adecuado para ser utilizada también en zonas urbanas y en poblaciones mixtas.

Similar a los grupos solidarios, el principal objetivo de los bancos comunales es crear un grupo de autoayuda entre los miembros de una misma comunidad, para facilitar el acceso a servicios financieros con los que poner en marcha una actividad generadora de ingresos, y también motivar y facilitar el ahorro entre los componentes del grupo.

- **Fondos rotatorios:** se utiliza principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Un grupo de personas se reúne cada cierto tiempo para aportar una determinada cantidad de dinero a un fondo de ahorro común. La cantidad de dinero que se va acumulando en dicho fondo se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. La filosofía que yace detrás de este tipo de instrumento es la autoalimentación del fondo: siempre que los prestatarios devuelvan correctamente los créditos recibidos, y siempre que el fondo esté correctamente gestionado, éste podrá tener una duración ilimitada. Una importante limitación de esta metodología es que el prestatario no siempre podrá recibir los fondos justo cuando los necesite.

Habiendo, por tanto, diferentes metodologías o modalidades de apoyo microfinanciero, en la actualidad se cuentan alrededor de 4.000 las IMFs en el mundo que brindan apoyo a unos 200 millones de personas, la mayoría de las cuales viven en países en vías de desarrollo (Lieberman, I. et al., 2020).

En particular, el sector de las microfinanzas en Europa se compone principalmente de instituciones no bancarias (91%) que operan en el mercado bajo diversas formas jurídicas.

En 2019, el número total de prestatarios activos era de 1,26 millones, con una cartera bruta de microcréditos activos de 3700 millones de euros. Los préstamos a empresas representan el 55% de la cartera total de microcréditos, mientras que los préstamos personales representan el 45% de la cartera, estos se utilizan principalmente para necesidades familiares, y solo el 13 % se utiliza para el desarrollo profesional. Los microcréditos a empresas tienen una cuantía más elevada de promedio, con un vencimiento más largo y una tasa de repago más baja en comparación con los préstamos personales. Las tasas de repago varían considerablemente entre tipos institucionales y regiones. Dentro de las personas beneficiarias, las mujeres y la población rural son los principales grupos objetivo, aunque también se da prioridad a las minorías étnicas, migrantes y refugiados (Pytkowska, J. 2020).

FINALIDAD DE LOS MICROCRÉDITOS

La 1ª Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997, definió los microcréditos como "...programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias".

De acuerdo con Rico et al., 2008, los microcréditos se pueden entender a partir de los siguientes elementos:

- Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, reducir los niveles de pobreza en el mundo.
- Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez limita las posibilidades de incrementar su renta futura. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un círculo virtuoso es mediante la inyección externa de capital a partir del acceso al recurso financiero. Pero los bancos no les ofrecen recursos financieros al considerarlos clientes poco solventes por su falta de bienes o ingresos. Además, como la cantidad de dinero que necesitan es muy reducida, el coste unitario de un préstamo es para el banco proporcionalmente mucho mayor al de un préstamo de mayor volumen. Esto les convierte, a su vez, en clientes poco rentables.
- Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo. Por lo tanto, el segundo objetivo básico de los microcréditos es la inclusión financiera y social de sus clientes.
- Los microcréditos se conceden en virtud de la confianza en el potencial de la persona que lo recibe y no en virtud de las posesiones, propiedades, avales o garantías patrimoniales. El microcrédito se basa en la confianza de que la persona a la que se le ha prestado el dinero lo devolverá, bien porque su proyecto de negocio supone en sí mismo un aval económico, bien porque existe un aval o garantía solidaria, pero sobre todo, porque la persona ofrece una seguridad de reembolso: su dignidad es la mejor garantía.

- Los microcréditos son préstamos, es decir, se trata de una herramienta financiera que debe ser reembolsada. Además, el prestatario que lo recibe deberá devolver el principal más los intereses. Los microcréditos apuestan por un nuevo paradigma dentro de la ayuda internacional para el desarrollo en la que se busca la viabilidad financiera futura, de forma que el beneficiario no siga dependiendo eternamente de las subvenciones o de la ayuda externa. Apuestan por la autoalimentación del sistema.
- Los microcréditos son préstamos pequeños. La cuantía media de un microcrédito varía mucho según en qué continente se preste. Así, la cuantía promedio en África es de 100 dólares, en Asia se sitúa entre 100 y 200 dólares, en América Latina asciende a 600 dólares y en Europa ronda los 10.000 euros. Además, en general, se trata de operaciones de préstamo muy sencillas.
- Los microcréditos no se pueden ver como un producto homogéneo ya que existe una gran variedad de tipos según su destino, en este sentido pueden encontrarse microcréditos para vivienda, para capital de operación, para capital de inversión, para consumo, entre otros.

Existen cinco grupos de microcréditos que, conjuntamente, abarcan todos los ámbitos de actuación:

1-Microcréditos contra la pobreza extrema (personas que viven con menos de un dólar al día).

2-Microcréditos para el desarrollo (personas pobres, pero con sus necesidades básicas cubiertas).

3-Microcréditos para la inclusión (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).

4-Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal).

5-Microcréditos para el empleo (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

Más allá de su valor como elemento de integración social, la literatura consultada coincide en que **los microcréditos representan un papel importante como instrumento al servicio del crecimiento económico**. El microcrédito se concibe, desde esa perspectiva, como una herramienta al servicio de los emprendedores y, como tal, estimula la creación de empresas, los ingresos productivos y la ocupación. Integración social y crecimiento económico se configuran, así como dos resultados complementarios de una herramienta (ESADE, 2010).

No obstante, si bien los microcréditos pueden ser considerados una herramienta de inclusión financiera y laboral con doble impacto social, **existe consenso en que el microcrédito no es una solución en sí misma y que necesita ser acompañado de un itinerario multidisciplinar de educación, formación, soporte técnico y acompañamiento**.

En este sentido, el microcrédito no debe entenderse como una herramienta individual y esporádica, sino como un instrumento incluido dentro de un programa de intervención social y personalizado más amplio (Rico, et al., 2008).

Incluso para aquellos segmentos de la población con menor grado de vulnerabilidad social, segmentos en los que la situación de exclusión viene definida tan sólo por la imposibilidad de acceder a los mecanismos de crédito convencionales, el microcrédito requiere de otras medidas efectivas de apoyo y seguimiento.

Por otro lado, si bien los microcréditos pueden entenderse como una herramienta dentro de la trayectoria de una persona hacia su normalización ciudadana, no tiene porqué valer para todo el mundo. Entre las personas excluidas hay distintos grados de precariedad o exclusión en diversos ámbitos: vivienda precaria, carencia de habilidades sociales, falta de formación, etc. Por este motivo, para estas personas, antes de conceder un microcrédito, hay que ofrecer un proceso de acompañamiento muy largo.

En este sentido, los microcréditos como herramienta para acabar con la exclusión financiera y facilitar el autoempleo y, por lo tanto, potenciar el paso hacia la inclusión laboral y económica, son sólo útiles para un grupo minoritario de personas excluidas. Personas que no se encuentran en las zonas más alejadas del centro de la sociedad y que disponen de recursos personales (formación, experiencia laboral y capacidad) suficientes para llevar a cabo un proyecto empresarial, aunque requieran de apoyos externos para materializarlo (Rico, et al., 2008).

En síntesis, el microcrédito considerado de manera inmediata no es un instrumento de inclusión efectivo para aquellos sectores de la población más vulnerables. La concesión de un microcrédito, por sí sola, no constituye la panacea para aquellas personas en situación de exclusión social extrema. Serán necesarios otros medios de apoyo enmarcados dentro de un itinerario personal que le permitan ir adquiriendo poco a poco las habilidades sociales y laborales necesarias para ir saliendo de esta exclusión, llegando un momento en el que, como paso previo a su inserción en el mercado de trabajo por cuenta propia, pueda valorarse la tramitación de un microcrédito con ella.

PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS EN ESPAÑA: CASOS DE ANÁLISIS

El diseño y la traslación de los programas de microcrédito utilizados en los países en desarrollo no son inmediatos para las economías desarrolladas. A pesar de que el “renacimiento” de los microcréditos en Europa se produjo en gran parte como resultado de su éxito en los países del Sur, los sistemas europeos de microcréditos presentan diferencias sustanciales respecto a sus “progenitores”.

Construidos desde la misma filosofía de sacar del círculo de la pobreza a las personas excluidas del sistema financiero tradicional, los microcréditos en los países del Sur y en Europa difieren en el rol global-estructural que se les otorga.

En primer lugar, **en Europa**, la garantía de unos pilares básicos de bienestar, junto con la existencia de políticas sociales y de renta, y de una importante red de servicios sociales, transforma la realidad de los microcréditos. **Las microfinanzas aparecen ante todo como una herramienta de crecimiento económico y de cohesión social** (ESADE, 2010).

Por otro lado, **la operativa de los microcréditos de los países económicamente menos desarrollados es difícilmente exportable a los países desarrollados**, ya que la baja tasa de préstamos fallidos en aquellos se debe a la selección y seguimiento frecuente de los prestatarios en su devolución, y también a la responsabilidad social y colectiva de los beneficiarios. Estas medidas son impropia del contexto social de los países desarrollados.

Asimismo, la justificación microeconómica de la viabilidad financiera y la rentabilidad sufre de debilidades teóricas al enfrentarse a la mayor complejidad de los mercados en las economías desarrolladas, existiendo, para muchas actividades, barreras de entrada o economías de escala que impiden que se pueda generar el microcrédito como instrumento financiero (Torre Olmo, B. et al., 2012).

En este contexto, la Comisión Europea define el microcrédito como **el otorgamiento de préstamos de pequeña cuantía (por debajo de los 25.000 euros) destinados a apoyar el desarrollo del trabajo por cuenta propia y la microempresa a aquellas personas que, por barreras administrativas, falta de garantías o inexistencia de servicios adecuados no acceden a servicios financieros convencionales**.

A pesar de la dificultad para medir el número de personas que pueden estar fuera del sistema financiero en España, existen estimaciones que indican que este colectivo es significativo.

De acuerdo con resultados de la Encuesta de Condiciones de Vida, publicados por el INE en julio de 2022, el 33,4% de las personas en España no puede afrontar un gasto imprevisto de 750 euros, el 44,9% llega con alguna o mucha dificultad a fin de mes y el 12,6% tiene retraso en el pago de los gastos de la vivienda habitual.

Con respecto al estado de endeudamiento y el ahorro de los hogares en España, de acuerdo con el módulo especial publicado por el INE en 2020, el 27,2% de los hogares estaba endeudados en montos 2,2% superiores al 33% de la renta del hogar, el 5,9% tuvo retrasos en el pago de recibos no relacionados con la vivienda, el 7,3% necesitó pedir prestado antes de fin de mes y el 44,0% manifestaba no poder mantener su nivel de vida más de tres meses⁹.

Estas cifras, suficientemente elevadas, plantean la necesidad de poner en marcha programas específicos de microcrédito en España.

En nuestro caso, los microcréditos surgieron a partir de 1990 por medio de iniciativas aisladas de distintas asociaciones y organismos no gubernamentales, cobrando su mayor impulso a comienzos de los 2000 con el apoyo de la Administración Pública y de las Cajas de Ahorros (Torre Olmo, B. et al., 2012).

Las cajas de ahorro españolas han desempeñado un significativo rol como canalizadoras de los microcréditos sociales. Las entidades pioneras fueron Caixa Catalunya, a través de su Fundación Un Sol Món, y CajaGranada, a través de su Fundación Caja Granada para el Desarrollo Solidario. Desde entonces, el resto de cajas fueron desarrollando sus propios productos microfinancieros.

⁹ https://www.ine.es/prensa/ecv_2020_m.pdf

Generalmente, estas cajas tenían dos formas principales de conceder microcréditos: por un lado, las que se financiaban con las líneas del Instituto de Crédito Oficial u otras instituciones públicas y, por otro, las que financiaban los créditos con sus propios recursos. Este esquema fue posible gracias a la importante labor desarrollada por la Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM). Estos organismos, que pueden ser públicos o privados, sirven de enlace entre las entidades de crédito¹⁰ y los microemprendedores (modelo triangular).

Las ESAM trabajaban por un lado con los colectivos a los que iban dirigidos los microcréditos: informándoles, asesorándoles y prestándoles apoyo técnico en la elaboración y ejecución de sus planes de negocios y, por otro, actuaban como avalistas morales de los proyectos de cara a las entidades financieras, ofreciendo su acompañamiento a lo largo de la operación.

Desde la puesta en marcha de los primeros programas de microcrédito en 2001, se estima que en nuestro país las cajas concedieron, a través de programas propios, 21.077 microcréditos por una cuantía total de 213 millones de euros, situándose el crédito medio en torno a 10.000 euros (Torre Olmo, B. et al., 2012).

En la crisis de 2008, con la desaparición de las Cajas, este modelo se desmoronó. Posteriormente hubo una segunda ola de microcréditos bajo el impulso del Fondo Europeo de Inversiones en el marco del programa EASI. “Los bancos tienen fondos, pero no quieren asumir el riesgo porque el coste para el banco es el mismo pero la rentabilidad nominal es menor. En esa situación el FEI asegura a la banca el 80% de los fallidos y eso da lugar a la segunda ola de microcréditos”, según uno de los informantes consultados para este estudio.

Microbank o Caixa Pollença, entre otros, son las instituciones que lideran el otorgamiento de microcréditos en esta segunda ola. Alrededor de la banca se establecieron un conjunto de proyectos sociales que usaban el microcrédito como instrumento (Treball Solidari, Fiare en Valladolid, Fundación Banca Ética, REDFAS etc.), que, en volumen, movilizaron menos cantidad de crédito, pero aplicándolo con un criterio social.

De entre los programas de microcréditos puestos en marcha en España conviene destacar dos que han servido de inspiración a tantos otros. Por un lado, el caso de la Obra Social Caixa Catalunya que, si bien actualmente no se encuentra activa, fue pionera en el desarrollo de microcréditos sociales, y por otro Microbank, como institución líder en el otorgamiento de microcréditos luego de la crisis de 2008.

¹⁰ En España, las instituciones financieras formales (bancos y cajas de ahorro) son los únicos que pueden, legalmente, prestar crédito como actividad primaria y principal.

Obra Social Caixa Catalunya, impulsó el primer programa de microcrédito social para el autoempleo en España en el año 2001, adoptando la visión de empresa social propuesta por Yunus (Torre Olmo, B. et al., 2012).

El perfil de las personas beneficiarias debía satisfacer dos condicionantes: exclusión del sistema financiero o del acceso al crédito por falta de garantías (propiedades, aval familiar o ingresos de una nómina) y el diseño de un proyecto de negocio viable. **La Obra Social de Caixa Catalunya consideraba que el microcrédito para el autoempleo no era un instrumento válido en todos los colectivos vulnerables**, y que era importante la actitud y aptitud emprendedora en el individuo para evitar el fracaso.

Para la puesta en marcha del Programa, se partió de la experiencia de programas de microcréditos en países en vías de desarrollo y un análisis previo del modelo de concesión de las instituciones microfinancieras ADIE (Association pour le droit à l'Initiative Économique, Francia) y ACCION International (EE. UU.). Su primer modelo de intervención se basaba en la creación de una red de entidades de apoyo al microcrédito (XESMIC, Xarxa d'Entitats de Suport al Microcrèdits), configurada principalmente por ayuntamientos y algunas entidades del tercer sector, que se ocupaban de identificar a las personas en riesgo de exclusión y las orientaban en su andadura de convertirse en microempresarios. El préstamo no se ofrecía desde la parte financiera de la Caja, sino desde su vertiente de Obra Social, para evitar de esta forma estar sujeto a los criterios de riesgo y cobertura de garantías que requiere una entidad financiera regulada en España. Este modelo de intervención fue replicado, con diversas variantes y acentos, por parte de una docena de cajas de ahorros españolas que a lo largo de los años siguientes fueron incorporando programas de microcrédito en su oferta social.

En 2007, la Obra Social de Caixa Catalunya se asoció con dos entidades del tercer sector que trabajaban a favor de la inclusión social de colectivos vulnerables: CP'AC (Fundación Privada para la Promoción del Autoempleo de Cataluña¹¹) y la Fundación Incluye. A partir de entonces, la Obra Social de Caixa Catalunya concedió, mediante un préstamo participativo, un fondo de capital a estas instituciones para que gestionen directamente la cartera de préstamos. En este nuevo modelo no desapareció la colaboración de la XESMIC, como red de entidades que derivaba clientes a las entidades del tercer sector.

A raíz de la crisis financiera, en 2010 Caixa Catalunya inició un proceso de fusión con Caixa Tarragona y Caixa Manresa, para formar una nueva caja de ahorros. Su nombre social sería Caixa d'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa. En el año 2016 Caixa Catalunya desapareció formalmente. Caixa Catalunya aprobó más de 1.300 operaciones de microcrédito con una inversión acumulada superior a los 12 millones de euros. Su importe promedio se acercaba a los 10.000 euros por operación y los niveles de recuperación de los préstamos concedidos se mantenían a niveles moderadamente altos, alrededor del noventa y cinco por ciento. El modelo de intervención puesto en marcha por la Obra Social Caixa Catalunya fue replicado, con diversas variantes y acentos, por parte de una docena de cajas de ahorros españolas que a lo largo de los años siguientes fueron incorporando programas de microcrédito en su oferta social. Esta circunstancia permitió que España se situara, en el conjunto de la Unión Europea, en una posición de claro liderazgo en materia de microcréditos tanto por su dinamismo como por su alcance (Rico, et al., 2008).

¹¹ Actualmente, Autoocupació, uno de los socios fundadores de YBS.

Por su parte, **MicroBank**, el banco social de “La Caixa”, nació en 2007 para canalizar las actividades de microcrédito que se venían llevando a cabo desde el año 2002. Pasó de otorgar 11 microcréditos en 2007 a 102.080 por valor de 742 millones de euros en 2021 (Informe Anual de MicroBank, 2022).

MicroBank ofrece sus productos y servicios a través de las 3.571 oficinas de “la Caixa”, que cuenta con la mayor red de distribución del país. Además, la entidad tiene firmados acuerdos de colaboración con 302 entidades con el objetivo de promover el autoempleo y facilitar el acceso a la financiación mediante microcréditos. Entre las entidades colaboradoras se encuentran 80 organizaciones no lucrativas, 136 ayuntamientos, 44 organismos públicos, 35 cámaras de comercio y 7 universidades. La aportación principal de estas entidades colaboradoras es actuar como enlace entre los clientes potenciales y MicroBank, ofreciendo apoyo personalizado en la elaboración del proyecto de negocio, así como en el seguimiento de su desarrollo (Microbank Annual Report, 2020).

MicroBank ofrece dos tipos de microcréditos: los microcréditos para emprendedores y los microcréditos para familias.

Los microcréditos para emprendedores son préstamos de hasta 25.000 euros sin garantía real, dirigido a personas que por su situación económica y circunstancias sociales pueden tener dificultades para acceder a la financiación de los bancos tradicionales. La entidad dispone de dos líneas de microcrédito para emprendedores: el microcrédito social y el microcrédito financiero. El primero está dirigido a financiar proyectos de auto- ocupación donde las personas reciben asesoramiento para concretar y desarrollar su idea de negocio. El segundo está dirigido a autónomos o pequeños empresarios que necesitan financiación para iniciar o ampliar su negocio y para atender sus necesidades de capital circulante, siendo el requisito indispensable poseer un plan de empresa que demuestre la viabilidad del proyecto (Microbank Annual Report, 2020).

Los microcréditos para familias son préstamos destinado a atender las diferentes necesidades personales y familiares como, por ejemplo, gastos de vivienda, gastos de integración de nuevos residentes, préstamos para personas con discapacidad, préstamos para situaciones familiares de especial atención, etc.

El 53,4% de los clientes de Microbank son emprendedores, autónomos y microempresas que necesitan financiación para crear, ampliar y consolidar su negocio. El 42,4% son familias con rentas anuales inferiores a 18.000€, que deben atender necesidades familiares o superar dificultades temporales. Sólo el 4,2% de los/as perceptores/as son nuevos emprendedores que acceden al microcrédito social por encontrarse en exclusión financiera o riesgo de exclusión.

PRINCIPALES RESULTADOS E IMPACTOS DE LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS

Existen numerosos estudios sobre los resultados e impacto que los programas de microfinanzas generan en los niveles de ingreso, consumo, educación, salud y bienestar de las personas y familias beneficiarias.

Los análisis más rigurosos han tenido lugar en Asia y África, a partir del diseño de metodologías de evaluación¹² basadas en la comparación de los beneficiarios con un grupo control, esto es, personas que no se han visto beneficiadas por los programas de microfinanzas. Este punto es crucial, debido a que los cambios de los que estamos hablando pueden ocurrir por otras causas que no estén relacionadas con la participación en un programa de microfinanzas (Lacalle, 2010).

Por lo general, **los resultados obtenidos en las distintas evaluaciones de impacto reflejan que el acceso a los programas de microfinanzas mejora el bienestar de las personas** (Rico, 2009). Esta conclusión se ve corroborada, como se verá posteriormente, por la información recogida sobre el impacto del programa REACTIVA.

Asimismo, **en términos económicos**, el acceso al microcrédito **facilita y promueve la actividad empresarial, la inversión, la expansión de los negocios, así como la creación de nuevos emprendimientos**. Sin embargo, ello no conduce necesariamente a un incremento de las ganancias y rentas de los hogares, aunque sí les permite una **mayor libertad de elección y autonomía en cuanto al trabajo que realizan y cómo gastan el dinero**.

Con respecto al consumo, si bien los resultados no muestran un impacto significativo en el consumo agregado de los hogares, sí **se evidencia una reducción del consumo en bienes de entretenimiento y tentación** (alcohol y cigarrillos) y un **incremento de las preferencias por bienes duraderos en el hogar y alimentos más saludables**. En relación con el ahorro, los estudios muestran que en la mayoría de los casos existe una reducción en el ahorro de los hogares ya que, debido a la magnitud relativamente pequeña de los créditos, los beneficiarios deben utilizar recursos propios para invertir en el negocio (Rico, 2009; Alvear y Vines, 2019; Bauchet, J., et al., 2011).

En **términos sociales**, las evaluaciones reflejan un impacto positivo del acceso al microcrédito en el **empoderamiento de las mujeres y un incremento en la participación y la toma de decisiones** dentro de sus comunidades y hogares. Asimismo, **se evidencia un mayor conocimiento de los derechos políticos y legales por parte de las mujeres y reducción de la violencia doméstica**.

Por otro lado, se observa un impacto positivo en el **nivel de escolarización de niños y niñas, así como un aumento de los años de permanencia en la escuela**.

Desde el punto de vista del estado de la salud, no todas las evaluaciones logran evidenciar efectos significativos, sin embargo, algunas resaltan la **mejora en el estado nutricional y la salud de las mujeres y sus hijos, la mejora de la planificación familiar** gracias al mayor uso de métodos anticonceptivos y el control de la fertilidad, así como el **mayor uso de los servicios de salud** (Rico, 2009; Alvear y Vines, 2019; Bauchet, J., et al., 2011).

Quizás uno de los aportes más significativos de estas evaluaciones sea la generación de evidencia para entender qué funciona, para quién y en qué circunstancias, de modo

¹² De más a menos rigurosos: Estudios experimentales, estudios cuasi-experimentales y estudios observacionales (de cohortes y transversal).

que los productos ofrecidos y los enfoques utilizados puedan reajustarse a las necesidades de los beneficiarios (Bauchet, J., et al., 2011).

En este sentido, si bien la priorización de mujeres como destinatarias, la responsabilidad colectiva y los reembolsos semanales se han considerado, durante mucho tiempo, características definitorias de un modelo de microcrédito exitoso, seguro y sostenible, cada vez son más las pruebas que sugieren que algunas de estas características fundamentales de diseño pueden estar lejos de ser óptimas y, de hecho, podrían implicar soluciones negativas para los prestatarios (Bauchet, J., et al., 2011).

Las evaluaciones evidencian que los efectos negativos de los programas de microcréditos se concentran sobre todo en la **falta de control del préstamo por parte de la mujer en favor del marido, el sobreendeudamiento de los prestatarios y el estrés y la depresión que provoca la deuda en el estado mental de los clientes** (Rico, 2009).

Todo esto sirve de “telón de fondo” para el programa REACTIVA de YBS, permite entender su fundamento, diseño y objetivos, y algunas de estas cuestiones se encuentran latentes en la información recogida para su evaluación, que se mostrará a lo largo de este documento.

4. El programa de microcréditos Reactiva: características y principales elementos

ORIGEN Y FINALIDAD DEL PROGRAMA

Tal y como detalla el convenio suscrito entre ENDESA y la Red YBS en octubre de 2020, la situación de emergencia de salud, que impactó con especial dureza en España, y las consecuencias de la pandemia de coronavirus impulsaron a esta compañía a reforzar su compromiso social y su colaboración con entidades públicas y privadas que vienen desarrollando acciones en favor de los colectivos afectados¹³, apoyando los esfuerzos para combatir el coronavirus y los efectos socioeconómicos derivados de la crisis sanitaria.

Este compromiso se tradujo en la creación de un **programa de apoyo a microempresas y autónomos con problemas de exclusión financiera, dificultades de acceso a crédito en el contexto de post pandemia y necesidad de orientación en el nuevo escenario**, a través del otorgamiento de micro financiación, asesoría y acompañamiento, en colaboración con YBS.

Así pues, el **objetivo del programa**, de acuerdo con lo anterior, era ayudar a la reconstrucción y a la reactivación económica mediante el apoyo directo a estas microempresas y autónomos mediante al acceso al crédito, acompañado de servicios no financieros tales como formación, digitalización, mentorización y asesoramiento favoreciendo su reactivación y la superación de la crisis provocada por la Covid-19, contribuyendo de esta manera al mantenimiento del empleo.

FINANCIACIÓN, MARCO LEGAL Y ALCANCE GEOGRÁFICO

Legalmente, REACTIVA se estableció para funcionar como un **fondo destinado a la concesión de microcréditos reembolsables para la reactivación de pequeños negocios**, siendo YBS la titular de los fondos, y entidad prestamista de los microcréditos¹⁴. Los fondos con los que se han concedido los microcréditos se han convertido en recursos propios de la Fundación YBS procedentes de una donación recibida de Endesa¹⁵.

ENDESA donó 1.200.000€; 600.000€ para la concesión de microcréditos sociales y 600.000€ para los servicios no financieros, destinándose una parte de estos fondos a la gestión del programa.

Esta aportación económica no era reembolsable a ENDESA al finalizar su plazo de vigencia, si bien YBS se comprometía a destinar las cantidades reembolsadas por los beneficiarios a generar nuevos ciclos de concesión de microcréditos, en términos

¹³ Particularmente en aquellos territorios en los que ENDESA tiene presencia e implantación.

¹⁴ Por su parte los emprendedores y autónomos que reciben los fondos son considerados “prestatarios/as”.

¹⁵ Lo que confería una ventaja legal al programa pues al no trabajar con ahorros de terceros, la operativa quedaba exenta de control o fuera de la regulación por parte de Banco de España.

similares a los recogidos en el acuerdo inicial. De hecho, a 29 de septiembre de 2022 ya se habían producido reembolsos por valor de 198.902,89€, un 39% de las ayudas concedidas, y había comenzado la concesión de nuevos microcréditos ya en una “segunda oleada” del programa.

En cuanto a su **alcance geográfico**, REACTIVA es un programa nacional, circunscrito a los ocho territorios de implantación de Endesa, esto es, Andalucía, Aragón, Baleares, Canarias, Cataluña, Extremadura, Madrid y zona Noroeste. Esta delimitación geográfica ha sido relevante para la determinación de qué socios locales de YBS podían participar en el programa¹⁶ así como para la distribución final de fondos por territorios (ver epígrafe relativo a resultados del programa)¹⁷.

BENEFICIARIOS

- Por lo que respecta a los/as **beneficiarios/as de REACTIVA**, la documentación consultada constata que “los autónomos, las microempresas y pymes¹⁸ que se encontraran en serios problemas derivados de la situación de crisis económica provocada por el COVID-19 y con dificultades para acceder a financiación mediante préstamos o créditos por parte de la banca comercial o tradicional”, eran los destinatarios preferentes, si bien se hacía hincapié en ciertos colectivos o grupos sociales que, a priori, se consideraban potencialmente vulnerables tales **como jóvenes entre 18 y 35 años, mujeres, migrantes, etnias minoritarias, personas de más de 55 años y otros**. No se establecían requisitos para las empresas en lo concerniente a sus años de funcionamiento o edad del emprendedor siendo, en ese sentido, el programa de carácter universalista.
- Ahora bien, el convenio también preveía que las **personas desempleadas** que, en el mencionado contexto, encontraran dificultades de incorporación al mercado laboral y decidieran poner en marcha **nuevos negocios** buscando un futuro laboral en el autoempleo, pudieran acceder al programa y sus beneficios. No obstante, este perfil se consideraba que debería ser “excepcional”¹⁹.

Esta decisión, coherente con el fin social de YBS, entrañaba de facto que el programa tenía dos tipos de beneficiarios diferenciados, en los que el acceso al crédito podía tener repercusiones diferentes: en un caso, contribuir al autoempleo, dotando de una ayuda económica básica para la creación del negocio; en el otro, prevenir el cierre de una empresa o negocio ya creado que pudiera estar atravesando dificultades económicas, o reactivación del “parón” económico derivado de la pandemia.

El diseño del perfil de los beneficiarios en este tipo de programas es uno de los elementos cruciales pues como entienden los informantes consultados, la selección de los beneficiarios es la clave del éxito de un programa de microfinanzas con un propósito social.

¹⁶ YBS está implantada adicionalmente en Castilla la Mancha, Castilla y León, País Vasco y Valencia, si bien en estos territorios no se ha implementado el programa.

¹⁷ De hecho, en los acuerdos alcanzados con ENDESA y en virtud de su presencia e intereses territoriales, se había fijado ex ante que en cada territorio se ejecutaría un máximo de 54.000€ salvo en Canarias y Aragón donde se preveía una ejecución del doble de esa cantidad.

¹⁸ Se consideraban empresas elegibles, según su tamaño, para este programa, las que fueran unipersonales o de dos socios, de hasta cinco trabajadores (Guía para la ejecución del proyecto REACTIVA, p.4)

¹⁹ Según lo previsto en la Guía para la ejecución del proyecto REACTIVA, p.3

Los resultados del trabajo de campo indican que el 80% de las personas que accedieron al microcrédito fueron personas que ya tenían negocios previos, puede decirse que **la población alcanzada fue pertinente con relación a los objetivos del programa**.

El 20% de las personas que accedieron a un microcrédito REACTIVA²⁰ tenían la intención de abrir un nuevo negocio y el resto, reactivar o reforzar un negocio ya existente. De los primeros, el 27%²¹ afirmaron desear abrir un negocio porque se encontraba en paro y quería encontrar un empleo para sí.

CONDICIONES DE ACCESO Y DE PARTICIPACIÓN

Los requisitos iniciales de acceso al programa eran poco restrictivos, en el sentido de que daban cabida a una amplia variedad de situaciones, posibilidades, negocios y emprendedores; en ese sentido, se fijaron los siguientes:

- Que el negocio ya estuviera creado, fuera en marcha o parado temporalmente por la situación de pandemia, o en caso de estar desempleado, que tuviera dificultades para encontrar trabajo por cuenta ajena y buscara una salida en el autoempleo, iniciando un nuevo negocio o actividad profesional.
- **Que formara parte o se adhiriera a los servicios no financieros de formación, mentoring,** acompañamiento y seguimiento de los socios locales miembros de YBS²².
- En todo caso, que se tratara de una empresa viable técnica y económicamente.

5.000€ MAX	
Importe máximo: hasta 5.000€	Tipo de interés nominal: 0%
	
Reembolso: Mínimo de 12 y máximo de 24 cuotas mensuales	Reembolsos mediante domiciliación bancaria
	
Tasa de sostenibilidad: 5%	
Fuente: YBS	

Por lo que se refiere a las **condiciones de acceso** al programa, se resumen en esta ilustración anexa:

Cada solicitante puede acceder a un crédito reembolsable de hasta 5.000€, a un tipo de interés nominal del 0%.

El crédito debe ser reembolsado, para lo cual dispone de entre 12 y 24 meses, en que abonaría una cuota de devolución previamente pactada, con posibilidad de moratorias en el pago de hasta tres meses en caso de dificultades justificadas, o de replanteamiento de la deuda (análisis de situación y reconfiguración del préstamo

²⁰ Estos datos deben ser tomados con cautela pues provienen de la encuesta a emprendedores/as, que alcanzó a una muestra válida de 54 personas, de los 125 microcréditos concedidos en la primera oleada. En la muestra de personas encuestadas 11 manifestaron querer abrir un negocio nuevo, la mayoría de las cuales tenían experiencia previa.

²¹ Únicamente tres personas.

²² El impacto de estos servicios en los negocios se analiza en el apartado correspondiente.

con el objetivo de ofrecer mayores facilidades de pago tales como la ampliación del plazo de devolución con reducción de cuotas, por ejemplo).

Es sin duda el punto del reembolso del crédito una de las cuestiones más delicadas el programa, pues como manifiestan algunos de los informantes consultados, que haya una cierta tasa de créditos fallidos entra dentro de lo normal²³ y que no sea por tanto viable, la recuperación de esas cuantías para su reinversión; y en lo que a los socios locales respecta, la incomodidad y la cantidad de trabajo que supone conseguir la devolución porque “dar dinero es fácil, es agradable, pero reclamarlo no lo es...hay personas y entidades a las que no les gusta hacerlo, no lo hacen a gusto y por tanto, no lo hacen bien...”. En el trasfondo de esta apreciación está el hecho de que tramitar y conceder microcréditos es una actividad que requiere de una alta especialización, tanto en conocimiento como en procesos, y que estos sean ágiles y automatizados, lo cual potencialmente podría ser una dificultad para entidades como las de YBS que en muchos casos, nunca han dado un crédito o gestionado este tipo de programas.

El microcrédito cuenta además con una tasa de sostenibilidad, como ya se ha comentado, que se aplica a cada microcrédito concedido por un valor del 5%, ejecutada en el momento de la concesión, y que se destina al sostenimiento del Fondo.

Inicialmente se preveía, además, que cada solicitante fuera acompañado/a de un garante financiero procedente de su entorno social, que garantizara el 50% del importe del microcrédito si bien, según la documentación de creación del programa, la figura evolucionó como una “figura de solvencia económica y moral como apoyo a la solicitud del beneficiario”, y que “en ningún momento tendrá que asumir la deuda impagada de la persona que garantiza”. En la realidad, esa figura del garante ha adquirido una dimensión diferente más dirigida a obtener información sobre el solicitante del microcrédito, y garantizar la solidez y fiabilidad del emprendedor o empresario solicitante.

Asimismo, además de acceder al crédito, **el o la participante en el programa accede de manera simultánea al acompañamiento propio de la Red YBS**. Como la documentación del programa manifiesta, los microcréditos sociales, entendidos como un instrumento de integración social y económica, son “préstamos tutelados basados en la confianza” y para ser considerados como tal, muchas legislaciones obligan a que el prestatario reciba servicios de apoyo no financieros (formación, asistencia técnica, acompañamiento...).

De hecho, la valoración y aprobación de las solicitudes se basa en el grado de confianza que amerita la persona y el proyecto, lo cual es posible en muchos casos debido a las experiencias previas de estos usuarios con los socios locales de YBS. Si el/la beneficiario/a no utiliza bien el dinero, no lo invierte o gestiona bien, estará perdiendo una oportunidad y además tendrá dificultades para reembolsarlo. Esto justifica la incorporación de estas personas al resto de programas de YBS, de manera que se les proporcione un apoyo, acompañamiento y seguimiento reforzados,

²³ A fecha 29 de septiembre de 2022, según los datos de YBS, la cuantía de microcréditos fallidos alcanzaba sólo los 14.9791.67€, esto es un 2,9% del total prestado, y los impagados ascendían a 32.066,04€, un 6,2%.

fundamentalmente talleres de educación y gestión financiera y el programa de mentoring en el que se les asigna un mentor – generalmente empresarios y profesionales con experiencia –, que les asesora y acompaña de manera directa e individualizada, ayudándoles a tomar las decisiones necesarias para la consolidación de sus negocios. Según todas las fuentes consultadas, **el acompañamiento no financiero de los microcréditos es un factor amplificador de su impacto (positivo) en las personas y sus negocios** porque les suele faltar – sobre todo a los emprendedores/as “debutantes” –, experiencia empresarial y educación financiera, un elemento predictor de la supervivencia de los negocios.

OPERATIVA Y GOBERNANZA

Uno de los aspectos claves de este programa es su gobernanza y forma de operar.

Por lo que respecta a la **operativa**, YBS asume las funciones y tareas de coordinación general, y apoya a las entidades socias para el funcionamiento idóneo del programa, proporcionándoles capacitación, herramientas, asesoramiento, apoyo en las solicitudes de los microcréditos, en la preparación de los contratos para firma, en la organización de los comités de microcréditos, y sirviendo de enlace, además, con dos estructuras que también juegan un papel relevante en la implementación y desarrollo efectivo del programa:

- [El Comité de Microcréditos](#), que se compone de 4 representantes de las entidades socias de YBS y la Coordinación de la propia YBS, y tiene la función de analizar las solicitudes presentadas para su financiación según los siguientes criterios:

1. Situación del negocio
2. Situación personal
3. Capacidad financiera
4. Destino de los fondos
5. Informe del técnico del Socio Local de YBS.

La decisión tomada por el Comité de Microcréditos se registra en un documento denominado “hoja de decisión”. Corresponde igualmente a este Comité el análisis de la concesión de una moratoria o replanteamiento de deuda en caso de morosidad.

- En otro nivel, [la Comisión de Seguimiento](#), organismo paritario compuesto por miembros de Endesa y de YBS que se encarga fundamentalmente de promover el diseño, la participación y la consecución del impacto social y objetivos del Proyecto, analizar las ayudas económicas propuestas por el Consejo de Socios Locales de YBS, y analizar los resultados de las actuaciones objeto del Convenio, proponiendo y diseñando medidas y actuaciones complementarias que se juzguen de interés.

Para la coordinación del programa, la Red creó la figura de la Coordinación de microcréditos, ocupada por una persona con sólidos conocimientos en microcréditos, procedente de Treball Solidari, entidad que concibió la idea del proyecto inicialmente

para su implementación en Baleares y que, por deseo expreso de Endesa, acabó ampliando su alcance para su implementación a nivel nacional a través de YBS.

Por su parte, los socios locales de YBS son responsables de toda la operativa, incluyendo las gestiones necesarias para la solicitud del microcrédito y su seguimiento, dando el soporte y acompañando a los beneficiarios de los créditos a través de la ejecución de los programas YBS u otros programas propios de estas organizaciones. Entre sus funciones se encuentran además, la difusión del programa e información a potenciales beneficiarios, la entrevista a los solicitantes, la recuperación de la información pertinente y la formulación del paquete de solicitud al comité de microcréditos, la organización de la firma de los contratos con el prestatarios/a y su garante, la prestación de los servicios no financieros del microcrédito, las gestiones vinculadas a la morosidad, etc.

A woman with long brown hair tied in a ponytail, wearing a white t-shirt and a dark blue apron, is smiling while working in a kitchen. She is wearing a tan oven mitt on her right hand. In the background, there is a metal rack and some kitchen equipment.

Resultados e impacto social del programa Reactiva

5. Resultados e impacto del programa Reactiva

Este apartado aborda los principales resultados alcanzados en términos de ejecución del programa de microcréditos, desde una triple vertiente: 1) la ejecución y concesión de los microcréditos con carácter global; 2) el perfil de las personas prestatarias o concesionarias de los créditos - a partir del tratamiento, explotación y análisis de la información relativa a los 125 microcréditos concedidos desde octubre de 2020 hasta el 31 de marzo de 2022-; y, 3) el impacto que los microcréditos han tenido en los prestatarios/as y sus negocios - a partir del tratamiento, explotación y análisis de la información recogida mediante la encuesta, fundamentalmente -.

5.1 La ejecución del programa: una panorámica de los microcréditos concedidos y ejecutados.



Las personas que han pasado o se han beneficiado de este programa de reactivación y reorientación de empresas han sido **931** desde la creación del programa hasta el 31 de marzo de 2022, habiéndose concedido un total de **125 microcréditos, por una cuantía de 510.265€.**

Como resume y sistematiza la tabla a continuación, el territorio donde **más microcréditos se han concedido ha sido Canarias a través de la entidad miembro de YBS, Afedes**, con un total de 28 (el 22% del total) seguida por Baleares a través de Treball Solidari, con 19 (el 15% del total), y Aragón a través de Creas, con 17 (casi el 14% del total). Estos tres territorios han concedido el 51,2% del total de los microcréditos (el 48,9% de la cuantía del total de la financiación prestada). Como se mencionaba anteriormente, Canarias y Aragón eran territorios estratégicos que contaban con mayor financiación.

En Canarias se han concedido préstamos por una cuantía equivalente a 107.500€ (el 21,1% del total) seguido por Aragón con 81.000€ (casi el 16% del total); por su parte, Baleares ejecutó 61.000€ en préstamos, un 12% del total ejecutado. Los tres puntos de diferencia en el caso de Baleares, entre el número de créditos concedidos y el importe total ejecutado indican que la cuantía promedio de los microcréditos es menor a la de otros territorios (de hecho, la segunda cuantía promedio más baja de todas las entidades ejecutantes, 3.210,53€, sólo por delante de Fundación Secretariado Gitano), lo que podría deberse a un perfil diferenciado en emprendedores/as y negocios por referencia al de los/as emprendedores/as de otras entidades²⁴.

²⁴ Treball Solidari tiene un perfil de emprendedores/as singular pues sus emprendedoras son mujeres de origen africano o de América del sur y muchas de ellas, según la revisión documental, han solicitado ayudas inferiores al máximo estipulado. Como hipótesis, esto puede conectarse con el destino de la ayuda solicitada o con la manera de gestionar las finanzas de estas mujeres.

Tabla 2: Ejecución económica y microcréditos concedidos por entidad

Territorio	Territorio/Entidad	Microcréditos concedidos	% sobre el total de concesiones	Importe ejecutado por entidad	Cuantía económica promedio de microcréditos	% sobre el total de ejecución
Canarias	AFEDES	28	22,4%	107.500,00 €	3.839,29 €	21,1%
Madrid	F.TOMILLO	7	5,6%	26.850,00 €	3.835,71 €	5,3%
Madrid	F.S.GITANO	9	7,2%	27.500,00 €	3.055,56 €	5,4%
Andalucía	ASOC. ARRABAL	12	9,6%	55.000,00 €	4.583,33 €	10,8%
Galicia	F. RONSEL	11	8,8%	51.000,00 €	4.636,36 €	10,0%
Extremadura	F. MAIMONA	11	8,8%	49.415,00 €	4.492,27 €	9,7%
Cataluña	AUTOOCUPACIÒ	11	8,8%	51.000,00 €	4.636,36 €	10,0%
Aragón	CREAS	17	13,6%	81.000,00 €	4.764,71 €	15,9%
Baleares	TREBALL SOLIDARI	19	15,2%	61.000,00 €	3.210,53 €	12,0%
	GLOBAL	125	100%		4.117,12 €	
	TOTAL	510.265,00 €		510.265,00 €		100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de YBS

A fecha actual la **tasa de devolución se encuentra en el 39%** del capital concedido ejecutado por el conjunto de las entidades. **Únicamente un 2,9% de los microcréditos han sido fallidos mientras los impagos ascienden al 6,9% del total.** El territorio donde más capital se ha recuperado ha sido Extremadura a través de Fundación Maimona, mientras en la que menos capital se ha recuperado hasta el momento ha sido Canarias, con AFEDES. En este último caso, es la entidad que más microcréditos concedidos, con un calendario que se ha extendido hasta abril de 2022. El territorio donde se ha producido un mayor volumen de impago ha sido Andalucía, a través de Asociación Arrabal (el 14,3% del capital concedido), y en el que menos Madrid con Fundación Tomillo, con apenas un 0,2%.

Tabla 3: Ejecución económica, importes recuperados, fallidos e impagados, por entidad²⁵

Territorio	Entidad	Concedido	Importe pendiente de devolver	Importe recuperado	% de capital recuperado	Fallido	Impagado
Canarias	AFEDES	107.500,00€	72.824,76€	34.675,24€	32,3%	0,00€	9.379,53€
Madrid	F.TOMILLO	26.850,00€	15.159,96€	11.690,04€	43,5%	4.791,67€	61,36€
Madrid	FS.GITANO	27.500,00€	16.283,89€	11.216,11€	40,8%	0,00€	1.240,89€
Andalucía	ASOC. ARRABAL	55.000,00€	38.818,31€	16.181,69€	29,4%	5.000,00€	7.886,31€
Galicia	F.RONSEL	51.000,00€	31.932,06€	19.067,94€	37,4%	0,00€	4.637,95€

²⁵ Datos a fecha 29 de septiembre de 2022.

Territorio	Entidad	Concedido	Importe pendiente de devolver	Importe recuperado	% de capital recuperado	Fallido	Impagado
Extremadura	F. MAIMONA	49.415,00€	23.565,50€	25.849,50€	52,3%	0,00€	1.882,79€
Cataluña	AUTOOCUPACIÒ	51.000,00€	33.497,46€	17.502,54€	34,3%	0,00€	2.746,18€
Aragón	CREAS	81.000,00€	48.278,66€	32.721,34€	40,4%	5.000,00€	2.176,50€
Baleares	TREBALL SOLIDARI	61.000,00€	31.001,51€	29.998,49€	49,2%	0,00€	2.054,53€
	TOTALES	510.265,00€	311.362,11€	198.902,89€	39,0%	14.791,67€	32.066,04€

Fuente: elaboración propia a partir de datos de YBS

En lo relativo a las **cuantías promedio concedidas**, Aragón, con Creas ha sido el territorio en el que se ha concedido más financiación promedio a sus prestatarios/as, con 4.764,71€, superior en más de 600€ (un 115,7%) a la cuantía promedio concedida por el conjunto de entidades (4.117,12€ promedio), mientras que en Madrid, la Fundación Secretariado Gitano prestó, de promedio, 3.055,56 €, un 74,2% del promedio e inferior en más de 1.700€ a la cuantía promedio del préstamo de Creas. De nuevo, esto puede tomarse como una referencia de la diferencia entre los perfiles de prestatarios/as de las diferentes entidades y sus negocios.

Estos datos no guardan relación con la situación socioeconómica declarada de los perceptores de los microcréditos²⁶. **El análisis de las solicitudes de microcréditos muestra que el promedio de ingresos de los emprendedores/autónomos al solicitar el microcrédito era equivalente a 1.938,24€** siendo los emprendedores de Aragón los que declaraban un nivel de ingresos fijos más elevado, con unos ingresos promedio de 2.512,12€ (573€ más que el promedio, un 130%) seguidos de los de Andalucía con 2.224,33€ de ingresos fijos promedio (286,10€ más que la media, un 115%).

En el otro extremo los emprendedores y autónomos de Canarias eran los que, de promedio, declaraban tener niveles de ingresos fijos inferiores, con 1.552,07€, esto es, 380 euros inferiores al promedio (un 80%).

El 64% de las personas beneficiarias tenían ingresos entre los 1.000 y los 2.500€

Así, según el nivel de ingresos fijos que declararon las 125 personas perceptoras de microcréditos, en el momento de su solicitud, **se observa que el grueso de los beneficiarios se encuentra distribuido entre los 1.000€ de ingresos fijos mensuales y los 2.500€ mensuales** (entre estos umbrales se sitúa el 64% de los beneficiarios). Por encima del umbral de los 2.501€ se sitúan el 20% de los beneficiarios y por debajo de los 1.000€, el 15% de estos. Las emprendedoras (17%) y los jóvenes (19%) se encuentran más representados/as en esta franja de ingresos²⁷. En ese sentido, las personas con menor nivel de ingresos suelen encontrarse en situaciones de mayor dificultad para emprender negocios y acceder a productos crediticios que se les permita auto emplearse, si bien la información que declaran sugiere que no son el grupo mayoritario de los beneficiarios de los microcréditos en esta primera oleada.

²⁶ La información acerca de los ingresos declarados por los emprendedores debe ser tomada con cautela porque se trata de niveles de ingresos declarados, percibidos además por la unidad familiar y no únicamente por el emprendedor. Por tanto, deben interpretarse a título indicativo.

²⁷ Como es evidente, estos datos deberían ser puestos en contexto o establecer algún tipo de ponderador, pues hay distintos elementos que inciden o pueden incidir en estas diferencias tales como los perfiles atendidos por cada entidad y/o sus criterios de selección, las diferencias territoriales

Además de a estos datos, es necesario atender a otras variables sociodemográficas relevantes para determinar el perfil de los beneficiarios y su pertinencia a lo inicialmente previsto.

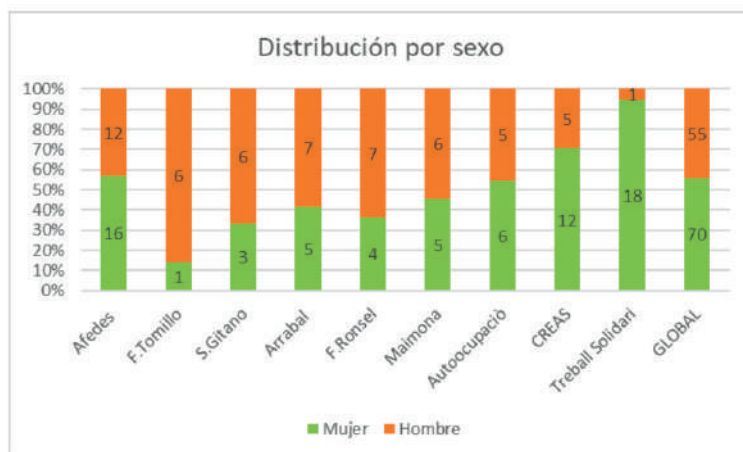
5.2. El perfil de las personas participantes en el programa

El 56% de los microcréditos se concedieron a mujeres

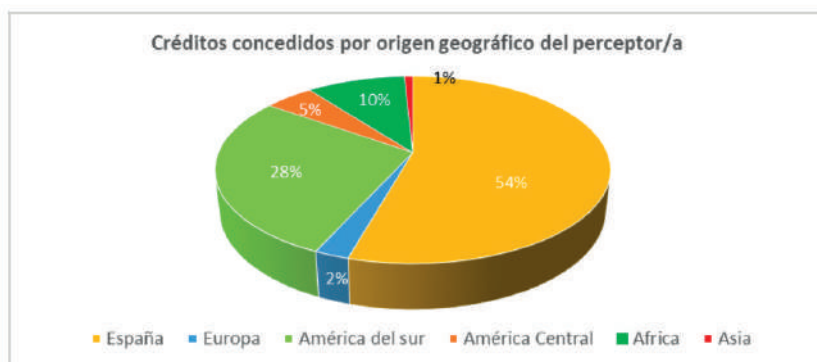
El análisis de la información contenida en las solicitudes de los microcréditos muestra un **prototipo de receptor de microcrédito REACTIVA que es una mujer española con una edad comprendida entre los 36 y 45 años y con unos ingresos fijos promedio de 1.938,24€.**

Ahora bien, el grupo de beneficiarios de estas ayudas es muy diverso, como muestran los datos siguientes:

- El análisis por sexo constata que, del total de microcréditos concedidos, **un 56% se concedieron a mujeres y 44% a hombres (70 y 55 respectivamente)**. La feminización de los receptores fue más evidente en algunos territorios como Baleares (95% de las beneficiarias) o Aragón (76%), tal y como muestra el gráfico. En proporción el territorio donde se concedieron más microcréditos a hombres fue Madrid (más del 66% del total de microcréditos concedidos en este territorio).



- En lo que respecta a la nacionalidad o país de origen de los beneficiarios, el 54% son beneficiarios nacidos en España y el 46%, nacidos fuera de España. Este gráfico muestra las regiones geográficas de procedencia de los beneficiarios, siendo las personas nacidas en países americanos las más frecuentes después de las españolas.



También ha habido una participación significativa de beneficiarios africanos (el 10%). **Entre las mujeres beneficiarias hubo más mujeres no nacidas en España (el 52% del total de mujeres beneficiarias), que españolas de origen (el 48%).**

(no es igual la economía ni los niveles de ingresos en Comunidades Autónomas tan dispares, por ejemplo, como Cataluña y Canarias), y tampoco puede ignorarse que en el cálculo de promedios siempre se produce una cierta distorsión debido a las puntuaciones y valores más extremos que pueden arrastrar la estimación hacia arriba o hacia abajo.

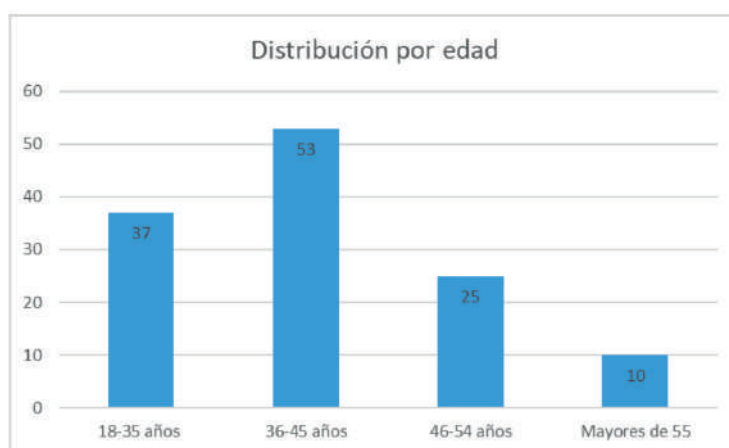
Esto puede sugerir que la población extranjera y en particular las mujeres extranjeras sean más propensas a emprender como una manera de generar un empleo o un medio de subsistencia dado que, como mujeres y no nacidas en España, enfrentan más barreras de acceso al mercado laboral.

Por territorios, Baleares fue el territorio en el que hubo más beneficiarios no nacidos en España, el 95% y Extremadura el territorio en el que menos, tan sólo un 9%, seguido de Madrid con el 11%.

La edad promedio de los beneficiarios era de 40 años

- Finalmente, en lo relativo a la **edad de los beneficiarios del programa**, los datos muestran que el beneficiario de REACTIVA más habitual en esta primera oleada de microcréditos fue una persona con una **edad promedio de 40,3 años**.

Esto es coherente con los resultados de la encuesta. Esto es coherente con los resultados de la encuesta distribuida, donde el 80% de las personas que contestaron contaban



con experiencia previa en la dirección de un negocio y esa misma proporción de personas solicitaba la ayuda para reactivar o sustentar un negocio ya existente, en muchos casos negocios con una cierta duración (el 50% de los negocios tenían entre 1 y 5 años de existencia).

El 30% de los beneficiarios tenían entre 18 y 35 años; el 43%, entre 36 y 45 años; el 20% entre 46 y 54 años, y un 8% eran mayores de 55 años.

En el intervalo de 18 a 35 años, las beneficiarias mujeres representaron el 49% del total.

Madrid y Extremadura fueron los territorios donde se concedieron más microcréditos a personas jóvenes. **En cambio, Galicia y Canarias fueron los territorios donde se concedieron, en proporción, más microcréditos a personas mayores de 55 años (un 18% y un 14% respectivamente).**

La edad del beneficiario ha resultado ser un elemento relevante en cuanto a la percepción de impacto positivo del microcrédito, como se muestra en el siguiente apartado.

5.3. El impacto del programa en los negocios, el empleo, las personas participantes y su entorno

Para la evaluación de impacto del programa REACTIVA se diseñó e implementó una encuesta con el objetivo de recabar información cuantitativa y cualitativa sobre la contribución del programa REACTIVA en las personas emprendedoras, su negocio y su entorno.

La encuesta se estructuró en bloques diferenciados e interrelacionados a fin de abordar las siguientes temáticas:

- Información básica de la persona beneficiaria: sexo, edad, nivel de formación, país de nacimiento, situación laboral
- Motivación para participar y apoyos recibidos por el programa REACTIVA
- Situación del negocio: estado actual, duración, rentabilidad y expectativas de crecimiento
- Empleo: generación de empleo a partir del programa REACTIVA, condiciones y expectativas
- Ingreso: variación de los ingresos disponibles a partir del microcrédito
- Valoración del impacto del programa REACTIVA en el negocio
- Valoración del impacto del programa REACTIVA en la persona y el entorno

La encuesta se envió mediante correo electrónico a las 105 personas beneficiarias del programa hasta la fecha de la aplicación de la encuesta²⁸, para ser respondida mediante la plataforma on-line de encuestación Survey Monkey. **La implementación y recopilación de la información se llevó a cabo entre los meses de abril y julio de 2022.**

Sesenta y dos emprendedoras/as contestaron a la encuesta si bien, el tamaño de la muestra, una vez depuradas las respuestas, asciende a 54, es decir el 43,2% de las personas participantes del programa REACTIVA, en la primera oleada de microcréditos²⁹. Este tamaño muestral, para un nivel de confianza del 95%, implica un margen de error del 10%. Con lo cual, los resultados deben ser interpretados en un intervalo de confianza de +/- 10%³⁰.

La distribución de la muestra según sexo, edad, nivel de estudios, país de nacimiento y fecha de percepción del microcrédito se detalla en la tabla 4.

²⁸ La encuesta se aplicó el 5 de abril de 2022 y posteriormente se concedieron un conjunto de microcréditos con el fondo restante. Por lógica, no se pudo incluir a esos participantes en la encuesta.

²⁹ Esta primera oleada de microcréditos, con la dotación inicial del programa, ha transcurrido entre octubre de 2010 y marzo de 2022.

³⁰ El margen de error indica en qué medida los resultados de la encuesta reflejen las opiniones de la población general. Cuanto menor sea el margen de error, más confianza se tiene en los resultados. Cuanto mayor sea el margen de error, más se desviarán los resultados de las opiniones de la población total. Margen de error = $z * (\text{desviación estándar} / \sqrt{\text{población}})$.

Tabla 4: Distribución de la muestra según sexo, edad, nivel de estudios, país de nacimiento, situación laboral antes de recibir el microcrédito y fecha de percepción del microcrédito

Variable	N	%
Sexo		
Hombre	27	50%
Mujer	26	48%
N/R	1	2%
Edad		
De 18 a 35 años	15	28%
De 36 a 45 años	23	43%
De 46 a 55 años	9	17%
Más de 55 años	6	11%
N/R	1	2%
Nivel de Estudios		
Sin estudios/Nivel primario	5	9%
Nivel medio	22	41%
Nivel Superior	26	48%
N/R	1	2%
País de nacimiento		
España	27	50%
Otro	26	48%
N/R	1	2%
Situación laboral previa		
Tenía su propia empresa o trabajaba como autónomo/a	40	73%
Estaba en el paro	6	11%
Trabajaba de manera irregular	3	6%
Trabajaba por cuenta ajena como asalariado	2	4%
Otro	2	4%
No había trabajado nunca en España	1	2%
Fecha de recepción del microcrédito		
Primer semestre 2021	20	37%
Segundo semestre 2021	31	57%
En 2022	3	6%
TOTAL	54	100%

Fuente: Elaboración propia

El 80% utilizó el microcrédito para reactivar, reforzar o ampliar su negocio

Tanto hombres como mujeres, como personas nacidas en España o en otra región geográfica, tienen una representación relativamente equilibrada en la muestra. Esto difiere ligeramente de los datos globales de ejecución de los microcréditos que fueron concedidos, como hemos visto, a un 56% de mujeres y un 44% de hombres y en lo que atañe al país de nacimiento, a un 54% de españoles y un 46% a de personas nacidas fuera de España.

Por su parte, las personas entre 36 y 45 años, así como aquellos con estudios de nivel superior, se encuentran sobrerrepresentados en la muestra. Una persona respondió a la encuesta, aunque no indicó información personal.

En relación con la **situación laboral previa a la percepción del microcrédito**, el 73% tenía su propia empresa o trabajaba como autónomo, el 11% se encontraba en el paro, el 6% trabajaba de manera irregular, el 4% trabajaba por cuenta ajena, el 2% no había trabajado nunca en España y un 2% se encontraba en otra situación.

Con respecto a la fecha de percepción del microcrédito, el 37% de los encuestados recibió el microcrédito en el primer semestre de 2021, el 57% en el segundo semestre y el 6% en 2022. Esta distribución de la muestra es coherente con la concesión de los 125 microcréditos de la primera oleada.

El 80% de los encuestados tenía experiencia previa cuando solicitó o le ofrecieron el microcrédito, el 20% restante no. En línea con esto, con respecto al destino del crédito, **el 80% de las personas encuestadas indicó que el microcrédito era para reactivar, reforzar o ampliar un negocio existente**, mientras que el 20% restante lo destinó a abrir o crear un negocio nuevo. De los primeros un 12% indicó que su negocio llevaba abierto 6 meses o menos, el 23% indicó que su negocio llevaba abierto entre 6 meses y un año, el 33%, que su negocio llevaba abierto entre 1 y 2 años, un 16%, entre 2 y 5 años y finalmente el 16% tenía negocios de más de 5 años.

Por su parte, a quienes destinaron el microcrédito para **abrir un negocio nuevo** se les preguntó cuál era la motivación principal para hacerlo: **un 27% indicó se encontraba en el paro y quería generar propio empleo, otro 27% lo hacía por vocación** para poder dedicarse a lo que le gusta, **un 27% se encontraba motivado por la idea de ganar independencia y ser su propio jefe/a**, por último, un 18% había visto una oportunidad de negocio.

Estas características relativas a la experiencia previa permiten entender las expectativas de los emprendedores ante esta ayuda: un 26% de los prestatarios sintió algún recelo o miedo cuando solicitó o le ofrecieron el microcrédito, bien porque le asustara no poder devolverlo (9%), por las dudas hacia su capacidad para gestionarlo (6%), porque la continuidad de su negocio dependía de esa ayuda (7%), o por puro desconocimiento (4%). El 11 % manifestaron no tener miedo por haber recibido microcréditos con anterioridad. **Un 56% afirmaron no sentir miedo o recelo porque se sentían capaces de gestionarlo y devolverlo sin problema**, y un 7%, afirmó fiarse del criterio de su técnico de emprendimiento y de su apoyo. Con todo, de los que afirmaron tener algún

tipo de recelo inicial, un 43% confiaban en su capacidad para salir adelante, un 21% aceptó porque lo necesitaba demasiado, un 14% dijo que su técnico de emprendimiento le recomendó que lo aceptara y otro 14%, creía de verdad en su idea de negocio.

A partir de las respuestas recibidas se generó una base de datos, sobre la cual se aplicaron técnicas de análisis estadístico descriptivo. Los resultados obtenidos se presentan en los siguientes bloques:

- Negocios: Impacto en la puesta en marcha o reactivación de los negocios,
- Apoyos financieros y no financieros ofrecidos por programa REACTIVA: alcance efectivo y valoración de sus impactos,
- Impacto del microcrédito en los ingresos,
- Impacto del programa REACTIVA en la generación empleo,
- Impacto del programa REACTIVA en las personas y su entorno

NEGOCIOS: IMPACTO EN LA PUESTA EN MARCHA O REACTIVACIÓN LOS NEGOCIOS

La tasa de supervivencia de los negocios es del 86%

En este apartado se analiza el estado actual y funcionamiento de los negocios que recibieron apoyo de parte del programa REACTIVA, así como las expectativas para el próximo año. Asimismo, se evalúa el impacto que tuvo el programa en la puesta en marcha o reactivación de los mismos.

El gráfico 1 muestra que **el 96% de las personas encuestadas manifiesta que su negocio continúa abierto**, mientras que el 4% debió cerrarlo por baja rentabilidad o por motivos personales³¹. Según los datos proporcionados por YBS a partir de consulta a las entidades, de los 125 microcréditos concedidos se cancelaron 17 microcréditos, supuestamente por cierre de los negocios. Esto supone una **tasa de supervivencia del 86% de los negocios apoyados por el programa**³². Además, en **algunos territorios y entidades la tasa de supervivencia ha alcanzado el 100%**³³.

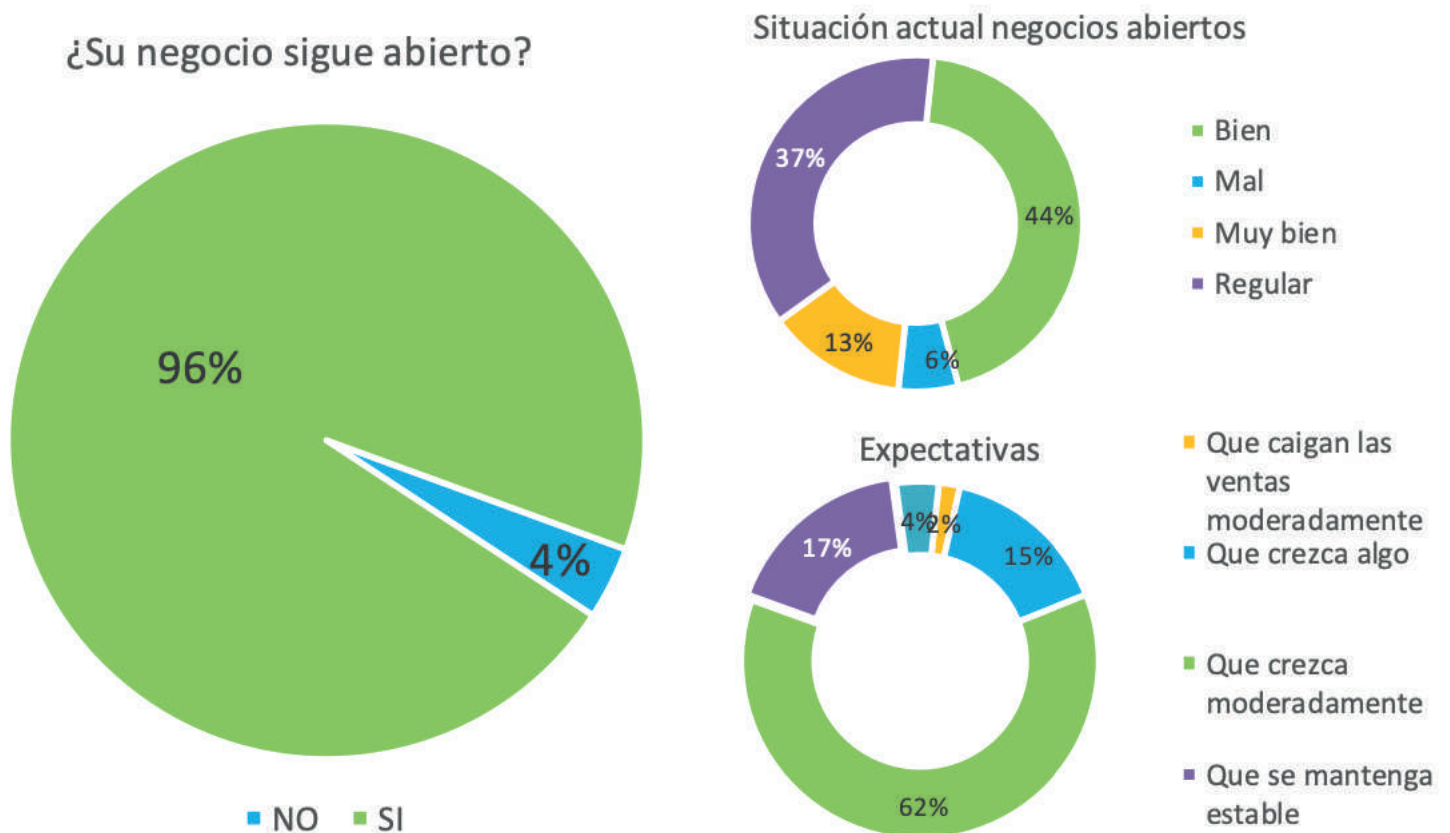
Con respecto al funcionamiento actual de los negocios abiertos, el 58% de los emprendedores encuestados manifiesta que el negocio funciona bien o muy bien, el 37% que funciona regular y apenas el 6% que funciona mal. Además, los/as emprendedores que recibieron un microcrédito REACTIVA son optimistas en cuanto al devenir de sus negocios pues **el 77% confía en que su negocio crezca algo o moderadamente durante los próximos 12 meses**, el 17% cree que su negocio se mantendrá estable, el 2% prevé que sus ventas caerán y un 4% que tenga que cerrar.

³¹ No se ha podido realizar un análisis específico de la situación, causas y perfil de los/as emprendedores/as que manifiestan haber cerrado sus negocios porque únicamente dos personas de la muestra respondieron en este sentido, lo que resta cualquiera representatividad a estos resultados e impide el análisis con el pertinente cruce de variables.

³² Como se comprueba de estos datos, en la encuesta hay un sesgo pues la tasa de supervivencia, a partir de los encuestados, parecería muy superior – del 96% -. Esto es comprensible dado que una persona cuyo negocio ha tenido que cerrar es menor propensa a contestar una encuesta que le pregunta por su negocio, y además el cierre puede haber supuesto dificultades adicionales para contactar con ella a partir de los datos comerciales.

³³ En concreto en los negocios apoyados mediante este programa por Fundación Maimona y Fundación Secretariado Gitano.

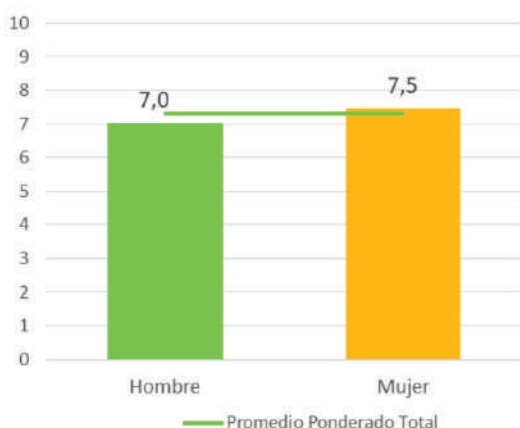
Gráfico 1: Situación actual de los negocios y expectativas



Fuente: elaboración propia

A fin de contrastar esta realidad con la percepción de las personas beneficiarias, se les pidió que valoraran en una escala de 1 a 10 el impacto positivo que el microcrédito había tenido en la puesta en marcha o reactivación de su negocio. El resultado fue que la **valoración promedio ponderada del impacto positivo de REACTIVA en la puesta en marcha o reactivación del negocio es de 7,3 puntos**, donde 1 es efecto nulo y 10 efecto decisivo. Dicha valoración se analiza de manera desagregada según sexo, edad, país de nacimiento y nivel de formación en los gráficos 2, 3, 4 y 5 respectivamente.

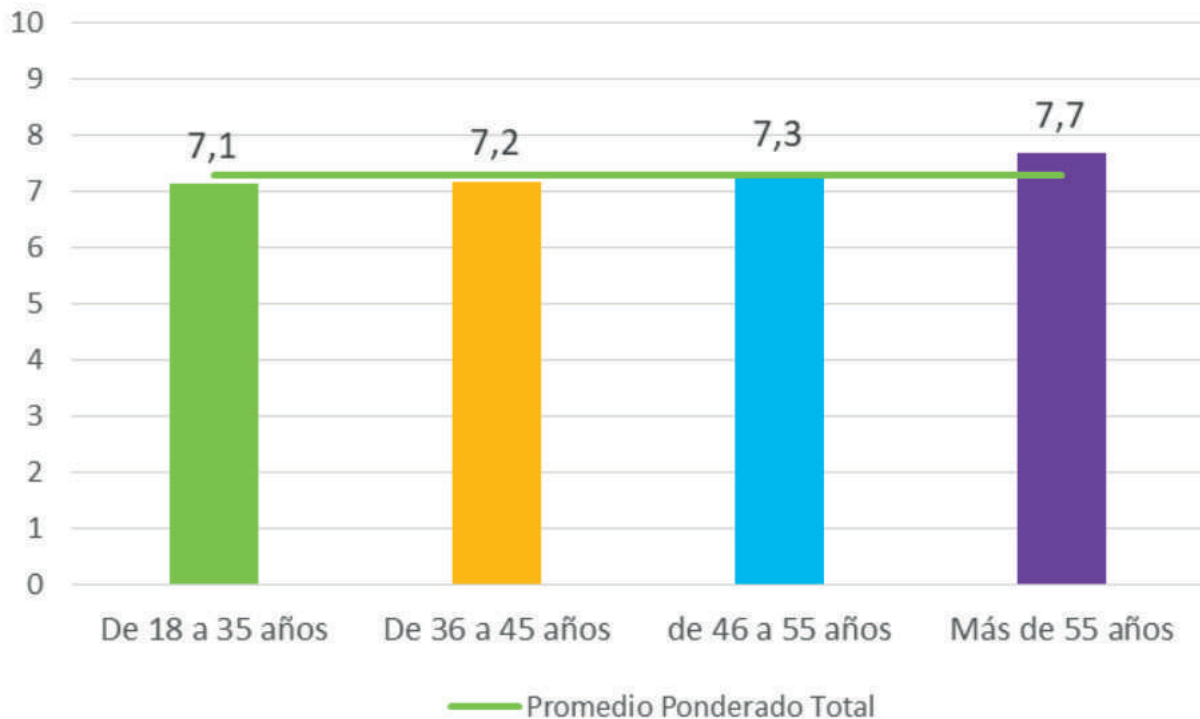
Gráfico 2: Valoración del impacto del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por sexo



La valoración promedio del impacto positivo del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio es 5 décimas superior en mujeres que en hombres (7,5 vs 7).

Fuente: elaboración propia

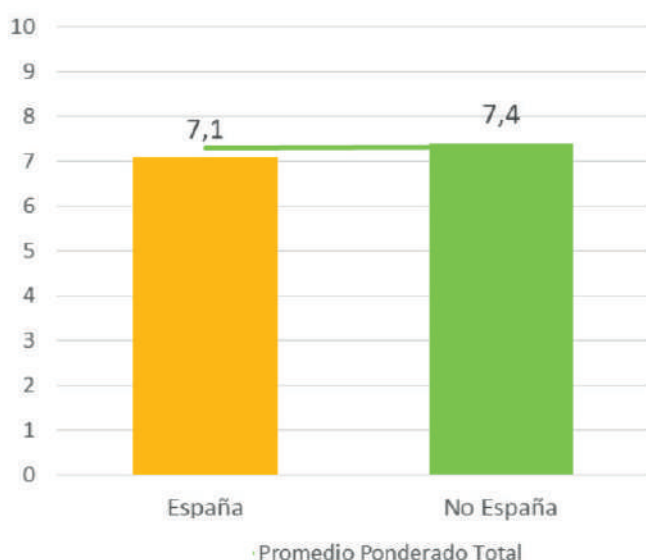
Gráfico 3: Valoración del impacto del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por rango de edad



Fuente: elaboración propia

La valoración del impacto positivo del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio se incrementa gradualmente con el rango de edad. Las personas de más de 55 años valoran positivamente el impacto del programa en 6 décimas por encima que las personas jóvenes entre 18 y 35 años (7,7 vs 7,1).

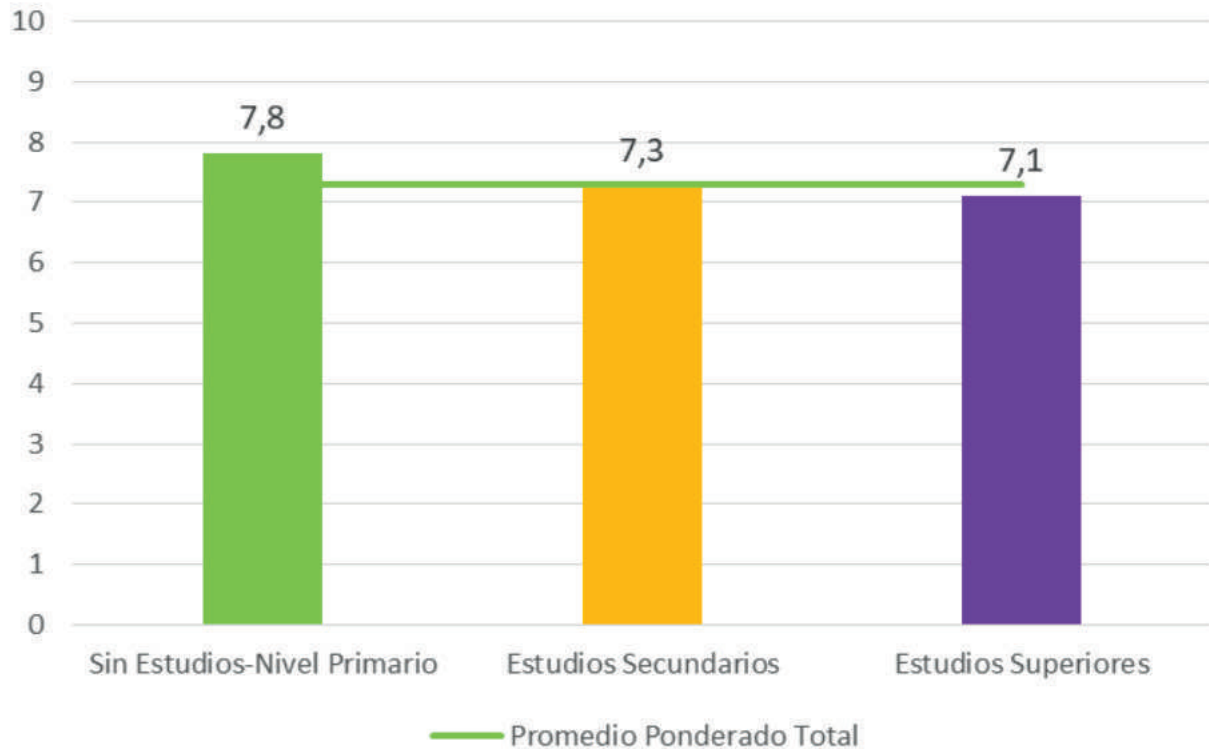
Gráfico 4: Valoración del impacto del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por país de nacimiento



La valoración del impacto positivo del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio que realizan las personas nacidas fuera de España es 3 décimas superior a la de los españoles de origen (7,4 vs 7,1).

Fuente: elaboración propia

Gráfico 5: Valoración del impacto del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por nivel de estudios



Fuente: elaboración propia

La valoración del impacto positivo del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio es menor a medida que aumenta el nivel educativo. Las personas sin estudios o con estudios primarios valoran positivamente el impacto del programa en 7 décimas por encima que las personas con estudios de nivel superior (7,8 vs 7,1).

En síntesis, la valoración del impacto positivo del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio es relativamente menor en hombres, jóvenes entre 18 y 35 años, personas nacidas en España y personas con formación superior.

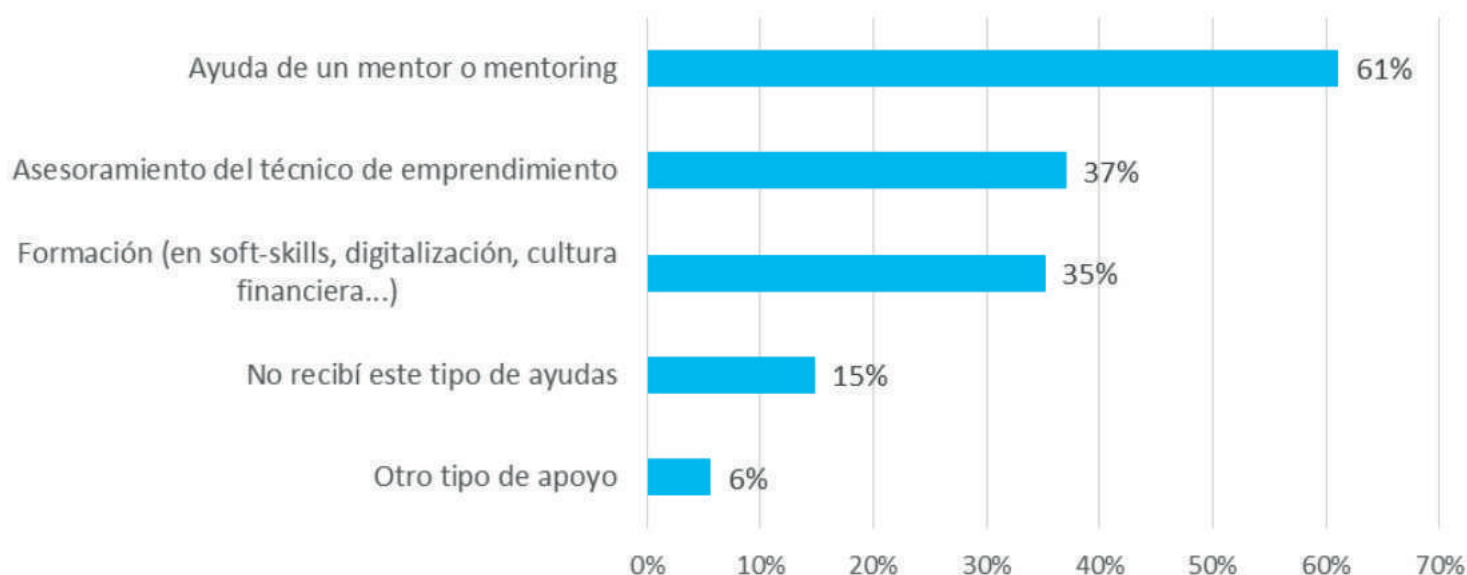
APOYOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS DE REACTIVA: ALCANCE EFECTIVO Y VALORACIÓN DE SU IMPACTO

Como se mencionó en secciones previas, uno de los requisitos para participar del programa consistía en que la persona emprendedora formara parte o se adhiriera a los servicios no financieros de formación, mentoring, acompañamiento y seguimiento de los socios locales miembros de YBS.

Para medir el alcance efectivo de los servicios ofrecidos por el programa REACTIVA, se les preguntó a las personas encuestadas sobre el resto de apoyos recibidos además del microcrédito o apoyo económico. El gráfico 7 evidencia que el 61% de las encuestadas manifiesta haber recibido ayuda de un mentor o mentoring, el 37% recibió asesoramiento del técnico de emprendimiento, el 35% recibió formación en soft-skills, digitalización, cultura financiera, etc. Por su parte, un 6% indica haber recibido otro tipo de ayudas externas al programa REACTIVA, entre las que se mencionan subvención, apoyo económico de familiares y semillero de Ideas³⁴.

El 15% de las personas indica haber recibido los tres tipos de apoyo enmarcados en el programa: ayuda de un mentor o mentoring, asesoramiento del técnico de emprendimiento y formación en soft-skills, digitalización, cultura financiera, etc.

Gráfico 6: Apoyos recibidos por las personas beneficiarias del programa Reactiva



Fuente: elaboración propia

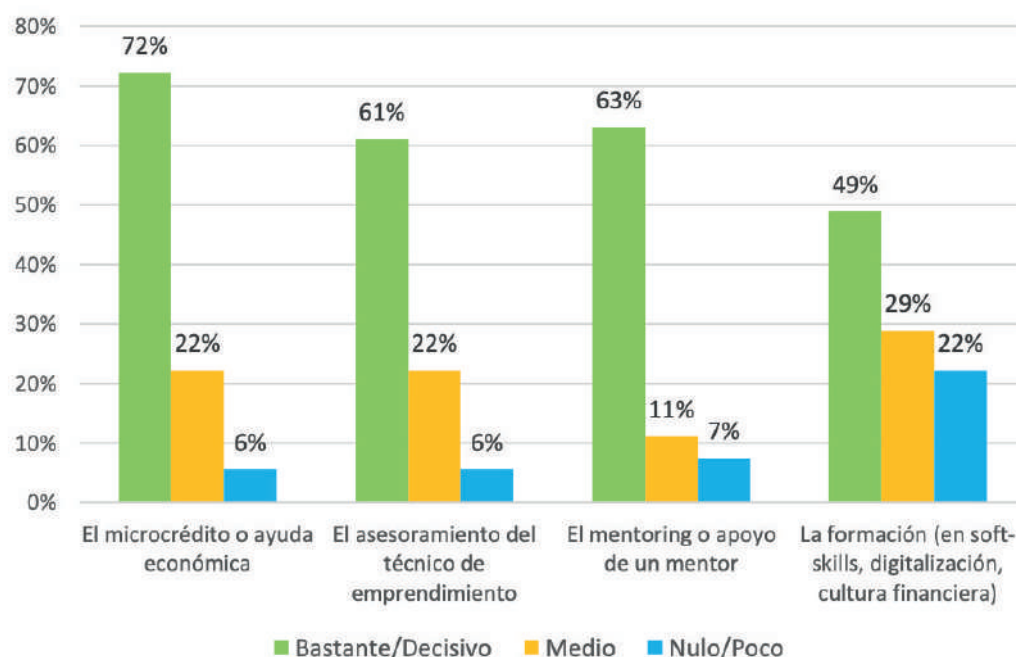
³⁴ Estas respuestas hacen patente que algunos encuestados no comprendieron el sentido de la pregunta en la cual se estaba indagando acerca de apoyos recibidos por las entidades de YBS y no externos a esta.

Contrariamente, el 15% de las personas participantes de la encuesta manifiesta no haber recibido otro tipo de ayudas, además del microcrédito, de parte del programa REACTIVA. En opinión de este equipo evaluador, en este grupo hay que entender incluidos a aquellos emprendedores a los que, desde las entidades participantes en el programa, se les estaba buscando un apoyo (mentor) durante el período inmediatamente posterior a la concesión del microcrédito³⁵.

Las diferencias relativas en cuanto al alcance efectivo de los servicios de tipo no financiero de REACTIVA muestran la necesidad por parte del programa y de las entidades, de hacer nuevos esfuerzos para garantizar que estos servicios alcancen por igual a todos los emprendedores/as, de manera independiente a sus circunstancias y características, logrando aumentar su tasa de cobertura.

La encuesta ha indagado también en el impacto de los apoyos no financieros, pidiendo a las personas encuestadas que valoraran su grado de impacto positivo en su negocio de acuerdo con la siguiente escala: impacto bastante/decisivo, impacto medio, impacto poco/nulo.

Gráfico 7: Valoración del impacto de los apoyos del programa Reactiva



Fuente: elaboración propia

³⁵ Sin tener el volumen exacto de casos, la revisión de las plantillas cumplimentadas en el proceso de acceso al microcrédito por los emprendedores refleja esta circunstancia en la que el prestatario está en proceso de ser emparejado/a con un mentor, un proceso que suele llevar un cierto tiempo lo cual creemos explica el sentido de estas respuestas.

- En ese sentido, el gráfico 8 muestra que, de los apoyos proporcionados por el programa, el microcrédito o ayuda económica es la mejor valorada por las personas beneficiarias. **El 72% de las personas que respondió a la encuesta manifiesta que el microcrédito tuvo un impacto decisivo o bastante impacto.** Contrariamente, apenas un 6% considera que el microcrédito no tuvo impacto o tuvo un impacto nulo.
- Dentro de los apoyos no financieros, el mejor valorado es el mentoring o apoyo de un mentor, **el 63% de las personas que respondió a la encuesta señala que el mentoring tuvo un impacto decisivo o bastante impacto.** En contraposición, un 7% manifiesta que el mentoring no tuvo impacto.
- Con respecto al asesoramiento del técnico de emprendimiento, **el 61% de las personas lo valora como decisivo o con bastante impacto.** Por su parte, un 6% considera que no tuvo impacto o que fue poco.
- La formación en soft-skills, digitalización, cultura financiera, etc., es el tipo de apoyo que recibió la menor valoración positiva. Menos de la mitad de las personas que respondió la encuesta (49%) considera que el impacto de este apoyo fue decisivo o bastante y un 22% indica que su impacto fue poco o nulo.

**Para el 72% el
microcrédito tuvo
un impacto decisivo
o bastante decisivo**

**Para el 63% el
mentoring tuvo un
impacto decisivo o
bastante impacto**

Estos resultados brindan lecciones importantes a la hora de diseñar y orientar el tipo de apoyos que ofrece el programa en futuras ediciones.

La tabla 5 es exhaustiva a la hora de reflejar los resultados previos de manera desagregada según variables de sexo, rango de edad, nivel educativo y país de nacimiento. En ella se refleja la proporción de personas participantes de la encuesta que, dentro de cada variable, valoró el impacto de los distintos apoyos recibidos como bastante o decisivo, de impacto medio o, con poco o nulo impacto.

Tabla 5: Valoración del impacto de los apoyos del programa Reactiva, según sexo, edad, nivel educativo y país de nacimiento

	IMPACTO	Sexo		Rango de edad				Nivel educativo			País de nacimiento	
		Hombre	Mujer	De 18 a 35 años	De 36 a 45 años	de 46 a 55 años	Más de 55 años	Sin Estudio /Nivel Primar	Nivel Medio	Nivel Superior	España	No España
Microcrédito ayuda económica	Bastante/De cisivo	67%	77%	80%	74%	56%	67%	80%	73%	69%	67%	77%
	Medio	30%	15%	13%	22%	44%	17%	20%	23%	23%	26%	19%
	Nulo/ Poco	4%	8%	7%	4%	0%	17%	0%	5%	8%	7%	4%
Asesoramiento del técnico	Bastante/De cisivo	74%	50%	67%	57%	67%	67%	60%	64%	62%	63%	62%
	Medio	19%	27%	20%	26%	22%	17%	40%	27%	15%	22%	23%
	Nulo/ Poco	4%	15%	13%	9%	0%	17%	0%	5%	15%	7%	12%
	N/R	4%	8%	0%	9%	11%	0%	0%	5%	8%	7%	4%
Mentoring o apoyo del mentor	Bastante/De cisivo	74%	54%	60%	65%	67%	67%	60%	59%	69%	59%	69%
	Medio	7%	15%	13%	9%	11%	17%	20%	23%	0%	7%	15%
	Nulo/ Poco	15%	19%	27%	17%	0%	17%	0%	14%	23%	22%	12%
	N/R	4%	12%	0%	9%	22%	0%	20%	5%	8%	11%	4%
Formación en soft skills, digitalización,	Bastante/De cisivo	41%	38%	47%	39%	22%	50%	60%	27%	46%	41%	38%
	Medio	19%	31%	20%	22%	33%	33%	20%	32%	19%	22%	27%
	Nulo/ Poco	22%	15%	20%	17%	22%	17%	0%	18%	23%	15%	23%
	N/R	19%	15%	13%	22%	22%	0%	20%	23%	12%	22%	12%

Fuente: elaboración propia

A tenor de los resultados de la encuesta recogidos en dicha tabla según perfiles y variables sociodemográficas, se pueden realizar ciertas consideraciones de interés:

Microcrédito o ayuda económica

EL 80% de las personas entre 18 y 35 años valora el impacto del microcrédito como decisivo o bastante decisivo

Las mujeres valoran con bastante impacto o impacto decisivo en su negocio el microcrédito en hasta 10 puntos porcentuales por encima de los hombres (77% vs 67%). Del mismo modo, la valoración del impacto del microcrédito en los negocios es superior en las personas jóvenes.

- El 80% de las personas entre 18 y 35 años valora el impacto del microcrédito en los negocios como decisivo/bastante, frente a un 56% de las personas entre 46 y 55 años.
- Por otro lado, la **valoración del impacto decisivo del microcrédito en los negocios es mayor cuanto menor es el nivel educativo**. En este sentido, el 80% de las personas sin estudios o con nivel primario valora el impacto del microcrédito como decisivo/bastante, frente a un 69% de las personas con educación de nivel superior.
- Por último, **las personas nacidas fuera de España otorgan una valoración más alta al impacto positivo del microcrédito que los nacidos en España (77% vs 67%)**.

Cabe destacar que el microcrédito o apoyo económico, a diferencia del resto de apoyos no financieros brindados por REACTIVA, benefició a la totalidad de las personas que participaron del Programa. En este sentido, la valoración de dicha herramienta pudo ser evaluada por el 100% de las personas que respondieron a la encuesta³⁶.

En este sentido, la significancia de los resultados obtenidos señala que **el impacto específico del microcrédito se reporta en mayor medida en las mujeres, las personas jóvenes, personas con menor nivel educativo y los nacidos fuera de España**.

Asesoramiento del técnico de emprendimiento

La valoración del impacto del asesoramiento del técnico de emprendimiento difiere sustancialmente del análisis previo. **En este caso, los hombres valoran como decisivo/bastante el impacto del asesoramiento en los negocios** hasta 24 puntos porcentuales por encima que las mujeres (74% vs 50%).

En lo que respecta al resto de variables sociodemográficas, no se evidencian diferencias significativas de la valoración del grado de impacto del asesoramiento del técnico de emprendimiento en los negocios entre personas de diferente rango de edad, nivel educativo o país de nacimiento.

Mentoring o apoyo de un mentor

El mentoring es valorado como decisivo/bastante impacto por el 74% de los hombres que respondieron a la encuesta frente al 54% de las mujeres.

³⁶ Cosa que no se pudo evaluar en el resto de los apoyos, dado que no todos/as los/as encuestados/as los recibieron.

Del mismo modo, **las personas de mayor rango de edad valoran como decisivo/bastante el impacto del mentoring en mayor medida que las personas jóvenes** (67% las personas mayores de 46 años vs el 60% las personas entre 18 a 35 años). En este sentido, el 27% de las personas jóvenes señaló que el impacto del mentoring en el negocio fue nulo o poco.



Quienes cuentan con estudios de nivel superior otorgan, en mayor medida, una valoración decisiva/bastante del impacto del mentoring en los negocios, con relación a las personas sin estudios o con nivel primario (69% vs 60%).

Las personas nacidas fuera de España otorgan mayor valoración el impacto del mentoring en los negocios que los nacidos en España. El 69% de los nacidos fuera de España considera que el impacto del mentoring fue decisivo/bastante, contra el 59% de los nacidos en España. En contraposición, el 22% de los nacidos en España opina que el impacto del mentoring fue nulo o poco contra el 12% de los nacidos fuera de España. Formación en soft-skills, digitalización, cultura financiera, etc.

Como se mencionó previamente, el impacto de la formación en soft-skills, digitalización, cultura financiera, etc., fue el menos valorado, en comparación con el resto de los apoyos ofrecidos por el programa. **De todas las categorías analizadas, las personas sin nivel educativo o con nivel primario fueron quienes otorgaron la mayor valoración a la formación.** En este sentido el 60% considera que la formación fue decisiva o tuvo bastante impacto en su negocio.

Por sexos, el 41% de los hombres y 38% de las mujeres que respondió la encuesta manifiesta que el impacto de la formación fue decisivo/bastante en el negocio. Contrariamente, el 22% y 15%, de hombres y mujeres respectivamente cree que el impacto fue nulo.

Con respecto al país de nacimiento y, contrariamente a los análisis previos, las personas nacidas en España valoran el impacto de la formación en mayor medida que los nacidos fuera de España. El 41% de los nacidos en España considera que la formación fue decisiva/bastante para el negocio, frente al 38% de los nacidos fuera de España. Contrariamente, el 23% de los nacidos fuera de España considera que el impacto de la formación fue nulo, frente a un 15% de los nacidos en España.

Estos resultados, a nuestro juicio, apuntan a ciertas áreas de mejora en lo que al diseño del programa se refiere que quizás debería ser revisado para amplificar su impacto positivo esperado.

IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN LOS INGRESOS

Con respecto al impacto del programa REACTIVA en los ingresos, se les preguntó a las personas beneficiarias si el microcrédito les había permitido mejorar sus ingresos disponibles. Con carácter general puede decirse que el acceso a esta ayuda económica supuso una mejora en los siguientes 12 meses, en sus niveles de ingresos.

Así, el gráfico 9 muestra que **el 48% de las personas que respondió a la encuesta manifiesta que sus ingresos disponibles se vieron incrementados en menos de un 6% gracias al microcrédito**; el 17% señala que sus ingresos disponibles se vieron incrementados entre un 11% y un 20%, y el 17% percibió un incremento en sus ingresos disponibles superior al 20%. Por su parte, **un 11% manifiesta que el microcrédito no tuvo impacto en su nivel de ingresos**.



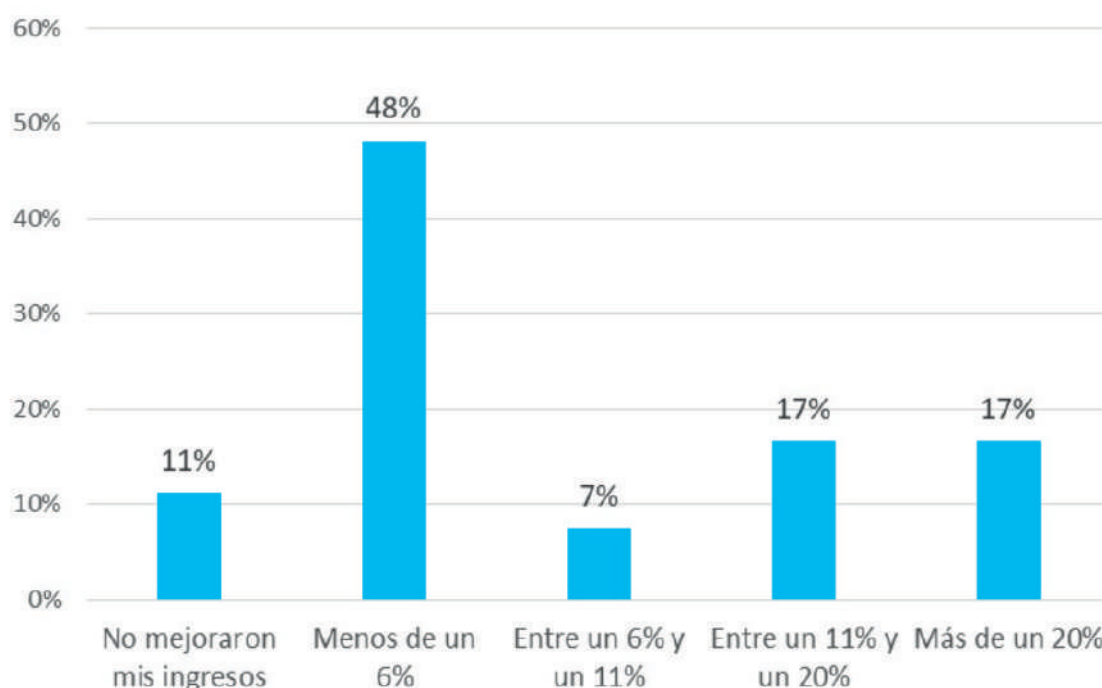
Perfil mayoritario de quienes manifestaron que el microcrédito no impactó en sus ingresos disponibles

67% son jóvenes entre 18 y 35 años
67% trabajaban como autónomos cuando solicitaron el microcrédito

No se evidencian diferencias por sexo, país de nacimiento o nivel de estudios

Estos resultados se encuentran alineados con la literatura académica referida al impacto de los microcréditos en los ingresos disponibles. De acuerdo con Rico, 2009; Alvear y Vincés, 2019; Bauchet, J., et al., 2011, el acceso al microcrédito no conduce necesariamente a un incremento de las ganancias y rentas de los hogares, aunque sí les permite una mayor libertad de elección y autonomía en cuanto al trabajo que realizan y cómo gastan el dinero.

Gráfico 8: Impacto del microcrédito en los ingresos disponibles



Fuente: elaboración propia

IMPACTO DEL PROGRAMA REACTIVA EN EL EMPLEO

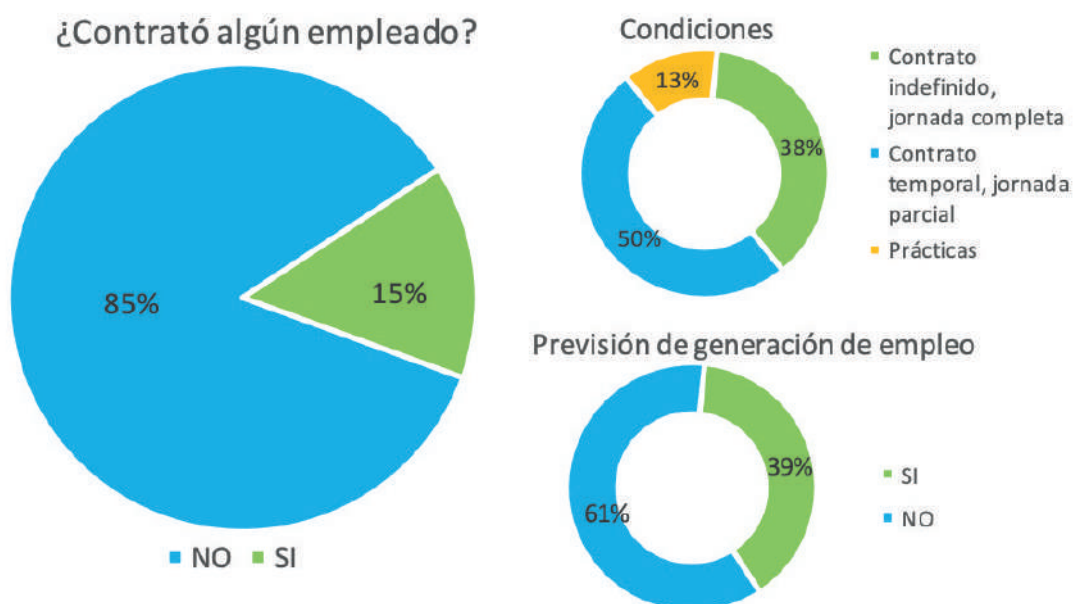
En este apartado se analiza en qué medida el programa REACTIVA contribuyó a la generación de empleo y de qué tipo. Asimismo, se indaga sobre las expectativas de generación de empleo en el próximo año.

- El gráfico 10 muestra que **el 15% de las personas que respondió a la encuesta señalaron que el microcrédito que se le concedió les permitió contratar algún empleado.**
- Contrariamente, que el 85% de las personas que respondió a la encuesta manifiesta que el microcrédito concedido no le permitió generar empleo. Sin embargo, el 39% de estas personas manifiesta que sí tiene previsto contratar a algún empleado en los próximos 12 meses.
- Con respecto al tipo del empleo creado, **el 50% fue mediante un contrato temporal/jornada parcial, el 38% fue mediante un contrato indefinido/jornada completa y el restante 13% mediante la modalidad de prácticas profesionales.**

De acuerdo con los resultados obtenidos, el impacto en la generación de empleo en el corto y mediano plazo podría ser cuantificado de la siguiente forma:

Por cada dos microcréditos concedidos, el potencial de contribución a la contratación del programa REACTIVA es de un puesto de trabajo³⁷.

Gráfico 9: Impacto del microcrédito en la generación de empleo



Fuente: elaboración propia

³⁷ Estimación realizada a partir del sumatorio de los empleos creados reportados y la expectativa de creación de empleo en los 12 meses siguientes

IMPACTO DEL PROGRAMA REACTIVA EN LAS PERSONAS Y SU ENTORNO

Finalmente, en este apartado se analiza el impacto del microcrédito y del resto de apoyos del programa en la propia persona y su entorno, en términos de contribución al bienestar personal, autonomía y empoderamiento, satisfacción, bienestar económico y mejora de las relaciones familiares.

El gráfico 11 muestra que **el impacto más decisivo que tuvo el programa, a nivel agregado, fue en la autoestima y satisfacción personal.**

- **El 65% de las personas que respondieron a la encuesta manifestaron que el apoyo recibido tuvo un impacto decisivo o tuvo bastante impacto en su autoestima y satisfacción personal.** El 30% señala que este impacto fue medio y el 6% que fue bajo o nulo.
- El bienestar personal, así como la autonomía personal y en el empoderamiento recibieron la misma valoración positiva. En ambos casos **el 63% de las personas que participaron de la encuesta señala que el impacto del apoyo recibido fue decisivo o tuvo bastante impacto tanto en su bienestar personal como en su autonomía personal y empoderamiento.** No obstante, la valoración nula o poca del impacto en la autonomía y empoderamiento es 2 puntos porcentuales más pronunciada que la valoración nula o poca en el bienestar personal (11% vs 9%).

Los resultados en el bienestar personal se encuentran alineados con las evidencias de la literatura, donde distintas evaluaciones de impacto reflejan que el acceso a los programas de microfinanzas mejora el bienestar de las personas (Rico, 2009).

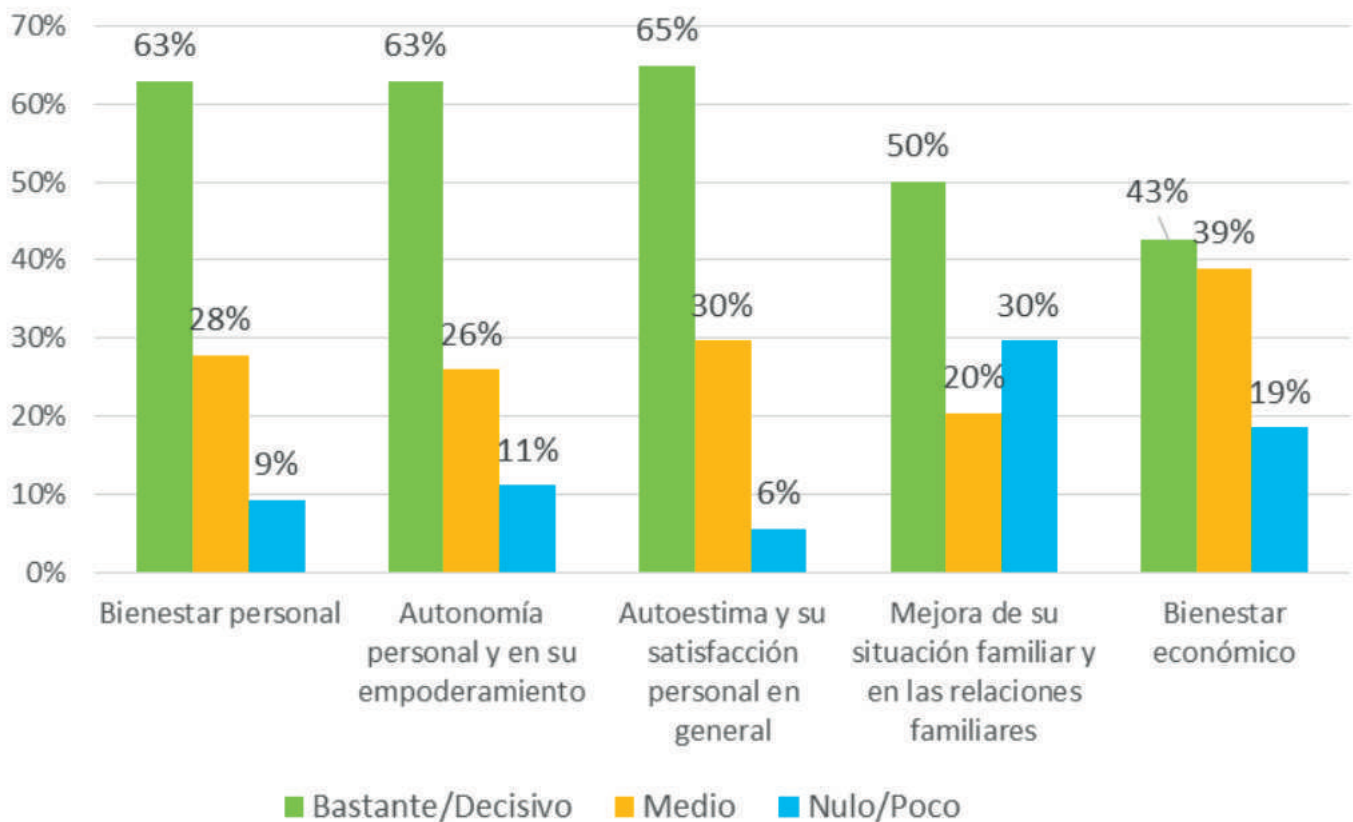
- **Con respecto al impacto en la situación familiar y en las relaciones familiares, el 50% señala que el impacto fue decisivo o tuvo bastante impacto.** Un 20% indica que el impacto fue medio y un 30% manifiesta que el impacto fue poco o nulo.
- El 43%, a su vez, manifiesta que el programa REACTIVA tuvo un impacto decisivo o un impacto alto en su bienestar económico, un 39% señala que el impacto fue medio y el 19% restante que el impacto fue poco o nulo.

Estos resultados son coincidentes con los resultados de impacto en los ingresos ya mencionados, así como con los impactos reseñados en la literatura consultada³⁸.

Para el 65% de las personas participantes el apoyo recibido tuvo un impacto decisivo o bastante impacto en su autoestima y satisfacción personal

³⁸ El análisis del impacto del microcrédito en los ingresos disponibles donde, si bien el 48% de las personas que respondió a la encuesta manifiesta que sus ingresos disponibles se vieron incrementados en menos de un 6%, dicho incremento puede no resultar sustancialmente significativo como para implicar un bienestar económico.

Gráfico 10: Valoración del impacto del programa Reactiva en la persona y el entorno



Fuente: elaboración propia

La tabla 6 es exhaustiva a la hora de reflejar los resultados previos de manera desagregada según variables de sexo, rango de edad, nivel educativo y país de nacimiento.

En ella puede evidenciarse el porcentaje de personas participantes de la encuesta que, dentro de cada variable, valoró el impacto del programa en sí mismo y en su entorno, como bastante o decisivo, de impacto medio o, con poco o nulo impacto.

Tabla 6: Valoración del impacto del programa Reactiva en las personas y el entorno, según sexo, edad, nivel educativo y país de nacimiento

	IMPACTO	Sexo		Rango de edad				Nivel educativo			País de nacimiento	
		Hombre	Mujer	De 18 a 35 años	De 36 a 45 años	de 46 a 55 años	Más de 55 años	Sin Estudio /Nivel Primar	Nivel Medio	Nivel Superior	España	No España
Bienestar Personal	Bastante/De ciso	59%	65%	53%	61%	67%	83%	100%	50%	65%	56%	69%
	Medio	30%	27%	47%	26%	11%	17%	0%	36%	27%	33%	23%
	Nulo/ Poco	11%	8%	0%	13%	22%	0%	0%	14%	8%	11%	8%
Autonomía personal y empoderamiento	Bastante/De ciso	59%	65%	53%	61%	67%	83%	80%	50%	69%	59%	65%
	Medio	22%	31%	40%	30%	11%	0%	20%	36%	19%	26%	27%
	Nulo/ Poco	19%	4%	7%	9%	22%	17%	0%	14%	12%	15%	8%
Autoestima y satisfacción	Bastante/De ciso	63%	65%	53%	61%	78%	83%	100%	59%	62%	59%	69%
	Medio	33%	27%	47%	30%	22%	0%	0%	36%	31%	33%	27%

	IMPACTO	Sexo		Rango de edad				Nivel educativo			País de nacimiento	
		Hombre	Mujer	De 18 a 35 años	De 36 a 45 años	de 46 a 55 años	Más de 55 años	Sin Estudio /Nivel Primar	Nivel Medio	Nivel Superior	España	No España
	Nulo/ Poco	4%	8%	0%	9%	0%	17%	0%	5%	8%	7%	4%
Mejora en la situación familiar	Bastante/De ciso	52%	50%	40%	48%	67%	67%	80%	45%	50%	48%	54%
	Medio	22%	19%	33%	22%	0%	17%	20%	27%	15%	22%	19%
	Nulo/ Poco	26%	31%	27%	30%	33%	17%	0%	27%	35%	30%	27%
Bienestar económico	Bastante/De ciso	33%	50%	40%	35%	44%	67%	60%	27%	50%	41%	42%
	Medio	52%	27%	40%	48%	22%	33%	40%	50%	31%	41%	38%
	Nulo/ Poco	15%	23%	20%	17%	33%	0%	0%	23%	19%	19%	19%

Fuente: elaboración propia

El análisis de la tabla 5 permite derivar las siguientes conclusiones de interés con respecto a la valoración del impacto del programa REACTIVA en las personas y su entorno.

▪ Bienestar personal

Las mujeres (65%), las personas mayores de 55 años (83%), aquellos sin estudios o con nivel primario (100%), así como los nacidos fuera de España (69%), otorgan mayor valoración al impacto del programa en su bienestar personal que sus respectivos grupos de comparación.

Ello podría estar asociado con el hecho de que son los grupos que, según las fuentes consultadas, presentan las mayores vulnerabilidades y niveles de exclusión financiera.

▪ Autonomía personal y en su empoderamiento

El impacto del programa REACTIVA fue **valorado como decisivo/bastante en la autonomía personal y el empoderamiento por el 65% de las mujeres, el 83% de las personas mayores de 55 años, el 80% de las personas sin estudios o con nivel primario y el 65% de los nacidos fuera de España.**

El impacto del programa en la autonomía de las mujeres es coincidente con los resultados expuestos en el marco teórico, donde las evaluaciones reflejan un impacto positivo del acceso al microcrédito en el **empoderamiento de las mujeres y un incremento en la participación y la toma de decisiones** dentro de sus hogares (Rico, 2009; Alvear y Vincés, 2019; Bauchet, J., et al., 2011).

▪ Autoestima y satisfacción personal en general

Con respecto al impacto del programa REACTIVA en la autoestima y satisfacción personal en general, no se evidencian diferencias significativas por sexo, aunque sí en el resto de las variables analizadas, que se detallan a continuación.

El 83% de las personas mayores de 55 manifiesta que el impacto del programa en su autoestima y satisfacción personal fue decisivo/bastante, frente al 53% de las personas entre 18 y 35 años. El 100% de las personas sin estudios o con nivel primario considera que el impacto del microcrédito fue decisivo o tuvo bastante impacto frente al 62% de las personas con estudios de nivel superior. Por último, la valoración del impacto en la autoestima y satisfacción personal es más alta en las personas nacidas fuera de España que nacidas en España (69% vs 59%).

▪ Mejora de su situación familiar y en las relaciones familiares

Con relación al impacto del programa en la situación familiar y las relaciones familiares, los hombres lo valoran de manera decisiva/bastante 2 puntos porcentuales por encima de las mujeres (52% vs 50%). Esta diferencia podría estar relacionada con alguno de los impactos negativos de los programas microfinanzas expuestos en el marco teórico; no obstante, este equipo evaluador no cuenta con suficientes elementos para interpretar el origen de esta diferencia. En todo caso, lo relevante es que aproximadamente la mitad de las personas encuestadas valoran como intenso el impacto positivo que la ayuda de REACTIVA ha tenido en su situación familiar y en sus relaciones personales.

Por otro lado, las valoraciones más altas del impacto decisivo/bastante del programa en la mejora de la situación familiar y las relaciones familiares se evidencian en las **personas mayores de 46 años (67%), las personas sin estudios o con nivel primario (80%) y quienes no nacieron en España (54%).**

▪ Bienestar económico

Por último, **el impacto del programa en el bienestar económico es más pronunciado en las mujeres (50% lo valoraron con decisivo/bastante), las personas mayores de 55 años (67%) y las personas sin estudios o con nivel primario (60%).** Esta percepción quizás haya que entenderla desde la perspectiva de que estos colectivos son los más excluidos del mercado laboral y eso puede llevarlos a valorar en mayor medida la oportunidad que les brindan estos apoyos³⁹.

³⁹ Dentro de los factores para identificar colectivos que se ven especialmente afectados por la situación de desempleo de larga duración y, que son considerados de una especial vulnerabilidad, se encuentran: el género (ser mujer), la edad (ser mayor de 45 años), la educación (no disponer de estudios de formación profesional o universitaria), el sector de actividad (proceder del sector de construcción), el origen (inmigrante), e incluso la función (gerentes y/o ex trabajadores autónomos) (SEPE, 2019).

6. Conclusiones del primer año de ejecución del programa reactiva y recomendaciones

Cuando comenzamos este trabajo de evaluación nos planteábamos una pregunta muy concreta, que estaba en el origen de la investigación y de las hipótesis posteriormente formuladas: **“¿es el programa REACTIVA un instrumento eficaz para ayudar a pymes y autónomos a salvar sus negocios en un momento de crisis económica como el actual?”**⁴⁰. Para responder a dicha pregunta, la investigación se ha centrado en cómo el microcrédito contribuía a reactivar o a salvar negocios que, debido a la situación derivada de la pandemia, estuvieran atravesando dificultades o necesitaran un pequeño impulso económico para salir a flote después del “parón” de la economía española en 2020.

Atendiendo a la cuestión matriz, los resultados de esta investigación apuntan a que el **Programa ha contribuido a sustentar y reactivar a estos negocios que han pasado por momentos de dificultad y que recibieron un microcrédito REACTIVA entre 2021 y 2022**, como así demuestra la tasa promedio de supervivencia del 86%⁴¹. Según la información disponible: de los 125 negocios a los que se les concedió el microcrédito en la primera oleada, han cerrado 17 y sobreviven 108.

A ello hay que añadir dos dimensiones adicionales que afectan, no sólo a la reactivación y apuntalamiento del negocio, sino a las **perspectivas de continuidad de la actividad económica, incluso a un cierto impacto en el mercado de trabajo de REACTIVA: el 77% de los negocios a los que se concedió el microcrédito marcha, a juicio de los emprendedores encuestados/as, bien o muy bien**⁴², y para un **77% de los negocios abiertos las expectativas de futuro son que su negocio crezca moderadamente o algo, siendo que más del 90% de los beneficiarios reconocen una mejora en los ingresos disponibles en los 6 meses siguientes a la concesión de este. Además, un 15% manifestó haber realizado alguna contratación en virtud del microcrédito** y un 29% afirmó tener expectativas contratar algún empleado/a en los siguientes 12 meses. Aunque estos son aspectos que habría que corroborar en un futuro seguimiento, la información levantada en este estudio sugiere que el valor del microcrédito en lo tocante a los negocios es el de proporcionar un apoyo en un momento de dificultad que permite cimentar la actividad para el futuro de estos negocios o empresas.

Con todo, creemos que es relevante que en sucesivas ediciones se indague nuevamente en este particular pues si bien, los beneficiarios han atribuido un impacto elevado del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación de su negocio (7,7 sobre 10 puntos), no contamos con la información necesaria para dimensionar en qué medida la continuidad del negocio puede atribuirse al microcrédito y al resto de apoyos del programa o pueda ser efecto, además, de un conjunto de factores externos que operan

⁴⁰ En este punto es importante recordar que la primera propuesta de elaboración de esta evaluación se presentó a YBS en enero de 2021, de ahí el enfoque planteado y la pregunta motor de la investigación. No obstante, el contexto ha variado sustancialmente desde esa fecha.

⁴¹ Para contextualizar estos datos puede señalarse, por ejemplo, que el programa de Microbank, en la evaluación que realizó de sus diez años de actividad, alcanzaba una tasa de supervivencia idéntica, del 86%, al de REACTIVA, según los datos actuales. Ahora bien, el perfil de los prestatarios/as de Microbank difiere del de REACTIVA.

⁴² En la fecha de cumplimentación de la encuesta.

en el mismo contexto y que en este caso, no han podido ser analizados⁴³. Sea como fuere, la percepción expresada por los beneficiarios respecto de la incidencia positiva de la ayuda económica del programa es clara.

A juicio de este equipo evaluador, **la eficacia** reportada de los microcréditos en la reactivación y supervivencia de los negocios beneficiados **guarda una relación** con varios aspectos. El primero es **el perfil de los beneficiarios**, que en su mayoría tenía experiencia previa en el auto empleo o el emprendimiento (80%), y trabajaba por cuenta propia o en su propio negocio (73%) antes de percibir el microcrédito. Como sabemos por la literatura revisada, estos son elementos protectores que cursan generalmente con una mayor supervivencia de los negocios.

Asimismo, estos perfiles vienen marcados por dos variables sociodemográficas que también, a nuestro juicio, pueden ayudar a explicar la eficacia del programa: **una es la edad, dado que el 63% de los beneficiarios tenían entre 36 y 54 años, lo que nos habla de personas con una cierta madurez y estabilidad; y otra, el nivel de estudios, en la medida en que, atendiendo a los resultados de la encuesta el 48% de los beneficiarios tenían estudios superiores y un 41%, estudios medios.**

Estos niveles educativos serían superiores⁴⁴ a los que muestran los emprendedores más habituales según los perfiles definidos en el último informe del monitor español del emprendimiento (informe GEM 2021-2022)⁴⁵. Este informe demuestra que, a nivel educativo más elevado, los emprendedores manifiestan un mayor conocimiento de las fuentes de financiación más apropiadas para sus iniciativas emprendedoras, especialmente en el caso de las empresas consolidadas, por lo que es plausible que estos dos aspectos, edad y nivel educativo, hagan de los beneficiarios REACTIVA personas menos vulnerables o con más recursos personales y sociales para sacar sus negocios adelante, incluso en tiempos de dificultad, y por tanto, menos expuestas a la exclusión financiera efectiva. Otro indicador de esa menor vulnerabilidad a la exclusión financiera es que una parte de estos emprendedores habían recibido y gestionado microcréditos con anterioridad a su entrada en este programa.

En segundo lugar, otro aspecto a tener en cuenta es el nivel de ingresos de estos emprendedores/as. Si se considera que el nivel de ingresos fijos declarados, al solicitar el microcrédito, es de un promedio de 1.938,24€ mensuales, una estimación anual coloca a estos emprendedores en niveles de ingresos anuales de casi 24.000€ lo que, por un lado, les hace menos susceptibles de exclusión financiera y por otro, les da un cierto “pulmón”, de partida, para sus negocios.

⁴³ Aislar el efecto de este programa y, en concreto, del microcrédito, en los negocios exigiría de un ejercicio de análisis contrafactual altamente complejo y costoso en recursos económicos, y es una de las grandes barreras a la evaluación de impacto social en general.

⁴⁴ El porqué de esta diferencia en el perfil de los emprendedores que acuden a recibir ayuda a los miembros de YBS requeriría de un estudio adicional. Como hipótesis, la feminización de los beneficiarios de la primera oleada podría guardar una relación con esto.

⁴⁵ El último informe GEM de la Red GEM España muestra que el nivel educativo de los emprendedores recientes es de un 35% de niveles universitarios y un 37% de estudios medios o secundarios; en las empresas consolidadas los estudios de nivel universitario se reducen al 29% y los secundarios, al 34%, siendo las mujeres emprendedoras las que ostentan en mayor medida estudios universitarios en todas las fases del emprendimiento.

En un análisis de pertinencia, el programa ha sido coherente en lo concerniente al perfil laboral de los emprendedores, pues el 80% de los beneficiarios tenían negocios ya establecidos, incluso consolidados, y apenas un 20% emprendía por primera vez o buscaban una alternativa al desempleo siendo, por tanto, el de los nuevos emprendimientos un perfil más bien anecdótico.

Ahora bien, **el grupo de los/as jóvenes de 18 a 35 años beneficiarios en la primera oleada ha supuesto el 30% de los microcréditos concedidos,** lo cual es especialmente señalado si se considera la falta de apoyos financieros específicos para los/as jóvenes en nuestro país y en los países de nuestro entorno.

Los jóvenes perceptores de un microcrédito, además, muestran una **desigual percepción del impacto del microcrédito y de los apoyos del programa,** donde de promedio, los y las jóvenes han valorado como menos intenso el impacto de microcrédito (7,1/10) en la puesta en marcha y/o reactivación del negocio que el resto de intervalos de edad, valorando ligeramente mejor el impacto de la ayuda económica (el 80% de los jóvenes valoró como decisiva esta ayuda económica), y en menor medida el apoyo del mentor (bastante o muy decisivo para un 67% de los/as jóvenes beneficiarios/as). Además, este grupo de edad manifestó en mayor medida (el 67%) que sus ingresos no mejoraron como consecuencia de la percepción del microcrédito y la creación o activación de su negocio.

Así pues, siendo los jóvenes un colectivo menos beneficiado por el programa y siendo su percepción de impacto - de los distintos componentes del programa en sus negocios -, ligeramente inferior a la del resto de emprendedores beneficiarios, se requeriría algún tipo de acción orientada a corregir este aspecto.

En términos sociodemográficos esta evaluación también muestra que **las mujeres emprendedoras, más de la mitad de las beneficiarias, y las personas de origen no español (un 46% de los beneficiarios) han tenido una representación notable en el programa en su primera oleada de microcréditos, así como los mayores de 55 años,** un 8% de los beneficiarios, un colectivo que ha apreciado en mayor medida la incidencia en sus negocios de la formación en competencias blandas, digitalización y cultura financiera proporcionada en el marco de REACTIVA.

Desde una perspectiva de género, los resultados del trabajo de campo apuntan a una diferencia de impacto entre mujeres y hombres beneficiarias, que quizás debería ser tenido en cuenta en el diseño de futuras ediciones del programa.

El hecho de que las emprendedoras reportaran una mayor incidencia del impacto positivo del microcrédito en su negocio (5 décimas más que los emprendedores), **valorando el impacto de la ayuda económica específica en 10 puntos porcentuales más que los hombres,** pero valoraran en menor medida el impacto del resto de apoyos articulados en el programa (asesoramiento del técnico, formación y apoyo del mentor), añadido al hecho de que la mayoría de las personas encuestadas que dijeron no haber recibido apoyos adicionales del programa, casi el 70%, fueran mujeres, hacen pensar en que probablemente los apoyos del programa no han sido percibidos como adaptados a las necesidades y circunstancias de las mujeres, de ahí su peor valoración.

Pese a ello, las emprendedoras reportan un mayor impacto positivo en su bienestar económico (hasta 17 puntos más), en su autoestima (2 puntos más), en su autonomía y empoderamiento, y en su bienestar personal (6 puntos más que los hombres, respectivamente) lo que, a nuestro juicio, ha servido para apuntalar su empleabilidad y supone un refuerzo en sus competencias personales, para un mejor desempeño en su vida profesional, sea por cuenta ajena o propia.

En conexión con este aspecto, **nos gustaría poner de relieve que el programa ha tenido un conjunto de efectos positivos**, que exceden el impacto directo en el negocio y/o en la actividad económica, y que son de carácter intangible: se refieren al **refuerzo de las competencias personales (autoestima, empoderamiento) e incluso laborales de las personas beneficiarias (la autonomía personal), y sobre todo a la mejora de su bienestar** tanto en términos personales como en términos económicos⁴⁶. En menor medida la participación en el programa, con todo lo que ello conlleva, ha podido también reflejarse en el bienestar del beneficiario con relación a su entorno más directo, el familiar, por cuanto recibir crédito de una institución, por tanto, que “crean” en su capacidad y proyecto, en una fuente directa de confianza que refuerza la autoconfianza y mejora la autopercepción en las propias habilidades, lo que por fuerza, tiene una incidencia, mayor o menor, en las relaciones familiares. En línea con lo que afirmaba uno de nuestros informantes, *“el microcrédito es una herramienta muy potente...capitaliza, empodera a las personas...el capital es poder”*.

Estos efectos son a nuestro juicio, tan significativos como los impactos en los negocios, aunque como intangibles, no puedan ser cuantificados⁴⁷; porque participar en programa como REACTIVA, recibir asesoramiento, una ayuda económica, formación y el apoyo de un mentor, puede promover cambios profundos en la vida de las personas y en la manera en que estas trabajan, un aspecto que debería contemplarse como el verdadero propósito social del programa.

Para concluir este apartado, la información recabada no permite realizar apreciaciones sobre la operativa concreta del programa y su despliegue en las diferentes organizaciones y territorios, o sobre la eficacia de las estructuras articuladas para el programa, porque no ha concluido el primer ciclo completo de concesión y devolución de microcréditos y hasta ese momento no se podrá realizar una reflexión, con los datos en la mano, al respecto.

Visto lo anterior, proponemos las siguientes recomendaciones de mejora para REACTIVA.

A. Reconsiderar el diseño del programa en términos del perfil al que se desea apoyar en el marco de REACTIVA. Como apuntábamos en apartados precedentes, el colectivo juvenil no es el que se ha beneficiado, ni en más número ni en mayor medida, de los microcréditos, siendo otros grupos los beneficiarios principales de los microcréditos; asimismo, los y las jóvenes

⁴⁶ En este último término, al menos en el corto plazo, tras la concesión de la ayuda.

⁴⁷ Al menos no en este informe.

beneficiarios/as han percibido de manera desigual el impacto que esta ayuda ha podido tener en sus emprendimientos, valorando más el apoyo puramente económico y menos el apoyo del mentoring, o percibiendo menos impacto de la ayuda en su bienestar personal o en su nivel de ingresos.

Como apunta la literatura, existen pocos instrumentos de crédito dirigidos específicamente a jóvenes y este puede ser el hueco ocupado por un programa como REACTIVA; ahora bien, esto exigiría una apuesta decidida por una línea de actividad llena de riesgos, que es nueva tanto para YBS como para algunos de los socios locales, entrando en competencia con las entidades bancarias y con las dificultades que ello conlleva (necesidad de un mayor grado de especialización; aumento de los recursos para cubrir los gastos de gestión de los socios; necesidad de garantizar la sostenibilidad del programa en términos financieros, etc.).

Así las cosas, aumentar la cobertura de beneficiarios jóvenes plantea la **necesidad de repensar la aproximación y actuación con este colectivo**, fijando quizás una cuota de microcréditos a conceder a jóvenes, repensando la estrategia de captación, el tipo y modalidad de apoyos no financieros prestados en el marco de este programa, a los y las jóvenes, en particular la combinación entre acciones de mentoring, apoyo económico, formación y asesoramiento del técnico.

B. Mejorar la perspectiva de género en la implementación del programa. En línea con lo anterior, los resultados y el impacto generados por la primera oleada de microcréditos REACTIVA muestran la necesidad de mirar con una nueva perspectiva al programa en la medida en que ha habido más emprendedoras que emprendedores apoyados por el programa.

De mantenerse esta tendencia sería interesante que se revisaran tanto las estrategias de mentoring con las emprendedoras como el apoyo prestado por parte de los/as técnicas de emprendimiento, para que estas se sientan escuchadas, respondiendo en mayor medida a sus necesidades y expectativas.

Resulta en particular importante **que se garantice que todos los participantes en el programa conozcan los apoyos de que disponen y accedan en iguales circunstancias y condiciones a los apoyos no financieros de este**, aumentando así la cobertura de todos los servicios prestados y sin duda, el impacto del programa en los negocios.

C. Profundizar en criterios que favorezcan el acceso a los microcréditos REACTIVA a personas en exclusión financiera. Algunos de los resultados alcanzados, en especial los datos relativos a niveles de ingresos declarados, o al hecho de que algunos prestatarios/as ya tenían concedidos otros créditos, plantean algunas incertidumbres acerca de los niveles de exclusión financiera de estos. Si bien es cierto, como se señalaba a lo largo del informe, esa información debe ser interpretada con cautela, pues era información proporcionada por el solicitante sin ninguna base documental, solo su palabra, e incluía los ingresos de otras personas de la unidad familiar (por ejemplo, cónyuges, padres o ingresos no declarados), a juicio de este equipo evaluador, desde YBS podrían tomarse

medidas destinadas a verificar ese componente, mediante la solicitud de documentación u otras fuentes de verificación. Esto permitiría aumentar en eficacia el programa, reforzando su enfoque de inclusión. **Perseverar en el desarrollo de un seguimiento estrecho de los resultados del programa**, y en particular de sus resultados de impacto, una vez que el programa haya alcanzado un mayor grado de madurez y los procesos e instrumentos se hayan asentado.

Esto permitirá constatar las tendencias apuntadas en este informe en términos de impacto alcanzado, así como contribuirá a disponer de una fotografía longitudinal que retrate la evolución de aquellos aspectos susceptibles de ser modificados (en particular, el perfil de las personas prestatarias).

D. Realizar una reflexión, a medio plazo, acerca del encaje del programa REACTIVA tanto en el ecosistema de las microfinanzas como en el marco de los programas desarrollados por YBS, para aumentar su eficacia e impacto, y el valor añadido tanto para YBS como para sus socios.

Si bien esta evaluación, como ya se ha comentado, no ha indagado específicamente en el diseño del programa, en sus aspectos de ejecución o más procesuales, la información levantada, tanto en términos de ejecución por parte de las entidades participantes como de resultados alcanzados, plantea el interrogante acerca de la consolidación de este programa como línea de actividad, y en los términos en que debe realizarse.

Entre los elementos sujetos a consideración están el hecho de que la concesión de microfinanzas es una actividad con riesgos y altamente especializada, con actores muy consolidados. También el hecho de que el programa aún no se ha desplegado en toda su completitud (aún no se han reembolsado todos los microcréditos de la primera oleada, que deben ser reinvertidos de nuevo para dar nuevos microcréditos), pero que, en el proceso de implementación del primer año han surgido las primeras dificultades para algunas entidades que carecían de experiencia previa y donde se ha debido de producir un proceso de adaptación y aprendizaje para poder hacerlo, en contextos territoriales muy diferentes. Otro elemento a considerar es que, como algunos informantes señalan, con la tasa de sostenibilidad prevista no se cubren todos los costes de gestión de los socios locales.

Así las cosas, y a la expectativa de que el programa, a medio-largo plazo sea susceptible de ofrecer un rendimiento que en estos momentos no es posible vislumbrar, resulta del todo necesario abordar en algunos años cuál debe ser la posición de este programa en la actividad de YBS, valorando dejarlo como mecanismo de apoyo extraordinario únicamente para algunos perfiles, segmentando los servicios o para su implementación única por algunos socios y en algunas regiones, en virtud de criterios de eficacia, eficiencia, pertinencia e impacto.

7. Índice de gráficos y tablas

Gráfico 1: Situación actual de los negocios y expectativas.....	41
Gráfico 2: Valoración del impacto del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por sexo	41
Gráfico 3: Valoración del impacto del microcrédito en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por rango de edad.....	42
Gráfico 4: Valoración del impacto del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por país de nacimiento	42
Gráfico 5: Valoración del impacto del programa en la puesta en marcha o reactivación del negocio. Total y por nivel de estudios.....	43
Gráfico 6: Apoyos recibidos por las personas beneficiarias del programa Reactiva	44
Gráfico 7: Valoración del impacto de los apoyos del programa Reactiva.....	45
Gráfico 8: Impacto del microcrédito en los ingresos disponibles	49
Gráfico 9: Impacto del microcrédito en la generación de empleo	50
Gráfico 10: Valoración del impacto del programa Reactiva en la persona y el entorno	52
Tabla 1: Aspectos diferenciales entre las microfinanzas y las finanzas tradicionales	13
Tabla 2: Ejecución económica y microcréditos concedidos por entidad	33
Tabla 3: Ejecución económica, importes recuperados, fallidos e impagados, por entidad.....	33
Tabla 4: Distribución de la muestra según sexo, edad, nivel de estudios, país de nacimiento, situación laboral antes de recibir el microcrédito y fecha de percepción del microcrédito.....	38
Tabla 5: Valoración del impacto de los apoyos del programa Reactiva, según sexo, edad, nivel educativo y país de nacimiento.....	46
Tabla 6: Valoración del impacto del programa Reactiva en las personas y el entorno, según sexo, edad, nivel educativo y país de nacimiento	52

8. Bibliografía

- Alvear Lara Yessarella y Vínces Saraguro Andrés D. (2019): Impacto Social y Económico de las Microfinanzas: una sistematización actualizada. Working Paper Series, No. 07 - 2019. Universidad Autónoma de Madrid.
- Bandrés Moliné Eduardo (2022): Consecuencias económicas de la guerra en Ucrania. Cuadernos de Información Económica no 288. mayo/junio 2022. FUNCAS.
- Bauchet Jonathan, Marchall Cristobal, Starita Laura, Thomas Jeanette, Yalouris Anna (2011): Últimas conclusiones derivadas de estudios de evaluación aleatorios de las microfinanzas. Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre/Banco Mundial.
- Carbó Valverde Santiago y Rodríguez Fernández Francisco (2015): Concepto y evolución de la exclusión financiera: una revisión. Cuaderno de Información Económica No 244. Enero-Febrero. Estudios de la Fundación.
- Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (2022): #LaPYMEhabla. Periodo: 25/01/2022 al 31/03/2022.
- Cordobés Mar, Iglesias María, Sanz Beatriz (2010): Informe sobre el impacto de los microcréditos marzo 2010. Instituto de Innovación Social de ESADE.
- European Microfinance Network (2019): Five case studies on the relationship between microfinance and the European Social Fund (ESF).
- Ferraro Benedetta, Pizzo Giampietro, Raguzzoni Katia and Solivo Matteo (2020): Measuring microfinance impact: A practitioner perspective and working methodology. European Investment Fund. Working Paper 2020/66
- Fundación INCYDE. Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (2001): Factores para Consolidar una Empresa.
- Lacalle, M.; Rico, S., Márquez, J., Jayo, B.; Durán, J.; Jiménez, I.; De la Orden, M.; Rodríguez, P.; Moreno, J.; Fisac, R.; González, A. (2010): Glosario Básico sobre Microfinanzas. Cuaderno Monográfico Núm. 12. Fundación Namtik Lum.
- Lieberman, I.; DiLeo, P.; Watkins, T. and Kanze, A. (2020) The Future of Microfinance.
- González Hernández Elena Patricia (2015): Microcréditos y nuevas formas de financiación en España. Trabajo de Fin de Máster, Universidad Pontificia de Comillas.
- Grazioli, R.; Pizzo, G.; Poletti, L.; Tagliavini, G. and Timpano (2020): The social return on investment (SROI) of four microfinance projects. European Investment Fund. Working Paper 2020/65.

- Juárez Gallego Miguel (2011): Los Microcréditos en España: Una experiencia innovadora de lucha contra la pobreza. Miscela Comillas, Revista de Ciencias Humanas y Sociales. Vol.69, No134 (p.p. 357-360).
- Malgesini Rey, G. y Sánchez Gonçalves, S. (2021): Inclusión financiera para el desarrollo sostenible, un enfoque de derechos en el proceso de reconstrucción post pandemia. European Anti-Poverty Network (EAPN).
- Manera Laura (2019): El Impacto Económico y Social del Microcrédito en la Comunidad de Madrid. Instituto Superior de Educação e Ciências. Iseclisboa.
- Microbank (2020): Annual Report.
- Microbank (2018): Informe sobre el Impacto de los Microcréditos 2017. Un Informe del Instituto de Innovación Social (ESADE).
- Méndez Sayago, J. A.; Hernández Escola, H.A. y Carreño, N.E.; (2011): Evaluación del impacto de las Microfinanzas sobre los ingresos y la generación de empleo en Colombia. Cuadernos de Administración. Universidad del Valle. Volumen 27. No. 46, julio - diciembre de 2011.
- OECD. The Better Enterpeunership Policu Tool.
- OECD. Guidance note: Strengthening the design and delivery of youth entrepreneurship support
- Panorama Social (2005): Encuesta sobre microcréditos: la opinión de los protagonistas. Revista Panorama Social No 1. Primer semestre 2005. FUNCAS.
- Pytkowska Justyna (2020): Microfinanzas en Europa: Informe de la Encuesta 2020. Resumen Ejecutivo. European Microfinance Network.
- Rico Garrido Silvia, Lacalle Calderón Maricruz y Jayo Carboni Bárbara (2008): Microcréditos para la inclusión. Cuaderno monográfico No10. Fundación Nantik Lum, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid.
- Rico Garrido Silvia (2009): Microcrédito Social. Una evaluación de Impacto. Observatorio de la inclusión Social. Caixa Catalunya Obra Social.
- Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) (2019): Plan Reincorpora 2019-2021. Plan trienal para prevenir y reducir el paro de larga duración. Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.
- Torre Olmo Begoña, Sainz Fernández Isabel, Sanfilippo Azofra Sergio, López Gutiérrez Carlos (2012): Guía sobre microcréditos. Área de cooperación internacional para el desarrollo, Universidad de Cantabria.

9. Anexos

Ficha técnica

Personas beneficiarias del programa	125
Fecha de implementación de la encuesta	abril a julio de 2022
Modalidad	Virtual
Cantidad de encuestados realizadas	63
Cantidad de encuestas completas y analizadas	54
Encuestas completas/Personas beneficiarias	43,2%
Nivel de confianza	+/-10%

1. ¿Cuándo recibió usted el microcrédito?

	N	%
En 2022	3	6%
En el primer semestre de 2021	20	37%
En el segundo semestre de 2021	31	57%
Total Respuestas	54	100%

2. ¿Cuál era su situación laboral cuando pidió el microcrédito? Escoja una opción

	N	%
Estaba en el paro con una prestación	3	6%
Estaba en el paro sin prestación	3	6%
No había trabajado nunca en España	1	2%
Otro (especifique)	2	4%
Tenía mi propia empresa	9	17%
Trabajaba como autónomo/a	31	57%
Trabajaba de manera irregular	3	6%
Trabajaba por cuenta ajena, como asalariado/a	2	4%
Total Respuestas	54	100%

3. Cuando solicitó o le ofrecieron el microcrédito, ¿tenía experiencia previa dirigiendo algún negocio?

	N	%
NO	11	20%
SI	43	80%
Total Respuestas	54	100%

4. Cuando solicitó o le ofrecieron el microcrédito, ¿sintió miedo?

	N	%
No, me sentía capaz de gestionarlo y devolverlo sin problemas	30	56%
No, porque me fiaba de mi técnico de emprendimiento, de su criterio y apoyo	4	7%
No, ya había recibido micro-créditos en alguna ocasión anterior	6	11%

Sí, por puro desconocimiento	2	4%
Sí, porque la continuidad de mi negocio dependía de él	4	7%
Sí, porque me asustaba no poder devolverlo	5	9%
Sí, porque no sabía si sería capaz de gestionarlo adecuadamente	3	6%
Total Respuestas	54	100%

5. ¿Por qué se decidió, pese al miedo, a aceptarlo? Seleccione la razón principal

	N	%
El técnico de emprendimiento me convenció	2	14%
Lo necesitaba demasiado	3	21%
Porque creía de verdad en mi negocio o idea de negocio	2	14%
Porque tenía confianza en mi capacidad para salir adelante y devolverlo	6	43%
Otra	1	7%
Total Respuestas	14	100%

6. El microcrédito que solicitó o le ofrecieron, era para...

	N	%
Abrir o crear un negocio nuevo, de cero	11	20%
Reactivar, reforzar o ampliar un negocio existente	43	80%
Total Respuestas	54	100%

7. ¿Puede indicar cuál fue la principal motivación para abrir un negocio?

	N	%
Estaba en el paro y quería crear un empleo para mí	3	27%
Vi una oportunidad de negocio	2	18%
Por vocación o para poder dedicarme a lo que me gusta	3	27%
Para ganar independencia y ser mi propio/a jefe/a	3	27%
Total Respuestas	11	100%

8. ¿Cuánto tiempo llevaba abierto su negocio cuando solicitó el microcrédito?

	N	%
6 meses o menos	5	12%
entre 1 año y 2 años	14	33%
entre 2 y 5 años	7	16%
entre 6 meses y un año	10	23%
más de 5 años	7	16%
Total Respuestas	43	100%

9. Su negocio, ¿sigue abierto?

	N	%
NO	2	4%
SÍ	52	96%
Total Respuestas	54	100%

10. ¿Cuándo cerró su negocio?

	N	%
En el cuarto trimestre de 2021	1	50%
En 2022	1	50%
Total Respuestas	2	100%

11. ¿Cuál fue el motivo del cierre?

	N	%
Pérdidas o baja rentabilidad	1	50%
Motivos personales e incompatibilidad con vida familiar	1	50%
Total Respuestas	2	100%

12. ¿Por qué cree que su negocio no fue rentable? Escoja la razón principal

	N	%
Falta de clientes/ no conseguí llegar a la clientela	1	50%
Sin respuesta	1	50%
Total Respuestas	2	100%

13. ¿Piensa abrir otro negocio?

	N	%
Si, abrí otro negocio diferente al financiado con el microcrédito o abriré otro en un futuro próximo	1	50%
No lo sé	1	50%
Total Respuestas	2	100%

14. ¿Cuál es su situación laboral en la actualidad? Escoja una opción

	N	%
Trabajo como asalariado/a	1	50%
Estoy en el paro sin prestación	1	50%
Total Respuestas	2	100%

15. Por favor responda sí o no a las siguientes afirmaciones sobre el programa de microcréditos de YBS. El microcrédito de YBS...

	SI	NO
Me permitió contratar a algún empleado	0	2
Me permitió mejorar mis ingresos disponibles, al menos durante 12 meses	2	0
Me ayudó a mejorar mis conocimientos de finanzas y su gestión	2	0

16. Si contrató a algún empleado/a, sus condiciones fueron...

	N	%
No contraté a ningún empleado/a	2	100%
Total Respuestas	2	100%

17. Si el microcrédito le permitió mejorar sus ingresos disponibles, por favor estime cuánto:

	N	%
más de un 20%	1	50%
entre un 1 y un 3%	1	50%
Total Respuestas	2	100%

18. En el negocio, contándose usted, cuántas personas trabajan:

	N	%
De 6 a 10	3	6%
Dos personas	17	33%
Entre 3 y 5 personas	7	13%
Sólo yo	25	48%
Total Respuestas	52	100%

19. En relación con sus condiciones laborales, sus trabajadores/as son...

	N	%
Familiares que trabajan gratis en el negocio	2	7%
Socios que trabajan en el negocio	6	22%
Trabajadores fijos asalariados	5	19%
Trabajadores temporales eventuales	2	7%
Una mezcla de los anteriores	12	44%
Total Respuestas	27	100%

20. Aproximadamente, ¿Qué proporción de sus trabajadores tienen un contrato fijo indefinido?

	N	%
Entre el 10 y el 25%	1	4%
Entre el 25 y el 50%	2	7%
Entre el 50 y el 75%	4	15%
Más del 75%	2	7%
Menos del 10%	3	11%
Ninguno	15	56%
Total Respuestas	27	100%

21. El microcrédito que se le concedió, ¿le permitió contratar algún empleado?

	N	%
Si	8	15%
NO	44	85%
Total Respuestas	52	100%

22. Si contrató a algún empleado/a, sus condiciones fueron...

	N	%
--	---	---

Contrato indefinido, jornada completa	3	38%
Contrato temporal, jornada parcial	4	50%
Otro (especifique)	1	13%
Total Respuestas	8	100%

23. ¿El microcrédito le permitió mejorar sus ingresos disponibles? Por favor estime cuánto:

	N	%
entre un 0 y un 1%	6	11%
entre un 1 y un 3%	12	22%
entre un 3 y un 6%	8	15%
entre un 6 y un 11%	4	7%
entre un 11 y un 20%	9	17%
más de un 20%	9	17%
No mejoraron mis ingresos	6	11%
Total Respuestas	54	100%

Nota: Incluye las respuestas de negocios cerrados

24. ¿Diría que actualmente el negocio funciona...?

	N	%
Bien	23	44%
Mal	3	6%
Muy bien	7	13%
Regular	19	37%
Total Respuestas	52	100%

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

	N	%
SI	21	40%
NO	31	60%
Total Respuestas	52	100%

26. ¿Qué previsión tiene para su negocio para el próximo año?

	N	%
Que caigan las ventas moderadamente	1	2%
Que crezca algo	8	15%
Que crezca moderadamente	32	62%
Que se mantenga estable	9	17%
Que tenga que cerrar	2	4%
Total Respuestas	52	100%

27. Además del microcrédito, ¿recibió usted otro tipo de apoyo? Marque todas las que correspondan

	SI	%
SI, asesoramiento del técnico de emprendimiento	20	37%
SI, ayuda de un mentor o mentoring	33	61%

SI, formación (en soft-skills, digitalización, cultura financiera...)	19	35%
No recibí este tipo de ayudas	8	15%
Otro tipo de apoyo	3	6%
Total Respuestas	83	

Nota: el porcentaje es calculado sobre el total de personas encuestadas

28. ¿Qué impacto ha tenido el microcrédito en la puesta en marcha o reactivación de su negocio? Valore en una escala del 1 al 10, siendo 1 la nula influencia del microcrédito y 10 si ha sido decisivo para el negocio

	Nivel de Impacto	N	%
1		0	0%
2		0	0%
3		1	2%
4		0	0%
5		12	22%
6		5	9%
7		13	24%
8		9	17%
9		2	4%
10		12	22%
Total respuestas		54	100%

29. Por favor, valore el grado de impacto positivo que tuvo el microcrédito o ayuda económica

	N	%
Ningún impacto	0	0%
Poco impacto	3	6%
Impacto medio	12	22%
Bastante impacto	27	50%
Un impacto decisivo	12	22%
Total respuestas	54	100%

29. Por favor, valore el grado de impacto positivo que tuvo el asesoramiento del técnico de emprendimiento

	N	%
Ningún impacto	1	2%
Poco impacto	5	9%
Impacto medio	12	22%
Bastante impacto	23	43%
Un impacto decisivo	10	19%
N/C	3	6%
Total respuestas	54	100%

29. Por favor, valore el grado de impacto positivo que tuvo el mentoring o apoyo de un mentor

Ningún impacto	0	0%
Poco impacto	3	6%
Impacto medio	16	30%
Bastante impacto	29	54%
Un impacto decisivo	6	11%
Total respuestas	54	100%

30. Valore el grado de impacto positivo que tuvieron el microcrédito y el resto de apoyos de YBS en usted como persona y en su entorno, en concreto en la mejora de su situación familiar y en las relaciones familiares

	N	%
Ningún impacto	6	11%
Poco impacto	10	19%
Impacto medio	11	20%
Bastante impacto	23	43%
Un impacto decisivo	4	7%
Total respuestas	54	100%

30. Valore el grado de impacto positivo que tuvieron el microcrédito y el resto de apoyos de YBS en usted como persona y en su entorno, en concreto en su bienestar económico

	N	%
Ningún impacto	2	4%
Poco impacto	8	15%
Impacto medio	21	39%
Bastante impacto	20	37%
Un impacto decisivo	3	6%
Total respuestas	54	100%

31. Sexo

	N	%
Mujer	26	48%
Hombre	27	50%
N/C	1	2%
Total respuestas	54	100%

32. Rango de edad

	N	%
De 18 a 35 años	15	28%
De 36 a 45 años	23	43%
de 46 a 55 años	9	17%
Más de 55 años	6	11%
N/C	1	2%
Total respuestas	54	100%

33. País de Nacimiento

	N	%
España	27	50%
Fuera de España	26	48%
N/C	1	2%
Total respuestas	54	100%

34. Nivel educativo

	N	%
Sin estudios	1	2%
Primarios	4	7%
Secundarios - FP (ESO, FP Básica)	9	17%
Bachillerato o FP de Grado medio	13	24%
Superiores (FPGS o Grados universitarios) o de postgrado	26	48%
N/C	1	2%
Total respuestas	54	100%



Youth Business
Spain