

Microcrèdit Social

Una avaluació d'Impacte

5



Microcrèdit Social

Una avaluació d'Impacte

CAIXA CATALUNYA
OBRA SOCIAL





MICROCRÈDIT SOCIAL. UNA AVALUACIÓ D'IMPACTE

Edita:

Fundació Caixa Catalunya
Antoni Maura, 6 – 08003 Barcelona

Autora: Silvia Rico Garrido

Correcció i traducció de textos: ECOS, sccl

Disseny i maquetació: SUBJECT màrqueting social, SCP

Impressió: Gestió Digital, SL

Agraïments: L'autora agraeix a la Dra. Margarita Prat, professora pròpia ordinària de la Universitat Pontifícia Comillas, i a la Dra. Maricruz Lacalle, professora de la Universitat Autònoma de Madrid –ambdues codirectores de la tesi doctoral de la qual forma part aquesta publicació–, els seus consells i el seu estímul en la realització del present treball. De la mateixa manera, agraeix l'atenció rebuda per Miguel Torralba, per aportar, de manera incondicional, el seu coneixement en matèria de disseny d'estudis d'impacte i anàlisis estadístiques. Així mateix, ha resultat imprescindible el suport rebut per part de l'equip del programa de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya, especialment del director d'Inclusió Social, Àngel Font, i de la responsable d'Estudis Socials, Paula Veciana. Finalment, cal ressaltar la col·laboració rebuda per part dels emprenedors clients del programa, que han accedit a participar voluntàriament en aquest estudi.

Aquesta publicació és una reproducció parcial de la tesi doctoral “Los programas de microcrédit de las cajas de ahorros en España: una evaluación del impacto en la reducción de la exclusión social y financiera”, defensada per la seva autora, Silvia Rico Garrido, a la Universitat Pontifícia Comillas (Madrid).

Fundació Caixa Catalunya
Número de registre editorial 1535/76
Abril de 2009

Dipòsit legal: B-13959-2009
ISBN: 978-84-92721-03-0
Imprès en paper ecològic 75%

Aquesta obra està sota una llicència de Reconeixement-No comercial 2.5 Espanya de Creative Commons. La llicència es pot consultar a: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/es/legalcode.ca>

S'autoritza la reproducció total o parcial d'aquest llibre sempre que se'n faci constar el títol, l'autoria i l'editor i no s'utilitzi per obtenir beneficis comercials.

Microcrèdit Social. Una avaluació d'Impacte.

(Autora: Silvia Rico Garrido)

pàg. 208, 21 cm Títol al lloc: Microcrèdit Social. Una avaluació d'Impacte.

Dipòsit legal: B-13959-2009 ISBN: 978-84-92721-03-0

I. Fundació Caixa Catalunya. II. Caixa Catalunya. III. Títol: Microcrèdit Social. Una avaluació d'Impacte.

1. Espanya – Catalunya – microcrèdit – impacte social



ÍNDEX

PRESENTACIÓ	7
1. INTRODUCCIÓ A L'AVALUACIÓ D'IMPACTE	9
1.1. Estat actual dels estudis d'avaluació d'impacte de programes de microcrèdit	9
1.2. Marc conceptual de l'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya	33
1.2.1. El model	33
1.2.2. Nivells d'impacte	36
1.2.3. Les hipòtesis de treball i els indicadors d'impacte	37
1.2.4. Mesures de satisfacció del client	39
2. EL PROGRAMA DE MICROCRÈDIT SOCIAL DE L'OBRA SOCIAL DE CAIXA CATALUNYA	41
2.1. Origen i antecedents	41
2.2. Característiques	43
2.3. Model de concessió	44
2.4. Escala i abast	51
3. METODOLOGIA DE L'AVALUACIÓ	55
3.1. Disseny de l'estudi i selecció de la mostra	55
3.1.1. Elecció del tipus de disseny per a l'estudi i selecció de la mostra	55
3.1.2. Estratègia de recollida de dades	60
3.1.3. Criteris de valoració	61
3.1.4. Descripció de la intervenció	62
3.2. Anàlisi estadística	62



4. ELS EMPRENEDORS I L'ÚS DEL MICROCRÈDIT	65
4.1. Característiques sociodemogràfiques, laborals i familiars	65
4.2. Ús del microcrèdit	67
4.3. Situació econòmica dels emprenedors	68
4.4. La gestió dels negocis	72
4.5. Les habilitats empresarials	84
4.6. Els béns de la llar	86
4.7. L'exclusió financera	87
5. RESULTATS DE L'AVALUACIÓ D'IMPACTE	93
5.1. Impacte en la situació econòmica	95
5.2. Impacte en el negoci i l'ocupació	105
5.3. Impacte en la inclusió financera	119
5.4. Impacte per sexe, edat o nacionalitat	126
5.5. Valoració del programa	129
5.6. Limitacions de l'estudi	134
6. CONCLUSIONS	137
7. BIBLIOGRAFIA	149
8. ANNEXES	162
Annex I. Revisió dels principals estudis d'avaluació d'impacte de programes de microcrèdit	162
Annex II. Enquesta d'impacte	184
Annex III. Indicadors d'impacte	199
Annex IV. Llista d'emprenedors	207



“El microcrèdit no és una cura miraculosa que pugui eliminar la pobresa d’un cop de ploma. Però la pot acabar per a moltes persones i pot pal·liar-ne els efectes per a moltes altres. Combinat amb altres programes innovadors destinats a alliberar el potencial de les persones, el microcrèdit constitueix una eina essencial en el nostre afany per aconseguir un món sense pobresa.”
(Yunus, 2006, p.158)

A la memòria de la meva mare.



PRESENTACIÓ

Els microcrèdits són una eina d'inclusió financera i laboral. Consisteixen en préstecs a persones que no disposen d'aval per accedir a un crèdit, i generen la creació de projectes d'autoocupació. Gràcies als microcrèdits, moltes persones emprenedores han pogut accedir al finançament per engegar una activitat de negoci. El préstec es concedeix amb els únics avals que representen la confiança en la persona i en el projecte, recuperant el sentit etimològic de la paraula *crèdit*. El negoci que es crea representa una opció d'inserció laboral mitjançant l'autoocupació per a l'emprenedor.

Així, els programes de microcrèdit aconseguen un doble impacte social. D'una banda, una millora econòmica i laboral, ja que permeten que els emprenedors obtinguin una feina que els proporcioni uns ingressos. D'altra banda, fan possible la inclusió financera, perquè posen crèdits a l'abast d'aquells que queden exclosos del sistema financer.

Des de l'any 2001, en què l'Obra Social de Caixa Catalunya va iniciar de forma pionera un programa de microcrèdits per a l'autoocupació, han sorgit nombroses experiències similars. Amb diferents noms i diferents metodologies, aquest instrument financer, arribat des de Bangla Desh, s'ha anat implementant a l'obra social de la majoria de les caixes d'estalvis espanyoles. L'Obra Social de Caixa Catalunya ha aprovat, en 7 anys de programa, un total de 1.444 microcrèdits, que representen una inversió de 13,2 milions d'euros.

Malgrat l'afiorament de programes de microcrèdit, no s'ha avaluat encara a Espanya l'impacte social real de l'instrument. Per conèixer-ne els efectes, és necessari entrevistar els emprenedors i recollir de primera mà la seva valoració i els canvis en la seva vida. El temps transcorregut des de la posada en marxa dels primers programes de microcrèdit a Espanya sembla suficient perquè comencin a manifestar-se canvis en les condicions de vida dels qui han rebut aquest tipus de préstec. Per tant, resulta pertinent plantejar la necessitat d'avaluar l'eficàcia d'aquest instrument financer, mitjançant estudis



d'impacte que estableixin si el microcrèdit aconsegueix assolir el seu fi últim de millorar el benestar i la integració social dels qui el reben.

L'Obra Social de Caixa Catalunya ha dut a terme una avaluació de l'impacte del seu programa de microcrèdit social. En l'estudi que teniu a les mans, hi trobareu els resultats de les enquestes realitzades als emprenedors i l'anàlisi sobre el seu impacte econòmic i social. Gràcies a aquesta anàlisi, s'ha comprovat que el programa de microcrèdit de l'Obra Social Caixa Catalunya contribueix a la millora de la situació econòmica i a la inclusió financera dels emprenedors, a l'enfortiment dels seus negocis i a l'estabilització de l'ocupació.

Desitgem que aquesta publicació sigui d'interès de totes aquelles persones i entitats que treballen en l'àmbit dels microcrèdits i la inserció laboral i que permeti reflexionar sobre la necessitat d'avaluar l'impacte dels programes d'inclusió social.

Narcís Serra i Serra
President de Caixa Catalunya



1. INTRODUCCIÓ A L'AVALUACIÓ D'IMPACTE

1.1. Estat actual dels estudis d'avaluació d'impacte de programes de microcrèdit

En la literatura acadèmica, hi ha nombroses manifestacions similars a la següent: “les evidències que provenen dels milions de clients de microfinançament d'arreu del món demostren que l'accés als serveis financers permet als pobres incrementar els ingressos familiars, capitalitzar-se i reduir la seva vulnerabilitat davant de les crisis que constitueixen part de la seva vida diària. L'accés als serveis financers també es tradueix en una millor nutrició i en millors resultats en matèria de salut, tal com evidencien les taxes més elevades d'immunització. Permet als pobres planificar el seu futur i enviar més fills durant més temps a l'escola. Augmentat la confiança de les dones i la seguretat en elles mateixes, de manera que els permet enfrontar-se més adequadament a les desigualtats de gènere” (Littlefield, Morduch i Hashemi, 2003, p. 1). Malgrat que qui treballa en les institucions microfinanceres moltes vegades manifesten que l'impacte del microcrèdit és tan evident que no mereix la pena dedicar grans quantitats de diners i recursos humans a la posada en marxa de costosos i complexos estudis d'avaluació d'impacte, no per això aquests deixen de ser rellevants i imprescindibles perquè el sector continuï creixent i rebent els suports necessaris.

L'estudi que aquí es presenta pretén contribuir a la demostració de l'impacte del microcrèdit en les condicions de vida de les persones que el reben al nostre país. De manera particular, se centra en l'avaluació de l'impacte que està tenint un dels programes més representatius del sector –el de l'Obra Social de Caixa Catalunya– a l'hora d'assolir el seu objectiu principal: la millora econòmica i la integració sociolaboral i financera dels seus clients.

L'any 2001, l'Obra Social de Caixa Catalunya va llançar el primer Programa de microcrèdit social a Espanya amb la finalitat de donar suport a



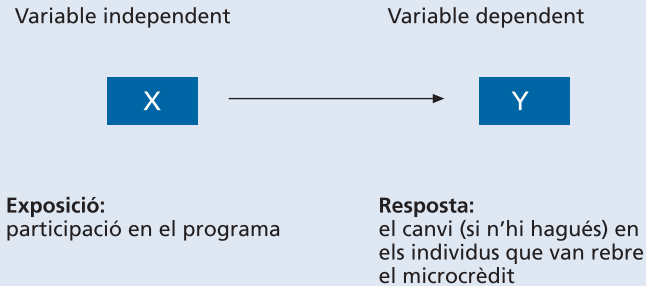
iniciatives viables de l'economia social i de l'autoocupació, que combinessin, alhora, la integració social de persones vulnerables amb l'eficàcia i la rendibilitat empresarial. El creixement de l'esmentat programa i del sector microfinancer espanyol, en general, ha motivat un interès per part de les entitats financeres de l'Administració Pública, els donants, els acadèmics i altres agents socials per comprendre l'abast i la contribució dels microcrèdits en la integració dels col·lectius desfavorits. Poder demostrar que existeix una relació directa o de causalitat entre la participació en un programa de microcrèdit social i els canvis positius en les condicions socioeconòmiques dels emprenedors participants en aquest programa, tal com exemplifica Lacalle (2007) a la figura 1.1, justificaria la inversió duta a terme en la posada en marxa dels programes. A més, tota l'avaluació d'impacte no solament té com a objectiu provar l'efectivitat del microcrèdit, sinó que també pretén contribuir a la millora en la gestió dels mateixos programes microfinancers (Hulme, 2000).¹

Per tant, l'objectiu d'aquest treball consisteix a provar que existeix, com a mínim, una associació plausible entre la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya i els canvis en les condicions socioeconòmiques de les persones que hi participen.

1. Hulme (2000) utilitza el joc de paraules en anglès "*proving impacts and improving interventions*" per descriure els objectius de les avaluacions d'impacte.



Figura 1.1. Concepte d'avaluació d'impacte d'un programa de microcrèdit



Font: Lacalle (2007).

En aquest primer capítol s'aprofundeix en la necessitat de dur a terme avaluacions d'impacte dels programes de microcrèdits, s'analitzen els diferents tipus de disseny aplicables als estudis d'impacte i s'ofereix una revisió bibliogràfica dels estudis realitzats fins a la data en el camp dels microcrèdits. Per acabar, es descriu el marc conceptual utilitzat per avaluar l'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Abans d'entrar en l'estudi d'impacte, al segon capítol, es descriu el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. A part de detallar-ne les característiques, l'escala i l'abast, en aquest capítol es remarca la descripció del model de concessió, ja que es tracta d'un model innovador al nostre país que, posteriorment, ha estat replicat per altres entitats per a la concessió de microcrèdits. Al tercer capítol, es descriu amb profunditat la metodologia utilitzada per dur a terme l'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. S'hi detalla el tipus de disseny triat (observacional de tall amb grup control), la mostra seleccionada, així



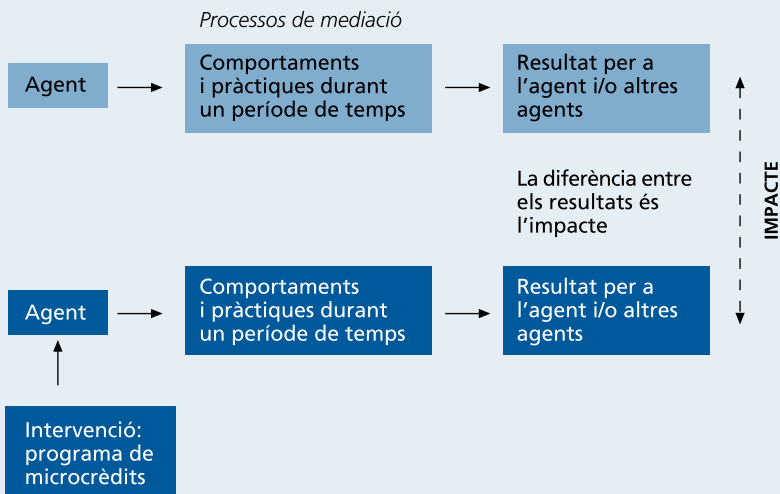
com les proves estadístiques aplicades. Abans d'oferir els resultats d'impacte, al quart capítol, a partir de les dades obtingudes al treball de camp, es descriuen els clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Al capítol cinquè es presenten els resultats d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya obtinguts per les tres hipòtesis de treball: “la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya 1) millora la situació econòmica de l'individu i de la seva llar, 2) enforteix el negoci del client i genera més estabilitat laboral i 3) i millora la inclusió financera de l'individu”. També s'analitza si el fet de ser dona, immigrant o jove afecta l'impacte del microcrèdit. Com a part de l'estudi, s'ofereix la valoració que fan els clients del programa. Al final del capítol, s'enumeren les limitacions afrontades per l'estudi. Per acabar, a l'últim capítol es presenten les principals conclusions d'aquest treball d'investigació, amb el desig que puguin ser útils en l'expansió dels programes de microcrèdit al nostre país.

Com a primer pas, convé aprofundir en el concepte d'avaluació d'impacte d'un programa de microcrèdit. El creixement en el nombre de préstecs concedits, l'expansió del sector o les taxes de devolució no són indicadors suficients per demostrar l'impacte positiu dels microcrèdits sobre els seus beneficiaris (Lacalle i Rico, 2007). Al contrari, el propòsit de qualsevol avaluació d'un projecte o una activitat, incloent-hi la microfinancera, és conèixer no sols els efectes i a qui afecta, sinó també el perquè o les causes (Mosley, 1998). Segons Hulme (2000), darrere de tot programa microfinancer existeix la hipòtesi que la intervenció (la concessió d'un microcrèdit) canviarà els comportaments i les pràctiques de les persones, de manera que s'assolirà —o augmentarà la probabilitat d'assolir— una sèrie d'èxits. Per tant, les avaluacions d'impacte mesuren les diferències que s'obtenen en el valor de les variables clau entre els agents (individus, microempreses, llars, comunitats i institucions, entre d'altres) que han experimentat la intervenció i aquells que no l'han experimentada, tal com es mostra en la figura següent 1.2. Tradicionalment, les variables o els indicadors de resultats que es



mesuren en una avaluació d'impacte d'un programa de microcrèdit han estat de caràcter econòmic: canvis dels nivells d'ingressos i despesa, les pautes de consum o la propietat d'actius. No obstant això, arran del creixent ús dels indicadors socials en la dècada dels anys vuitanta per part dels estudiosos del desenvolupament –per exemple, el nivell educatiu, l'accés a serveis sanitaris, els nivells de nutrició, les mesures antropomòrfiques o l'ús d'anticonceptius–, s'han anat incorporant mesures de l'enfortiment sociopolític de l'individu.

Figura 1.2. El model convencional de la cadena d'impacte



Nota: Tots els canvis estan influïts per “processos de mediació” que es refereixen a característiques específiques de l'agent i de l'entorn econòmic, físic, social i polític.

Font: Hulme (2000).

El pas següent seria donar resposta a les següents preguntes: com es poden atribuir determinats efectes o respostes a determinades causes o exposicions que es concreten en la participació d'un programa de microcrèdit? O quin



tipus de disseny d'investigació s'ha de desenvolupar per demostrar aquesta causalitat? L'enfocament científic per determinar-ne la causa i l'efecte és generalment experimental: l'aplicació d'un estímul determinada a una substància determinada en un entorn controlat que elimina la influència de factors externs. Però aquest enfocament troba una aplicació limitada en les ciències socials (Mosley, 1998). El fet que un agent no pugui alhora experimentar i no experimentar la intervenció o exposició –participació en un programa de microcrèdit– genera problemes metodològics (Mosley, 1998; Hulme, 2000; Dowla i Barua, 2006; Karlan, Harigaya i Nadel, 2006). Concretament, això impedeix demostrar que els canvis han estat causats per la participació en el programa de microcrèdit, i no per altres factors externs, anomenats *factors de confusió*: “l'objectiu de l'avaluació d'impacte és provar, de manera incontestable, que si la persona no hagués participat en el programa, aquests canvis no s'haurien produït o s'haurien produït en menor grau. Aquest punt és crucial, ja que els canvis de què estam parlant –més nivell d'ingressos i de benestar, millora en l'educació o alimentació, més participació comunitària, entre d'altres– poden ocórrer al llarg de la vida de les persones per múltiples causes, moltes de les quals no tenen res a veure amb la participació en un programa de microcrèdit” (Lacalle i Rico, 2007, p. 53).

Per tant, tenint en compte que és impossible estudiar un client amb microcrèdit i sense en un mateix moment en el temps, per aïllar l'impacte del microcrèdit d'altres efectes produïts per factors externs és necessari fer servir un grup control que permeti mesurar els canvis en el temps i les diferències en els resultats entre aquest grup i el grup de clients. D'aquesta manera, l'objectiu de tota avaluació d'impacte d'un programa de microcrèdit es basa a establir un grup control creïble d'individus que són idèntics en tots els sentits als individus del grup de tractament o intervenció, llevat que no estan accedint al préstec. En altres paraules, el grup control o de comparació vàlid seria aquell format per persones que, si haguessin rebut el microcrèdit, haurien obtingut resultats similars als clients (Mosley, 1998; Karlan Harigaya i Nadel, 2006; Duflo, Glennester i Kremer, 2007).



Tot i això, en la realitat existeix una sèrie de dificultats que impedeixen obtenir el grup control perfecte. Les persones que reben un microcrèdit, encara que tinguin característiques molt similars a les que no en reben, en general es veuen afectades per altres factors observables o no observables que influeixen en els resultats. Aquests factors poden estar presents de manera natural en la població (biaix de confusió)² o perquè han estat introduïts pel mateix programa o l'investigador en el disseny de l'estudi d'avaluació (biaix de selecció) (Lacalle, 2007). En conseqüència, qualsevol diferència entre grups pot ser atribuïda tant a l'impacte del microcrèdit com a les diferències preexistents (Mosley, 1998; Duflo, Glennester i Kremer, 2007; Karlan, Harigaya i Nadel 2006). Segons els autors esmentats, entre els factors més comuns que provoquen el biaix de selecció en les avaluacions d'impacte dels programes de microcrèdit estan els següents:

- L'emplaçament del programa de microcrèdit per part de la institució microfinancera. En aquest sentit, els efectes d'un programa seran diferents segons l'àrea d'incidència, sigui més o menys pròspera econòmicament, estigui ubicada prop de nuclis comercials o hi hagi més costum per part de les famílies d'enviar les nenes a l'escola, entre altres factors.
- Quan l'accés al programa és voluntari, l'esperit empresarial més elevat o els millors coneixements tècnics dels clients. Es pressuposa que qui sol·licita un microcrèdit són persones amb més iniciativa emprenedora davant dels qui no el demanen. Això augmenta la probabilitat que facin un bon ús del microcrèdit i puguin superar problemes en el futur.
- Altres criteris establerts per accedir al programa com, per exemple, el sexe o el nivell de pobresa, o els canvis en l'estratègia dels programes per part de les institucions microfinanceres. Així, per exemple, si en èpoques de recessió la institució que concedeix microcrèdits estableix condicions més dures d'accés, els més pobres es poden fer enrere. En aquest cas,

2. El biaix de confusió és produït "per la relació que mantenen altres variables (diferents de les estudiades) amb l'exposició (la intervenció) i amb l'efecte o resposta que s'investiga" (Lacalle, 2007, p. 33). Es tracta d'externalitats o relacions ocultes entre les variables –independent i dependent– seleccionades (Mosley, 1998).



els qui sol lliciten el préstec seran persones amb més recursos per tirar endavant.

- Els diners, com que són un bé fungible, impliquen que el microcrèdit es pugui utilitzar per a una altra activitat econòmica, diferent de la que van sol·licitar. Aquest possible desviament pot alterar significativament els efectes del préstec.

Un escenari en què es poden eliminar completament els biaixos i assegurar que ambdós grups siguin comparables és mitjançant l'assignació aleatòria dels individus entre el grup d'intervenció i el grup control (Goldberg, 2005). En una avaluació aleatòria, una mostra de N individus és seleccionada de la població d'interès. Posteriorment, aquesta mostra es divideix amb aleatorietat en dos grups: el grup d'intervenció i el grup control. El grup d'intervenció s'exposa al tractament X (concessió del microcrèdit), i el grup control, no. Finalment el resultat Y és observat i comparat entre ambdós grups. L'assignació aleatòria assegura que els dos grups siguin similars, tant en les seves característiques observables i no observables, com la direcció de la causalitat.³ Aquests estudis s'anomenen estudis experimentals i es classifiquen com a estudis d'intervenció, ja que l'investigador és el qui manipula la variable independent (concessió d'un microcrèdit) (Karlan, Harigaya i Nadel, 2006; Duflo, Glennester i Kremer, 2007; Lacalle, 2007). Mentre que en el camp de la biomedicina, els estudis experimentals són molt utilitzats per provar nous fàrmacs o tractaments, en el camp dels microcrèdits a penes s'han dut a terme, ja que s'han d'enfrontar amb una sèrie de limitacions, entre les quals destaquen les següents (Mosley, 1998; Karlan, Harigaya i Nadel, 2007; Lacalle i Rico, 2007):

- Els problemes que provoquen les contaminacions entre els grups. Karlan, Harigaya i Nadel (2007) destaquen dos tipus de contaminacions: 1) Les

3. No obstant això, convé ressaltar que un assaig en el camp de les microfinances s'emmarca en l'àmbit de les ciències socials (l'economia), perquè s'ocupa d'aspectes del comportament i de les activitats de l'ésser humà. Per això, a diferència del cas d'una ciència experimental, és molt difícil demostrar plenament la causalitat. En el mètode científic, l'aleatorietat obliga que les característiques entre tots dos grups siguin absolutament iguals, i això és impossible en el context de la ciència social.



“contaminacions experimentals” originades pel coneixement per part del grup control que els membres del grup d'intervenció estan rebent un microcrèdit. Això pot provocar conflictes o enveges. Per solucionar aquest tipus de problemes, cal explicar que, en el futur, el microcrèdit s'estendrà a tots els individus, així com formar els empleats de les institucions microfinanceres perquè evitin aquesta mena de contaminacions; 2) Les “contaminacions d'impacte”, que poden ser de caràcter positiu (per exemple, que el microcrèdit tingui un impacte positiu en l'educació del beneficiari i aquest s'estengui a familiars o amics que formen part del grup control o que les fonts d'ingressos dels individus del grup control millorin indirectament per la bona marxa del negoci del beneficiari) o de caràcter negatiu (per exemple, que a través del microcrèdit es financi un negoci i se'n perjudiqui un altre ja existent).

- Els clients del programa de microcrèdit, pel fet d'haver estat seleccionats per participar-hi, poden desenvolupar una actitud optimista que condiona les seves estimacions de canvis en ingressos i actius.⁴
- Les consideracions ètiques: alguns autors estimen que aquesta mena d'estudis no són ètics, ja que neguen als individus del grup control l'oportunitat d'accedir als resultats positius de rebre un microcrèdit.⁵
- L'elevat cost econòmic en recursos monetaris, humans i tècnics.

No obstant això, de manera més recent, els investigadors del *Poverty Action Lab del Massachusetts Institute of Technology* (Estats Units) estan demostrant que és possible dur a terme estudis experimentals en l'àmbit de les microfinances d'una manera cost-efectiva i ètica.⁶ Cal esmentar l'estudi confeccionat per

4. Segons Mosley (1998), existeix una analogia entre aquest tipus de biaix i els “efectes Hawthorne” definits per Roethlisberger i Dickson (1939). A través d'una sèrie d'estudis amb els treballadors de la fàbrica de la companyia Western Electric a Hawthorne, aquests autors van observar que aquells empleats que havien estat informats que eren participants d'un experiment i als quals es prestava més atenció mostraven sistemàticament més productivitat que aquells companys que no tenien la sensació d'estar sent atesos.

5. Karlan, Harigaya i Nadel (2006) afirmen que aquesta línia de pensament es fonamenta erròniament en la presumpció que els resultats per rebre un microcrèdit són positius.

6. L'Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) és un centre per a la investigació sobre el desenvolupament i la pobresa a partir de la confecció d'estudis experimentals. J-PAL va ser creat el juny de 2003 pels professors Abhijit Banerjee, Esther Duflo i Sendhil Mullainathan del Massachusetts Institute of Technology (MIT). Treballa amb ONG, organitzacions internacionals i altres institucions per avaluar programes contra la pobresa i disseminar els resultats obtinguts (www.povertyactionlab.org).



Karlan i Zinman (2007) per mesurar l'impacte que provoca l'accés al crèdit en les condicions de vida dels col·lectius desfavorits a Sud-àfrica.⁷ Així mateix, Karlan, Harigaya i Nadel (2007) han posat en marxa estudis pilot per mesurar les diferències en l'impacte dels programes de crèdit amb educació i sense educació de la institució microfinancera FINCA al Perú i dels programes de microcrèdit amb garantia grupal o individual de la institució Green Bank a les Filipines.

En aquells casos en què no es pot aplicar el disseny experimental, cal optar per una alternativa de segon òptim: els estudis quasiexperimentals (Lacalle, 2007). Així mateix, una tercera alternativa serien els estudis observacionals. Tant en els estudis quasiexperimentals com en els observacionals, s'ha d'afrontar novament el problema del biaix de selecció.

Els estudis quasiexperimentals són estudis d'intervenció amb les mateixes característiques que els estudis experimentals, llevat que l'aleatorietat no intervé per formar grups d'intervenció i de control. L'investigador decideix dividir la mostra seguint algun criteri determinat com, per exemple, segons la comunitat en què visquin els individus, introduint així un biaix de selecció (Lacalle i Rico, 2007). Aquest segon tipus d'estudis, igual que els anteriors, a penes existeix dins del camp d'investigació sobre els microcrèdits.

A la pràctica, en el camp dels microcrèdits, la majoria dels estudis d'avaluació d'impacte són estudis observacionals. Es tracta d'estudis no experimentals, encara que amb el mateix objectiu que els anteriors: valorar l'efecte del microcrèdit (X) sobre les condicions de vida dels subjectes (Y). La gran diferència entre els estudis d'intervenció (experimentals o quasiexperimentals) i els d'observació és que en els primers "l'investigador exerceix una manipulació sobre l'exposició (X) i comprova la resposta (Y) en els subjectes. Tot i això, en els estudis observacionals, l'investigador simplement observa com una exposició natural té efecte sobre la resposta (Y), ja sigui perquè els efectes de l'exposició ja s'han produït o perquè

7. L'estudi de Karlan i Zinman (2007) es refereix a l'impacte que provoca l'accés al crèdit al consum i no específicament al microcrèdit com a préstec per a inversió productiva. No obstant això, els resultats donen impactes positius en la creació d'ocupació i en la lluita contra la fam i la pobresa.



l'exposició no pot ser manipulada" (Lacalle, 2007, p. 44-45). En els estudis observacionals, segons l'esmentada autora, l'investigador pot observar els canvis entre ambdós grups (d'intervenció i control) a través del mesurament de les dades o els resultats de dues maneres:

- En un moment determinat: es tracta dels estudis de tall o transversals.
- Una vegada identificats els grups, se'ls observa en un primer moment temporal (t_0) al començament de l'estudi, se'ls segueix en el temps i se'ls torna a observar en un segon moment temporal (t_1). Es tracta dels estudis de cohorts.

Els estudis observacionals resolen parcialment el biaix de selecció utilitzant com a grup control aquelles persones que acaben de sol·licitar un microcrèdit (clients entrants). Es parteix de la suposició que els qui trien ser futurs clients d'un programa de microcrèdit són similars als clients actuals (clients veterans) quant a característiques demogràfiques i socioeconòmiques, motivació i aptituds empresarials (Mosley, 1998; The SEEP Network, 2000). Davant d'estudis experimentals amb assignació aleatòria en la formació dels grups d'intervenció i control, es tracta d'una solució imperfecta però pràctica (Goldberg, 2005). Així mateix, els estudis observacionals compten amb una sèrie de limitacions pròpies entre les quals destaquen les següents (Karlan, 2001; Lacalle i Rico, 2007):

- En els estudis observacionals de tall o transversals.
 1. L'absència de precedència temporal. En aquests tipus d'estudis, l'exposició i la resposta es mesuren en el mateix moment, per la qual cosa s'anul·la la precedència temporal entre ambdues per establir una relació de causalitat. "Així, per exemple, suposem que en un estudi transversal trobem associació entre la recepció de microcrèdits i la millora del nivell educatiu. No es podrà saber si és la concessió del microcrèdit el que facilita la millora de l'educació o si, contràriament, són els subjectes amb més nivell d'educació els qui es veuen impulsats a participar en els programes microfinancers" (Lacalle i Rico, 2007, p. 72). Per contrarestar aquesta limitació, es poden introduir preguntes retrospectives o recordatori



en el qüestionari que s'utilitza per recollir les dades o mesurar les variables. No obstant això, com a conseqüència d'aquesta limitació, és important tenir en compte que els estudis de tall o transversals mai no permetran establir causalitat, encara que sí associacions que poden ajudar a establir noves línies d'investigació o hipòtesis futures o, fins i tot, associacions molt intenses que podrien tenir certa plausibilitat causal.

2. Els abandonaments o les pèrdues del programa. Segons Karlan (2001), aquests poden provocar dos tipus de biaix –el biaix de mostra incompleta i el biaix d'abandonament– que falsegen els resultats de l'anàlisi.

- El biaix de mostra incompleta es produeix quan els que van abandonar el programa de microcrèdit van ser probablement impactats de diferent manera que els qui hi van romandre. L'esmentat autor exemplifica aquest tipus de biaix suposant que existeixen dos tipus de participants: els qui milloren amb la participació en el programa i els qui empitjoren. Els primers inverteixen el crèdit en el negoci i generen més ingressos del que els costa el préstec. Els segons no inverteixen bé els diners, empitjoren i deixen el programa. Si al grup d'intervenció només s'inclouen els que hi romanen, s'ignora aquells amb impacte negatiu. L'estudi trobaria un impacte positiu, quan de veritat l'efecte depèn del volum d'aquests dos grups de participants i els seus impactes respectius. De la mateixa manera, es pot produir en cas contrari, això és, amb el desgast que produeix l'èxit i no el fracàs. Després d'haver aconseguit fer créixer el negoci amb el microcrèdit i poder manejar els seus diners i estalvis, el client considera que no necessita participar més en el programa i l'abandona. En aquest cas, l'estudi d'impacte infravaloraria l'efecte del microcrèdit.



- El biaix d'abandonament⁸ es produeix perquè aquells que van abandonar el programa poden tenir unes característiques socioeconòmiques diferents dels que hi romanen, independentment de l'impacte del programa. L'esmentat autor exemplifica aquest tipus de biaix suposant que existeixen dos tipus de participants –rics i pobres– i que el programa no té cap tipus d'impacte. Si abandonen els rics, la mostra de clients veterans consistirà només en pobres. Aleshores, la comparació entre els clients veterans davant dels clients entrants al programa conclourà en un impacte negatiu. En cas contrari, si abandonen els pobres, la comparació que en sortirà serà un impacte positiu. Aquests biaixos són importants quan els abandonaments són nombrosos. Per solucionar-los, segons l'esmentat autor, cal dur a terme un canvi en la tècnica de mostreig. Conceptualment, les dues mostres de clients –veterans i entrants– no són iguals: la de clients veterans està formada només per clients que romanen en el programa, mentre que la d'entrants conté membres que poden o no abandonar el programa. Es pot alterar la mostra de clients veterans incloent en la població de referència els qui abandonen, o alterar la mostra de clients entrants incloent en la població de referència únicament els clients que s'espera que hi romanguin.⁹ La primera opció és més senzilla, ja que el mostreig es pot fer sobre la base de dades tots els clients que han format part del programa. La dificultat rau a poder contactar amb qui va abandonar el programa. A més, aquesta opció soluciona tant el biaix de mostra incompleta com el d'abandonament. A través de la segona opció, només se soluciona el biaix d'abandonament; tot i això, no soluciona el biaix de mostra incompleta, ja que modelitza els qui abandonaran però no els qui tindran més o menys impacte. La mostra de clients veterans roman, doncs, distorsionada.

8. Prové de la traducció del terme anglès *attrition bias*.

9. Aquesta segona opció exigeix més treball economètric per predir, en funció dels abandonaments, quins clients entrants romandran al programa. Els indicadors de predicció han de ser observables, com, per exemple, l'antiguitat del negoci, l'historial creditici o d'estalvi, la distància al punt de reunió amb l'oficial de crèdit i membres del grup solidari, entre d'altres (Karlan, 2001).



- A tots els estudis observacionals, tant de cohorts com de tall o transversals.
 1. El biaix de selecció provocat pel problema temporal de la presa de decisió de participar en el programa. Aquesta mena de biaix s'exemplifica amb la pregunta següent: per què els individus del grup d'intervenció van decidir unir-se al programa de microcrèdit abans que els nous entrants? Segons Karlan (2001), la resposta és important. L'autor afirma que no la té, però que intueix que existeixen motius. Per exemple, uns accedeixen al programa per un període de temps determinat, mentre que d'altres no, perquè, en aquest precís moment, tots els membres de la seva família estan sans i es pot aventurar a muntar un negoci. Aquests motius o factors ocults podran tenir efecte sobre els resultats.
 2. El biaix de selecció provocat per la selecció grupal. Aquest tipus de biaix fa referència al fet que algunes entitats seleccionen primer els clients amb més recursos econòmics, com a indicador de qualitat de la seva futura cartera; després, un segon grup amb menys ingressos econòmics, i així successivament (o al contrari). En aquest cas, davant l'absència de qualsevol impacte, la metodologia d'estudi observacional identificaria que els clients veterans són més rics que els entrants.
 3. Les conseqüències de les dinàmiques institucionals. Les institucions canvien les seves estratègies –per exemple, l'emplaçament del programa– i els seus processos de selecció de clients, i això pot afectar clarament la composició dels clients entrants davant dels veterans.

Així mateix, tant els estudis experimentals com els observacionals s'enfronten amb una sèrie de limitacions comunes relatives a qüestions temporals. És important estimar correctament quin és el moment en què es manifesten els impactes. Per exemple, si els impactes d'un programa de microcrèdit triguen tres anys a manifestar-se, un estudi que utilitzi com a grup d'intervenció una mostra aleatòria, la població de referència de la qual siguin clients que porten menys de tres anys en el programa de microcrèdit,



o faci un seguiment dels subjectes només durant dos anys, traurà resultats subvalorats. També és important tenir en compte l'estacionalitat dels negocis. Així, per exemple, si el microcrèdit es destina a una activitat agrícola, un seguiment adequat ha de recollir tot un cicle productiu, amb la finalitat d'obtenir resultats vàlids (Gaile i Foster, 2006; Karlan, Harigaya i Nadel, 2006; Karlan i Zinman, 2007; Karlan, 2001; Lacalle i Rico, 2007).

A tall de resum, tot seguit es descriuen els tipus d'estudis més apropiats i utilitzats en el camp de les avaluacions d'impacte dels programes de microcrèdit, amb les seves característiques i limitacions.

Taula 1.1. Comparativa dels principals tipus de disseny d'estudis per dur a terme avaluacions d'impacte de programes de microcrèdit

TIPUS D'ESTUDI	CARACTERÍSTIQUES	LIMITACIONS
Estudi experimental	<ul style="list-style-type: none">• Estudi d'intervenció en què l'investigador manipula la variable independent (concessió d'un microcrèdit) per observar els canvis produïts en els subjectes.• Assignació aleatòria dels subjectes en els grups d'intervenció i control, cosa que determina el biaix de selecció.• Estudi longitudinal, ja que existeix un seguiment en el temps.• Permet establir relacions de causalitat.	<ul style="list-style-type: none">• Contaminacions entre els grups: contaminacions experimentals i d'impacte.• Consideracions ètiques.• Elevat cost econòmic.• Qüestions temporals: les manifestacions de l'impacte i l'estacionalitat.
Estudi quasiexperimental	<p>Les anteriors (estudi experimental) llevat de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Assignació no aleatòria dels subjectes en els grups d'intervenció i control.• Permet establir relacions de causalitat amb limitacions.	<p>Les anteriors (estudi experimental) més:</p> <ul style="list-style-type: none">• El biaix de selecció.
Estudi de cohorts	<ul style="list-style-type: none">• Estudi observacional en el qual l'investigador observa els canvis produïts entre ambdós grups (intervenció i control) a través del mesurament de les dades en un moment basal i en un segon moment –i fins i tot un tercer moment.• No existeix manipulació de la variable independent (concessió d'un microcrèdit) per part de l'investigador.• El biaix de selecció provocat per les diferències en motivació i esperit empresarial dels qui participen al programa davant dels quals no, es pot solucionar utilitzant com a grup control els qui han sol·licitat un microcrèdit.• Estudi longitudinal ja que existeix un seguiment en el temps.• Permet establir relacions de causalitat amb limitacions.	<ul style="list-style-type: none">• Biaix de selecció per problema temporal en la presa de decisió de participar al programa.• Biaix de selecció per selecció grupal.• Biaix de selecció per dinàmiques institucionals: emplaçament de programa o requisits per accedir al microcrèdit.• Qüestions temporals: manifestacions de l'impacte i estacionalitat.

TIPUS D'ESTUDI	CARACTERÍSTIQUES	LIMITACIONS
Estudi de tall o transversal	<ul style="list-style-type: none">• Estudi observacional en el qual l'investigador observa els canvis produïts entre tots dos grups (intervenció i control) a través del mesurament de les dades en un moment determinat.• No existeix manipulació de la variable (concessió d'un microcrèdit) per part de l'investigador.• El biaix de selecció provocat per les diferències en motivació i esperit empresarial dels qui participen en el programa davant dels qui no es pot solucionar fent servir com a grup control els qui han sol·licitat un microcrèdit.• Estudi transversal (no longitudinal) per l'absència de seguiment.• La falta de precedència temporal per poder establir causalitat es pot suplir amb preguntes recordatori.• Només permet establir associacions plausibles.	<p>Les anteriors (estudi de cohorts) més:</p> <ul style="list-style-type: none">• Absència de precedència temporal per poder establir causalitat.• Els abandonaments del programa: biaix de mostra incompleta i biaix d'abandonament.

Font: Elaboració pròpia.

Per acabar, cal dur a terme una revisió bibliogràfica per conèixer les avaluacions d'impacte de programes de microcrèdit efectuades fins al dia d'avui. En la literatura acadèmica, hi ha nombrosos estudis que canvien molt pel que fa al rigor de la metodologia aplicada, així com als resultats obtinguts. La majoria utilitzen com a disseny els estudis observacionals de tall o transversals i, en el millor dels casos, els estudis de cohorts. Tal com s'ha esmentat més amunt, els estudis experimentals o quasiexperimentals, malgrat que són els més rigorosos per demostrar la causalitat, són molt escassos.

Els primers estudis daten de mitjan anys noranta. En aquell moment, els programes de microcrèdit estaven funcionant des de feia més d'una dècada amb unes taxes de creixement i devolució espectaculars. No obstant això, molts programes s'havien posat en marxa i se seguien

mantenint gràcies al suport financer a fons perdut dels principals agents donants i governs. A més, segons destaquen Lacalle i Rico (2007), aleshores començaven a sorgir veus crítiques contra el microcrèdit que apuntaven la no sostenibilitat de les institucions microfinanceres, el sobreendeutament generat als beneficiaris, la incapacitat de creació d'una massa crítica d'activitat econòmica o la falta d'investigació suficient per demostrar els efectes reals dels microcrèdits en termes de causalitat. Tot això va suscitar un interès dins del sector per demostrar els efectes positius del microcrèdit en les condicions de vida dels prestataris i, d'aquesta manera, justificar la inversió efectuada en els programes microfinancers.

El primer gran projecte d'investigació es va fer per part del Banc Mundial i el Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) durant els anys 1991-1993 a Bangla Desh. Durant aquest període de temps, es van



enquestar 1.789 llars localitzades a 72 pobles que participaven en un dels tres programes avaluats (Banc Grameen, BRAC o BRDB)¹⁰ i a 15 pobles en els quals no existia cap programa de microcrèdit (grup control). L'any 1999, el Banc Mundial i el BIDS van tornar a enquestar les mateixes llars per avaluar si els programes i els beneficis associats eren sostenibles en el temps. Aquest estudi ha donat lloc a nombrosos llibres i articles que ressalten l'impacte positiu dels microcrèdits, sobretot si es concedeixen a dones. A partir d'aquest projecte, es van posar en marxa altres avaluacions d'impacte a la resta del món, si bé, com destaquen Dowla i Barua (2006), els estudis més rigorosos han tingut lloc a l'Àsia, on el sector microfinancer gaudeix d'un grau més elevat de desenvolupament.

Paral·lelament, l'any 1995, la USAID va posar en marxa el projecte AIMS¹¹ per dur a terme avaluacions d'impacte de programes de microcrèdit (The SEEP Network, 2000). Aquest projecte va desenvolupar cinc eines d'avaluació: dues de quantitatives i tres de qualitatives. Les primeres consisteixen en enquestes per recollir dades quantitatives a clients i no clients d'un microcrèdit, i les segones són unes guies d'entrevista per recollir informació qualitativa de manera individual o en grups de treball. Concretament, les eines quantitatives inclouen una enquesta d'impacte general i una enquesta d'impacte per a qui ha abandonat el programa. Les eines qualitatives es refereixen a entrevistes per conèixer les estratègies de la destinació del préstec al llarg del temps, la satisfacció del client i l'enfortiment de l'emprenedor. Les eines recomanen comparar els clients del programa amb clients entrants (grup control) i fer servir les diferències per mesurar l'impacte. El projecte AIMS s'ha difós dins del sector com una metodologia adequada per a la realització d'estudis d'impacte aplicant

10. El Bangladesh Rural Advance Committee (BRAC) és una ONG bengalí que atorga microcrèdits. El Bangladesh Rural Development Borrad (BRDB) és un programa de microcrèdit finançat pel govern bengalí.

11. AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services) és un projecte impulsat per l'Agència de Desenvolupament Internacional d'Estats Units (coneguda per l'acrònim en anglès USAID) per avaluar l'impacte dels programes de microcrèdit en l'enfortiment de les microempreses, i en les condicions de vida dels microempresaris i de les seves llars.



el disseny observacional a través d'estudis de cohorts i estudis de tall o transversals.

Generalment, els estudis obtinguts en les diferents avaluacions d'impacte de programes de microcrèdit dutes a terme en uns quants països són positius. Els impactes es manifesten tant en indicadors econòmics com socials, i se solen classificar en els nivells que es mostren a la taula següent:

Taula 1.2. Impactes positius dels microcrèdits

Des del punt de vista econòmic	<p>Reducció de la pobresa.</p> <p>Increment i estabilització de la despesa, tant en béns de primera necessitat com en béns duradors.</p> <p>Increment de la renda.</p> <p>Augment del valor net dels actius.</p> <p>Més inversió en capital productiu.</p> <p>Augment de la capacitat d'estalvi.</p> <p>Disminució de les vulnerabilitats davant de desastres naturals.</p> <p>Expansió o contaminació dels efectes positius del programa de microcrèdit a les localitats on s'està present, de manera que es genera més activitat econòmica.</p>
Des del punt de vista social i psicològic (enfocament de gènere)	<p>Enfortiment de la dona en la participació i la presa de decisions dins de les comunitats i les llars.</p> <p>Més independència de la dona respecte de l'home. Més mobilitat de les dones.</p> <p>Més coneixement dels drets polítics i legals per part de les dones.</p> <p>Reducció de la violència domèstica.</p> <p>Més escolarització dels nens i les nenes, i augment dels anys de permanència a l'escola.</p>
Des del punt de vista de l'estat de la salut i de l'habitatge	<p>Millora en l'estat nutricional i la salut de les dones i els infants.</p> <p>Millora de la planificació familiar, gràcies a l'augment de l'ús de mètodes anticonceptius i el control de la fertilitat.</p> <p>Augment de l'ús dels serveis de salut.</p> <p>Menys risc de patir inseguretats alimentària.</p> <p>Millora de la qualitat dels habitatges. Més llars amb latrines i llits.</p>
Des del punt de vista de la microempresa i de l'ocupació	<p>Enfortiment i creixement dels negocis.</p> <p>Creació de llocs de treball i estabilització de l'ocupació. Més oferta laboral per a les dones. Augment dels salaris.</p> <p>Augment del nombre de negocis formalitzats (registrats).</p>
Des del punt de vista d'inclusió financera	<p>Reducció de la dependència de fonts informals de crèdit (els usurers).</p> <p>Més accés a serveis financers.</p>

Font: Elaboració pròpia.



No obstant això, hi ha estudis d'avaluació d'impacte que mostren alguns efectes negatius dels programes de microcrèdit. Es concreten sobretot en la falta de control del préstec per part de la dona en favor del marit (Todd, 1996; Goetz i Sen Gupta, 1996), en el sobreendeutament dels prestataris (Coleman, 1999 i 2002) i en l'estrès i la depressió que provoca el deute en l'estat mental dels clients (Karlan i Zinman, 2007).

A l'Annex I, a partir de les revisions bibliogràfiques dutes a terme per Gaile i Foster (1996), Sebstad i Chen (1996), Littlefield, Morduch i Hashemi (2003) i Goldberg (2005) i les publicacions de l'equip del *Poverty Action Lab* i altres autors, es resumeixen els principals estudis quantitius i qualitatius d'avaluació de l'impacte de programes de microcrèdits, amb la metodologia utilitzada i els resultats obtinguts. S'observa que pràcticament tots els programes analitzats es desenvolupen en el context dels països en vies de desenvolupament, i que no hi ha cap avaluació rellevant d'un programa de microcrèdit en un país desenvolupat. Per tant, la importància d'aquesta àmplia revisió bibliogràfica radica a justificar la pertinença de fer un estudi d'impacte d'un programa de microcrèdit al nostre país¹² utilitzant un disseny metodològic apropiat.

12. En el cas concret d'Espanya, només el Banc Mundial de la Dona ha fet tres avaluacions per mesurar l'impacte del microcrèdit sobre les condicions de vida de les seves prestatàries durant els anys 2005, 2006 i 2007. L'última avaluació, de l'any 2007, va tenir un triple objectiu: 1) avaluar l'efecte del microcrèdit en la vida de les emprenedores; 2) proposar millores en els programes existents, i 3) analitzar la creació d'empreses entre les dones rurals i el seu accés als microcrèdits (Banc Mundial de la Dona, 2007). Aquest informe aporta les primeres dades sobre l'impacte dels microcrèdits al nostre país. Tot i això, mostra algunes deficiències de disseny metodològic –reconegudes pels autors de l'estudi a l'informe publicat–, com, per exemple, l'absència d'un grup control, que no permeten establir relacions de causalitat o d'associacions plausibles.



1.2. Marc conceptual de l'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya

Per confeccionar l'estudi d'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, s'ha partit del model *family / household economic portfolio* (patrimoni econòmic de la llar).¹³ Aquest model va ser proposat per Sebstad *et al.* (1995) perquè l'utilitzés l'equip de l'AIMS en els estudis d'impacte de programes de microcrèdit en països en vies de desenvolupament. Tal com s'analitza a continuació, el model es pot repetir en un context de país industrialitzat, com és el cas d'Espanya.

1.2.1. El model

El model “patrimoni econòmic de la llar” se centra en la llar com a unitat econòmica de l'impacte. Per analitzar el paper que juga el crèdit dins de l'economia de les famílies pobres, es parteix del fet que les microempreses (amb menys de cinc treballadors) es troben immerses i estretament lligades a la realitat econòmica d'aquestes llars. Existeix una relació bidireccional o circular entre la microempresa i la llar. D'aquesta manera, tant en els països en vies de desenvolupament com en els països industrialitzats, és usual observar com els propietaris de petits negocis desenvolupen la seva activitat empresarial fent servir casa seva, les seves eines o els equips de la seva llar, o donant feina als seus familiars, fins i tot fills menors, com a mà d'obra. Així mateix, els empresaris no sempre destinen els préstecs per finançar el negoci, sinó per atendre altres necessitats econòmiques de la família com, per exemple, el consum, l'estalvi o la inversió en educació o salut. La inversió en altres actius diferents de l'activitat productiva els permet, alhora, millorar l'estabilitat i la seguretat econòmica de la llar, assumir més

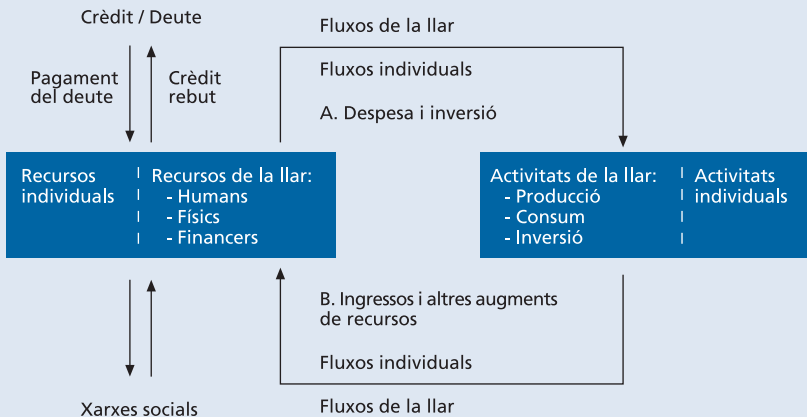
13. L'AIMS defineix una llar com un persona individual o un grup de persones que normalment viuen i mengen juntes, independentment de si estan vinculats per sang, matrimoni o adopció. Els individus es reconeixen uns als altres com a membres d'una mateixa llar. Alhora, l'AIMS defineix la microempresa com una activitat econòmica molt petita, amb menys de deu treballadors, organitzada de manera informal i dirigida per persones pobres.



riscos a mesura que consoliden les seves empreses o, fins i tot, iniciar-se en noves activitats. Per tant, en la cerca d'impactes de les intervencions a la microempresa –com és el cas d'una intervenció financera a través de la concessió de crèdit–, aquest model estableix que cal tenir en compte totes les dimensions econòmiques de la llar.

Per tant, el model parteix del fet que la llar és un *portfolio* de recursos econòmics, activitats econòmiques i un flux que circula entre aquests. Concretament, Chen i Dunn (1996) defineixen el “patrimoni econòmic de la llar” com 1) una sèrie de recursos de la llar (humans, físics i financers), 2) una sèrie d'activitats de la llar (consum, producció i inversió) i 3) un flux circular d'interacció entre els recursos i les activitats, tal com es detalla en la figura 1.3.

Figura 1.3. El model conceptual del “patrimoni econòmic de la llar”



Font: Chen y Dunn (1996).



Com s'il·lustra a la figura, els recursos humans (temps, mà d'obra o destreses dels membres de la llar), físics (terres, immobles, eines, equips o elements personals) i financers (tresoreria i estalvis) de la llar poden ser o bé de propietat individual o col·lectiva, o bé adquirits a través de préstecs o de xarxes socials. Posteriorment, aquests recursos es gasten o s'inverteixen en les diverses activitats de la llar per mitjà de decisions individuals (fluxos individuals) o col·lectives (fluxos de la llar). Les activitats de consum, producció o inversió de la llar i de l'individu satisfan els desitjos o les necessitats actuals de la llar i els seus membres, i permeten, alhora, generar ingressos i altres recursos perquè els utilitzin, en el futur, els membres de la llar.

Quan es rep un microcrèdit, augmenta la base de recursos disponibles per sostenir l'activitat productiva i, per tant, la capacitat de generar un flux futur d'ingressos disponibles per a la llar. Ara bé, com que els diners són un bé fungible, el préstec es pot assignar a una o més activitats econòmiques de la llar. Així, si en un moment de precarietat s'opta per destinar el microcrèdit a cobrir necessitats de consum bàsic i no a l'activitat productiva, cal esperar que no augmenti la capacitat de generar ingressos. De la mateixa manera, els beneficis de la microempresa també són fungibles i, per tant, es poden utilitzar en altres activitats de la llar diferents de la productiva com, per exemple, per cobrir més despeses en l'educació dels fills o en reformes a l'habitatge. La manera com el crèdit és finalment assignat depèn d'una sèrie de factors com, per exemple, les preferències individuals o del grup, les oportunitats econòmiques, el risc de l'entorn o les dinàmiques de decisió al si de la llar. Per tot això, encara que el crèdit es concedeixi per finançar el negoci, els seus impactes poden ser evidents en diferents canvis dins de la llar. El model de "patrimoni econòmic de la llar", com que té en compte totes les dimensions de la llar, permet captar els diferents efectes del microcrèdit (AIMS, 2001).



1.2.2. Nivells d'impacte

Amb el marca conceptual del “patrimoni econòmic de la llar”, Sebstad *et. al.* (1995) i The SEEP Network (2000) identifiquen els següents quatre àmbits en què és previsible observar impactes directes i indirectes d'un programa de microcrèdit:

- **Respecte de la llar.** La participació en un programa de microcrèdit per a la microempresa pot contribuir a la seguretat econòmica de la llar mitjançant un augment d'ingressos de la llar; una despesa més gran en l'educació dels fills i en l'alimentació; una diversificació de les fonts d'ingressos; una acumulació més gran d'actius, incloent-hi productes d'estalvi i inversió en actius productius i immobiliaris, i una més alta probabilitat d'afrontar emergències.
- **Respecte de la microempresa.** La participació en un programa de microcrèdit per a la microempresa pot contribuir al creixement econòmic del negoci mitjançant l'increment de les vendes i dels actius, la generació d'ocupació, l'accés a nous mercats o la millora de les relacions comercials i financeres.
- **Respecte de l'individu.** La participació en un programa de microcrèdit per a la microempresa pot contribuir a la millora del benestar de l'individu mitjançant un control més ampli sobre els recursos econòmics, una millora de la capacitat de presa de decisions al si de la llar i un augment en la participació comunitària, de manera que tot plegat repercuteix en una millora de l'autoestima. Cal tenir en compte en aquest àmbit l'enfocament de gènere.
- **Respecte de la comunitat.** La participació en un programa de microcrèdit per a la microempresa pot contribuir al desenvolupament econòmic d'una comunitat mitjançant la generació de noves oportunitats d'ocupació i l'atracció de capital extern, la potenciació de les relacions entre empreses, la consolidació de xarxes socials i la millora de la participació ciutadana.



En l'avaluació de l'impacte del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya s'han segmentat les hipòtesis i els indicadors d'impacte d'acord amb aquests quatre àmbits, tal com es detalla en l'apartat següent.

1.2.3. Les hipòtesis de treball i els indicadors d'impacte

Per comprovar si és possible establir una relació de causalitat o, si més no, una associació plausible, entre la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya i els canvis positius en les condicions socioeconòmiques dels participants, s'han establert tres hipòtesis de treball relacionades amb els àmbits següents, identificats segons el model “patrimoni econòmic de la llar”:

- Respecte de l'individu i la seva llar, mitjançant la millora de la situació econòmica i la inclusió financera.
- Respecte de la microempresa i la comunitat, mitjançant l'enfortiment del negoci i la millora de l'estabilitat laboral.

Concretament, les hipòtesis d'impacte que s'han de contrastar són les següents:

1. “La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya millora la situació econòmica individual i dins de la llar de l'emprenedor”.
2. “La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un enfortiment dels negocis dels clients i, per tant, genera més estabilitat laboral”.
3. “La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet que els emprenedors accedeixin millor a altres productes financers del sistema bancari formal”.

Tal com s'analitza més endavant, en el capítol 3, el tipus de disseny elegit per dur a terme l'avaluació de l'impacte ha estat un estudi de tall o transversal amb grup control. S'ha utilitzat l'enquesta¹⁴ com a eina principal de recollida de dades per al contrast de les hipòtesis i el mesurament d'impacte.

14. Vegeu l'Annex II, *Enquesta d'impacte*.



Per contrarestar la falta de precedència temporal associada a aquest tipus d'estudis, a l'enquesta s'han inclòs preguntes retrospectives. Així mateix, s'han utilitzat indicadors tant directes com indirectes; per exemple, per mesurar l'increment dels ingressos de l'individu, un indicador directe apropiat hauria estat “percentatge d'individus que han augmentat els ingressos declarats a la Hisenda Pública en el darrer any”. No obstant això, verificar els ingressos declarats implica que l'emprenedor és capaç de recordar quant ha declarat en els últims dos anys, o que tingui les declaracions tributàries a mà, i que, a més, no tingui inconvenient de manifestar obertament quins són els seus guanys. Per això, per avaluar el canvi en la situació econòmica de l'individu, s'ha optat per una pregunta retrospectiva per obtenir el següent indicador indirecte: “percentatge de clients que afirmen que els ingressos personals han augmentat en els darrers dotze mesos”. En els quadres de l'Annex III, s'enumeren els indicadors d'impacte utilitzats per captar els diferents canvis previstos per la intervenció (la concessió del microcrèdit).

També s'han seleccionat indicadors referits a dades demogràfiques i socioeconòmiques dels clients –lloc de residència, sexe, nacionalitat, edat, estat civil, nivell d'estudis completat, situació laboral, nombre de persones que viuen a la llar i nombre de persones econòmicament actives dins de la llar–, recollits en els apartats d’“informació bàsica del client i de la llar” de l'enquesta d'impacte. Aquests indicadors són necessaris per determinar si les mostres del grup d'intervenció i el grup control són comparables. Si ambdós grups són sistemàticament diferents pel que fa a les característiques demogràfiques i socioeconòmiques, aquest fet –més que el mateix impacte del programa– pot explicar les diferències obtingudes en la resta d'indicadors.

Per acabar, amb l'objectiu d'analitzar amb més profunditat les situacions previstes, s'han considerat tres variables que desencadenen dinàmiques d'exclusió pel factor ocupacional: el sexe, l'edat i la procedència. En aquest sentit, s'han estudiat associacions com, per exemple, “ser d'origen estranger, dona o jove genera menys impacte positiu en l'estabilitat laboral del client”.



1.2.4. Mesures de satisfacció del client

Si bé el fi últim de tota avaluació d'impacte és determinar si la concessió del microcrèdit té un impacte positiu en la millora de les condicions de vida dels qui els reben, també pot contribuir a analitzar el grau de satisfacció del client amb el programa, així com ajudar l'equip directiu a detectar demandes desateses o àrees de millora. Amb aquest objectiu, dins de l'enquesta d'impacte s'han inclòs una sèrie de preguntes per captar els indicadors següents de satisfacció del client i millora del programa.

- Percentatge de clients que recomanarien a un amic un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya.
- Percentatge de clients satisfets amb la seva condició d'emprenedor.
- Percentatge de clients que valoren cada un dels diferents aspectes del procés de sol·licitud d'un microcrèdit: que el tipus d'interès del crèdit sigui baix, que existeixi la possibilitat de període de carència, que els imports del crèdit puguin ser elevats, que es pugui rebre assessorament previ i acompanyament durant el crèdit, que es requereixi poca documentació i que la quota d'amortització de crèdit sigui baixa.

A més, al final de l'enquesta s'ha obert un espai perquè cada emprenedor aprofundeixi en la seva experiència i valoració del programa.



2. EL PROGRAMA DE MICROCRÈDIT SOCIAL DE L'OBRA SOCIAL DE CAIXA CATALUNYA¹⁵

2.1. Origen i antecedents

L'any 2001, l'Obra Social de Caixa Catalunya va llançar el primer Programa de microcrèdit social a Espanya. Aquest programa va néixer amb la vocació d'establir una alternativa sòlida de finançament per a aquelles persones amb una idea de negoci viable, però sense les garanties o els avals necessaris per accedir al sistema financer formal, amb la finalitat que el negoci els aporti estabilitat laboral i en millori les condicions de vida. El Programa de microcrèdit social s'emmarca com una de les activitats de l'Àrea d'Inclusió Social de l'Obra Social de Caixa Catalunya.

Per la seva banda, aquesta àrea pren el relleu de la Fundació Un Sol Món, creada l'any 2000 amb l'objectiu d'"ajudar a la integració social de persones amb risc d'exclusió mitjançant programes vinculats a la nova economia social i programes de cooperació per al desenvolupament i de sensibilització de la societat per donar resposta a totes aquelles situacions d'injustícia social" (Caixa Catalunya Obra Social, 2008). Al començament de la dècada actual, la direcció de Caixa Catalunya, va mostrar un interès especial a recuperar l'enfocament financer i social que havia donat origen a les caixes d'estalvis en el segle XIX. Va optar, per tant, per donar un gir a l'obra social per aprofundir en l'àmbit social. A data d'avui, l'Àrea d'Inclusió Social representa una de les cinc línies d'actuació que configuren l'Obra Social de Caixa Catalunya. Les altres quatre són Cultura, Medi Ambient, Atenció Social i Investigació, Desenvolupament i Innovació Tecnològica.

15. Aquest capítol ha estat elaborat a partir de la documentació disponible de l'Obra Social de Caixa Catalunya, els informes proporcionats per la mateixa entitat i la informació obtinguda en les entrevistes dutes a terme durant el mes de juliol de l'any 2008 al director d'Inclusió Social, Àngel Font, a membres de l'equip de microcrèdits i a representants d'entitats col·laboradores amb el programa de microcrèdit (Fundació Inluye i CP'AC).



El Programa de microcrèdit social es va posar en funcionament a partir de l'experiència amb microcrèdits en països en vies de desenvolupament i una anàlisi prèvia del model de concessió de les institucions microfinanceres ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique, França) i ACCION Internacional (EUA), l'Obra Social de Caixa Catalunya va perfilar un model pioner que se centrava en la creació i l'expansió d'una xarxa pròpia d'entitats col·laboradores amb el programa, a partir d'institucions ja existents, amb la finalitat d'acostar el microcrèdit a diferents parts del país. En estudiar el model d'ADIE a França, es va observar que tenia característiques que no necessàriament havien de ser replicades per una caixa d'estalvis espanyola. Per una banda, mentre que ADIE necessitava establir acords amb bancs per a la distribució dels microcrèdits a tot el país, l'Obra Social de Caixa Catalunya comptava amb la xarxa de sucursals de Caixa Catalunya, per la qual cosa no tenia sentit crear una xarxa de distribució en paral·lel. Per una altra banda, mentre que el model francès necessitava un fort suport de l'Administració Pública per desenvolupar la tasca d'assessorament a emprenedors, a Espanya, en aquell moment, existien nombrosos ajuntaments i entitats no lucratives capaces d'oferir assessorament en creació d'empreses, gràcies a l'important esforç que s'havia fet anteriorment en aquesta matèria amb recursos del Fons Social Europeu. En estudiar el model d'ACCION Internacional per als EUA (ACCION USA), l'atenció es va centrar en el sistema de franquícies que aquesta entitat utilitzava per a la distribució dels microcrèdits en els diferents estats del país, així com en el model d'associació per arribar al públic objectiu. En aquest sentit, es va observar que ACCION USA feia servir una xarxa d'oficines pròpies, així com una xarxa d'entitats concessionàries amb llicència per a la provisió de préstecs. A més, comptava amb una xarxa dels anomenats "socis de remissió" –propietaris de petits negocis, organitzacions de formació empresarial, programes de desenvolupament comunitari i bancs, entre d'altres– per remetre, de manera informal o permanent, potencials clients a les oficines, i ajudar els emprenedors en l'elaboració dels seus plans d'empresa i en la presentació de sol·licituds de finançament.



Doncs bé, a partir d'aquesta anàlisi, l'Obra Social de Caixa Catalunya va optar per crear un model de concessió de microcrèdits amb el suport d'una xarxa d'entitats col·laboradores per accedir als emprenedors i poder oferir-los serveis d'assessorament i acompanyament. Concretament, va crear la xarxa de suport anomenada amb l'acrònim XESMIC (Xarxa d'Entitat de Suport del Microcrèdit). En un primer moment, la XESMIC estava configurada principalment per ajuntaments i algunes entitats del tercer sector. En aquell moment, algunes entitats privades del tercer sector es mostraven una mica refractàries al Programa de microcrèdit social i al model de col·laboració proposat per l'Obra Social de Caixa Catalunya. No obstant això, davant del creixement i l'èxit del programa, moltes van anar incorporant-se a la XESMIC per participar d'aquesta iniciativa.

El programa va néixer amb una dotació inicial de 300.000 euros com a fons de capital per a préstecs. Fins a desembre de 2008, s'havien concedit 1.444 microcrèdits per un import total de 13,2 milions d'euros.

2.2. Característiques

Segons l'equip d'Inclusió Social, el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya s'adapta a la visió d'"empresa social" proposada per Yunus (2008), en el sentit que té com a finalitat principal aconseguir un impacte social, i alhora generar rendibilitat econòmica per poder reinvertir en el programa i fer-lo créixer. L'impacte social és una condició *sine qua non* que va per davant de l'eficiència econòmica. Aquesta visió, en la qual es conjuga l'impacte social amb la viabilitat econòmica del programa, condiciona el concepte que té l'Obra Social de Caixa Catalunya del microcrèdit. El defineix com un instrument de crèdit destinat a persones en les quals han de confluïr aquests dos condicionants:

- Exclusió del sistema financer o de l'accés al crèdit per falta de garanties (propietats, aval familiar o ingressos d'una nòmina).
- Disseny d'un projecte de negoci viable.
- La finalitat última del microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya és



millorar la qualitat de vida de les persones mitjançant la inserció social a través d'allò econòmic (la gestió d'un negoci). Ara bé, l'Obra Social de Caixa Catalunya considera que el microcrèdit per a l'autoocupació no és un instrument vàlid per a tots els col·lectius vulnerables. És important que hi hagi una actitud i aptitud emprenedora en l'individu per evitar el fracàs. Així, per exemple, l'Obra Social de Caixa Catalunya considera que el microcrèdit s'adapta bé als perfils següents: 1) persones en les quals existeix una distància entre les capacitats que tenen i el que estan fent, com és el cas d'immigrants ben formats o professionals qualificats amb precarietat laboral per als quals l'autoocupació representa una sortida; o 2) persones amb un negoci propi o un projecte, però amb una baixa formació, mal historial laboral o mala situació econòmica, la qual cosa no els permet anar a un banc per sol·licitar finançament.

- Els requisits que estableix l'Obra Social de Caixa Catalunya per accedir al programa consisteixen, entre d'altres, en el compromís personal del sol·licitant amb el projecte a finançar i el suport de tres persones a la idea de negoci, a tall d'“avalistes morals”. Les condicions financeres del programa estableixen un import del préstec adaptat al negoci, un tipus d'interès del 5 % (5,12 % TAE) a data de desembre de 2008, un termini màxim de cinc anys, una carència segons projecte i cap comissió. Cal destinar els microcrèdits, principalment, al finançament de compra de mercaderies, eines o maquinària, o a inversió en obres per adequar el local del negoci (Obra Social de Caixa Catalunya, 2008).

2.3. Model de concessió

El model de concessió de microcrèdits del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya ha anat evolucionant al llarg d'aquests anys, i ha incorporat innovacions per donar un servei més eficient i eficaç al client final. Malgrat les modificacions introduïdes, sempre s'ha mantingut com un model “fora de balanç”, en el sentit que les pèrdues i els guanys derivats de la concessió de microcrèdits no es consoliden amb els

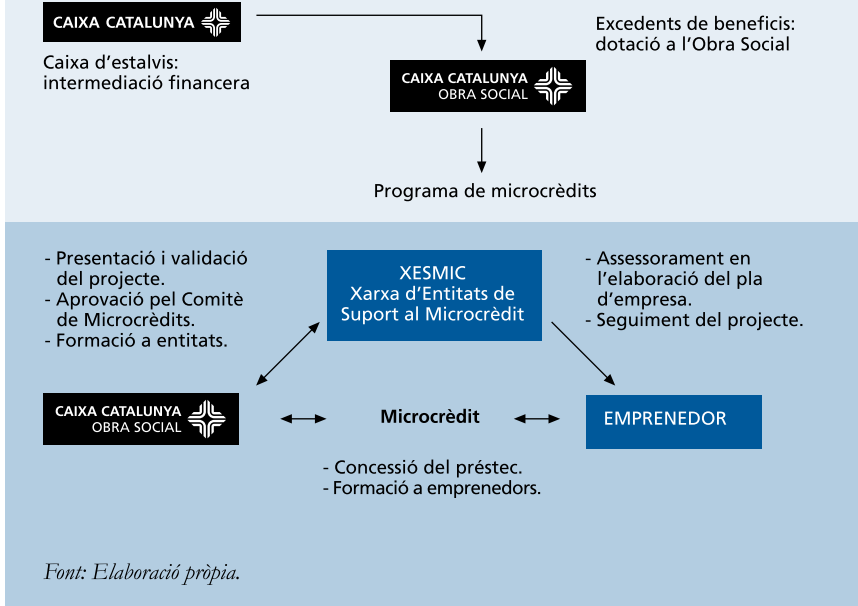


estats financers de la mateixa caixa d'estalvis. Els resultats d'aquesta activitat afecten exclusivament el compte de resultats de l'Obra Social de Caixa Catalunya, sense posar en risc els estalvis dels clients de Caixa Catalunya. En aquest sentit, el fons de capital per a la concessió dels microcrèdits prové, per una banda, dels recursos dotats per Caixa Catalunya a la seva Obra Social i, per l'altra, dels rendiments obtinguts a través del mateix Programa de microcrèdit social.

Al començament, el model de concessió de microcrèdits desenvolupat per l'Obra Social de Caixa Catalunya es basava en la col·laboració conjunta amb les entitats col·laboradores de la xarxa de suport XESMIC. A final de l'any 2006, aquesta xarxa estava formada per més d'un centenar d'entitats privades i públiques l'objectiu de les quals era assessorar i orientar els emprenedors en l'elaboració del pla d'empresa i, alhora, col·laborar amb el seguiment del negoci. La XESMIC aportava proximitat i experiència de treball amb els col·lectius meta, i contribuïa a garantir l'impacte social del programa, així com una àmplia cobertura geogràfica. El procediment consistia en el fet que l'emprenedor presentava la seva idea de negoci a una de les entitats de la XESMIC, que validava la viabilitat del projecte. Posteriorment, l'entitat es posava en contacte amb l'Obra Social de Caixa Catalunya per confirmar que el projecte complia amb els requisits establerts pel programa, i aquest passava a ser avaluat pel Comitè de Microcrèdits del programa. L'Obra Social de Caixa Catalunya, per la seva banda, donava suport a les entitats per millorar la qualitat dels seus serveis mitjançant l'organització de jornades de formació, que versaven, entre altres temes, sobre la llei d'estrangeria i les seves implicacions en l'autoocupació dels immigrants, l'avaluació de la capacitat emprenedora o les bones pràctiques en l'assessorament per a la gestió de negocis. El programa es reforçava amb l'organització de sessions de formació empresarial dirigides directament als emprenedors. Tot seguit, s'esquematitza aquest model originari de concessió de microcrèdits de l'Obra Social de Caixa Catalunya.



Figura 2.1. Model originari de concessió de microcrèdits de l'Obra Social de Caixa Catalunya



L'any 2007, davant l'evolució positiva del programa, l'Obra Social de Caixa Catalunya va decidir apostar per un nou model de concessió de microcrèdits per afrontar una nova etapa de creixement. L'avanç del programa exigia tenir més presència amb oficines de Madrid, València i Catalunya –les seves principals àrees d'actuació–, de manera per descentralitzar les funcions que duia a terme l'equip del Programa de microcrèdit social des de la seu de l'Obra Social de Caixa Catalunya a Barcelona. Però, per una altra banda, es volia mantenir la filosofia de no generar grans estructures, sinó utilitzar institucions ja creades pel tercer sector. L'objectiu, més que ampliar l'estructura de l'Obra Social, era contribuir al desenvolupament del tercer



sector mitjançant la cessió del microcrèdit com un instrument innovador per combatre l'exclusió social. Novament, l'Obra Social de Caixa Catalunya es va fixar en el model de franquícies o entitats concessionàries d'ACCION USA i va optar pel model de “companyia de serveis”.

Aquest model va ser definit per López i Rhyne (2003, p. 6) com un dels possibles models d'entrada de la banca tradicional a les microfinances. Segons els autors esmentats, “una companyia de servei de microfinances és una companyia no financera que ofereix serveis d'origen i administració del crèdit a un banc. La companyia de serveis fa tota la feina de promoure, avaluar, aprovar, rastrejar i recol·lectar els préstecs; no obstant això, els préstecs apareixen als llibres del banc. A canvi de proporcionar aquests serveis d'administració de crèdit al banc, a la companyia de servei se li paga una quota (i a l'inrevés, quan el banc dóna serveis a la companyia de servei). La companyia de servei dóna feina als assessors de crèdit i a la resta de personal del programa de microfinances, mentre que el banc, al seu torn, presta serveis a la companyia de servei que podrien incloure suport de caixer, recursos humans o tecnologia de la informació”. Existeixen experiències d'aquest model a diferents parts del món, com, per exemple, el Banco del Pichincha i CREDIFE a Equador,¹⁶ o SOGEBANK i SOGESOL en Haití.¹⁷

16. L'any 1998, el banc comercial Banco Pichincha de l'Equador signa un conveni amb la companyia de servei CREDIFE pel qual la fa plenament responsable de l'avaluació i aprovació dels microcrèdits. El Banco de Pichincha desembossa els préstecs i els registra als seus llibres, mentre que CREDIFE es responsabilitza de la relació amb els clients i la recuperació dels crèdits retardats. Com a compensació per la seva tasca, CREDIFE rep una comissió que equival a un percentatge fix de la cartera de préstec. Aquesta comissió es pot sancionar si la taxa de fallides augmenta per sobre de determinats nivells, per la qual cosa la part del risc més elevada l'assumeix CREDIFE. Els clients utilitzen les sucursals del Banco de Pichincha per fer els pagaments dels préstecs, així com per obrir comptes d'estalvi i altres transaccions bancàries. CREDIFE, per la seva banda, té els seus propis procediments i polítiques de crèdit (López i Rhyne, 2003).

17. Des de l'any 2000, el banc comercial haitià SOGEBANK presta fons a la seva companyia de serveis SOGESOL a condicions de mercat, perquè aquesta, al seu torn, atorgui microcrèdits. SOGESOL paga a SOGEBANK una tarifa de transacció quan els clients utilitzen les sucursals del banc per dur a terme els reembossaments i els pagaments, així com una quota per altres serveis, com, per exemple, de comptabilitat o legals. El benefici per a SOGESOL ve determinat per la diferència entre el tipus d'interès que cobra als seus clients i les taxes que paga al banc (López i Rhyne, 2003).



En el cas concret de l'Obra Social de Caixa Catalunya, el nou model de concessió de microcrèdits de “companyia de servei” va consistir en la constitució de les anomenades entitats de microcrèdit social (d'ara endavant, EMS). L'Obra Social de Caixa Catalunya va seleccionar dues entitats amb experiència amb les quals es va firmar un conveni per a la constitució de dues EMS per als territoris de Catalunya i Madrid. Concretament, a data d'avui, l'Obra Social de Caixa Catalunya està associada amb dues entitats del tercer sector que treballen a favor de la inclusió social de col·lectius vulnerables: CP'AC¹⁸ (Fundació Privada per a la Promoció de l'Autoocupació de Catalunya), que atén els clients del programa a Catalunya, i la Fundació Incluye,¹⁹ per donar servei a la Comunitat Autònoma de Madrid. A poc a poc, l'Obra Social de Caixa Catalunya vol implicar en aquest nou model de l'Administració Pública –a la Generalitat de Catalunya i a la Comunitat de Madrid– per crear un “Estat del benestar modern”,²⁰ amb una excel·lent combinació de funcions per part del sector públic, el sector privat (Caixa Catalunya) i el tercer sector.

Amb aquest nou esquema, l'Obra Social de Caixa Catalunya concedeix, mitjançant un préstec participatiu, un fons de capital a les EMS perquè aquestes gestionin directament la cartera de préstecs. Així mateix, les EMS es responsabilitzen d'una sèrie de funcions en el procés, tant de cara a l'Obra Social de Caixa Catalunya com a l'emprenedor, tal com es descriu a continuació:

18. CP'AC és una entitat de promoció de l'autoocupació creada el 1986 a Catalunya.

19. La Fundació Incluye ha estat creada per la cooperativa d'iniciativa social Transformando (membre de la XESMIC) per prestar els serveis d'EMS dins del nou model de concessió de microcrèdits de l'Obra Social Caixa Catalunya.

20. Definició encunyada per Àngel Font, director d'Inclusió Social, durant l'entrevista efectuada.



Tabla 2.1. Funcions de les entitats de microcrèdit social dins del nou model de concessió de microcrèdits

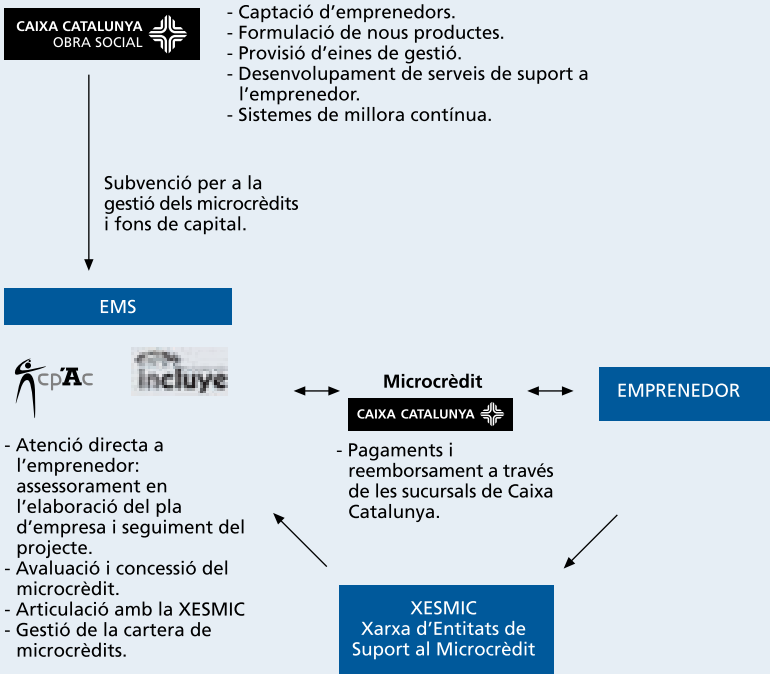
ABANS DEL MICROCRÈDIT	DESPRÉS DEL MICROCRÈDIT
<ul style="list-style-type: none"> - Captar o atendre possibles clients, a través d'una entrevista telefònica, una reunió personal o una xerrada informativa en una reunió de grup. - Oferir atenció personalitzada i ajuda per a l'elaboració del pla d'empresa. - Formació voluntària de tipus pràctic en temes administratius. - Filtrar les sol·licituds. - Tramitar la documentació de l'expedient per presentar-lo al Comitè d'Aprovació de Microcrèdits en el qual participa un representant de l'Obra Social de Caixa Catalunya. - Reembossament del crèdit. 	<ul style="list-style-type: none"> - Oferir formació en alguns casos. - Donar acompanyament en el negoci mitjançant visites periòdiques o atenció telefònica. - Gestió comptable i cobrament de les quotes.

Font: Elaboració pròpia a partir de les entrevistes dutes a terme.

En aquest nou model, no desapareix la col·laboració de la XESMIC com a xarxa d'entitats que deriven clients a les EMS. Per la seva banda, l'Obra Social de Caixa Catalunya manté com a funcions la captació de nous clients, la formulació de nous productes financers segons les necessitats dels emprenedors, la cessió d'eines de gestió a les EMS, el desenvolupament de servis de suport a l'emprenedor i la introducció de sistemes de millora contínua. Seguidament, s'esquematitza el nou model de concessió de microcrèdits.



Figura 2.2. Model actual de concessió de microcrèdits de l'Obra Social de Caixa Catalunya a través de les Entitats de Microcrèdit Social



Font: Elaboració pròpia.

Amb el nou model, l'Obra Social de Caixa Catalunya pretén expandir el programa de microcrèdit social mitjançant l'escurçament dels terminis i els tràmits de concessió, l'homogeneïtzació dels plans d'empresa i la centralització i estandardització dels processos de selecció. La bondat d'aquest nou model de concessió de microcrèdits radica en el fet que es beneficia d'elements d'ambdues



institucions, tant de l'Obra Social de Caixa Catalunya com de les EMS. Per una banda, la contribució de l'Obra Social de Caixa Catalunya al model consisteix en l'aportació del suport tecnològic i de l'equip de microcrèdits de l'Obra Social de Caixa Catalunya per perfeccionar les metodologies del crèdit de les EMS; el manteniment del reconeixement de marca de l'Obra Social de Caixa Catalunya de cara als emprenedors, encara que la visibilitat sigui compartida amb l'EMS, i la contribució financera tant per a la gestió operativa com el fons de cartera. Per altra banda, les EMS aporten: proximitat amb el client i un bon coneixement de la seva situació socioeconòmica; la possibilitat d'oferir un servei d'assessorament i acompanyament personalitzat amb un perfil de professionals adaptat a les necessitats de l'emprenedor i el fet de ser un sol interlocutor de cara a l'emprenedor. A més, aquest nou model permetria que les EMS poguessin reforçar les seves estructures mitjançant la concurrència a fons externs a l'Obra Social de Caixa Catalunya, de manera que es garantirien la solidesa institucional i la perdurabilitat del programa.

2.4. Escala i abast

Des del començament del programa, fins al 31 de desembre de 2008, l'Obra Social de Caixa Catalunya ha atorgat microcrèdits a 1.444 individus, mitjançant el reembossament de 13.151.805 euros, que equivalen a un crèdit mitjà de 9.100 euros, aproximadament. Concretament l'any 2008 va concedir microcrèdits a 186 emprenedors i la cartera viva pujava, a 31 de desembre, a 4.918.086 euros.

No obstant això, per a l'Obra Social de Caixa Catalunya té especial importància no sols l'escala del seu programa (nombre de microcrèdit concedits), sinó també el seu abast. Per això, té desenvolupat i implementat un sistema d'avaluació d'acompliment social que determina si el programa està efectivament complint amb la seva missió de cooperar en la integració de col·lectius desfavorits. Per mesurar la vulnerabilitat social dels emprenedors en el moment de sol·licitar el microcrèdit, el sistema d'avaluació d'acompliment social utilitza indicadors referits a tres àmbits –econòmic, laboral i formatiu– combinats amb tres eixos de desigualtat que actuen de manera transversal en els processos d'exclusió per precarietat laboral:



el sexe, l'edat i la procedència. En aquest sentit, segons l'últim informe d'avaluació d'acompliment social (Obra Social de Caixa Catalunya, 2008a), l'any 2007, el 54 % dels clients eren dones, el 60 % tenia entre 30 i 49 anys i el 74 % procedia de països no comunitaris. Aquestes xifres confirmen que el programa està incidint positivament en aquells col·lectius amb més problemes d'inserció laboral, com és el cas de les dones i dels immigrants, que es veuen afectats per més càrregues familiars, la falta de xarxes de suport i menys possibilitats d'accés al sistema financer formal. Tot i això, els grups de joves i els més grans de 50 anys no estan prou representats en l'univers de clients. Segons l'informe esmentat, això possiblement es deu a la preferència personal de continuar amb la formació o treballar per compte d'altre, en el cas dels joves, o pel seu accés més fàcil al sistema financer tradicional, en el cas dels més grans de 50 anys.

Per mesurar l'acompliment social del programa d'acord amb la dimensió econòmica, el sistema d'avaluació utilitza com a indicador el percentatge de persones que viuen per sota del llindar de la pobresa.²¹ Segons aquest indicador, el 28 % dels clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya tenia, en el moment de sol·licitar el microcrèdit, un nivell de renda inferior al llindar de la pobresa. Aquest percentatge estava 8 punts percentuals per sobre de la taxa d'exclusió social a escala nacional (Eurostat, 2008). Entre el col·lectiu de clients no comunitaris, aquest indicador pujava al 31 %.

Pel que fa a l'àmbit laboral, el sistema d'avaluació utilitza com a indicador de mesurament la taxa d'atur. L'any 2007, el 25 % dels clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya estava a l'atur en el moment de sol·licitar un microcrèdit. Aquest percentatge se situava, en el cas de les dones, en el 28 %, 17 punts percentuals per sobre de la taxa mitjana registrada a escala nacional en aquell any; en el cas dels joves, el 32 %, 8 punts percentuals per sobre de la taxa mitjana registrada a escala nacional en aquell any, i en el cas dels estrangers, en el 22 %, 10 punts percentuals per sobre de la taxa mitjana registrada a escala nacional en aquell anys (INE, 2008).

21. A partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya, l'informe estableix el llindar de la pobresa en 8.276,4 euros anuals, equivalents al 60 % de la renda mitjana a Catalunya.



Finalment, per mesurar l'abast del programa en l'àmbit formatiu, el sistema d'avaluació utilitza com a indicador el nivell educatiu. L'any 2007, el 55 % dels clients joves (menors de 30 anys) tenien completats com a màxim els estudis fins al nivell de secundària (58 % en el cas del total dels clients i 52 % en el cas dels clients no comunitaris). Aquesta xifra estava significativament per sota de l'indicador d'educació elaborat per Eurostat (2008) segons el qual, l'any 2006, el 61,6 % dels joves a Espanya entre 20 i 24 anys havien cursat, almenys, secundària superior. Totes aquestes dades recollides a la taula 2.2 posen de manifest que l'Obra Social de Caixa Catalunya està aconseguint que el foment de l'autoocupació a través del microcrèdit es consolidi com una estratègia d'integració social a favor de les persones d'ingressos baixos, precarietat laboral i baixa formació.

Taula 2.2. Utilitat social del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, 2007

Eix transversal					
	Sexe	Edat		Procedència	
Dimensió / Indicador	Dones	Joves < 30 a	> 50 a	No comunitari	TOTAL
Econòmica					
Renda mitjana per sota del llindar de pobresa	28%	22%	31%	27%	28%
Laboral					
Taxa d'atur	28%	32%	17%	22%	25%
Formativa					
Nivell educatiu per sota de secundària	68%	55%	53%	52%	58%
TOTAL	54%	13%	26%	74%	100%

Font: Obra Social de Caixa Catalunya, 2008a.



3. METODOLOGIA DE L'AVALUACIÓ

3.1. Disseny de l'estudi i selecció de la mostra

Durant els mesos d'octubre de 2007 a juny de 2008 –sis anys després del començament del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya–, s'ha portat a terme el present estudi per tal d'avaluar l'impacte d'aquest programa. Aquesta avaluació té un doble objectiu:

- Avaluar si la provisió de microcrèdits entre els clients del programa ha incidit de manera positiva en la seva situació econòmica i la de les seves llars, en l'enfortiment dels seus negocis i la seva capacitat de generar ocupació estable, i en més participació en el sistema financer formal.
- Oferir troballes per millorar les línies d'actuació del programa.

L'avaluació ha estat molt participativa. Ha comptat en el disseny, l'execució i l'anàlisi dels resultats amb tots els actors implicats en el programa: els emprenedors, l'equip del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, els representants de les EMS i l'autora del present estudi, responsable del treball de camp.

3.1.1. Elecció del tipus de disseny per a l'estudi i la selecció de la mostra

El disseny de l'estudi ha estat de tall o transversal, amb l'objectiu que els resultats es puguin utilitzar com a moment basal en futurs estudis de cohorts. Per a la confecció de l'estudi, s'han enquestat, com a grup d'intervenció, 53 emprenedors que duen més de dos anys al programa (abans de 2006) i, com a grup control, 31 emprenedors que han rebut el microcrèdit durant el darrer any (al llarg de 2007). En total, hi han participat 84 individus. La idea original era seleccionar com a grup control aquells emprenedors que acabaven de sol·licitar el microcrèdit. D'aquesta manera, es perseguia controlar el biaix de selecció propi dels estudis de tall, ja que es tractaria de persones que suposadament comptaven amb característiques socioeconòmiques i aptituds empresarials similars als clients més antics (grup d'intervenció). Ara bé, això comportava



certes dificultats operatives i logístiques, ja que implicava involucrar en la selecció d'individus les EMS i totes les entitats de la XESMIC, just en un període en què s'estava implementant el nou model de concessió de microcrèdits. Per una altra banda, els membres de l'equip del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, basant-se en la seva experiència i en un altre estudi pilot d'avaluació d'impacte efectuat l'any 2003, consideraven que l'impacte del microcrèdit es manifesta transcorregut aproximadament un any. Doncs bé, per motius pràctics, es va optar per seleccionar aquells emprenedors amb menys d'un any d'antiguitat en el programa com a grup control i identificar-los com a "no beneficiaris d'un microcrèdit". Es tracta d'emprenedors que, encara que ja han rebut el microcrèdit i han iniciat una activitat productiva, encara no ha passat prou temps perquè comencin a experimentar els possibles impactes de la recepció d'un microcrèdit.

Per al càlcul de la grandària mostral s'ha assumit un risc alfa del 5 %²² i un risc beta del 25 % (una potència del 75 %).²³ També s'ha estimat que el 60 % dels components del grup d'intervenció ha experimentat una millora en la seva situació econòmica en els últims dotze mesos, davant del 30 % del grup control. Per tant, amb un risc relatiu del 2 %; una *odds ratio* o raó de possibilitats de 3,5; una diferència de riscos del 30 %; assumint una ràtio n_1 (grup d'intervenció)/ n_0 (grup control) igual a 1,75; aplicant la correcció de Fleiss i fent servir un test de dues cues, s'obté la grandària mostral de n_1 igual a 51 subjectes i n_0 igual a 30 subjectes. És a dir, un total de 81 subjectes ($n=81$).

Tant els casos com els controls s'han seleccionat de manera aleatòria de la base de dades de l'Obra Social de Caixa Catalunya a través del generador de nombres aleatoris disponible al lloc web d'Internet *www.random.org*. En el moment que es va seleccionar la mostra, el 31 d'octubre de 2007, la base de dades estava conformada per un total de 1.101 emprenedors. Alguns havien rebut més d'un microcrèdit, per la qual cosa el total de préstecs era

22. S'assumeix, amb el 5 % de probabilitat, que l'estudi dona com a resultat una associació, encara que no existeixi.

23. S'assumeix, amb el 10 % de probabilitat, que l'estudi dona com a resultat la no-existència d'associació, encara que sí existeixi.



de 1.364. Del total dels 1.101 clients, 1.019 corresponien a titulars del negoci i 82 a socis, per la qual cosa equival a dir que a través del programa s'havia finançat la creació o consolidació de 1.019 unitats de negoci. Alhora, del total d'emprenedors (1.101), 196 corresponien a clients de menys d'un any al programa i 666 eren clients amb més de dos anys d'antiguitat; la resta eren clients amb una antiguitat d'entre un i dos anys.

Per assolir la grandària mostral prefixada, ha estat necessari fer dues rondes de selecció, ja que, tant a la primera com a la segona, molts dels expedients, sobretot en el cas del grup d'intervenció (clients amb més de dos anys d'antiguitat), s'han considerat no vàlids pels motius següents:

- Els expedients són erronis, amb informació incompleta. També s'han considerat no vàlids aquells expedients de menys d'un any que realment fan referència a un segon microcrèdit o a un refinançament d'un préstec concedit a un client amb una antiguitat superior a l'any dins del programa.
- Els expedients no són realment préstecs per a l'autoocupació, sinó crèdits per finançar altres activitats econòmiques de col·lectius amb poca solvència econòmica. Així, per exemple, dins de la base de dades s'inclouen, per una banda, préstecs al programa "Rétales", que s'atorguen a equatorians que viuen a Espanya per al finançament de negocis al seu país d'origen, i, per altra banda, préstecs per sufragar les despeses de viatge d'un grup de bolivians que, en el seu moment, van venir a treballar temporalment a Espanya.²⁴
- Els emprenedors han mort.
- Els emprenedors són il·localitzables. Cal tenir en compte que, en molts casos, l'únic contacte que es manté amb el client és a través d'un telèfon mòbil. En el cas dels clients més antics, és possible que molts hagin canviat de telèfon o hagin donat de baixa el seu número.
- Els emprenedors contactats no volen col·laborar en l'estudi.

24. Aquest grup de bolivians va venir a Espanya en el marc del projecte ELABE, un projecte conjunt entre l'Obra Social de Caixa Catalunya i la Fundació Formació i Treball.



- Ha estat possible contactar amb algun familiar o amic de l'emprenedor, però aquest ja no viu a Espanya.

Això ha provocat en total (segona i primera tongada) un elevat percentatge de pèrdues, equivalent al 50 % en el cas de la mostra de més de dos anys i el 23 % en el grup control. En resum, la composició de la població i la mostra final d'emprenedors enquestats ha quedat segons s'ofereix en el quadre següent. Com s'observa, al final el nombre de clients en el grup d'intervenció ha estat de 53 expedients²⁵ i en el grup control de 31 expedients.

25. Dos expedients més que els 51 establerts en el càlcul de la grandària mostral.



Taula 3.1. Desglossament de la població i la mostra seleccionada

	Total d'emprenedors	Grup d'intervenció de més de 2 anys (abans de 2006)	Grup control de menys d'1 any (durant 2007)
Població	1.101	1.101	196
Titulars	1.019	1.019	175
Socis	82	82	21
Expedients seleccionats		98	34
Nombre d'emprenedors equivalents*		105	40
Expedients erronis		4	5
Expedients no autoocupació		4	1
Defunció		3	0
Il·localitzable		31	2
No volen col·laborar		8	1
Fora d'Espanya		2	0
Enquestats		53	31
<i>Percentatge de pèrdues</i>		50%	23%

* Inclou tant els emprenedors titulars com els socis

Font: Elaboració pròpia.



3.1.2. Estratègia de recollida de dades

La recollida de les dades s'ha fet principalment a través del mètode de l'enquesta.²⁶ El qüestionari s'ha elaborat a partir d'estudis anteriors d'avaluació d'impacte (The SEEP Network, 2000; Dunn, 2005) i s'ha adaptat al context socioeconòmic del nostre país. Així mateix, l'equip del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya ha revisat el qüestionari i ha suggerit noves preguntes que, a partir de la seva experiència, resulten apropiades per captar l'impacte. L'enquesta consta de 49 preguntes, que s'agrupen en els apartats següents:

- Identificació de l'enquesta i del client.
- Dades de l'expedient.
- Informació bàsica de l'individu i de la llar.
- Destinació del microcrèdit.
- Situació econòmica de l'individu: ingressos i estalvis personals.
- Situació de la microempresa: ingressos, beneficis i nivell d'ocupació.
- Habilitats empresarials de l'individu.
- Béns i millores a la llar.
- Exclusió financera de l'individu.
- Satisfacció del client.

El període de recollida de dades ha comprès des de gener fins a juny de 2008. Totes les enquestes s'han fet per telèfon, llevat d'una feta en persona en el local de l'emprenedor, a petició seva. La durada mitjana de cada enquesta ha estat al voltant dels 30 minuts.

En el marc de l'avaluació, s'han utilitzat, a més de la tècnica de l'enquesta, les següents eines qualitatives per tal de documentar i reforçar els resultats quant als canvis produïts per la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya:

- Valoracions dels emprenedors enquestats sobre la seva experiència com a gestors del seu propi negoci, així com el programa de l'Obra Social de

26. Vegeu Annex II *Enquesta d'impacte*.



Caixa Catalunya i del microcrèdit, en general. Aquestes aportacions s'han recollit en un apartat final obert de l'enquesta.

- Visites de les pàgines d'Internet disponibles dels emprenedors.
- Entrevistes obertes a les persones següents:
 - Membres de l'equip del Programa de microcrèdit social
 - Àngel Font, director d'Inclusió Social.
 - Marta Torras, cap del Programa de microcrèdit social i microfinances.
 - Mariana Gallo, gestora del Programa de microcrèdit social.
 - Representats de les EMS:
 - Guillem Aris, coordinador de CP'AC.
 - Ana Gorostegui, directora de la Fundació Incluye.

Per dur a terme les entrevistes qualitatives, s'han seguit les directrius del mètode QUIP (*Qualitative Impact Protocol*). El QUIP consisteix en un protocol dissenyat per l'equip d'investigadors d'Imp-Act²⁷ per a la realització ordenada d'entrevistes en profunditat amb els clients i altres actors rellevants d'un programa microfinancer (Copestake *et al.*, 2002; Imp-Act, 2004).

3.1.3. Criteris de valoració

Per determinar si la concessió de microcrèdits ha provocat un canvi positiu en les condicions de vida dels clients de l'Obra Social de Caixa Catalunya, s'han contrastat els indicadors enumerats i explicats a l'Annex III per a les tres hipòtesis d'impacte formulades. Cal recordar que els indicadors s'han segmentat d'acord amb els quatre nivells d'impacte establerts sota el marc conceptual del "patrimoni econòmic de la llar": la llar, la microempresa, l'individu i la comunitat. Els resultats de l'anàlisi es presenten al capítol 5.

27. Imp-Act és un programa d'investigació dissenyat per millorar la qualitat dels serveis microfinancers i el seu impacte en la pobresa, mitjançant la difusió de bones pràctiques en la utilització d'eines per optimitzar la utilitat social de les entitats microfinanceres. És el resultat d'una col·laboració de cinc institucions microfinanceres (CARD MRI a Filipines, Catholic Relief Services en EUA, EDA Rural Systems a l'Índia, Freedom for Hunger a EUA, Institute of Development Studies al Regne Unit, Microfinance Centre a Polònia i el Microfinance Council de Filipines).



3.1.4. Descripció de la intervenció

La intervenció en la cohort de 666 famílies beneficiàries consisteix en la concessió d'un microcrèdit per desenvolupar una activitat productiva. Aquest microcrèdit es concedeix en metàl·lic. Els imports canvien segons la destinació. Els d'import més elevat es destinen a finançar inversions (local, maquinària i elements de transport, entre d'altres) i els de menys import, a partides de circulat. En alguns casos, els emprenedors reben ambdós tipus de microcrèdit (inversió i circulat). Alguns préstecs es concedeixen amb període de carència o aplicant quotes progressives que, d'alguna manera, són equiparables a la carència. El crèdit s'ha de tornar d'acord amb un calendari acordat entre l'Obra Social de Caixa Catalunya i l'emprenedor, en funció de l'activitat productiva finançada. Generalment, tal com s'ha explicat més amunt, s'estableix una suma de crèdit segons les necessitats del projecte, amb un límit de 25.000 euros, un termini d'amortització al voltant de 4 anys i un tipus d'interès del 5 % (condicions de desembre de 2008).

3.2. Anàlisi estadística

Les dades han estat recollides i emmagatzemades en una base de dades Excel 2003 que posteriorment, ha estat analitzada amb el paquet estadístic SPSS 15.0.

Les variables contínues (per exemple, l'edat de l'emprenedor o les vendes mensuals del negoci) s'expressen en l'anàlisi descriptiva com a mitjanes, i la desviació típica corresponent i les categòriques (per exemple, gaudir d'estabilitat laboral o no) com a percentatge. La comparació entre les mitjanes de les variables contínues s'han dut a terme amb la prova de t-Student.²⁸ Per a les comparacions de les variables categòriques, s'ha fet servir la prova de χ^2 ,

28. La prova de t-Student és un test utilitzat per al contrast d'hipòtesis amb variables contínues. Permet decidir si dues variables aleatòries normals (gaussianes) i amb la mateixa variància tenen mitjanes diferents. El test opera decidint si una diferència en la mitjana mostral entre dues mostres és estadísticament significativa, i llavors poder afirmar que les dues mostres corresponen a distribucions de probabilitat de mitjana poblacional diferent o, contràriament, afirmar que la diferència de mitjanes pot ser conseqüència de l'atzar.



amb la correcció de Yates i la prova exacta de Fisher si calgués.²⁹ En cas de variàncies desiguals (heterocedasticitat) o amb una distribució no gausiana, s'han aplicat tests no paramètrics (test de Wilcoxon o de Kruskal Wallis).³⁰ Tots els contrastos han estat de dues cues i s'ha considerat estadísticament significatiu un valor de p menor de 0,05. S'ha dut a terme un estudi estadístic univariant i multivariant mitjançant regressió logística binària utilitzant com a variable independent ser o no ser beneficiari d'un microcrèdit. A efectes d'aquest estudi, es considera “ser beneficiari d'un microcrèdit” o grup d'intervenció aquells clients de l'Obra Social de Caixa Catalunya que porten més de dos anys en el programa, i “no beneficiari” o grup control aquells clients que hi porten menys d'un any.

29. **La prova d'independència de χ^2** parteix de la hipòtesi que les variables estudiades són independents; és a dir, que no existeix cap relació entre elles i, per tant, no n'hi ha cap que exerceixi influència sobre una altra. L'objectiu d'aquesta prova és comprovar la hipòtesi mitjançant el nivell de significació, per la qual cosa si el valor de la significació (p) és més gran o igual que el 0,05, s'accepta la hipòtesi, però si és més petit se rebutja.

La correcció de Yates s'aplica a la prova χ^2 quan la grandària mostral és reduït, això és quan la freqüència de les observacions en algun grup de variables és menor de 10. Així mateix, el test exacte de Fisher permet analitzar si dues variables dicotòmiques estan associades quan la mostra que s'estudia és massa petita i no es compleixen les condicions necessàries perquè l'aplicació del test χ^2 sigui adequada.

30. **Igual que les proves de t-Student i χ^2** , els tests de Wilcoxon (variables quantitatives) i de Kruskal Wallis (variables categòriques) són proves utilitzades per a la comparació de diferències entre variables, però no requereixen de cap hipòtesis sobre la distribució de les variables. Per tant, es poden fer servir quan la hipòtesis sobre la normalitat de les dades no pot ser satisfeta.



4. ELS EMPRENEDORS I L'ÚS DEL MICROCRÈDIT

Abans de procedir a analitzar els resultats obtinguts de l'estudi d'avaluació d'impacte, en aquest capítol farem una anàlisi descriptiva dels clients de l'Obra Social de Caixa Catalunya i els seus negocis, a partir de les dades obtingudes per als 84 emprenedors enquestats, pertanyents tant al grup d'intervenció com al grup control. S'estudiaran les característiques sociodemogràfiques, laborals i familiars dels emprenedors, la destinació del microcrèdit, l'evolució de la situació econòmica individual, la gestió dels negocis, les habilitats empresarials, la riquesa de les llars i la inclusió o exclusió financera. En cap cas, els resultats que apareixen aquí es poden associar a l'impacte del microcrèdit. Per a això, és imprescindible fer les comparacions entre variables del grup d'intervenció i del grup control amb proves estadístiques apropiades, els resultats de les quals s'analitzen en el capítol 5.

4.1. Característiques sociodemogràfiques, laborals i familiars

Els clients enquestats del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya tenen una edat mitjana de 39,5 anys; el 57 % són dones; el 73 % són d'origen estranger; un 54 % ha cursat fins a secundària, i el 46% restant ha cursat, o almenys iniciat, estudis universitaris, i el 49 % està casat o viu en parella.³¹ Aquestes dades posen de manifest que el programa està atenent una demanda de préstecs per a l'autoocupació per part de la població estrangera com a mecanisme d'inserció sociolaboral al nostre país. Així mateix, s'observa que el nivell educatiu dels receptors d'un microcrèdit és elevat, fruit de la necessitat de tenir unes bones aptituds tècniques i formatives per emprendre un negoci en un entorn empresarial competitiu.

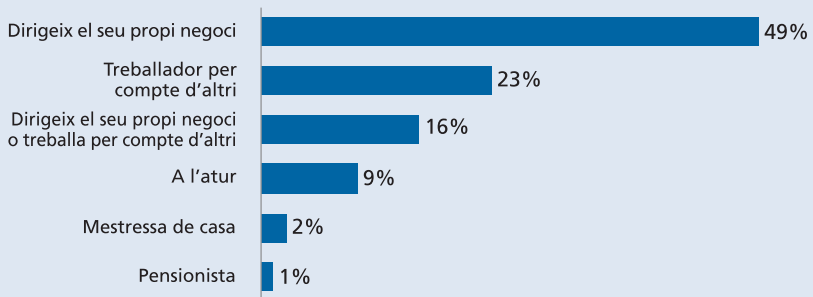
31. Les xifres estan alineades amb les dades de l'informe d'acompliment social del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya per a l'any 2007 que estableixen que el 54 % dels clients són dones, el 74 % procedeixen de països no comunitaris i el 58 % han cursat com a màxim fins a secundària (Obra Social de Caixa Catalunya, 2008a).



Les llars dels emprenedors estan formades, en general, per dos adults econòmicament actius i un menor. A més, en el 88 % dels casos, l'emprenedor, per ell mateix o juntament amb l'altra persona adulta, és el cap de família, en el sentit que és la persona que assumeix la responsabilitat de tirar endavant la família i/o la que més ingressos aporta a la llar.

Del total dels 84 emprenedors enquestats, el 35 % ha tancat el negoci. Per tant, en l'actualitat, només el 65 % dirigeix el seu propi negoci, bé com a activitat única (49 %) o de manera combinada amb un treball per compte d'altri (16 %). Ara bé, no tots els emprenedors que han tancat el seu negoci estan a l'atur, ja que el 23 % dels enquestats està treballant per compte d'altri (Gràfic 4.1).

Gràfic 4.1. Situació laboral



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Entre els emprenedors que han tancat el negoci, el 41 % al·ludeix com a motiu principal a la poca rendibilitat del negoci. No obstant això, alguns individus l'han tancat per factors positius, com ara haver tingut una bona oportunitat de venda (9 % dels que han tancat el negoci) o haver trobat un treball per compte d'altri (13 %). La resta dels motius de tancament són molt variats, incloent-hi, per exemple, problemes amb el soci, la falta de personal

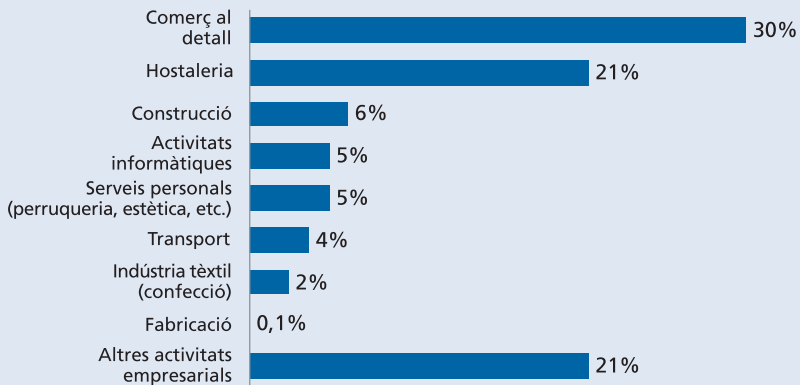


adequat, problemes de conciliació familiar i la necessitat de tenir cura dels fills o dels pares, el canvi de residència o el mal temps, en el cas concret d'un negoci agrari.

4.2. Ús del microcrèdit

A través del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, cada emprenedor ha rebut, en general, un microcrèdit per un import de 9.000 euros i per un termini de 48 mesos. El 93 % dels emprenedors ha destinat tot el préstec al negoci. Entre els qui han utilitzat part del microcrèdit per a altres finalitats, l'ús més comú ha estat guardar els diners per a casos d'emergència o per retornar el crèdit. L'activitat principal a la qual es destina el microcrèdit és el comerç al detall (30 %) i l'hostaleria (21 %) (Gràfic 4.2).

Gràfic 4.2. Destinació del microcrèdit



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

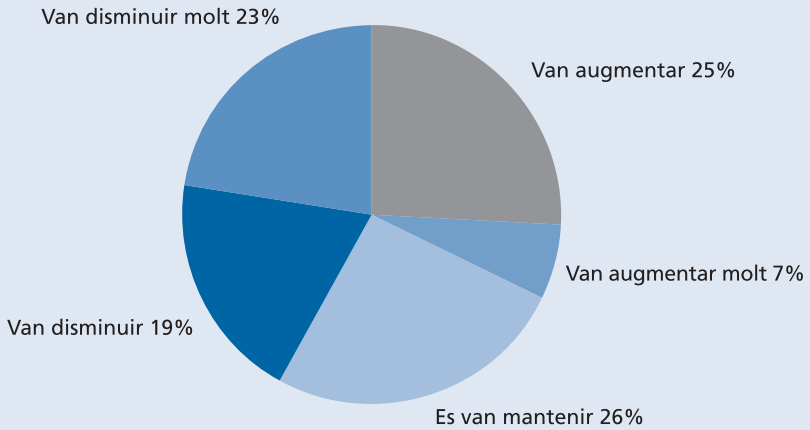


4.3. Situació econòmica dels emprenedors

Encara que en el capítol següent s'avaluarà si hi ha diferències estadísticament significatives en la situació econòmica entre els emprenedors de tots dos grups –intervenció i control– que permetin establir una associació plausible entre ser client d'un microcrèdit i canvis en aquesta situació, en aquest apartat s'oferirà una anàlisi conjunta de l'evolució dels ingressos i estalvis personals de tots els clients del programa enquestats. En aquest sentit, quan es va preguntar als clients d'un negoci tancat sobre el comportament dels seus ingressos personals mentre el van tenir obert gràcies al microcrèdit, en el 32 % dels casos aquests havien augmentat; en el 26 % dels casos s'havien mantingut, i en el 42% dels casos havien disminuït (Gràfic 4.3). Per una altra banda, quan es va preguntar als 84 emprenedors enquestats –tant amb el negoci obert com tancat– com havien evolucionat els ingressos personals en els darrers dotze mesos (des del moment en què es va fer l'enquesta), els comportament ha estat, a grans trets, similar: el 24% dels enquestats considera que els seus ingressos han augmentat; el 38 % que s'han mantingut, i el 38 % que han disminuït (Gràfic 4.4).



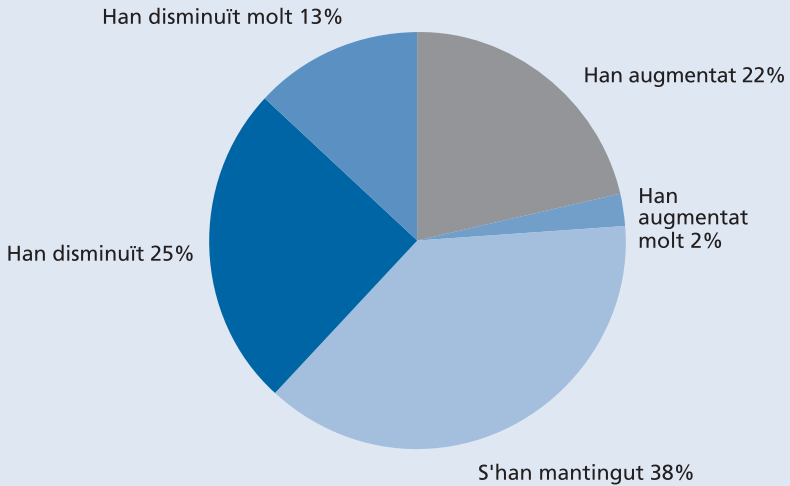
Gràfic 4.3. Ingressos personals mentre el negoci va estar obert (clients amb negoci tancat)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



Gràfic 4.4. Ingressos personals durant els últims dotze mesos (clients amb el negoci obert o tancat)

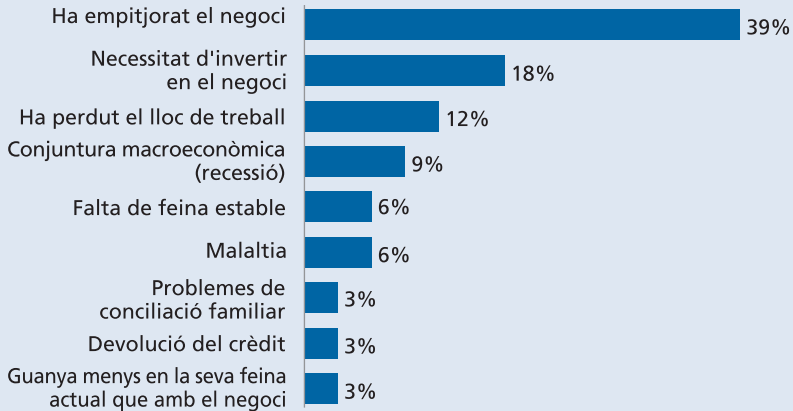


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Entre els qui han vist créixer els seus ingressos personals durant els últims dotze mesos, en el 74 % dels casos el motiu ha estat el mateix creixement del negoci. Contràriament, aquells que han manifestat que els seus ingressos personals han disminuït, només en el 39 % dels casos ha estat com a resultat de l'empitjorament del negoci. Entre altres motius de pèrdua de poder adquisitiu, els enquestats han al·ludit a la necessitat d'invertir en el negoci per fer-lo créixer, la pèrdua d'un lloc de treball, la mala conjuntura macroeconòmica o una altra sèrie de factors aliens al negoci, tal com s'observa al gràfic següent.



Gràfic 4.5. Motius de la disminució dels ingressos durant els últims dotze mesos



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Un altre indicador per mesurar la situació econòmica dels emprenedors és a través de la seva capacitat d'estalvi. L'estalvi permet, per una banda, enfrontar-se amb situacions d'emergència o de mala conjuntura econòmica en un moment puntual, tant a les llars com en els negocis i, per l'altra, permet dur a terme inversions per fer créixer els negocis. Només el 44 % dels enquestats afirma mantenir normalment estalvis per a emergències i inversions. D'aquest total, el 19 % considera que els seus estalvis han augmentat en els últims dotze mesos; un 45 %, que s'han mantingut, i la resta, que han disminuït. En aquest cas, no s'ha aprofundit en els motius dels augmentos o les disminucions dels estalvis per poder extreure'n valoracions.



4.4. La gestió dels negocis

La propietat del negoci no sempre recau exclusivament en l'emprenedor. Molts dels negocis es posen en marxa amb el suport d'algun familiar o d'un soci aliè a la família. Ara bé, la gerència, en la majoria dels casos, és responsabilitat de l'emprenedor sol o, de manera conjunta, amb el soci, ja sigui un familiar o una persona aliena a la família, tal com es desglossa en el quadre següent. Es manté un pes més gran de les dones com a gerents del negoci, d'acord amb la distribució per sexe dels clients analitzada anteriorment.

Taula 4.1. Propietat i gerència del negoci

Propietari del negoci		Gerent del negoci		Sexe del gerent/s	
Emprenedor	54%	Emprenedor	69%	Home	39%
Negoci familiar	22%	Un familiar	2%	Dona	45%
Emprenedor i un tercer	24%	Un tercer	4%	Ambdós sexes	17%
		Emprenedor i soci	25%		

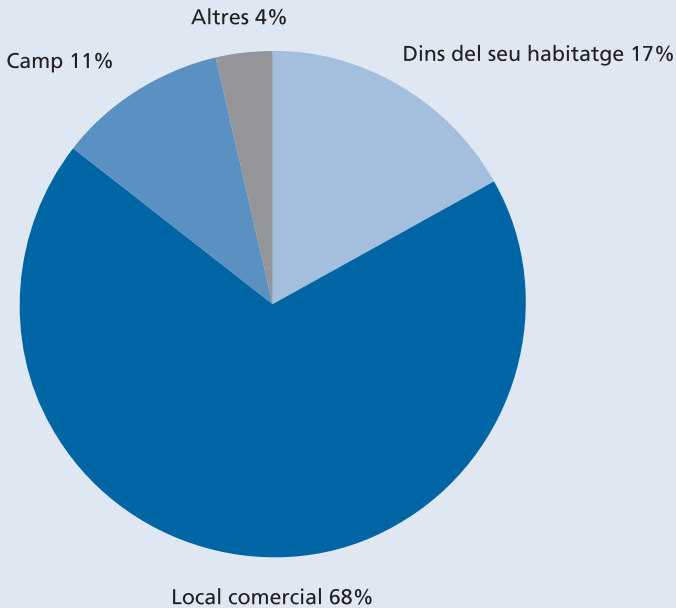
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Un altre dels elements analitzats ha estat la ubicació dels negocis. A través del microcrèdit, se solen posar en marxa activitats empresarials a petita escala que, moltes vegades, no requereixen un local comercial a peu de carrer, com, per exemple, els negocis de confecció o de disseny gràfic. L'activitat es pot començar i desenvolupar des de la mateixa casa de l'emprenedor, de manera que s'eviten els elevats costos de lloguer de locals comercials o oficines. No obstant això, a mesura que els negocis creixen, es van ubicant



en un espai físic determinat aliè a la residència familiar per oferir un servei més professionalitzat als clients i complir amb les lleis mercantils. Tal com s'observa en el gràfic següent, els clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya tendeixen a separar la seva activitat empresarial de l'entorn familiar, de manera que són una minoria els qui treballen des de casa seva i una majoria els qui ofereixen els seus productes o serveis en un local comercial.

Gràfic 4.6. Ubicació del negoci

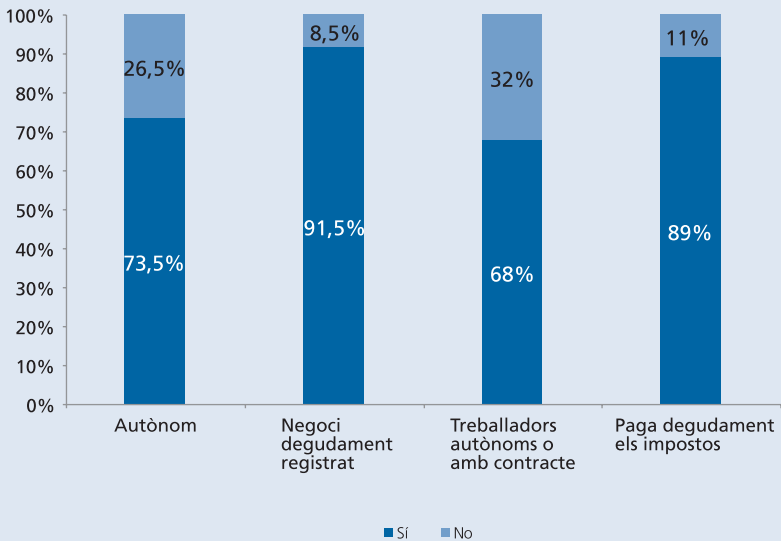


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



Així mateix, s'ha mesurat la formalitat dels negocis dels clients preguntant a cada emprenedor si ell o ella o els seus treballadors estan donats d'alta com a autònoms o tenen contracte de treball; si el negoci està degudament registrat amb l'escriptura de constitució corresponent, el número de registre i la targeta fiscal, i si paga degudament els impostos. Els resultats són satisfactoris, ja que, llevat d'aspectes de contractació de treballadors, en les altres variables el comportament està d'acord amb els requisits de l'Administració Pública, tal com mostra el gràfic 4.7. Per tant, els negocis dels emprenedors del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya operen en la majoria dels casos de manera formal i no en l'economia submergida.

Gràfic 4.7. Compliment dels requisits de l'Administració Pública



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



A través de l'enquesta, s'ha estimat el nivell de vendes i benefici, i l'estructura de costos dels negocis finançats mitjançant un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Com a estadístic de mesurament, s'ha utilitzat la mediana, ja que reflecteix millor la centralitat de la distribució de les variables, en correspondre aquestes, en alguns casos, amb corbes asimètriques, tal com s'observa més endavant als diagrames de caixes 4.8 a 4.19. D'aquesta manera, en un mes normal d'activitat, un negoci "tipus" posat en marxa o consolidat amb un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya arriba a un volum de vendes de 4.000 euros, un benefici al voltant dels 580 euros i un nivell de costos de 3.585 euros. A la taula 4.2 es mostren els valors mitjans obtinguts per a les diferents partides de vendes, beneficis i costos, juntament amb el primer i tercer quartil per marcar el rang en què es concentra el 50 % central de les dades. Dins de l'estructura de costos, tenen un pes rellevant les partides de compra de materials, lloguer i costos de personal. En aquest darrer cas, cal remarcar que el 72 % dels enquestats afirma que no s'assignen un sou, sinó que cada mes cobren en funció de si el negoci ha donat beneficis. Això provoca que la partida de salaris (400 euros al mes) estigui infravalorada o bé que el benefici (580 euros al mes) estigui sobrevalorat. Però, en definitiva, es pot concloure que el negoci reporta a l'emprenedor un guany a l'entorn dels 580 euros mensuals en concepte de benefici, més 200 euros en concepte de salari (la meitat de 400 euros, assumint que el nombre mitjà de treballadors per negoci se situa en dos treballadors, tal com s'analitza més endavant).



Taula 4.2. Vendes, costos i beneficis dels negocis
(mediana i percentils)

Percentils	25	50 = Mediana	75	% sobre total
Vendes	2.389	4.000	6.938	
Compra de materials	325	850	2.500	24%
Lloguer	300	500	750	14%
Transport	0	100	200	3%
Salari a treballadors (incl. emprenedor)	0	400	1.800	11%
Assegurances socials	182	250	500	7%
Telèfon i Internet	40	70	129	2%
Publicitat	0	0	100	0%
Despeses generals (aigua, llum, etc.)	45	100	180	3%
Devolució de crèdits	182	300	438	8%
Gestoria i altres	30	60	125	2%
Total costos	2.008	3.585	6.103	100%
Benefici	-530	580	1.513	

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



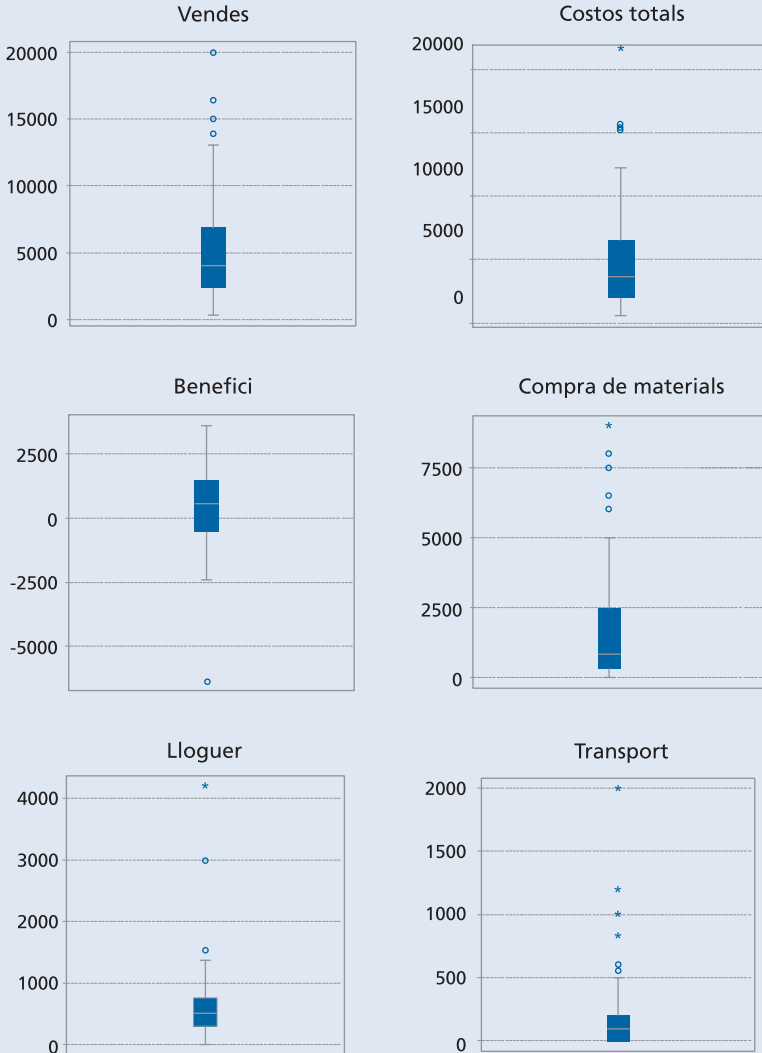
Als diagrames de caixa³² que es mostren a continuació per a les diferents partides, s'observa que les variables de lloguer, transport, telèfon i Internet, despeses generals (aigua i llum) i devolució de crèdits tenen una distribució normal, mentre que les variables de compra de materials, els salaris a treballadors, les assegurances socials³³ i la despesa en publicitat tenen una distribució més asimètrica.

32. El diagrama de caixa és un gràfic que, a partir d'índexs estadístics basats en ordenacions, ofereix una representació sintètica de la distribució que permet veure'n les característiques principals: tendència central, dispersió, asimetria i valors anòmals. La caixa indica el rang en què es concentra el 50 % central de les dades, per la qual cosa les seves bases representen el primer i tercer quartil (H_1 i H_3) de la distribució de cada una de les variables. La línia central a l'interior de la caixa marca la posició de la mediana. Si la distribució dels valors és simètrica, aquesta línia es trobarà al centre de la caixa. Els dos traços horitzontals, que uneixen a cada base de la caixa amb una línia perpendicular, assenyalen els valors adjacents, que corresponen al màxim i al mínim valor de la distribució que no es consideren anòmals. Finalment, es representen cada un dels valors anòmals o molt extrems. Es consideren valors molt extrems aquells valors de les cues que s'allunyen del quart superior (H_3) o del quart inferior (H_1) una distància superior a 1,5 vegades l'amplitud interquartil ($H_3 - H_1$). Els valors anòmals poden ser valors exteriors (marcats amb un cercle) o valors allunyats (marcats amb una estrella). Aquests últims s'allunyen una distància superior a 3 vegades del quart inferior H_1 o del quart superior H_3 (Doménech, 2001).

33. Els valors allunyats de les corbes de salaris i assegurances socials es refereixen a un negoci d'una residència geriàtrica que dona feina a onze persones.



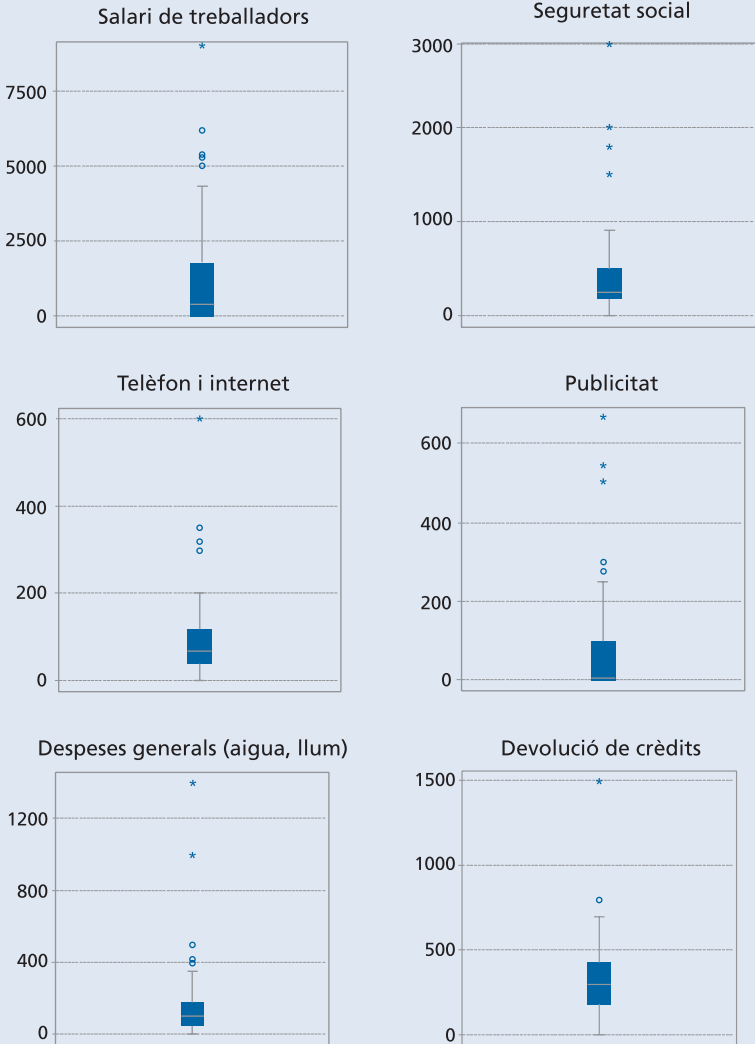
Gràfics 4.8. al 4.13. Distribució de les vendes, els costos i els beneficis dels negocis



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



Gràfics 4.14. al 4.19. Distribució de les vendes, els costos i els beneficis dels negocis

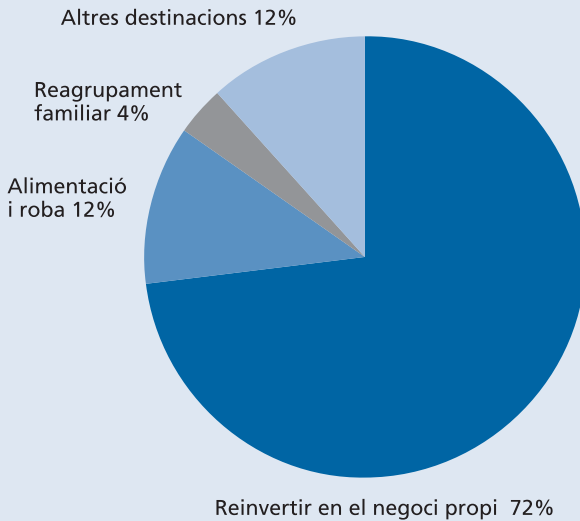


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.



De tots els emprenedors enquestats, el 66 % afirma que el seu negoci obté beneficis en un mes normal d'activitat, la destinació principal dels quals és la reinversió en el mateix negoci, tal com s'observa en el gràfic següent:

Gràfic 4.20. Destinació del benefici



Nota: Altres destinacions inclouen estudis, malaltia, reformes de la llar, oci i viatges, o estalviar.

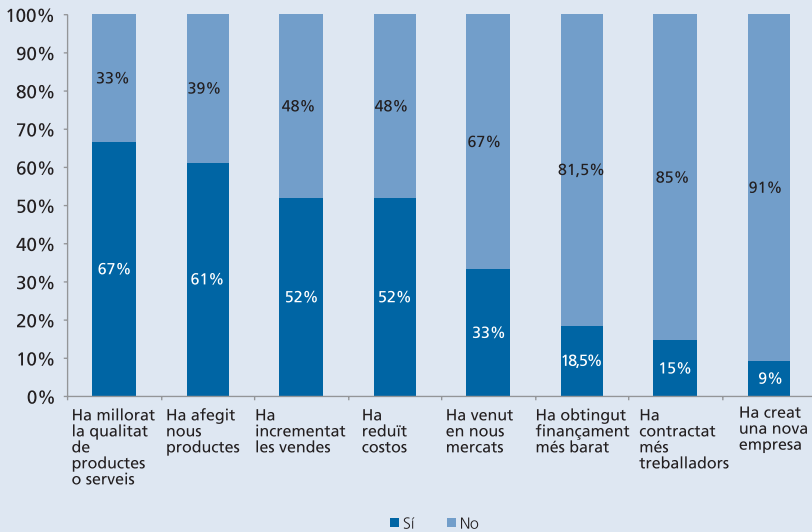
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Durant els últims dotze mesos, més del 50 % dels negocis ha experimentat canvis positius quant a l'increment de les vendes, de l'oferta de nous productes o serveis i de la qualitat dels productes o serveis, alhora que s'han reduït els costos dels proveïments, tal com s'observa al gràfic 4.21. Per una altra banda, els emprenedors a penes contracten treballadors nous, ja que, com



s'analitza més endavant, la plantilla mitjana dels negocis posats en marxa a través d'un microcrèdit és molt petita i resta així al llarg de la vida del negoci. Tampoc no es manifesten canvis notables en la reducció dels costos de finançament, la creació de noves empreses o l'expansió de l'activitat del negoci a nous mercats.

Gràfic 4.21. Canvis en els negocis durant els últims dotze mesos



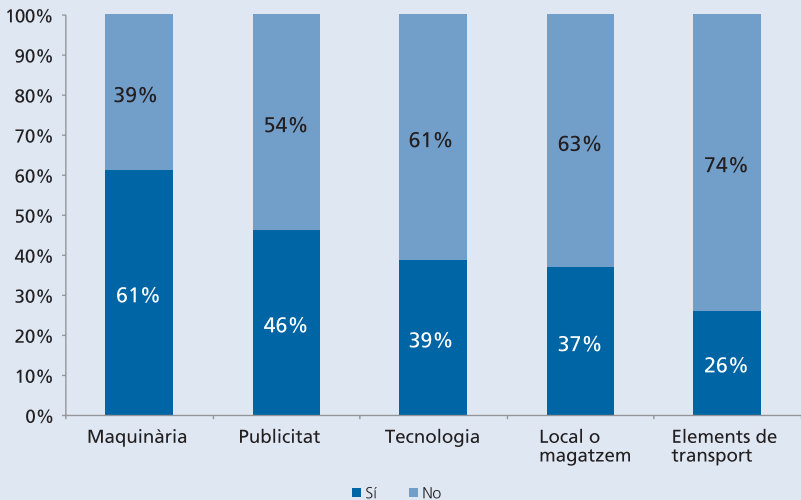
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.

Un altre aspecte que cal destacar en la gestió dels negocis és la capacitat inversora dels emprenedors. Com s'observa en el gràfic 4.22, al voltant del 60 % dels emprenedors enquestats afirma haver invertit durant l'últim any en la compra de maquinària o eines per al negoci; entre el 35 i 45 % ha invertit en la reforma o l'adquisició d'un local o magatzem, publicitat o tecnologia,



i, en menor mesura, el 25 % dels emprenedors ha adquirit nous elements de transport, com un cotxe o una furgoneta per al negoci. A diferència d'altres actius, els vehicles no són un element imprescindible per al desenvolupament de moltes activitats empresarials, la qual cosa explica la menor inversió en aquest tipus d'actiu.

Gràfic 4.22. Inversions efectuades durant els últims dotze mesos



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Finalment, en relació amb la capacitat de creació d'ocupació dels negocis posats en marxa amb un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya, s'ha observat que aquesta mena d'empreses dóna feina gairebé a dues persones a temps complet i una a temps parcial, de les quals una és el mateix emprenedor i una altra sol ser un familiar (Taula 4.3). Per tant, es tracta clarament de les



anomenades microempreses, a la quals sol ser destinat el microcrèdit a escala mundial: negocis amb menys de cinc treballadors i empleats familiars. A més, el primer treballador –l'emprenedor– està donat d'alta com a autònom en un 70 % dels casos i treballa de manera informal només en el 23 % dels casos. En el cas del segon i tercer treballador, la informalitat i la temporalitat dels contractes són més elevades (Taula 4.4).

Taula 4.3. Nombre de treballadors per negoci

	Mitjana
Treballadors a temps complet	1,69
Treballadors a temps parcial	0,67
Total de treballadors	2,36
Nombre de treballadors familiars	0,58

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Taula 4.4. Tipus de contracte laboral

	Emprenedor	Treballador 2	Treballador 3
Autònom	70%	27%	11%
Indefinit	3,5%	19%	30%
Temporal	3,5%	17%	26%
Informal	23%	37%	33%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

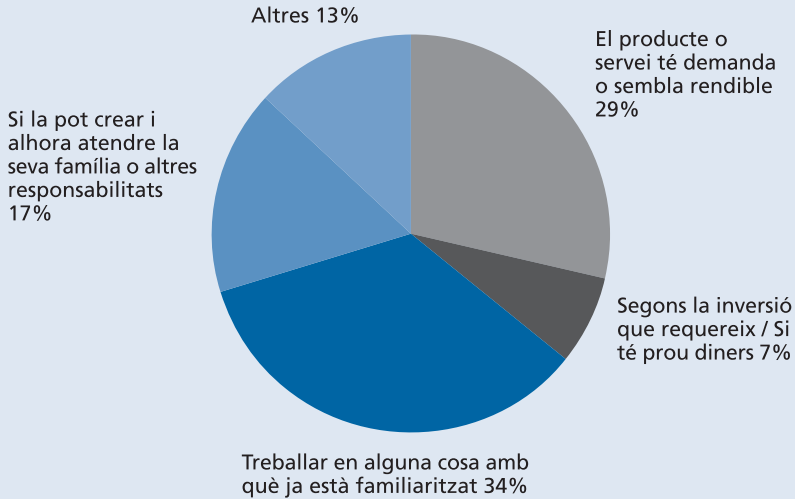


4.5. Les habilitats empresarials

A través de l'enquesta, s'ha intentat estudiar com són les habilitats empresarials dels qui sol·liciten un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Amb aquest objectiu, s'ha preguntat als emprenedors quin seria el factor que més tindrien en compte a l'hora de muntar un nou negoci. Es considera que són més capaços tècnicament aquells que es guien per la rendibilitat del negoci o la inversió requerida. Aquells que decideixen treballar en un negoci perquè o bé estan familiaritzats amb l'activitat o bé poden muntar-lo i alhora atendre la seva família o altres responsabilitats, es pressuposa que es regeixen per paràmetres menys empresarials (The SEEP Network, 2000). El gràfic 4.23 mostra el detall de les respostes obtingudes, segons les quals el 29 % dels enquestats decidiria muntar un negoci en funció de la rendibilitat i el 7 %, en funció de la inversió que requerís. La resta, el 64 %, es guiaria pels factors esmentats, de caràcter menys empresarial o professional. Aquest elevat percentatge invita a reflexionar sobre la necessitat de donar assessorament als emprenedors perquè es regeixin per criteris de viabilitat empresarial a l'hora de prendre decisions. Resulta, doncs, evident l'important paper que juguen les EMS dins del procés de concessió de microcrèdits, com a agents d'assessorament, formació i acompanyament de l'emprenedor.



Gràfic 4.23. Factors que cal tenir en compte a l'hora de muntar un negoci

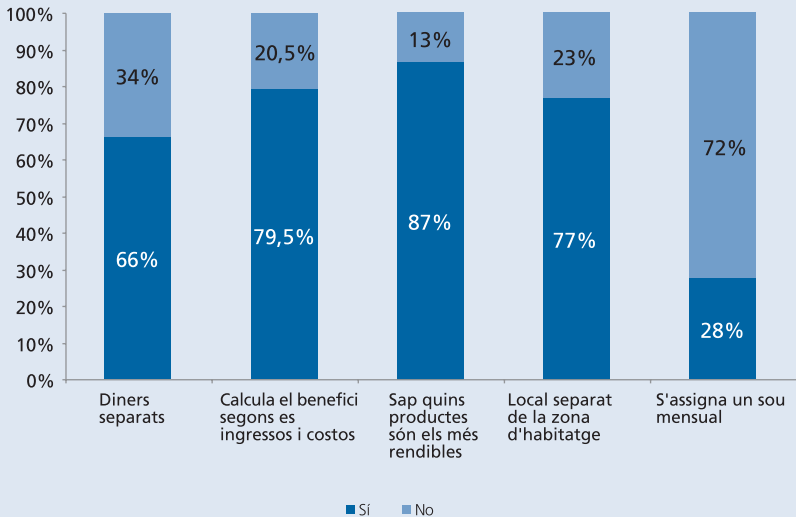


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Així mateix, s'han avaluat les aptituds tècniques dels emprenedors contrastant si compleixen determinades pràctiques empresarials que denotin una bona tasca empresarial. En aquest sentit, la majoria d'enquestats manté els diners del negoci separats dels diners per a despeses personals o de la llar, és capaç de calcular el benefici del negoci en funció d'una previsió d'ingressos i costos, sap quins productes són els més rendibles i manté el local o magatzem separats de l'habitatge familiar. No obstant això, només uns pocs s'assignen un sou mensual com a resultat, possiblement, de la fragilitat financera dels negocis. Al gràfic següent, s'analitza el compliment de les esmentades pràctiques empresarials.



Gràfic 4.24. Pràctiques empresarials



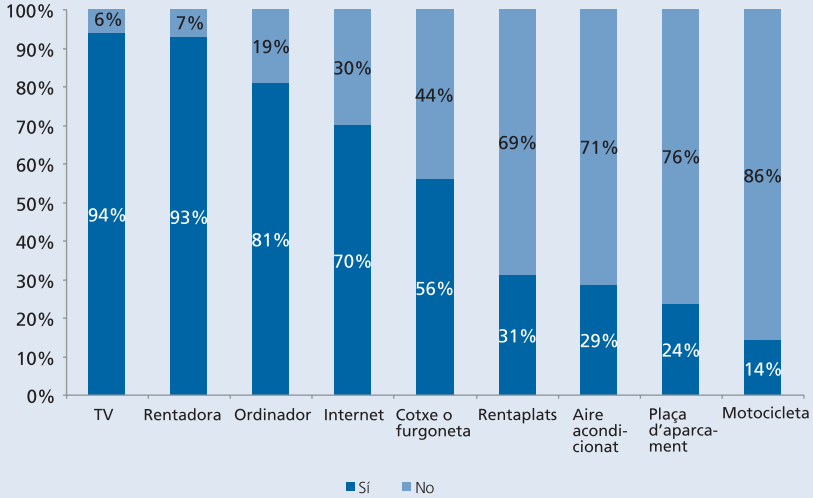
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

4.6. Els béns de la llar

L'enquesta també ha permès caracteritzar la llar dels emprenedors. Així, es posa de manifest que la majoria de les llars dels emprenedors compta amb els béns bàsics que es troben a les llars espanyoles, com són el televisor i la rentadora. Un percentatge elevat, el 81 %, també té un ordinador a casa, i el 70 % disposa de connexió a Internet. Una mica més de la meitat posseeix un cotxe o una furgoneta, i una minoria disposa amb béns associats a famílies de més poder adquisitiu, com són el rentavaixelles, una plaça d'aparcament o aire condicionat (Gràfic 4.25). Per tant, es podria afirmar que els clients d'un microcrèdit són persones amb un poder adquisitiu mitjà-baix i que no acumulen béns de valor elevat a casa seva.



Gràfic 4.25. Béns a la llar



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

4.7. L'exclusió financera

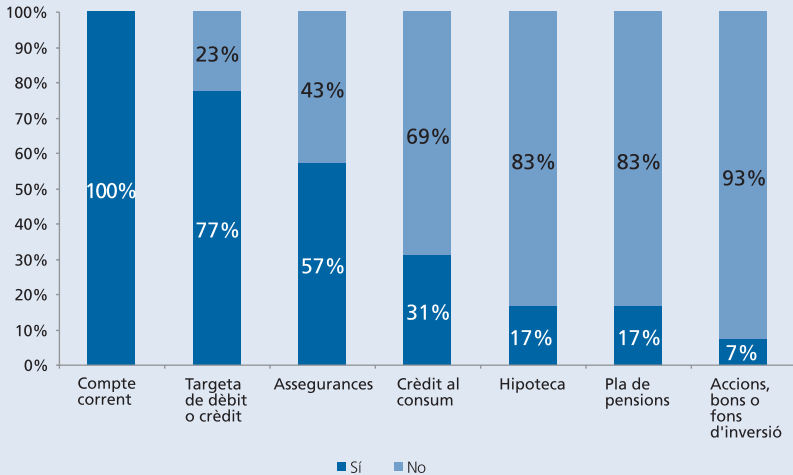
Per últim, a través de l'enquesta també s'ha estudiat la situació d'exclusió o inclusió financera en què viuen els clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya i quins factors, si n'hi ha, provoquen dinàmiques d'exclusió. Tots els enquestats havien tingut contacte amb entitats financeres abans de rebre el microcrèdit. No obstant això, tal com es mostra al gràfic 4.26, existeix un cert nivell d'exclusió financera del tipus comercial entre els clients del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya, en el sentit que els emprenedors no accedeixen a determinats productes financers pels seus preus elevats. Per una banda, s'observa que



tots els enquestats disposen d'un compte corrent, i fins i tot d'una targeta de dèbit o crèdit, ja que per poder rebre l'import del microcrèdit cal que l'emprenedor obri un compte corrent a Caixa Catalunya, al qual se sol associar una targeta. De la mateixa manera, el 57 % té contractat algun tipus d'assegurança, vinculat molt sovint de manera obligatòria a la seva activitat empresarial. Però, per una altra banda, s'observa que la contractació d'altres tipus de productes financers més sofisticats no és comú. Només el 31 % té contractat un crèdit al consum, el 17 % una hipoteca, el 17 % un pla de pensions i el 7 % accions, bons o fons d'inversió. Algunes d'aquestes dades es poden comparar amb els resultats de l'*Encuesta financiera de las familias* que va editar el Banc d'Espanya (2007). Segons aquesta, l'any 2005, el 26 % de les llars espanyoles propietàries del seu habitatge encara tenien un deute pendent per la compra d'aquest actiu (hipoteca), el 29,3 % de les llars posseïa algun pla de pensions i l'11,4 % de les llars invertia en accions cotitzades en borsa, el 8,7 % en fons d'inversió i el l'1,5 % en valors de renda fixa. Fruit d'aquesta comparació, es pot afirmar que la tinença d'actius financers entre els emprenedors del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya és menor a la mitjana nacional de les llars espanyoles.



Gràfic 4.26. Productes financers contractats

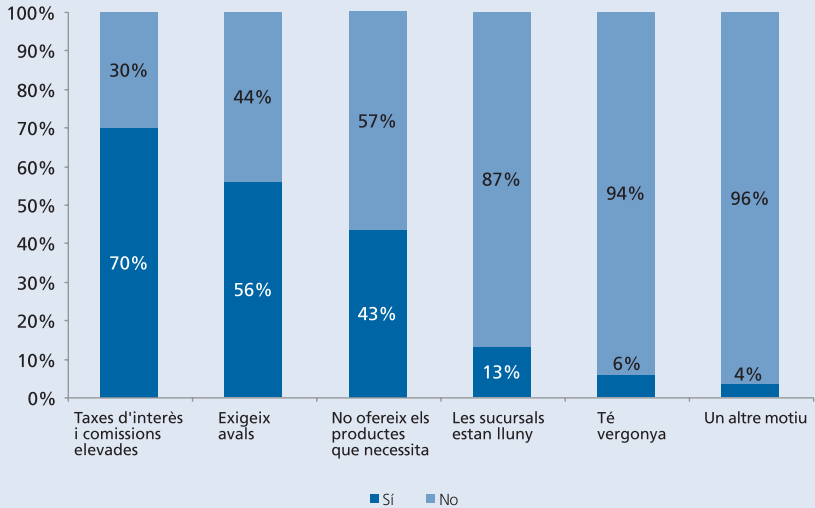


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Així mateix, entre els motius que al·ludeixen els emprenedors per no anar més a un banc o una caixa d'estalvis, destaquen, novament, els factors comercials: les elevades taxes d'interès i les comissions, o l'exigència d'aval. A penes es posa de manifest l'exclusió en l'accés físic per la llunyania de les sucursals, o l'exclusió per motius psicològics, com el fet de sentir vergonya d'entrar en una entitat financera i parlar amb els que hi treballen (Gràfic 4.27).



Gràfic 4.27. Motius pels quals no van més a una entitat financera



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

En definitiva, un client “típus” de l’Obra Social de Caixa Catalunya es podria descriure com una dona emprenedora de 39 anys, d’origen estranger, amb estudis de segon grau, casada o amb parella i amb un fill al seu càrrec, que sol llicita un microcrèdit d’aproximadament 9.000 euros per posar en marxa un negoci en el sector del comerç al detall o de l’hostaleria. El seu negoci dona feina a dues persones i compleix, generalment, amb els requisits legals, laborals i fiscals de l’Administració Pública. L’activitat del negoci li reporta uns ingressos econòmics d’un 780 euros mensuals, en concepte de salari i beneficis. L’emprenedor compta amb un poder adquisitiu mitjà-baix que li permet equipar la seva llar amb béns considerats normals a la



nostra societat. A més, l'afecten certes formes d'exclusió financera de tipus comercial. Tot seguit, es descriu la realitat d'un client d'un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya.



5. RESULTATS DE L'AVALUACIÓ D'IMPACTE

En aquest capítol, es procedirà a l'anàlisi i la discussió dels resultats que s'han obtingut en l'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, a partir de les dades de l'enquesta i les altres eines qualitatives, principalment les valoracions dels emprenedors i les entrevistes obertes als diferents actors del programa. Com s'ha esmentat en els capítols anteriors, els principals objectius d'aquest estudi han estat els següents:

- Contribuir a conèixer més el microcrèdit i a la seva difusió, amb les seves fortaleses i debilitats, al nostre país.
- Ser d'utilitat per a l'equip de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya a l'hora de prendre decisions estratègiques sobre el programa.
- Poder ser utilitzat en futures avaluacions més exhaustives del programa, fins i tot servir com a moment basal en recollides posteriors de dades.

Així mateix, al final del capítol s'enumeren les limitacions del present estudi perquè es tinguin en compte en futures avaluacions del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya o possibles rèpliques del present treball per avaluar altres programes de microcrèdit.

Com a primer pas de l'avaluació d'impacte, s'ha estudiat si el grup d'intervenció (clients de més de dos anys) i el grup control (clients de menys d'un any) són comparables de cara a poder contrastar les hipòtesis d'impacte. A la taula 5.1, s'observa que, efectivament, les condicions demogràfiques i socioeconòmiques de partida de tots dos grups són similars, ja que no hi ha diferències estadísticament significatives entre ells (p més gran de 0,05). Les variables analitzades per determinar l'homogeneïtat de les mostres han estat l'edat, el sexe, l'estat civil, la nacionalitat per país de procedència, el lloc de residència, el fet de ser cap de família, la composició de la llar, el nivell d'estudis i la situació laboral actual.



Taula 5.1. Característiques demogràfiques i socioeconòmiques bàsiques

Variables	Grup d'intervenció (més de 2 anys)	Grup control (menys d'1 any)	Valor p
Mitjana d'edat	40,2	39,3	0,71
Sexe			
Dones	57%	58%	0,90
Estat civil			
Casat o en parella	49%	48%	0,95
Lloc de procedència			
Estranger	72%	74%	0,81
Lloc de residència			
Catalunya	70%	61%	0,42
Nivell d'estudis iniciat			
Superiors	45%	48%	0,78
Cap de família			
Emprenedor (sol o amb un adult)	89%	87%	0,83
Composició mitjana de la llar			
Nre. d'adults	2,4	2,1	0,25
Nre. de joves o nens menors de 18 anys	1,0	0,7	0,12
Nre. de persones econòmicament actives	1,6	1,7	0,52
Situació laboral			
Dirigeix el seu propi negoci	45%	55%	0,40

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.



5.1. Impacte en la situació econòmica

La primera hipòtesi d'impacte que s'ha contrastat a través de l'estudi es refereix a la dimensió econòmica de l'emprenedor i de la seva llar, i la seva formulació és la següent: “La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya millora la situació econòmica individual i dins de la llar de l'emprenedor”. Els principals resultats obtinguts se mostren a la taula 5.2, en el qual es desglossen per columnes els elements següents:

- Els indicadors utilitzats per al contrast de la hipòtesi (variables categòriques).
- Els resultats dels indicadors obtinguts per al grup d'intervenció i el grup control.
- Els nivells de significació assolits en la prova χ^2 , utilitzada per avaluar si les diferències entre els resultats obtinguts per a tots dos grups són estadísticament significatives i, per tant, no poden ser justificades per l'atzar (p més petita de 0,05). En aquest cas, es pot establir una associació plausible entre ser beneficiari d'un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya i la millora en la situació econòmica individual i de la llar. Convé tornar a recordar que, a efectes d'aquest estudi, es considera “ser beneficiari d'un microcrèdit” o grup d'intervenció aquells clients de l'Obra Social de Caixa Catalunya que porten més de dos anys al programa i “no beneficiari” o grup control aquells clients que hi porten menys d'un any.
- L'*odds ratio*, traduïda a vegades com a “raó de possibilitats”. Fa referència al nombre de vegades pel qual es multiplica la possibilitat de, per exemple, presentar un resultat favorable (millora la situació econòmica individual o de la llar), tenint la condició de ser beneficiari (grup d'intervenció) davant de no tenir-la (grup control).
- L'interval de confiança del 95 % per a l'*odds ratio*. Això és l'interval en què oscil·laria l'estimació puntual de l'*odds ratio* en el 95 % de les cent vegades que es repetís l'experiment (la concessió del microcrèdit).



Per facilitar-ne l'anàlisi, els resultats s'han agrupat en tres blocs:

1. Millora dels ingressos i els estalvis personals.
2. Utilització dels beneficis per a la millora de la capacitat de consum.
3. Més béns a la llar.

Taula 5.2. Taula de resultats relatius a la situació econòmica

Variables	Grup d'intervenció (més de 2 anys)	Grup control (menys d'1 any)	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
1. Ingressos i estalvis personals						
Percentatge de clients els ingressos personals dels quals han augmentat durant els últims 12 mesos	30%	13%	0,07*	2,92	0,88	9,72
Percentatge de clients que mantenen estalvis personals per afrontar emergències o inversions	45%	43%	0,88	0,93	0,38	2,27
Percentatge de clients els estalvis personals dels quals han augmentat durant els últims 12 mesos	26%	7%	0,15	4,59	0,49	42,96
2. Utilització dels beneficis del negoci per millorar la situació econòmica de la llar						
Percentatge de clients que han utilitzat els beneficis del negoci per cobrir despeses de la llar, d'oci i de viatges, estalviar o per al reagrupament (no per reinvertir en el seu propi negoci)	37%	16%	0,09*	0,32	0,09	1,22
3. Béns de la llar						
Percentatge de clients que, després de rebre el microcrèdit, ha adquirit algun dels béns següents:						
Televisor	26%	7%	0,05**	4,45	0,93	21,38
Internet	51%	6%	0,002**	15,71	1,90	129,71
Rentadora	16%	0%	0,03**	na	na	na
Rentaplats	33%	0%	0,03**	na	na	na
Ordinador	46%	9%	0,003**	8,40	1,76	40,18
Motocicleta	75%	0%	0,01**	na	na	na
Cotxe o furgoneta	48%	19%	0,05**	4,06	0,96	17,14
Plaça d'aparcament	81%	25%	0,03**	13	0,98	172,95
Aire condicionat	35%	0%	0,07*	na	na	na

Variables	Grup d'intervenció (més de 2 anys)	Grup control (menys d'1 any)	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
3. Béns de la llar						
Percentatge de clients que disposen en l'actualitat dels béns següents a la llar:						
Televisor	96%	90%	0,27	2,73	0,43	17,34
Internet	81%	52%	0,004**	4,03	1,51	10,79
Rentadora	96%	87%	0,12	3,78	0,65	21,97
Rentaplats	28%	36%	0,49	0,72	0,28	1,85
Ordinador	87%	71%	0,08*	2,69	0,89	8,16
Motocicleta	15%	13%	0,78	1,20	0,33	4,37
Cotxe o furgoneta	59%	52%	0,54	1,32	0,54	3,22
Plaça d'aparcament	30%	13%	0,07*	2,92	0,88	9,72
Aire condicionat	32%	23%	0,35	1,62	0,58	4,49

Nota: "na" significa "no aplica".

* Nivell de significació del 10%.

** Nivell de significació del 5%.

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.

Doncs bé, els impactes observats del microcrèdit en la situació econòmica de l'emprenedor i la seva llar per ser beneficiari d'un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya han estat els següents:

1. Millora en els ingressos i estalvis personals.

- El percentatge d'individus els ingressos personals dels quals han augmentat en els últims dotze mesos és del 30 % entre els clients del grup d'intervenció, davant del 13 % entre els individus del grup control. Es tracta d'una diferència que tendeix a la significació estadística ($p = 0,07$), per la qual cosa es pot afirmar que hi ha indicis d'un impacte positiu del microcrèdit en la situació econòmica de qui el rep. Si s'assumeix que la diferència arriba a ser estadísticament significativa, com es pot comprovar

en la taula de resultats, els individus del grup d'intervenció (beneficiaris d'un microcrèdit) multipliquen per 2,92 vegades (IC95 %: 0,88–9,72) la possibilitat de millorar els seus ingressos personals davant dels del grup control (identificats com a "no beneficiaris").

- El percentatge d'individus que mantenen estalvis personals per afrontar emergències o inversions és molt similar entre tots dos grups, ja que assoleix el 45 % en el grup d'intervenció i el 43 % en el grup control. No s'observa cap diferència estadísticament significativa entre tots dos grups ($p = 0,88$). Així mateix, encara que el 26 % dels clients del grup d'intervenció que mantenen estalvis personals manifesta que aquests han augmentat durant els últims dotze mesos, davant del 7 % en el cas del



grup control, la diferència torna a ser estadísticament no significativa ($p=0,15$). Per tant, no s'observa cap impacte en la millora de la capacitat d'estalvi dels individus com a conseqüència del microcrèdit.

2. Millora en la capacitat de consum i inversió de la llar.

- Prenent com a indicador de millora de la capacitat de consum i inversió de la llar el fet de poder destinar els beneficis del negoci a cobrir diferents despeses de la llar –alimentació i roba, estudis, malaltia, mobiliari, reformes, oci, reagrupació familiar, entre d'altres–, en lloc d'haver d'utilitzar-los per reinvertir en el propi negoci, s'observa que el 37 % dels individus del grup d'intervenció ha destinat els beneficis a enfortir la situació econòmica de la llar, davant del 16 % en el cas dels individus del grup control. No obstant això, la diferència torna a no ser estadísticament significativa ($p = 0,09$).

3. Augment dels béns de la llar.

- Quan es va preguntar als emprenedors si els béns que tenen a la llar els havien adquirit després d'haver rebut el microcrèdit, els resultats obtinguts han estat molt favorables. S'ha comprovat que els clients que disposen d'un microcrèdit des de fa almenys dos anys (grup d'intervenció) han adquirit més béns que aquells que han rebut el microcrèdit recentment (menys d'un any) (grup control). Per a totes les categories d'actius, la diferència entre tots dos grups és estadísticament significativa, llevat del cas de l'aire condicionat.

D'aquesta manera, el 26 % de les famílies del grup d'intervenció que disposen de televisor a casa ha adquirit aquest bé després de rebre el microcrèdit, davant del 7 % en el cas del grup control ($p = 0,05$). Les llars del grup d'intervenció multipliquen per 4,45 vegades (IC95 %: 0,93–21,038) la possibilitat de poder comprar un televisor davant de les del grup control.

El 51 % de les llars del grup d'intervenció que tenen accés a Internet ha contractat aquest servei després de rebre el microcrèdit, davant del 6 % en el cas del grup control. Aquesta diferència crida l'atenció



i és estadísticament significativa ($p = 0,002$). Les famílies del grup d'intervenció multipliquen per 15,71 vegades (IC95 %: 1,9–129,71) la possibilitat de tenir accés a Internet davant de les del grup control. Així mateix, el 46 % de les llars del grup d'intervenció que disposen d'ordinador a casa ha adquirit aquest bé després d'haver rebut el préstec, davant del 9 % en el cas del grup control. Novament, la diferència torna a cridar l'atenció i és estadísticament significativa ($p = 0,003$). Les famílies del grup d'intervenció multipliquen per 8,4 vegades (IC95 %: 1,76–40,18) la possibilitat d'adquirir un ordinador, davant de les famílies del grup control.

Mentre que cap família del grup control ha comprat una rentadora o un rentavaixelles després d'haver contractat el microcrèdit, en el grup d'intervenció el 16 % de les llars que tenen rentadora han adquirit aquest electrodomèstic després de rebre el microcrèdit ($p = 0,03$) i el 33 % en el cas del rentavaixelles ($p = 0,03$).

Pel que fa als béns de transport, el 75 % de les famílies del grup d'intervenció que tenen motocicleta ha comprat aquest element de transport després de rebre el microcrèdit davant del 0 % en el cas del grup control. La diferència torna a ser molt àmplia i estadísticament significativa ($p = 0,01$). De manera similar, el 48 % de les famílies del grup d'intervenció que disposen d'un vehicle (cotxe o furgoneta) l'ha comprat després de rebre el préstec, davant del 19 % en el cas de grup control ($p = 0,05$). En concret, com es pot observar a la taula, les llars dels clients del grup d'intervenció multipliquen per 4,06 vegades (IC95 %: 0,96–17,14) la possibilitat d'adquirir un vehicle, davant dels llars del grup control. Com a resultat, un percentatge elevat del 81 % de les famílies del grup d'intervenció que tenen una plaça d'aparcament ha adquirit aquest actiu després de rebre el microcrèdit, davant del 25 % en el cas del grup control ($p = 0,03$). La possibilitat de disposar d'una plaça de garatge es multiplica per 13 vegades (IC95 %: 0,98–172,95) entre les llars del grup d'intervenció davant de les del grup control.



- Ara bé, en l'actualitat, les famílies de tots dos grups es caracteritzen per no oferir diferències importants quant a la quantitat dels següents béns de la llar: televisor, rentadora, rentavaixelles, motocicleta, cotxe o furgoneta o aire condicionat.

Només en relació amb els béns tecnològics (ordinador i Internet), les famílies dels beneficiaris destaquen per tenir més capacitat econòmica per invertir-hi. S'observa que el 81 % de les llars del grup d'intervenció té connexió a Internet, davant del 52 % de les llars del grup control ($p = 0,004$). A més, les llars del grup d'intervenció multipliquen per 4,03 vegades (IC95 %: 1,51–10,79) la possibilitat de tenir accés a Internet davant de les del grup control. Respecte a l'ordinador, el 87 % de les famílies del grup d'intervenció en té un a casa, davant del 71 % entre les del grup control. En aquest cas, la diferència tendeix a la significació estadística ($p = 0,08$). Si s'assumeix que aquesta arriba a ser estadísticament significativa, les llars del grup d'intervenció multipliquen per 2,69 vegades (IC95 %: 0,89–8,16) la possibilitat de tenir un ordinador a casa davant de les del grup control.

Així mateix, cal ressaltar que, en l'actualitat, entre els beneficiaris (grup d'intervenció) hi ha el doble de famílies que disposen de plaça d'aparcament davant de les del grup control (el 30 % davant del 13 %). La diferència entre tots dos grups quant a la possessió d'aquest bé d'alt valor tendeix a la significació estadística ($p = 0,07$). Assumint que la diferència arriba a ser estadísticament significativa, les llars del grup d'intervenció multipliquen per 2,92 vegades (IC95 %: 0,88–9,72) la possibilitat de disposar d'una plaça d'aparcament davant de les del grup control.

- A partir dels resultats anteriors es pot afirmar que els clients, gràcies al microcrédit, són capaços d'adquirir més béns per a la llar a mesura que transcorren els anys. No obstant això, a l'hora de fer aquesta valoració, cal tenir en compte que, a data d'avui, el nombre de béns a les llars dels beneficiaris (grup d'intervenció) i dels no beneficiaris (grup control) –llevat d'Internet, l'ordinador i la plaça d'aparcament– és molt similar.



Això significa que la situació econòmica –entesa com el nombre de béns en propietat– dels clients que han sol·licitat el microcrèdit (grup control) és millor que de la dels clients antics (grup d'intervenció) quan aquests van obtenir el préstec uns anys enrere³⁴ i, per tant, no necessitarien comprar nous actius que ja posseeixen.

En definitiva, tenint en compte la limitació exposada, els resultats confirmen la primera hipòtesi d'impacte: la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya millora la situació econòmica individual i dins de la llar de l'emprenedor gràcies al fet de tenir més equipament a les llars de productes i serveis tecnològics (ordinador i Internet) i béns electrònics (televisor), electrodomèstics (rentadora i rentavaixelles) i elements de transport (motocicleta, cotxe o furgoneta) i plaça d'aparcament.

5.2. Impacte en el negoci i l'ocupació

Els avantatges dels microcrèdits sota el model “patrimoni econòmic de la llar” no sols es manifesten en la millora de la situació econòmica de l'individu i dins de la llar, sinó també pel que fa al negoci i la comunitat, mitjançant la consolidació de l'activitat empresarial i la capacitat de general ocupació estable. Doncs bé, la segona hipòtesi d'impacte que s'ha contrastat a través de l'estudi ha estat la següent: “La participació al Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un enfortiment dels negocis dels clients i, per tant, genera més estabilitat laboral”.

Per a això, s'han utilitzat tant variables categòriques com quantitatives. Els resultats de les primeres es presenten, seguint l'esquema anterior, a la taula 5.3. Els resultats de les variables quantitatives es mostren a la taula 5.4 amb l'esquema següent: per columnes apareixen les variables analitzades, les seves mitjanes per al grup d'intervenció i el grup control, la diferència de mitjanes,

34. Per determinar si s'està experimentant un canvi en el perfil dels clients del programa de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya seria necessari dur a terme anàlisis addicionals, no previstes en aquest estudi.



el valor p obtingut en els tests paramètrics (t de *student*) i no paramètrics utilitzats per determinar si la diferència de mitjanes és estadísticament significativa (p més petita de 0,05) i, finalment, l'interval de confiança del 95% per a la diferència de mitjanes. Els resultats s'han agrupat en sis blocs:

1. Millora en els fluxos d'ingressos i beneficis dels negocis.
2. Expansió del negoci durant els últims dotze mesos.
3. Augment del valor net del negoci durant els últims dotze mesos.
4. Enfortiment de les habilitats empresarials dels emprenedors.
5. Millora de la capacitat de generar ocupació estable.
6. Més compliment amb els requisits administratius.

A partir dels dos quadres anteriors, es descriuen a continuació els diferents resultats obtinguts per a cada un dels blocs.

Taula 5.3. Taula de resultats relatius a l'enfortiment del negoci i l'estabilitat laboral (variables categòriques)

Variables	Grup d'intervenció	Grup control	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
1. Fluxos d'ingressos i beneficis						
Percentatge de clients que obtenen beneficis en els seus negocis	69%	62%	0,55	1,34	0,51	3,48
Percentatge de clients sense dificultat per donar estimacions d'ingressos, costos i benefici del negoci	64%	58%	0,63	1,25	0,51	3,12
2. Expansió del negoci durant els últims 12 mesos						
Percentatge de clients que han augmentat les vendes	41%	64%	0,10*	0,40	0,13	1,19
Percentatge de clients que hi han afegit nous productes	52%	72%	0,13	0,42	0,13	1,30
Percentatge de clients que han contractat més treballadors	17%	12%	0,59	1,53	0,33	7,15
Percentatge de clients que han millorat la qualitat del seu producte o servei	62%	72%	0,44	0,64	0,20	2,01
Percentatge de clients que han reduït costos comprant aprovisionament en un volum més gran o a l'engròs	35%	72%	0,01**	0,21	0,06	0,65
Percentatge de clients que han reduït els costos de finançament	10%	28%	0,10*	0,30	0,07	1,30
Percentatge de clients que han creat una nova empresa	10%	8%	0,77	1,33	0,20	8,65
Percentatge de clients que han venut en nous mercats o localitats	48%	16%	0,01**	4,90	1,34	17,87
3. Augment del valor net del negoci durant els últims 12 mesos						
Percentatge de clients que han invertit en el seu negoci en els actius següents durant els últims 12 mesos:						
Maquinària o eines	55%	68%	0,34	0,58	0,19	1,77
Elements de transport	24%	28%	0,75	0,82	0,24	2,77
Local o magatzem	38%	36%	0,88	1,09	0,36	3,29
Publicitat	35%	60%	0,06*	0,35	0,12	1,06
Tecnologia	52%	24%	0,04**	3,39	1,05	10,95

Variables	Grup d'intervenció	Grup control	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
4. Habilitats empresarials						
Percentatge de clients que mantenen els diners del seu negoci per cobrir despeses personals i/o de la llar	64%	71%	0,48	0,71	0,27	1,85
Percentatge de clients que calculen el benefici segons les despeses i els ingressos	85%	71%	0,14	2,25	0,76	6,63
Percentatge de clients que identifiquen quins són els productes més rendibles	96%	71%	0,001**	10,23	2,04	51,28
Percentatge de clients que duen a terme la seva activitat econòmica en un local separat de l'habitatge	79%	73%	0,57	1,36	0,48	3,86
Percentatge de clients que tenen en compte la rendibilitat o la demanda alhora de muntar un negoci	28%	29%	0,94	0,97	0,36	2,57
Percentatge de clients que s'assignen un salari	31%	23%	0,42	1,52	0,55	4,26
5. Ocupació						
Percentatge de clients que consideren tenir una situació laboral estable	77%	55%	0,03**	2,81	1,08	7,32
Percentatge de clients el primer treballar dels quals (l'emprenedor) està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit	77%	68%	0,36	1,59	0,59	4,28
Percentatge de clients el segon treballador dels quals està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit	48%	44%	0,73	1,21	0,40	3,65
Percentatge de clientes el tercer treballador dels quals està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit	50%	27%	0,24	2,67	0,51	13,88
6. Compliment de requisits administratius						
Percentatge de clients que estan donats d'alta o tenen contracte laboral	79%	65%	0,15	2,05	0,76	5,53
Percentatge de clients que tenen el seu negoci registrat davant l'Administració Pública	92%	90%	0,77	1,26	0,26	6,04
Percentatge de clientes els treballadors dels quals estan donats d'alta com a autònoms tenen contracte indefinit	67%	70%	0,82	0,88	0,27	2,82
Percentatge de clients que paguen degudament dels seus impostos	92%	84%	0,24	2,26	0,56	9,16

* Nivell de significació del 10 %.

** Nivell de significació del 5 %.

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.



Taula 5.4. Taula de resultats relatius a l'enfortiment del negoci i l'estabilitat laboral (*variables quantitatives*)

Variables	Grup d'intervenció	Grup control	Diferència de mitjanes	Valor p	95 % d'interval de confiança per a la diferència	
					Inferior	Superior
1. Fluxos d'ingressos i beneficis						
Mitjana mensual de vendes	5.465	4.496	969	0,30	-894	2.832
Mitjana mensual de beneficis	528	181	347	0,34	-376	1.072
5. Ocupació						
Mitjana de llocs de treball a temps complet	1,7	1,6	0,12	0,73	-0,57	0,81
Mitjana de llocs de treball a temps parcial	0,6	0,8	-0,21	0,39	-0,70	0,27

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.

1. Millora en els fluxos d'ingressos i beneficis dels negocis.

- Com s'observa a la taula 5.4, el valor mitjà de les vendes dels emprenedors del grup d'intervenció se situa en 5.465 euros davant dels 4.496 euros dels negocis dels emprenedors del grup control. Malgrat que la diferència és de 969 euros, no existeix significació estadística ($p=0,30$). Per tant, no es pot afirmar que el microcrèdit tingui un



impacte positiu en el creixement de les vendes dels negocis. Una possible valoració d'aquest resultat és que, a través del microcrèdit, es posen en marxa petits negocis, per exemple una perruqueria de barri, que tendeixen a romandre en la seva condició de mida petita al llarg dels anys. Aquesta falta de creixement pot ser deguda a dos factors: l'entorn empresarial summament competitiu que envolta el negoci impedeix que s'expandeixi o l'emprenedor està satisfet amb el volum de treball del seu negoci i, per tant, no se sent pressionat per fer-lo créixer de forma significativa.

Tampoc no hi ha cap evidència empírica que demostrï que la diferència entre els beneficis obtinguts per ambdós grups en un mes normal d'activitat es pugui justificar per la concessió d'un microcrèdit. En el cas del grup d'intervenció, els beneficis assoleixen els 528 euros mensuals, i en el cas del grup control arriben a 181 euros ($p = 0,34$). Encara que, igual que amb les vendes, la diferència de 347 euros en els beneficis (528 euros menys 181 euros) sembli notable o econòmicament rellevant, aquesta dada és estadísticament no significativa a causa de la dispersió de les corbes (una desviació estàndard elevada).

De la mateixa manera, com s'observa al quadre 5.3, no hi ha diferències estadísticament significatives en el percentatge d'emprenedors del grup d'intervenció que manifesten que el seu negoci els dona beneficis (69 %) davant dels del grup control (62 %) ($p = 0,55$). Ara bé, malgrat l'absència d'impacte, convé ressaltar l'elevat percentatge d'emprenedors a tots dos grups que aconseguen que el seu negoci sigui rendible.

- El percentatge d'emprenedors que són capaços d'estimar sense dificultat els ingressos, costos i beneficis dels seus negocis és molt similar a tots dos grups, i assoleixen el 64 % en el cas del grup d'intervenció i el 58 % en el cas del grup control. Novament, la diferència de percentatges no és estadísticament significativa ($p = 0,63$).
- Aquesta falta de dificultat en els càlculs financers per part dels emprenedors demostra una bona formació empresarial que pot ser conseqüència de



l'assessorament previ i l'acompanyament que els ofereixen les EMS i les entitats de la XESMIC.

2. **Expansió del negoci durant els últims dotze mesos.**

- Per analitzar si els negocis dels emprenedors del grup d'intervenció s'han expandit més que els del grup control, s'han utilitzat una sèrie d'indicadors referits al període dels últims dotze mesos. Com s'observa a la taula 5.3, els emprenedors del grup control han expandit més els seus negocis davant del grup d'intervenció pel que fa al creixement de les vendes (64% davant del 41 %); l'augment de l'oferta de productes i serveis (72 % davant del 52 %); la millora en la qualitat dels productes i serveis (72 % davant del 62 %); la reducció dels costos de proveïments (72 % davant del 35 %), i la reducció dels costos de finançament (28 % davant del 10 %). Llevat del cas de la reducció dels costos per proveïments ($p = 0,01$), les diferències de percentatges no són estadísticament significatives. No obstant això, crida l'atenció aquesta expansió més gran per part dels negocis dels individus del grup control davant del grup d'intervenció. Aquest resultat inesperat és novament una conseqüència de la manera com s'ha seleccionat el grup control. Aquest està format per emprenedors que acaben d'entrar en el programa i no per individus que han sol·licitat entrar al programa, però que encara no ho han fet,³⁵ tal com hauria estat més adequat. I, tenint en compte que les microempreses no tendeixen a créixer gaire en el transcurs dels anys, és previsible que els negocis acabats de crear del grup control experimentin durant el seu primer any de vida processos de creixement més gran davant dels negocis més madurs del grup d'intervenció.
- Aquesta tendència s'inverteix en allò relacionat amb la contractació de treballadors. El 17 % dels negocis del grup d'intervenció ha contractat més treballadors durant l'últim any, davant del 12 % dels del grup control. Igualment, el 10 % dels emprenedors del grup d'intervenció ha creat una nova empresa durant els últims dotze mesos, a part de la finançada amb

35. Vegeu l'explicació d'aquesta decisió al capítol 3, apartat 3.1.1 sobre "Elecció del tipus de disseny per a l'estudi i selecció de la mostra".



el microcrèdit, davant del 8 % del grup control. I el 48 % dels negocis del grup d'intervenció ha aconseguit vendre en nous mercats o localitats davant del 16 % del grup control. Només en aquest darrer cas d'accés a nous mercats, la diferència és estadísticament significativa ($p = 0,01$), de manera que els emprenedors del grup d'intervenció multipliquen per 4,9 vegades (IC95 %: 1,34–17,87) la possibilitat de vendre en nous mercats o localitats davant dels del grup control.

3. Augment del valor net del negoci durant els últims dotze mesos.

- En aquest bloc d'indicadors, es detecta novament que existeix una tendència d'invertir més entre els negocis de nova creació davant dels més consolidats. Durant el darrer any, els individus del grup control, en comparació amb els del grup d'intervenció, han invertit més en maquinària o eines (68 % davant del 55 %), elements de transport (28 % davant del 24%) i en publicitat (60% davant del 35 %). Ambdós grups han invertit de forma similar en el local o magatzem del negoci (el 38 % dels emprenedors del grup d'intervenció davant del 36 % dels del grup control). No obstant això, en cap cas les diferències són estadísticament significatives, llevat del cas de la inversió en publicitat, en què la diferència tendeix a la significació estadística ($p = 0,06$).

Aquest patró de comportament s'inverteix únicament en la inversió en tecnologia. Més del doble dels negocis del grup d'intervenció (52 %) ha invertit en tecnologia en comparació amb els del grup control (24%). Aquesta despesa més gran en tecnologia és més pròpia dels negocis madurs per tal de millorar-ne els procediments, davant dels que acaben de posar-se en marxa, que engeguen amb equips i processos informàtics menys sofisticats. A més, en aquest cas, la diferència és estadísticament significativa ($p = 0,04$). Com s'observa en la taula de resultats, els negocis del grup d'intervenció multipliquen per 3,39 vegades (IC95 %: 1,05–10,95) la possibilitat d'invertir en tecnologia davant dels del grup control.



4. Enfortiment de les habilitats empresarials.

- Gràcies al suport que han rebut els emprenedors, tant del grup d'intervenció com del grup control, per part del Programa de microcrèdit social a l'hora de dissenyar el pla de negoci i la seva posada en marxa, les habilitats i les bones pràctiques empresarials entre els membres de tots dos grups són molt similars. En aquest sentit, la majoria dels individus del grup d'intervenció i del grup control manté els diners del negoci separats dels diners per cobrir despeses personals i familiars, calcula el benefici en funció de les despeses i els ingressos, sap quins productes són els més rendibles o desenvolupa una activitat econòmica en un local separat de l'habitatge familiar. No hi ha diferències estadísticament significatives entre ambdós grups, llevat de la capacitat de detectar quins són els productes que generen més rendibilitat. En aquest cas, el 96 % dels emprenedors del grup d'intervenció és capaç d'identificar els productes més rendibles, davant del 71 % dels del grup control ($p = 0,001$). Aquesta diferència pot estar justificada per un coneixement més ampli per part dels emprenedors del grup d'intervenció, fruit dels anys d'experiència en la gerència de la seva activitat empresarial. Com s'observa en la taula de resultats, entre els emprenedors del grup d'intervenció es multiplica per 10,23 vegades (IC95 %: 2,04–51,28) la possibilitat de saber quins productes generen més beneficis davant dels del grup control.
- Malgrat tot, aquesta bona tasca empresarial no es va manifestar a l'hora de preguntar als enquestats quin factor tindrien en compte a l'hora de muntar un negoci. En un mercat marcat per una forta competència, els elements clau per garantir la supervivència d'un negoci són la rendibilitat o la demanda estimada i no tant estar familiaritzat amb l'activitat del negoci, disposar de diners suficients per muntar-lo o poder compaginar l'activitat del negoci amb l'atenció a la família o altres responsabilitats. Però, tot i això, menys de la tercera part dels individus del grup d'intervenció (28%) i el grup control (29 %) van esmentar el factor de la rendibilitat com el més important a l'hora d'emprendre un negoci.



- Tampoc no s'observa en cap dels grups un compliment amb la bona pràctica de la gestió i planificació empresarial relativa a l'assignació d'un salari mensual, en lloc de deixar el cobrament salarial a mercè dels beneficis obtinguts (el 31 % en el cas del grup d'intervenció davant del 23 % en el grup control). De totes maneres, la diferència entre tots dos grups no és estadísticament significativa.

5. Millora en la capacitat de generar ocupació estable.

- Amb els resultats obtinguts, es pot afirmar que existeix una associació plausible entre ser beneficiari d'un microcrèdit del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya i gaudir d'estabilitat laboral. Com s'observa a la taula 5.3, el 77 % dels individus del grup d'intervenció considera que la seva situació laboral és estable davant del 55 % dels del grup control ($p=0,03$). Ser beneficiari d'un microcrèdit (grup d'intervenció) multiplica per 2,81 vegades (IC95 %: 1,08–7,32) la possibilitat de tenir estabilitat laboral davant de no ser-ho (grup control). Aquesta estabilitat laboral la pot oferir el mateix negoci o les oportunitats que es generen al seu voltant. Així, segons dades de l'enquesta (que no apareixen a les taules de resultats), entre els emprenedors del grup d'intervenció que va tancar el negoci, un 15 % ho va fer perquè va trobar un lloc de treball per compte d'altri i un 12 % perquè va tenir una bona oportunitat per vendre'l.
- Per una altra banda, convé ressaltar que, encara que les diferències entre tots dos grups no són estadísticament significatives, els treballadors dels negocis del grup d'intervenció tendeixen a disposar de contractes laborals més segurs davant dels del grup control. D'aquesta manera, a la taula 5.3 s'observa que el 77 % dels emprenedors del grup d'intervenció o bé està donat d'alta com a autònom o bé té un contracte fix, davant del 68 % dels del grup control; el 48 % dels negocis del grup d'intervenció o bé ha donat d'alta com a autònom el segon treballador o bé l'ha contractat amb contracte fix, en lloc de tenir-lo amb contracte temporal o informal, davant del 44 % dels del grup control; en el cas del tercer treballador, aquests percentatges s'apugen fins al 50 % en el grup d'intervenció davant del 27 % en el grup control.



- En qualsevol cas, la capacitat de creació d'ocupació per part dels negocis posats en marxa amb un microcrèdit sembla que s'estanca des del començament en dos llocs de treball. A la taula 5.4, s'observa que els negocis del grup d'intervenció creen de mitjana 1,7 llocs de treball a temps complet, davant d'1,6 en els del grup control, i 0,6 llocs de treball a temps parcial, davant de 0,8 en els del grup control, i no hi ha significació estadística en la diferència de mitjanes. Novament es confirma que els negocis posats en marxa a través d'un microcrèdit tendeixen a romandre en volum reduït al llarg dels anys. A més, segons paraules textuais d'un emprenedor enquestat, pot ser que hi hagi una relació entre la falta de creació de més ocupació i les condicions laborals i fiscals: “és molt important que es desenvolupi una legislació fiscal sobre el microcrèdit, ja que els impostos són elevadíssims i ens ofeguen. Les microempreses no poden crear ocupació per la càrrega tan alta de despeses socials. Seria molt recomanable no pagar impostos durant els tres primers anys del negoci”.

6. Més compliment amb els requisits administratius

- Aquest bloc d'indicadors posa de manifest que els negocis de tots dos grups tendeixen a complir, majoritàriament, amb els requisits administratius en matèria laboral, mercantil i fiscal. Més de dues terceres parts dels negocis de tots dos grups tenen els seus treballadors donats d'alta com a autònoms o amb contracte laboral, i al voltant del 90 % dels negocis estan degudament registrats davant l'Administració Pública o paguen degudament els impostos. En cap cas no hi ha diferències estadísticament significatives entre ambdós grups. Això és normal, ja que per poder posar en marxa un negoci al nostre país és obligatori complir des del començament amb una sèrie de requisits legals i procediments burocràtics.

Encara que els impactes en l'enfortiment no siguin gaire notoris, els resultats suggereixen que la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya està associada a la millora en



certes àrees de negoci. A més, hi ha una clara associació entre ser beneficiari d'un microcrèdit i gaudir d'estabilitat laboral. En resum, les associacions detectades es manifesten en els aspectes següents:

- Increment de les vendes en nous mercats o localitats.
- Més inversió en tecnologia.
- Més capacitat per identificar els productes rendibles.
- Augment de l'estabilitat laboral.

5.3. Impacte en la inclusió financera

Finalment, la tercera hipòtesi d'impacte que s'ha contrastat a través de l'estudi ha estat la següent: "La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un millor accés per part dels emprenedors a altres productes financers del sistema bancari formal".

Els resultats que es mostren a la taula 5.5 s'han agrupat en dos blocs:

1. Més accés als productes financers.
2. Menys vulnerabilitat a factors que desencadenen diferents tipus d'exclusió financera.

Taula 5.5. Taula de resultats relatius a la inclusió financera

Variables	Grup d'intervenció	Grup control	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
Accés a productes financers						
Percentatge de clients que, després del microcrèdit, han adquirit els productes financers següents:						
Compte corrent	11%	7%	0,46	1,85	0,35	9,79
Targeta de crèdit / dèbit	33%	25%	0,50	1,50	0,46	4,92
Crèdit al consum	47%	0%	0,02**	na	na	na
Crèdit hipotecari	75%	0%	0,01**	na	na	na
Pla de pensions	38%	17%	0,39	3	0,23	39,61
Assegurances	53%	7%	0,003**	14,63	1,72	14,63
Accions, bons o fons d'inversió	67%	0%	0,08*	na	na	na
Percentatge de clients que disposen actualment dels productes financers següents:						
Compte corrent	100%	100%	na	na	na	na
Targeta de crèdit / dèbit	85%	65%	0,03**	3,09	1,08	8,86
Crèdit al consum	36%	23%	0,20	1,92	0,70	5,27
Crèdit hipotecari	15%	19%	0,61	0,74	0,23	2,38
Pla de pensions	15%	19%	0,61	0,74	0,23	2,38
Assegurances	64%	45%	0,09*	2,17	0,88	5,36
Accions, bons o fons d'inversió	6%	10%	0,49	0,56	0,11	2,96
Motius de l'exclusió financera						
Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera per manca d'accés físic	11%	16%	0,53	0,66	0,19	2,39
Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera per manca de recursos per oferir garanties o avals	64%	42%	0,05**	2,48	1,00	6,14
Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera psicològica o autoexclusió	6%	7%	0,88	0,87	0,14	5,52

Variables	Grup d'intervenció	Grup control	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
					Inferior	Superior
Motius de l'exclusió financera						
Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera comercial per manca de productes	45%	40%	0,64	1,24	0,50	3,08
Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera comercial per preus (tipus d'interès i comissions) elevats	72%	68%	0,70	1,21	0,46	3,16

Nota: NA significa "no aplica".

* Nivell de significació del 10 %

** Nivell de significació del 5 %

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.

A partir del quadre anterior, els resultats obtinguts han estat els següents:

1. Més accés als productes financers.

- Quan s'ha preguntat als emprenedors que disposen de productes financers si els havien adquirit després de rebre el microcrèdit, les diferències significatives s'han obtingut en relació amb els productes financers més sofisticats o associats a un poder adquisitiu més elevat. El 47 % dels individus del grup d'intervenció que disposen d'un crèdit al consum l'ha contractat després de rebre el microcrèdit, davant del 0 % en el cas del grup control ($p = 0,02$). El 75 % dels individus del grup d'intervenció que disposen d'una hipoteca l'ha contractada després de rebre el microcrèdit, davant del 0 % en el cas del grup control ($p = 0,01$). De la mateixa manera, el 53 % dels emprenedors del grup d'intervenció que tenen una assegurança, l'ha contractada després del microcrèdit, davant del 7 % en el cas del grup control ($p = 0,003$). En aquest cas, ser beneficiari d'un microcrèdit (grup d'intervenció) multiplica per 14,63 vegades (IC95%: 1,72–14,63) la possibilitat de contractar una assegurança després de rebre el préstec, davant de no ser-ho (grup control). Quant a la compra

d'accions, bons o fons d'inversions, la diferència de percentatges entre els grups d'intervenció i control tendeix a la significació estadística ($p = 0,08$). Mentre que cap individu del grup control ha comprat aquests productes després de rebre el microcrèdit, el 67 % dels qui els tenen en el grup d'intervenció els ha contractat després del préstec. No s'han observat diferències estadísticament significatives pel que fa a la contractació d'un compte corrent, una targeta de crèdit o dèbit o un pla de pensions.

- Pel que fa a la tinença en l'actualitat de productes financers, tots els emprenedors de tots dos grups disposen de compte corrent, ja que per rebre els fons del microcrèdit necessiten obrir un compte corrent a Caixa Catalunya. No obstant això, un percentatge reduït d'individus en ambdós grups disposa de productes financers més sofisticats o que requereixin un determinat poder adquisitiu, com és el cas del crèdit al consum, el crèdit hipotecari, els plans de pensions o les accions, els bons o els fons d'inversió. En cap cas les diferències entre els grups arriba a ser estadísticament significativa.



Les úniques diferències s'observen en la possessió d'una targeta de crèdit o debit, o en la contractació d'assegurances. Així, el 85 % dels individus del grup d'intervenció disposa de targeta de crèdit o debit, davant del 65% dels del grup control ($p = 0,03$). Com s'observa en la taula de resultats, ser beneficiari d'un microcrèdit (grup d'intervenció) multiplica per 3,09 vegades (IC95 %: 1,08–8,86) la possibilitat de contractar una targeta davant del grup control. Així mateix, el 64 % dels individus del grup d'intervenció té contractat algun tipus d'assegurança davant del 45 % dels del grup control. En aquest cas, es tendeix a la significació estadística ($p = 0,09$). Si s'assumeix que la diferència és estadísticament significativa, els emprenedors del grup d'intervenció multipliquen per 2,17 vegades (IC95 %: 0,88–5,36) la possibilitat de tenir una assegurança contractada davant dels del grup control.

- A partir dels resultats anteriors, es pot afirmar que els clients, gràcies al microcrèdit, són capaços de contractar més productes financers. Malgrat aquesta millora, a data d'avui s'observa que la quantitat de productes financers contractats pels beneficiaris i el grup control és molt similar –igual que amb els actius de la llar. Això pot ser conseqüència del fet que la situació d'inclusió financera –entesa com la tinença d'actius financers– dels clients que han sol·licitat recentment el microcrèdit (grup control) és millor davant de la dels clients antics quan aquests van obtenir el préstec (grup d'intervenció).
- 2. Menys vulnerabilitat a factors que desencadenen diferents tipus d'exclusió financera.**
- Encara que els percentatges obtinguts semblin baixos, l'exclusió financera per falta d'accés físic és una mica rellevant a tots dos grups, ja que afecta l'11 % dels individus del grup d'intervenció i al 16 % dels del grup control.³⁶ També existeix certa evidència d'autoexclusió o exclusió psicològica en tots dos grups (el 6 % en el grup d'intervenció i el 7 % en

36. Segons les estimacions de Carbó, Rodríguez i López del Paso (2000), al nostre país existeix un 3,24% de la població excloua financera per falta d'accés físic.



el grup control). En qualsevol cas, les diferències entre els grups per a ambdós tipus d'exclusió financera no són estadísticament significatives.

- Contràriament, sí que s'observa que hi ha de manera més clara cert tipus d'exclusió de tipus comercial provocada per la falta de recursos suficients per avalar o garantir la contractació de crèdits. Curiosament, aquesta mena d'exclusió financera és més rellevant en el grup d'intervenció que en el grup control. Com s'observa en la taula de resultats, el 64 % dels clients del grup d'intervenció afirma que no va més a un banc per falta de recursos per oferir garanties o avals, davant del 42 % del grup control ($p = 0,05$). Els clients del grup d'intervenció multipliquen per 2,48 vegades (IC95 %: 1–6,14) la possibilitat de deixar d'anar a una entitat financera per aquest motiu, davant dels del grup control. De la mateixa manera, el 45 % dels individus del grup d'intervenció no va més a un banc perquè no li ofereix els productes que necessita, davant del 40 % en el cas del grup control. I un 72 % dels individus del grup d'intervenció es considera exclòs del sistema financer pels elevats preus dels productes (tipus d'interès i comissions), davant del 68 % dels del grup control. No obstant això, en aquests darrers dos casos, la diferència de percentatges no és estadísticament significativa.
- La interpretació d'aquests resultats pot ser doble. Per una banda, pot passar que els clients més recents (grup control) del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya estiguin en una situació de partida de més inclusió financera a l'hora de sol·licitar el microcrèdit, davant dels clients més antics quan aquests darrers van obtenir el préstec (grup d'intervenció). Per altra banda, pot ser que, pel fet d'haver tingut més contacte amb el sistema financer a través del microcrèdit i després de l'experiència amb el negoci, els clients antics (grup d'intervenció) siguin més refractaris a l'endeutament i a establir més relacions comercials amb els bancs.

Per tant, amb els resultats obtinguts es pot afirmar que existeix una associació entre la participació en el Programa de microcrèdit social de



l'Obra Social de Caixa Catalunya i el fet de gaudir de més accés, per part dels emprenedors, a altres productes financers del sistema bancari formal. Concretament, s'observa més contractació de productes financers més sofisticats o associats a un nivell econòmic més elevat, com són les targetes de crèdit o debit, els crèdits al consum, les hipoteques o les assegurances.

5.4. Impacte per sexe, edat o nacionalitat

Tot i que els resultats per a alguns indicadors han estat sorprenents, com és el cas de l'estabilitat laboral i, per tant, sigui difícil que les diferències trobades entre ambdós grups (beneficiaris davant del grup control) puguin ser justificades plenament per altres variables o factors de confusió, s'ha dut a terme una anàlisi multivariant per detectar si hi ha variables que influeixin favorablement o desfavorable en la consecució dels resultats. D'aquesta manera, l'associació seria deguda a aquestes variables i no tant al microcrèdit. Doncs bé, a partir de l'indicador de l'estabilitat laboral, s'ha aprofundit a demostrar que el microcrèdit de forma independent, és a dir, ajustat per tres variables vinculades a l'exclusió social pel factor ocupacional –el sexe, l'edat o la procedència– influeix en l'estabilitat laboral o si, contràriament, aquestes tres variables es comporten com a factors de confusió. En aquest darrer cas, serien elles i no tant el microcrèdit les que afecten l'estabilitat laboral. Per a això, s'ha desenvolupat un model de regressió logística multivariant que inclou com a variable dependent dicotòmica tenir estabilitat laboral o no (y) i, com a variables explicatives o independents, ser beneficiari d'un microcrèdit (x_1), dona (x_2), menor de 30 anys (x_3) i d'origen estranger (x_4). El model permetrà identificar les variables que augmenten o disminueixen la probabilitat de gaudir d'estabilitat laboral.



$$y = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4)}}$$

Per construir el model de regressió, la selecció de les variables s'ha fet mitjançant el procés iteratiu d'eliminació cap enrere (condicional). El procés comença amb totes les variables de partida i, progressivament, es van eliminant les menys significatives fins que les que queden tinguin un poder diferenciador entre grups (tenir estabilitat laboral o no) satisfent uns mínims (p és més petita de 0,05). A la taula següent, la 5.6, es mostren les variables incloses en cada un dels passos de l'anàlisi. A cada pas, de manera successiva, s'han eliminat les variables “menor de 30 anys”, “dona” i “estranger”, i roman “ser beneficiari d'un microcrèdit o no” com l'única variable explicativa de tenir estabilitat laboral o no.

**Taula 5.6. Variables incloses en l'equació del model de regressió logística**

Variables	Beta	Valor p	Raó de possibilitats (odds ratio)	Interval de confiança al 95 %	
				Inferior	Superior
Pas 1					
Dona	0,36	0,50	1,44	0,50	4,14
Estranger	-0,45	0,43	0,64	0,21	1,95
Menor de 30 anys	-0,16	0,80	0,86	0,25	2,90
Beneficiari d'un microcrèdit	1,07	0,03**	2,92	1,11	7,73
Constant	0,28	0,69	1,33		
Pas 2					
Dona	0,37	0,49	1,45	0,51	4,17
Estranger	-0,43	0,44	0,65	0,21	1,97
Beneficiari d'un microcrèdit	1,07	0,03**	2,90	1,10	7,66
Constant	0,15	0,75	1,17		
Pas 3					
Estranger	-0,58	0,28	0,56	0,20	1,60
Beneficiari d'un microcrèdit	1,07	0,03**	2,90	1,10	7,63
Constant	0,34	0,38	1,41		
Pas 4					
Beneficiari d'un microcrèdit	1,04	0,03**	2,81	1,08	7,32
Constant	0,19	0,59	1,21		

** Nivell de significació del 5 %

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.



Com s'observa a la taula anterior, les variables sexe, edat i nacionalitat en una anàlisi multivariant no modifiquen en més d'un 10 % la raó de possibilitats o *odds ratio* de l'estabilitat laboral sent beneficiari d'un microcrèdit (2,81). Per tant, ser dona, jove menor de trenta anys o estranger no es consideren factors de confusió. És a dir, afegir aquestes variables no ajusta millor que ser beneficiari d'un microcrèdit o no la capacitat del model multivariant a predir l'estabilitat laboral. El model de regressió logística per explicar l'estabilitat laboral (y) quedaria expressat a partir de ser beneficiari d'un microcrèdit (x_1) mitjançant l'equació següent (R^2 de Nagelkerke = 0,074).

$$y = \frac{1}{1 + e^{- (0,19 + 1,04x_1)}}$$

5.5. Valoració del programa

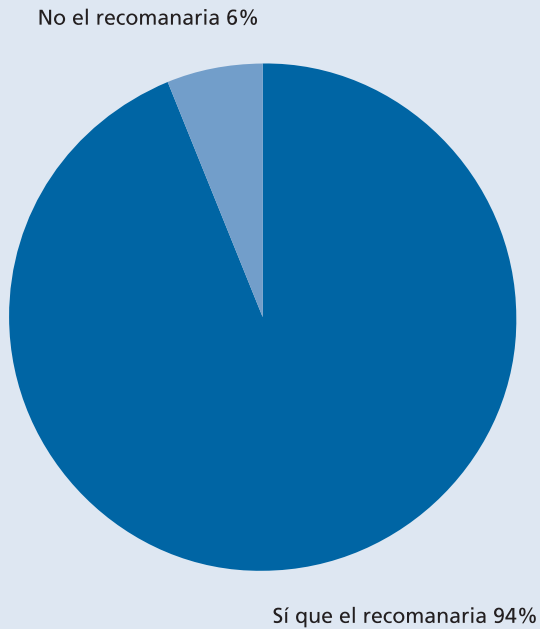
Com a últim pas del present estudi d'avaluació d'impacte, s'ha aprofundit en la valoració que fan els clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Per a això, a partir de les dades dels 84 enquestats, tant del grup d'intervenció com del grup control, s'ha avaluat l'experiència que els emprenedors han tingut com a beneficiaris d'un microcrèdit i gestors d'un negoci, així com els aspectes del procés de sol·licitud del microcrèdit que més valoren. També s'han recollit les apreciacions que han fet alguns dels emprenedors al final de l'enquesta sobre les característiques i els procediments del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya, en general, i del microcrèdit, en particular. L'objectiu és contribuir a millorar els processos, els productes i els serveis disponibles a través del programa per satisfer millor la demanda i les necessitats dels clients.

Quan s'ha preguntat als enquestats si recomanarien un microcrèdit del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya a un amic, el resultat ha estat excel·lent. Un 94 % dels emprenedors han respost afirmativament, tal com



s'observa en el gràfic següent. Per grups, aquest percentatge assoleix el 96 % en el grup d'intervenció i el 90 % en el grup control.

Gràfic 5.1. Clients que recomanarien un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Així mateix, quan se'ls ha demanat sobre la seva experiència com a emprenedors, el 79 % l'ha catalogat com a bona o molt bona, el 13 % com a normal i només un 9 % com a dolenta o molt dolenta (Taula 5.7).



Taula 5.7. Valoració de l'experiència com a emprenedor

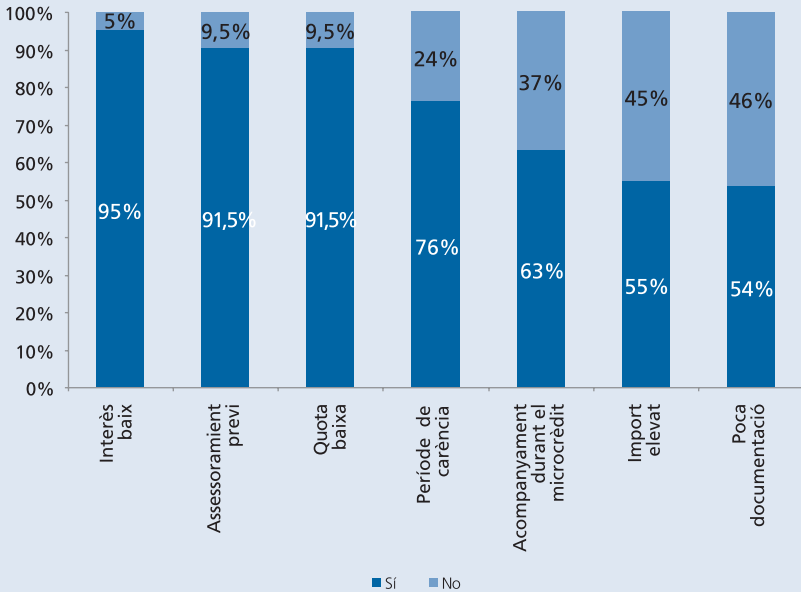
	Total d'emprenedors	Grup d'intervenció	Grup control
Molt bona	33%	35%	29%
Bona	46%	42%	52%
Normal	13%	15%	7%
Dolenta	7%	6%	10%
Molt dolenta	2%	2%	3%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'enquesta.

Finalment, a través de l'enquesta s'ha intentat detectar aquells aspectes del procés de sol·licitud que més valoren els clients del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya amb la finalitat de poder enfortir-los en el futur. Doncs bé, la majoria dels emprenedors valora que el tipus d'interès sigui baix; poder rebre assessorament abans de rebre el microcrèdit pel que fa a l'elaboració del pla de negoci i altres habilitats empresarials, i una quota d'amortització mensual baixa, encara que això impliqui que el termini d'amortització sigui més llarg. En un segon bloc de preferències, s'inclou poder comptar amb un termini de carència, així com rebre acompanyament durant el microcrèdit. Finalment, només la meitat dels enquestats considera rellevant que l'import del microcrèdit pugui ser elevat o que es requereixi poca documentació. Tot seguit, es desglossen els diferents aspectes del procés de sol·licitud valorats per ordre d'importància pels clients del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya.



Gràfic 5.2. Valoració dels aspectes del procés de sol·licitud d'un microcrèdit



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de les enquestes.

Aquests resultats queden avalats i ampliat per les següents valoracions personals d'alguns emprenedors:

- “Valoro molt l'assessorament abans i després del microcrèdit. Un curs de gestió empresarial és molt important per rebre els coneixements adequats per fer créixer el teu negoci i per oblidar el romanticisme inicial. No totes les persones són emprenedores. Cal anar amb compte, perquè, si no, entres de cap en una situació que no coneixes. És necessari tenir una mica de preparació per saber com faràs viable la teva idea de negoci.” Fins i tot un emprenedor va anar més enllà i va apuntar que: “l'acompanyament



hauria de ser més especialitzat en funció del tipus de negoci, encara que sóc molt conscient que això és complicat”.

- “Estic molt contenta perquè l’Obra Social de Caixa Catalunya no m’ha pressionat perquè pagui les quotes. Valoro molt que hagin acceptat pagaments parcials per adequar-los als guanys. La flexibilitat és molt important. S’han portat molt bé amb mi.”
- “L’import del microcrèdit és mínim. El microcrèdit és una petita ajuda, fins i tot una sortida per a molta gent, però no sempre és suficient per muntar una empresa.”
- “Un període de carència és vital. Un negoci no significa guanyar diners el primer mes. Triga. Quan vaig muntar el negoci l’any 2004, s’estava vivint un context econòmic d’expansió. En canvi, en l’actualitat ens trobem en un context de contracció. Per això, ara més que mai és molt important comptar amb períodes de carència.”
- “La documentació sol·licitada ha de cobrir les necessitats de l’equip de l’Obra Social de Caixa Catalunya, perquè pugui estar segur i tranquil a l’hora de concedir-nos [als emprenedors] un microcrèdit. Els emprenedors moltes vegades no som objectius en aquest sentit.” No obstant això, sobre aquest aspecte, un altre emprenedor opinava el contrari: “Demanen molta informació. El microcrèdit de l’Obra Social de Caixa Catalunya està molt burocratitzat. No estan oberts a propostes noves”.
- “No s’han de posar límits a l’import del microcrèdit. La quantitat s’ha d’adequar al tipus de negoci. A més, a vegades els negocis funcionen pel perfil de les persones i no tant pel pla de negoci. Per això, l’han d’adaptar segons l’experiència laboral de qui el sol·licita, l’edat o el nivell formatiu”.

A més, segons les entrevistes fetes a l’equip del Programa de microcrèdit social de l’Obra Social de Caixa Catalunya i als representants de les EMS, els serveis que més es demanen, valoren o necessiten els emprenedors són els següents: assessorament previ, condicions financeres adaptades (termini i tipus d’interès), formació que fins i tot hauria de ser obligatòria,



molt acompanyament mentre es posa en marxa el negoci, ja que aquesta fase és crítica, serveis de gestoria i rapidesa en la concessió del microcrèdit, mitjançant la simplificació dels tràmits i la documentació.

Finalment, per tancar aquest apartat, val la pena reproduir el testimoni d'una emprenedora: “Està molt bé el que està fent l'Obra Social de Caixa Catalunya: confiar en les persones que venim d'altres països perquè puguem treballar pel nostre compte, aprofitant les nostres capacitats i no deixant que altres s'aprofitin de la nostra condició d'immigrants. Els dono les gràcies [a l'equip de l'Obra Social de Caixa Catalunya] pel seu suport econòmic i personal”.

5.6. Limitacions de l'estudi

Com en molts altres estudis d'impacte, aquest estudi d'avaluació de l'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya té una sèrie de limitacions que cal tenir en compte a l'hora de replicar-lo o de donar-li seguiment en el futur. A continuació s'enumeren les limitacions principals:

- Es tracta d'un estudi amb una escassa grandària mostral. A vegades, les diferències trobades entre ambdós grups (beneficiaris i grup control) no han estat prou grans per poder justificar plenament una associació entre rebre un microcrèdit i la millora en els diferents àmbits. Així, per exemple, s'ha observat una tendència a associar la recepció d'un microcrèdit i la millora en els ingressos personals ($p = 0,07$) i, potser, amb una mostra més gran s'hauria aconseguit un resultat significatiu. Passa el mateix amb una altra sèrie d'indicadors. Per tant, seria recomanable ampliar la grandària mostral per poder confirmar que les tendències perfilades es concreten en associacions plausibles.
- El factor principal que ha limitat la grandària mostral ha estat l'elevat nombre d'abandonaments o pèrdues, sobretot dins del grup d'intervenció. El 50 % dels emprenedors seleccionats dins d'aquest grup no ha pogut ser enquestat, principalment perquè no ha estat localitzable. Com que



es tracta d'emprenedors que van entrar al programa fa més de dos anys, molts podien haver amortitzat el microcrèdit i haver seguit endavant satisfactòriament amb el negoci, però sense estar localitzables, perquè havien canviat de número de telèfon mòbil. En aquest cas, no s'estaria tenint en compte clients que han experimentat un impacte positiu a través del microcrèdit. O, al contrari, es podria tractar d'emprenedors que han tingut una mala experiència amb el microcrèdit, han tancat el negoci i han donat de baixa el número del telèfon mòbil. En aquest cas, s'estaria ometent en l'anàlisi individus amb un impacte negatiu per part del microcrèdit. Com que es desconeix la realitat d'aquests emprenedors, no es pot fer una valoració precisa de la taxa de pèrdues. Solament es pot concloure que existeix un evident biaix per mostra incompleta i un biaix per abandonó, tal com s'ha analitzat al capítol 1.

- Per resoldre el biaix de selecció, una alternativa idònia hauria estat seleccionar com a grup control o de comparació aquell format per individus que acaben de sol·licitar entrar al programa per assegurar que les motivacions i aptituds empresarials, i les característiques demogràfiques i socioeconòmiques són molt similars al grup de beneficiaris. D'aquesta manera, qualsevol diferència observada entre ambdós grups es podria atribuir al microcrèdit. Per problemes logístics i operatius, es va optar per seleccionar com a grup control aquells emprenedors que han entrat recentment (fa menys d'un any) al programa, partint de la suposició que el microcrèdit triga almenys un any a generar impacte. S'ha provat que es tracta d'un grup control homogeni i comparable al grup d'intervenció. Tot i així, com que han rebut el microcrèdit fa poc, pot ser que aquest ja hagi provocat impactes en les condicions de vida dels emprenedors i les seves famílies, la qual cosa afectaria la validesa d'alguns dels resultats.
- Finalment, es tracta d'un estudi observacional de tall. El mesurament de les dades es fa en un únic moment, la qual cosa anul·la la precedència temporal entre l'exposició i la resposta per poder establir relacions de causalitat. Només es poden establir associacions plausibles entre la



recepció del microcrèdit i les millores observades en els emprenedors. Per poder establir relacions de causalitat caldria dur a terme un estudi longitudinal amb un moment basal i un segon moment de recollida de dades. Aquesta limitació s'ha resolt parcialment fent servir algunes preguntes retrospectives en l'enquesta, fent referència a canvis en els últims dotze mesos, com, per exemple, en el nivell d'ingressos personals.

Amb l'objectiu de millorar el disseny d'aquest estudi, es proposen les recomanacions següents:

- Augmentar la grandària mostral per millorar la validesa de l'estudi.
- Seguir en el temps les dues cohorts d'emprenedors seleccionades en aquest estudi i tornar a fer un segon mesurament d'indicadors. Es tractaria d'un estudi longitudinal amb tres grups possibles: un primer grup format per clients que acaben de sol·licitar entrar al programa, un segon grup format per clients que porten pocs anys en el programa (l'actual grup control) i un tercer grup format per clients veterans (l'actual grup d'intervenció). Aquest estudi permetria verificar i ampliar els resultats descrits anteriorment.
- Dur a terme un estudi complementari amb la participació de les EMS i la XESMIC per seleccionar un grup control més idoni format per individus que acaben de sol·licitar entrar al Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya, però que encara no l'han rebut.



6. CONCLUSIONS

A tall de resum, en aquest últim capítol s'exposen les principals conclusions del treball dut a terme i dels resultats obtinguts en l'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Així mateix s'apunten algunes recomanacions per millorar aquest tipus d'estudi en el futur.

- Els microcrèdits són préstecs que s'atorguen en favor de persones amb recursos escassos per posar en marxa petits negocis que els permetin generar ingressos amb els quals millorar les seves condicions de vida i les de les seves famílies. Es basen en la confiança vers la persona i el seu projecte empresarial, i no en el tradicional aval o garantia de caràcter patrimonialista. Sorgeixen en països en vies de desenvolupament en la dècada dels setanta, concretament a Bangla Desh, a través del professor Muhammad Yunus, fundador del Banc Grameen, i al Brasil per mitjà de John Blatchford, fundador d'ACCION International. Des d'aleshores, s'han anat expandint a la resta de regions del món i existeixen, el 31 de desembre de 2006, 3.316 institucions microfinanceres que han concedit microcrèdits a 133 milions de clients.

La seva eficàcia en la reducció de la pobresa n'ha despertat recentment la rèplica, per part dels governs, les organitzacions socials i les entitats financeres, als països més avançats, com a eines per fomentar l'autoocupació i, d'aquesta manera, afavorir la inclusió social i financera dels sectors més vulnerables de la societat. En el cas particular d'Espanya, les caixes d'estalvis s'erigeixen com les principals entitats precursors dels microcrèdits, després del llançament del primer Programa de microcrèdit social per part de l'Obra Social de Caixa Catalunya l'any 2001.

- Com a resultat de la forta expansió dels microcrèdits, cada vegada són més els donants, els governs, les entitats financeres, els acadèmics i altres agents socials arreu del món interessats a comprendre i demostrar la validesa d'aquest instrument financer en l'eradicació de l'exclusió social



i financera entre els col·lectius més vulnerables de la nostra societat. Demostrar l'impacte dels microcrèdits justificaria la inversió duta a terme en la posada en marxa d'aquests programes i, a més, contribuiria a la millora en la gestió dels programes. Doncs bé, des de la dècada dels noranta, s'han confeccionat nombrosos estudis d'avaluació d'impacte de programes de microcrèdit, dels quals els més rigorosos s'han realitzat a l'Àsia, on el sector microfinancer compta amb més desenvolupament. Tot i això, a Espanya, malgrat que els programes de microcrèdit tenen una antiguitat de més de set anys, fins avui dia no s'ha efectuat cap estudi amb una metodologia científica apropiada per mesurar l'impacte socioeconòmic d'aquests programes. Per això, s'ha considerat pertinent portar a terme un estudi d'avaluació d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya.

- Per demostrar que hi ha una relació directa o de causalitat entre la participació en un programa de microcrèdit i els canvis en les condicions de vida de qui participa en aquest programa, seria ideal estudiar un client amb microcrèdit i sense en el mateix moment en el temps. Com que això és impossible, l'objectiu de tota avaluació d'impacte d'un programa de microcrèdit es converteix a establir un grup control o de comparació creïble format per individus que són idèntics en tots els sentits als clients del microcrèdit o grup d'intervenció, llevat que no estan accedint al préstec. En aquest cas, de manera similar als estudis de biomedicina, l'impacte es mesuraria a través de la comparació en el temps d'indicadors clau entre els individus que han experimentat la intervenció (la concessió d'un microcrèdit) i aquells que no l'han experimentada (grup control). Malgrat tot, en la realitat resulta molt complex establir un grup control vàlid, ja que qui accedeix a un microcrèdit es veu afectat per factors observables i no observables que influeixen en els resultats. Això es coneix com el biaix de selecció i, en el cas dels programes de microcrèdit, ve determinat sobretot pel lloc d'emplaçament del programa i per l'esperit empresarial més desenvolupat dels qui sol·liciten aquest tipus de



préstecs. Segons el tipus de disseny d'estudi que es triï —experimental o observacional—, es podrà eliminar en més o menys grau aquest biaix de selecció. Els estudis experimentals (amb assignació aleatòria dels individus entre els grups d'intervenció i control) o quasiexperimentals són els més rigorosos, però en la pràctica a penes es duen a terme, perquè tenen un elevat cost econòmic i limitacions ètiques. Els estudis més comuns en el camp dels microcrèdits són els estudis observacionals, ja siguin de cohorts amb seguiment en el temps o de tall (o transversals), amb la recollida de dades en un determinat punt del temps. La falta de precedència temporal en aquests darrers només permet establir associacions plausibles, però no causalitat, entre la concessió del microcrèdit i la millora en els condicions socioeconòmiques de qui el rep.

En els estudis observacionals, una pràctica estesa per resoldre el biaix de selecció és utilitzar com a grup control aquells individus que acaben de sol·licitar entrar en el programa microcrèdit. Es parteix de la suposició que qui desitja accedir a un microcrèdit té la mateixa iniciativa empresarial i viu en una zona pròxima a aquells individus que ja són dins del programa.

- Per a la realització d'aquest treball empíric, s'ha escollit el programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya, perquè es tracta d'un dels programes més representatius dins del sector. Aquest programa ha desenvolupat un model de concessió de microcrèdits pioner basat en la col·laboració amb entitats de suport per expandir l'abast dels microcrèdits a diferents regions, així com per donar serveis d'assessorament i formació als emprenedors. El model ha anat evolucionant al llarg dels anys fins a convertir-se en el model conegut com a “companyia de servei”. En aquest sentit, el programa compta amb entitats de suport (EMS) que no sols ajuden en la selecció i l'acompanyament dels emprenedors, sinó que també es coresponsabilitzen en l'administració de la cartera de crèdits, assumint-ne part del risc.

El principal objectiu del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya és donar accés al finançament a persones per a la



posada en marxa d'un negoci, sempre que estiguin excloses del sistema financer o de l'accés al crèdit per falta de garanties (propietats, aval familiar o ingressos d'una nòmina) i que comptin amb un esperit emprenedor.

Des del començament del programa l'any 2001 fins al 31 de desembre de l'any 2008, l'Obra Social de Caixa Catalunya ha concedit 1.444 microcrèdits, que equivalen a 13,2 milions d'euros. Un client "tipus" de l'Obra Social de Caixa Catalunya es podria descriure com una dona emprenedora de 39 anys, d'origen estranger, amb estudis de segon grau, casada o amb parella i amb un fill a càrrec seu, que sol licita un microcrèdit d'aproximadament 9.000 euros per a la posada en marxa d'un negoci amb dos treballadors en el sector del comerç al detall o de l'hostaleria.

- Per dur a terme l'estudi d'impacte del Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya s'ha partit del marc conceptual "patrimoni econòmic de la llar", proposat pel projecte nord-americà AIMS de mesurament d'impacte dels programes de microcrèdit. Aquest model estableix que, en el cas de famílies amb recursos escassos, les microempreses es troben immerses i estretament lligades a la realitat econòmica de la llar. Quan les famílies pobres reben un microcrèdit, el poden destinar a l'activitat productiva i, per tant, a generar un flux futur d'ingressos a la llar. Però, com que el diner és un bé fungible, poden assignar tant el microcrèdit com els beneficis generats de l'activitat productiva a altres activitats econòmiques de la llar, això és al consum (per exemple, a l'educació dels fills) o a la inversió (per exemple, en reformes per a l'habitatge). Per això, per captar els diferents efectes del microcrèdit, aquest model estableix que cal tenir en compte totes les dimensions econòmiques de la llar. Identifica quatre àmbits en els quals és previsible observar els efectes d'un programa de microcrèdit –l'individu, la llar, la microempresa i la comunitat–, a partir dels quals s'han de segmentar les hipòtesis i els indicadors d'impacte.

Concretament, en el present estudi s'han contrastat les tres hipòtesis d'impacte següents: 1) la participació en el Programa de microcrèdit



social de l'Obra Social de Caixa Catalunya millora la situació econòmica individual i dins de la llar, 2) la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un enfortiment dels negocis dels clients i, per tant, genera més estabilitat laboral, i 3) la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un millor accés per part dels emprenedors a altres productes financers del sistema bancari formal.

- El disseny elegit per dur a terme l'estudi ha estat observacional i de tall (o transversal) amb un mesurament dels indicadors en un punt en el temps. Les eines utilitzades per a la recollida de dades ha estat una enquesta amb 50 preguntes a 84 subjectes (grup d'intervenció i grup control) i diverses entrevistes obertes als principals actors del programa (emprenedors, membres de l'equip de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya i representants de les EMS).

L'elecció del grup d'intervenció –beneficiari d'un microcrèdit– i del grup control –no beneficiari d'un microcrèdit– ha estat condicionada per dos factors: 1) Un grup control idoni hauria estat format per persones que acabessin de sol·licitar el microcrèdit, però que encara no l'haguessin rebut, ja que es tractaria de persones suposadament amb característiques socioeconòmiques i aptituds empresarials similars als clients del programa, però sense haver experimentat encara els efectes del préstec. Tot i això, la identificació d'aquests individus comportava certes dificultats operatives i logístiques, ja que implicaven en el procés totes les entitats de suport del programa, fet que generava una càrrega addicional de treball. 2) Com a solució a aquest inconvenient, els membres de l'equip de l'Obra Social de Caixa Catalunya, a partir de la seva experiència i un estudi pilot d'avaluació d'impacte de l'any 2003, van considerar que els impactes del microcrèdit es manifesten transcorregut com a mínim un any i que, per tant, els clients amb una antiguitat inferior a un any en el programa podrien ser vàlids per conformar el grup control, identificant-los com a “no beneficiaris d'un microcrèdit”. Per tant, es va acordar seleccionar com a grup



d'intervenció emprenedors amb dos anys, com a mínim, d'antiguitat en el programa (abans de 2006) i, com a grup control, emprenedors que han rebut el microcrèdit en l'últim any (al llarg de 2007). S'ha considerat que per a aquests darrers, encara que ja han rebut el microcrèdit i han iniciat l'activitat productiva, encara no ha passat prou temps com per començar a experimentar els possibles impactes de la recepció del microcrèdit.

Concretament, com a grup d'intervenció s'han enquestat 53 clients i, com a grup control, 31 clients. El nombre de subjectes enquestats (84) ha estat lleugerament superior a la grandària mostral estimada (81). Per al càlcul de la grandària mostral, s'ha assumit un risc alfa del 5 % i un risc beta del 25 % (una potència del 75 %). També s'ha estimat que el 60 % dels components del grup d'intervenció ha experimentat una millora de la seva situació econòmica en els últims dotze mesos, davant del 30 % en el grup control. Per tant, amb un risc relatiu del 2 %; una *odds ratio* de 3,5; una diferència de riscos del 30 %; assumint una ràtio n_1 (grup d'intervenció)/ n_0 (grup control) igual a 1,75, aplicant la correcció de Fleiss; i utilitzant un test de dues cues, s'obté una grandària mostral de n_1 igual a 51 subjectes i n_0 igual a 30 subjectes. És a dir, un total de 81 subjectes ($n=81$).

Per al contrast de les hipòtesis, s'han utilitzat la prova de *t-Student* (per a variables contínues –per exemple, l'edat de l'emprenedor o les vendes mensuals del negoci– expressades com a mitjanes) i la prova de χ^2 (per a variables categòriques –per exemple, gaudir d'estabilitat laboral o no– expressades en percentatge). En el cas de variàncies desiguals (heterocedasticitat) o amb una distribució gausiana, s'han aplicat tests no paramètrics. Tots els contrastos han estat de dues cues, i s'ha considerat estadísticament significatiu un valor de *p* menor de 0,05.

- Els resultats de l'estudi són positius. En primer lloc, s'ha provat que ambdós grups –intervenció i control– són homogenis de cara a poder contrastar les hipòtesis d'impacte. No hi ha diferències estadísticament significatives entre tots dos grups quant a les seves característiques demogràfiques i socioeconòmiques, referides a edat, sexe, estat civil,



nacionalitat, lloc de residència, ser cap de família, composició de la llar, nivell d'estudis i situació laboral.

Els resultats obtinguts en el contrast de la **primera hipòtesi de treball** confirmen que es pot establir una associació plausible entre “la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya i la millora de la situació econòmica individual i dins de la llar de l'emprenedor”, gràcies al millor equipament de les llars amb béns electrònics (televisor), electrodomèstics (rentadora i rentavaixelles), productes i serveis tecnològics (ordinador i Internet), elements de transport (motocicleta, cotxe o furgoneta) i plaça d'aparcament. A l'estudi s'ha comprovat que els clients que disposen del microcrèdit des de fa dos anys o més (grup d'intervenció) han adquirit més béns que aquells que han rebut el microcrèdit recentment (menys d'un any) (grup control). De manera particular, quan als emprenedors se'ls ha preguntat si els béns que tenen a la llar els havien adquirit després d'haver rebut el microcrèdit, els resultats obtinguts han estat els següents:

- El 26 % de les famílies del grup d'intervenció que disposen de televisor a casa ha adquirit aquest bé després de rebre el microcrèdit, davant del 7 % en el cas del grup control ($p = 0,05$). Les llars beneficiàries multipliquen per 4,45 vegades (IC95 %: 0,93–21,038) la possibilitat de poder comprar un televisor davant de les del grup control.
- El 51 % de les llars del grup d'intervenció que tenen accés a Internet ha contractat aquest servei després de rebre el microcrèdit, davant del 6 % en el cas del grup control ($p = 0,002$). Les famílies beneficiàries (grup d'intervenció) multipliquen per 15,71 vegades (IC95 %: 1,9–129,71) la possibilitat de tenir accés a Internet, davant de les famílies del grup control.
- El 46 % de les llars del grup d'intervenció que disposen d'ordinador a casa ha adquirit aquest producte tecnològic després de rebre el microcrèdit, davant del 9 % en el cas del grup control ($p = 0,003$). Les famílies beneficiàries (grup d'intervenció) multipliquen per 8,4



- vegades (IC95 %: 1,76–40,18) la possibilitat d'adquirir un ordinador, davant de les famílies del grup control.
- El 16 % de les llars del grup d'intervenció que tenen rentadora ha adquirit aquest electrodomèstic després de rebre el microcrèdit, davant del 0 % en el cas del grup control ($p = 0,03$).
 - El 33 % de les llars del grup d'intervenció que tenen rentavaixelles ha adquirit aquest electrodomèstic després de rebre el microcrèdit, davant del 0 % en el cas del grup control ($p = 0,03$).
 - El 75 % de les famílies del grup d'intervenció que tenen motocicleta ha comprat aquest element de transport després de rebre el microcrèdit, davant del 0 % en el cas del grup control ($p = 0,01$).
 - El 48 % de les famílies del grup d'intervenció que disposen d'un vehicle (cotxe o furgoneta) l'ha comprat després de rebre el microcrèdit, davant del 19 % en el cas del grup control ($p = 0,05$). Les llars del grup d'intervenció multipliquen per 4,06 vegades (IC95%: 0,96–17,14) la possibilitat d'adquirir un vehicle, davant de les llars del grup control.
 - El 81 % de les famílies del grup d'intervenció que tenen una plaça d'aparcament ha adquirit aquest actiu després de rebre el microcrèdit, davant del 25 % en el cas del grup control ($p = 0,03$). La possibilitat de disposar d'una plaça de garatge es multiplica per 13 vegades (IC95%: 0,98–172,95) entre les llars del grup d'intervenció davant de les del grup control.

Així mateix, pel que fa a aquesta primera hipòtesi de treball, també s'ha comprovat que pot arribar a existir un impacte positiu entre la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya i la millora dels ingressos personals de l'individu ($p = 0,07$). No obstant això, per una altra banda, els resultats no permeten establir associacions plausibles entre la participació en el Programa de microcrèdit social i la millora en la capacitat d'estalvi de l'individu, o de consum i inversió de la família.

Mitjançant el contrast de la **segona hipòtesi de treball**, s'ha comprovat



que hi ha una clara associació entre “la participació en el Programa de microcrèdit social de l’Obra Social de Caixa Catalunya i tenir més estabilitat laboral”. El 77 % dels individus del grup d’intervenció considera que la seva situació laboral és estable, davant del 55 % dels del grup control ($p = 0,03$). Ser beneficiari d’un microcrèdit multiplica per 2,81 vegades (IC95%: 1,08–7,32) la possibilitat de gaudir d’estabilitat laboral davant de no ser-ho.

A través d’altres indicadors, també s’ha comprovat que existeix una associació positiva entre “la participació en el Programa de microcrèdit social i l’enfortiment dels negocis”. S’observa que els clients amb més antiguitat en el programa (grup d’intervenció) tenen més facilitat per augmentar el seu volum de vendes, invertir en béns tecnològics per al negoci i detectar els productes més rendibles, davant dels clients amb una antiguitat inferior a l’any (clients identificats com a “no beneficiaris d’un microcrèdit” o grup control). Concretament, les millores detectades han estat les següents:

- Increment de les vendes en nous mercats o localitats. El 48 % dels negocis del grup d’intervenció han venut en nous mercats durant l’últim any, davant del 16 % del grup control ($p = 0,01$), de manera que els emprenedors del grup d’intervenció multipliquen per 4,9 vegades (IC95 %: 1,34–17,87) la possibilitat de vendre en nous mercats laborals o localitats davant dels del grup control.
- Més inversió en tecnologia. Més del doble dels negocis del grup d’intervenció (52 %) ha invertit en tecnologia durant els últims anys en comparació amb els del grup control (24 %) ($p = 0,04$). Els negocis del grup d’intervenció multipliquen per 3,39 vegades (IC95%: 1,05–10,95) la possibilitat d’invertir en tecnologia davant dels del grup control.
- Més capacitat per identificar els productes rendibles. El 96 % dels emprenedors del grup d’intervenció és capaç d’identificar els productes que generen beneficis, davant del 71 % dels del grup control ($p = 0,001$). En aquest sentit, els emprenedors del grup d’intervenció multipliquen per 10,23 vegades (IC95 %: 2,04–51,28) la possibilitat de saber quins productes són rendibles davant dels del grup control.



Així mateix, a través dels indicadors utilitzats per contrastar la segona hipòtesi d'impacte, s'ha observat que, mitjançant el microcrèdit, es posen en marxa petits negocis que tendeixen a romandre en la seva condició de grandària reduïda al llarg dels anys. Per això, els nivells d'inversió i creixement tendeixen a ser molt similars entre tots dos grups (intervenció i control), i el nombre de treballadors s'estanca al voltant dels dos treballadors.

Finalment, en relació amb la **tercera hipòtesi de treball**, es pot afirmar que hi ha una associació entre “la participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un millor accés per part dels emprenedors a altres productes financers del sistema bancari formal”. S'observa que una experiència més elevada amb el microcrèdit ofereix més seguretat als individus a l'hora d'accedir a nous productes financers. En aquest sentit, entre el grup d'intervenció, en comparació amb el grup control, existeix més contractació de productes més sofisticats o associats a un nivell econòmic més elevat, com són els crèdits al consum, les hipoteques i les assegurances. De manera específica, els resultats obtinguts han estat els següents:

- El 47 % dels individus del grup d'intervenció que disposen d'un crèdit al consum l'han contractat després de rebre el microcrèdit ($p = 0,02$), davant del 0 % en el cas del grup control.
- De la mateixa manera, el 75 % dels individus del grup d'intervenció que disposen d'una hipoteca l'ha contractada després de rebre el microcrèdit ($p = 0,01$), davant del 0 % en el cas del grup control.
- El 53 % dels emprenedors del grup d'intervenció que tenen una assegurança l'han contractada després de rebre el microcrèdit, davant del 7 % en el cas del grup control ($p = 0,003$). En aquest cas, el fet de ser beneficiari d'un microcrèdit multiplica per 14,63 vegades (IC95 %: 1,72–14,63) la possibilitat de contractar una assegurança després de rebre el préstec, davant del fet de no ser-ho.

Per una altra banda, els resultats de l'estudi posen de manifest que entre els clients del programa de l'Obra Social de Caixa Catalunya existeixen certes



formes d'exclusió financera: l'exclusió per falta d'accés físic, l'autoexclusió psicològica o l'exclusió financera de tipus comercial. Destaca, sobretot, aquesta darrera, provocada per la falta de recursos per part dels emprenedors per oferir garanties o avals, l'oferta inadequada de productes per part dels bancs per cobrir les necessitats dels emprenedors o l'exigència de preus elevats (tipus d'interès i comissions).

- Dins de l'estudi, per al resultat concret de millora de l'estabilitat laboral a través del microcrèdit, s'ha dut a terme una anàlisi multivariant per detectar si hi ha, a part de ser beneficiari d'un microcrèdit, altres variables –sexe, edat o origen de procedència– que puguin influir favorablement o desfavorable en la consecució d'aquest resultat. A través d'un model de regressió logística multivariant, s'ha demostrat que el microcrèdit, de manera independent, influeix en l'estabilitat laboral i que no hi actua ser dona, jove menor de trenta anys o estranger com a factors de confusió.
- A través de l'estudi, també s'ha mesurat el grau de satisfacció que tenen els clients amb el programa. Novament, els resultats obtinguts han estat positius. La gran majoria dels enquestats valora molt favorablement la seva experiència amb el microcrèdit i com a gestors del seu propi negoci. En aquest sentit, el 94 % dels enquestats recomanaria un microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya i el 79 % ha catalogat com a bona o molt bona la seva experiència com a emprenedor.
- Si es volgués replicar o completar l'estudi d'impacte realitzat, es recomana dur a terme una sèrie de millores per afrontar les limitacions que ha tingut aquest treball: 1) augmentar la grandària mostral per resoldre la falta de significació estadística plena per a alguns resultats i el problema de l'elevada taxa d'abandonaments, 2) millorar la tècnica de selecció del grup control i 3) fer un seguiment dels grups observats al llarg dels pròxims anys per poder establir relacions de causalitat.

En resum, el microcrèdit –quan és concedit per una institució ben gestionada– està demostrant ser un instrument eficaç per tal d'aconseguir la inclusió social i financera dels col·lectius vulnerables al nostre país, igual



que en moltes altres parts del món. En aquest sentit, el paper de les caixes d'estalvi espanyoles és crucial per a l'expansió dels programes de microcrèdit, ja que són entitats financeres úniques capaces de combinar una llarga experiència en intermediació financera, juntament amb una forta vocació social, articulada a través de la seva obra social. Per mitjà del microcrèdit i el foment de l'autoocupació, entitats com l'Obra Social de Caixa Catalunya poden donar resposta a situacions d'exclusió que pateixen molts col·lectius a la nostra societat, de manera que se segueixin els ensenyaments del professor Yunus: "La pobresa no la creen els pobres. Ve creada per les estructures de la societat i per les polítiques que s'apliquen. Canviïn l'estructura, com estem fent nosaltres a Bangla Desh, i veuran que els pobres també canvien les seves vides. L'experiència del Grameen demostra que, si compten amb l'ajuda de capital financer (per petit que sigui), els pobres són perfectament capaços de millorar les seves vides". Yunus (2006, pàg.186).



7. BIBLIOGRAFIA

- Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) (2001). *Conceptual Framework for Assessing the Impacts of Microenterprise Services*. Washington: AIMS.

- Banc d'Espanya (2007). "Encuesta financiera de las familias (EFF) 2005, métodos, resultados y cambios entre 2002 y 2005". *Boletín económico*, núm. 12. Madrid: Banc d'Espanya.

- Banco Mundial de la Mujer (2007). *El impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas*. Madrid: Banco Mundial de la Mujer.

- BARNES, C. (2001). *Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. Washington, DC: AIMS.

- BARNES, C., GAILE, G. i KIMBOMBO, R. (2001). *Impact of Three Microfinance Programs in Uganda*. Washington, DC: AIMS.

- BRÜNTRUP, M., ALAUDDIN, S.M., HUDA, A. i RAHMAN, M. (1997). *Impact Assessment of ASA*. Dacca, Bangla Desh: The Association of Social Advancement.

- BUCKLEY, G. (1996). "Financing the Jua Kali Sector in Kenya: the K-REP Juhudi Scheme and Kenya Industrial Estates Informal Sector Program", a *Finance Against Poverty, Volume II: Country Case Studies*. Londres: Routledge, ed. David Hulme i Paul Mosley.

- Caixa Catalunya Obra Social (2008). "Informe d'activitats, 2007", a www.unsolmon.org [juny de 2008].



- CARBÓ, S., RODRÍGUEZ, F. i LÓPEZ DEL PASO, R. (2000). “Las cajas de ahorros: algo más que instituciones financieras”. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 158. Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas.
- CHEN, M. A. i DUNN, E. (1996, juny). *Household Economic Portfolios*. Washington, DC: AIMS.
- CHEN, M. i SNODGRASS, D. (2001): *Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank*. Washington, DC: AIMS.
- COHEN M. i SEBSTAD, J. (1999, 14-15 de juny). “Microfinance impact evaluation: going down market”, Paper preparat per a la conferència d'*Evaluation and Poverty Reduction*. Washington: Banc Mundial.
- COLEMAN, B. (2002, abril). “Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?” *ERD Working Paper Series* núm. 9. Manila, Filipines: Asian Development Bank, Economics and Research Department.
- _(1999). “The Impact of Group Lending in Northeast Thailand”, *Journal of Development Economics*, 60:105-42. Amsterdam: Elsevier.
- Comissió Europea (2004, 11 de setembre). *Microcredit for European small businesses*. Brussel·les: Commission Staff Working Document, SEC (2004)1156.
- COPESTAKE, J. (2002). “Inequality and the Polarizing Impact of Microcredit: Evidence from Zambia’s Copperbelt”, *Journal of International Development*, vol. 14, pàg. 703-723. Regne Unit: John Wiley & Sons.



- COPESTAKE, J., DAWSON, P., FANNING, J.P., MCKAY, A. i WRIGHT-REVOLLEDO, K. (2005). "Monitoring Diversity of Poverty Outreach and Impact of Microfinance: a comparison of Methods Using Data from Peru", *Development Policy Review*, vol. 23, núm. 6, pàg. 703-723, Londres.

- COPESTAKE, J., JOHNSON, S. i WRIGHT, K. (2002, juny). *Impact Assessment of Microfinance: Towards a New Protocol for Collection and Analysis of Qualitative Data*, Working Paper núm. 7, Imp-Act. Brighton, Regne Unit.

- DALEY-HARRIS, S. (2007). *Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito. Informe 2007*, Microcredit Summit Campaign. Washington, DC.

- DOMÉNECH, J. M. (2001). *Descripción de datos cuantitativos*. Unitat Didàctica 1 del curs Fundamentos de Diseño y Estadística. Barcelona: Editorial Signo.

- DOWLA, A. i BARUA, D. (2006). *The poor always pay back. The Grameen II story*. Bloomfield, EUA: Kumarian Press.

- DUFLO, E., GLENNERSTER, R. i KREMER, M. (2007, gener). *Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit*, Discussion Paper, núm. 6059. Londres: Centre for Economic Policy Research.

- DUNN, E. (2005, maig). *Impacts of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina. Impact Assessment / Research and Development Component Local Initiatives (Microfinance) Project II-LIPII*, presentat a Foundation for Sustainable Development of the Federation of Bosnia and Herzegovina i Republika Srpska Development and Employment Foundation.

- DUNN, E. i ARBUCKLE, J. G. Jr. (2001). *The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru*. Washington, DC: AIMS.



- EDGCOMB, E. i GARBER, C. (1998). *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras*. Washington, DC: AIMS.
- Eurostat (2008). *Europe in figures. Eurostat Year Book 2008*. Luxemburg: Eurostat.
- FAISEL, A. (2004). *Impact Assessment of Kashf's Microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme*. Islamabad, Pakistan: Arjumand and Associates.
- FARIDI, H. (2003). *Microcredit programs in Bangladesh: Assessing the performance of participating women*. Informe del Departament d'Econòmiques. Virginia, EUA: Virginia Polytechnic Institute and State University.
- GAILE, G. L. i FOSTER, J. (1996, juny). *Review of Methodological Approaches to the Study of the Impact of Microenterprise Credit Programs*, Washington, DC: AIMS.
- GIBBONS, D. (2005). *Moris Rasik: An Interim Impact Assessment*, manuscrit.
- GOETZ, A. M. i SEN GUPTA, R. (1996). "Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh", *World Development*, vol. 24, núm. 1, pàg. 45-64. Amsterdam: Elsevier.
- GOLDBERG, N. (2005). *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*. Washington, DC: Grameen Foundation USA Publication Series.
- HASHEMI, S. (2001). *Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh*. Focus Note 21. Washington, DC: CGAP.



- HASHEMI, S., SCHULER, S. i RILEY, A. (1996). “Rural Credit Programs and Women’s Empowerment in Bangladesh”, *World Development* 24 (4), pàg. 635-653. Amsterdam: Elsevier.

- HOSSAIN, M. (1988). *Credit for Alleviation of Rural Poverty: the Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report, núm. 65. Washington, DC: International Food Policy Research Institute.

- HOSSAIN, M. i DIAZ, C. P. (1997). *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippine*. Los Baños, Filipines: International Rice Research Institute.

- HULME, D. (2000, gener). “Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice”, *World Development*, vol. 28, núm. 1. Amsterdam: Elsevier.

- HULME, D. i MONTGOMERY, R. (1996). “Mutual Finance and the Poor: A Study of the Federation of Thrift and Credit Cooperatives in Sri Lanka (SANASA)”, *Finance Against Poverty, Volume II: Country Case Studies*, p. 349-427. Londres: Routledge, ed. David Hulme i Paul Mosley.

- HULME, D., MONTGOMERY, R. i BHATTACHARYA, D. (1995). *Credit for the Poor in Bangladesh: The BRAC Rural Development Programme and the Government Thana*, Working Paper n.º 12. Manchester: Institute for Development Policy and Management.

- HUSAIN, A. M. (1998). *Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of BRAC’s Rural Development Programme*. Dacca, Bangla Desh: BRAC.



- Institut Nacional d'Estadística (INE) (2008, octubre). “Sociedad, mercado laboral, encuesta de población activa”, *www.ine.es/inebase*.
- IMP-ACT (2004). *QUIP*, Practice Notes, núm. 2. Brighton, Regne Unit: Imp-Act.
- KARLAN, D. (2001). “Microfinance impact assessments: the perils of using new members as a control group” *Journal of Microfinance*, vol. 3, núm. 2, EUA: Provo.
- KARLAN, D. i GINÉ, X. (2007). *Group versus Individual Liability: Evidence from a Field Experiment in the Philippines*, Working Paper núm. 111. Washington, DC: Center for Global Development.
- KARLAN, D., HARIGAYA, T. i NADEL, S. (2006, juliol). *Controlled Trials: Examples from Business Training and Group versus Individual Liability*, Document preparat per encàrrec de la Cimera del Microcrèdit 2006 per al taller “Using Research Findings to Improve Design of Products and Services”.
- KARLAN, D. i ZINMAN, J. (2007). *Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts*, Working Paper núm. 108, Washington, DC: Center for Global Development.
- KARLAN, D. i VALDIVIA, M. (2006). *Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions*, Working Paper 941. New Haven, EUA: Economic Growth Center, Yale University.
- KHANDKER, S. (2004). *Flood and Coping Ability in Bangladesh*. Washington, DC: Banc Mundial.



- _(2003). *Micro-Finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*, Policy Research Working Paper 2495. Washington, DC: Banc Mundial.

- _(1998). *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Nova York: Oxford University Press for the World Bank.

- _(1998a). *Using microcredit to advance women*, Notes n.º 8. Washington, DC: Banc Mundial.

- _(1996). “Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability”, *Asian Development Review*, 14, núm. 1, pàg. 97-130, Manila.

- LACALLE, M. (2008). *Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz*, Foro Nantik Lum de MicroFinanzas. Madrid: Ed. Turpial.

- _(2007). “Una introducción a la metodología científica: diseño versus estadística” a LACALLE, M. i RICO, S. *Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica*, Cuadernos Monográficos núm. 9. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

- LACALLE, M., RICO, S. i DURÁN, J. (2008). “Estudio piloto de evaluación del impacto del Programa de microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda”, *Revista de Economía Mundial*, núm. 19. Huelva.

- LACALLE, M. i RICO, S. (2007). “La metodología científica aplicada a los estudios de evaluación de Impacto de los programas de microcréditos”, a LACALLE, M. i RICO, S., *Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica*. Cuadernos Monográficos núm. 9. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.



- LITTLEFIELD, E., MORDUCH, J. i HASHEMI, S. (2003, enero). *Is microfinance an effective strategy to reach the millenium development goals?* Focus Note. Washington: CGAP.

- LÓPEZ, C. i RHYNE, E. (2003, agost). “El modelo de compañía de servicio: una nueva estrategia para los bancos comerciales en microfinanzas”, *Insight*, núm. 6. Boston: ACCION International.

- MENON, N. (2003). *Consumption Smoothing in Micro-Credit Programs*, Paper. Waltham, EE.UU.: Departament d'Econòmiques, Brandeis University.

- MKNELLY, B. i DUNFORD, C. (1999). *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia*, Davis, Califòrnia: Freedom from Hunger.

- _ (1998). *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*. Davis, Califòrnia: Freedom from Hunger.

- MKNELLY, B. i LIPPOLD, K. (1998). *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali*. Washington, DC: AIMS.

- MORDUCH, J. (1998, juliol). *Does Microfinance Really Help the Poor? Evidence from flagship Programs in Bangladesh*, Document de Treball. Palo Alto i Cambridge, EUA: Department of Economics and HIID de la Universidad de Harvard i Hoover Institution de la Universitat de Stanford.

- MOSLEY, Paul (1998). *The use of control groups in impact assessments for microfinance*, Working Paper núm. 19. Ginebra: Organització Internacional del Treball, Unitat de Finances Socials.



- _(1996, desembre). *Financial sustainability, targeting the poorest and income impact: are there trade-offs for micro-finance institutions?*, Focus Note, núm. 5. Washington: CGAP.

-_(1996a). “Indonesia: BKK, KUCK and the BRI Unit Desa Institutions”, a *Finance Against Poverty, Volume II: Country Case Studies*, pàg. 46-122. Londres: Routledge, ed. David Hulme i Paul Mosley.

- MUSTAFA, S., ARA, I., BANU, D., HOSSAIN, A., KUBIR, AJMAL, MOHSIN, M. i YUSUF, A. (1996). *Beacon of hope: Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme*, Bangla Desh: BRAC Research and Evaluation Division (RED).

- NANDA, P. (1999). “Women’s participation in rural credit programmes in Bangladesh and their demand for formal health care: Is there a positive impact?”, *Health Economics*, núm. 8, pàg. 41-428. Hoboken, EEUU.: John Wiley & Sons.

- NEPONEN, H. (2003). *ASA-GV Microfinance Impact Report*. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives.

- Obra Social de Caixa Catalunya (2008, juny). “Presentació”, a *www.obrasocial.caixacatalunya.es*.

-_(2008a). “Programa de microcrèdit social: Informe Avaluació de l'acompliment social”. Informe intern.

-_(2008b). “Dades del Programa de microcrèdit social 2007. Informe intern.

-_(2008c, juny). “Reportatges socials”, a *www.obrasocial.caixacatalunya.es*.



- OSMANI, L. (1998). “The Grameen Bank Experiment: Empowerment of Women through Credit”, a *Women and Empowerment: Illustrations for the Third World*. Londres.: ed. Haler Afshar.

- PANJAITAN, R. D.M. i DRIOADISURYO, K. C. (1999). “Gender, self-employment and microcredit programs. An Indonesian case study”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, núm. 39. Illinois, EUA: Elsevier, University of Illinois.

- PITT, M. M. (1999, octubre). *Reply to Jonathan Morduch's Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*, Informe. Providence, EUA: Department of Economics, Brown University.

- PITT, M. M. i KHANDKER, S. R. (1998, octubre). “The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?”, *The Journal of Political Economy*, 106:5, pàg. 958-996, Filadèlfia, EUA.

- (1996, maig). *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and similar targeted credit programs in Bangladesh*, World Bank Discussion Papers, núm. 320. Washington, DC.

- PITT, M. M., KHANDKER, S. R. i CARTWRIGHT, J. (2003, març). *Does Micro-credit Empower Women? Evidence from Bangladesh*, Policy Research Working Paper núm. 2998. Washington, DC: The World Bank Development Research Group, Rural Development.

- PITT, M. M., KHANDKER, S., CHOWDHURY, O. H. i MILLIMET, D. (2003). “Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh”, *International Economics Review*, 44, núm. 1, pàg. 87-118, Filadèlfia, EUA.



- RAHMAN, A. (1999). *Women and Microcredit in Rural Bangladesh: Anthropological Study of the Rhetoric and Realities of Grameen Bank Lending*. Boulder, EUA: Westview Press.

- RICO, S., LACALLE, M., MÁRQUEZ, J. i DURÁN, J. (2007). *Microcredit in Spain*. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas i European Microfinance Network.

- RICO, S., LACALLE, M., DURÁN, J. i MÁRQUEZ, J. (2006). *Microempresa y microahorro en la selva Lacandona, Chiapas: impacto en el progreso social de la mujer indígena*, Cuadernos Monográficos núm. 6, Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

- RICO, S., LACALLE, M., DURÁN, J. i BALLESTEROS, C. (2005). *Las entidades sociales de apoyo al microcrédito: su papel en la concesión de microcréditos en España*. Cuadernos Monográficos núm. 3, Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

- RICO, S., LACALLE, M., BALLESTEROS, C. i DURÁN, J. (2004). *Los microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas*, Cuadernos Monográficos núm. 1. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

- ROETHLISBERGER, F. J. i DICKSON, W. J. (1939). *Management and the worker*. Cambridge, EUA: Harvard University Press.

- SEBSTAD, J. i CHEN, G. (1996, juny). *Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit*. Washington, DC: AIMS.



- SEBSTAD, J., NEILL, C., BARNES, C., i CHEN, G. (1995). *Assessing the Impacts of Microentreprise Interventions: A Framework for Analysis*, USAID Managing for Results Working Paper núm. 7, Washington, DC: USAID/Centre for Development Information and Evaluation.

- Seep Network (2000). *Learning from Clients: Assessment Tools for Microfinance Practitioners*. Washington, DC: Assessing the Impact of Microentreprise Services (AIMS).

- SIMANOWITZ, A. (2001, desembre). *From Event to Process: Current Trends in Microfinance Impact Assessment*, Thematic Report núm. 5. Brighton, Regne Unit: Imp-Act.

- SIMANOWITZ, A. i WALTERS, A. (2005, abril). *Impacto seguro: Cómo servir al más pobre construyendo instituciones financieramente autosuficientes y mejorando el nivel de vida de las mujeres más pobres y sus familias*, Paper comissionat per la Campanya de la Cimera de Microcrédit, presentat a la Cimera Regional de Microcrédit per a l'Amèrica Llatina i El Carib. Santiago de Chile.

- SNODGRASS, D. i SEBSTAD, J. (2002). *Clients in Context: The Impacts of Microfinance in Three Countries*, AIMS Synthesis Report. Washington, DC: Office of Microenterprise Development, USAID.

- STEELE, F., AMIN, S. i NAVED, R. T. (1998). *The Impact of an Integrated Micro-credit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in Rural Bangladesh*, Policy Research Division Working Papers núm. 115. Nova York: Population Council.

- TODD, H. (2001). *Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India*, Reporte de Imp-Act, no publicat.



- _(2000). *Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philipinnes*. Washington, DC: AIMS.

- _(1996). *Women at the Center: Grameen Bank Borrowers after One Decade*. Dacca, Bangla Desh: University Press.

- TSILIKOUNAS, C. (2000). *ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina*. Washington, DC: AIMS.

- YUNUS, M. (2008). *Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo*. Barcelona: Paidós.

- _(2006). *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: Paidós.

ANNEX I: RESUM DELS PRINCIPALS ESTUDIS D'AVALUACIÓ D'IMPACTE DE PROGRAMES DE MICROCRÈDIT

AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Hossain	1988	<i>Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh</i>	Banc Grameen (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Enquesta distribuïda a 5 pobles amb clients del programa (grup d'intervenció) i 2 pobles sense beneficiaris (grup control). 	<ul style="list-style-type: none"> Millora en la renda familiar i el consum. Disminució de la dependència de fonts de crèdit no formals. Redistribució de la renda. Creació d'ocupació. Reducció de l'extrema pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda i consum. Ocupació. Reducció de la pobresa.
Hulme, Montgomery i Bhattacharya	1995	<i>Credit for the Poor in Bangladesh: The BRAC Rural Development Programme and the Government Thana</i>	BRAC i TRDEP (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Tres grups dividits segons el temps que disposen del microcrèdit. 	<ul style="list-style-type: none"> Impacte positiu en la riquesa de la llar (en el cas de TRDEP). Augment en el valor dels actius de la llar i canvi en l'estructura dels actius (més actius productius). Resultats mixtos en el consum. Enfortiment del negoci: augment dels ingressos, els beneficis, els actius i l'oferta d'ocupació. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa. Llar i microempresa.
Hulme i Montgomery	1996	<i>Mutual Finance and the Poor: A Study of the Federation of Thrift and Credit Cooperatives in Sri Lanka (SANASA)</i>	SANASA (Sri Lanka)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal, sense grup control. 151 entrevistes amb preguntes recordatori. 	<ul style="list-style-type: none"> Impacte limitat en els actius del negoci o en la contractació de mà d'obra externa. Augment de la contractació de mà d'obra dins de la llar. Diversificació de les fonts d'ingrés del negoci. Menys dependència del crèdit de proveïdors. Augment de la renda i els actius de la llar (tot i que depèn del context econòmic en què s'ubica el programa). Enfortiment de la dona en la presa de decisions. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa. Llar i microempresa. Impacte en la dona.
Buckley	1996	<i>Financing the Jua Kali Sector in Kenya: the K-REP Juhudi Scheme and Kenya Industrial Estates Informal Sector Program</i>	Juhudi-Kibera i ISP (Kenya)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Enquesta administrativa a clients i a grup control format per no clients (empresaris o sol·licitants de microcrèdit). Ús de nombroses fonts complementàries per a l'obtenció de dades, principalment entrevistes a diferents agents. 	<ul style="list-style-type: none"> Creixement de les vendes dels negocis. Impacte limitat en l'ocupació. Poc impacte en els actius o beneficis dels negocis. Augment del consum familiar. 	<ul style="list-style-type: none"> Microempresa.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Mustafa et al.	1996	<i>Beacon of Hope: An Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme</i>	BRAC (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> • Estudi de cohorts (longitudinal). • Mètodes qualitius (estudis de cas) i quantitius. • Enquesta en dues rondes per capturar estacionalitat (1993 i 1994). • 2.250 enquestes: 1.500 a clients que pertanyen al programa (grup d'intervenció) i 750 persones socioeconòmicament comparables (grup control). • Problemes de comparabilitat entre grups (intervenció i control) per diferències en les característiques socioeconòmiques. 	<ul style="list-style-type: none"> • Més riquesa i despesa com més gran és el préstec i el temps de participació en el programa. • Més impacte entre el més pobres. • Les dones utilitzen el crèdit més eficientment. • La creació d'institucions en els pobles va ser l'impacte menys notable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Renda i despesa.
Todd	1996	<i>Women at the Center</i>	Banc Grameen (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> • Estudi de cohorts (longitudinal). L'autora observa els canvis durant un any. • Compara 40 llars de clients en el seu vuitè a desè any en el programa amb 24 llars com a grup control. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducció de la pobresa. • Augment de l'escolarització de les nenes. • Quan les dones són molt pobres, elles canalitzen el microcrèdit cap als homes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nivell de pobresa. • Escolarització. • Control del microcrèdit.
Hashemi, Schuler i Riley	1996	<i>Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh</i>	Banc Grameen i BRAC (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> • Estudis de tall o transversal. • 1.225 dones enquestades. • Utilització d'indicador de enfortiment segons el temps que les dones romanen en el programa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Com més temps s'està en el programa, més enfortiment de les dones: més mobilitat, propietat i control dels actius productius, participació en les preses de decisions, coneixement polític i legal. • Disminució de la violència domèstica. • Contaminació dels impactes positius en els pobles on el programa del Banc Grameen és present. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfortiment de la dona.
Mosley	1996	<i>Indonesia: BKK, KUCK and the BRI Unit Desa Institutions</i>	BKK, KUCK i BRI (Indonèsia)	<ul style="list-style-type: none"> • Estudi de tall o transversal sense grup control per al cas de KUPEDES. Utilització de preguntes recordatori. • Estudi de tall o transversal amb grup control (sense crèdit) i amb preguntes recordatori per al cas de BKK i KUCK 	<ul style="list-style-type: none"> • Augment de la renda. • Augment de l'ocupació. • Més impacte entre els més pobres. • Reducció de la pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Renda. • Microempresa



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Goetz i Sen Gupta	1996	<i>Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Bangladesh</i>	Banc Grameen, RD-12 de BRDB, TMSS, BRAC (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal (sense grup control). Se centra a estudiar els efectes del control sobre el crèdit. 	<ul style="list-style-type: none"> L'increment dels ingressos en els negocis regentats per homes és més gran que en el cas dels regentats per dones com a conseqüència de la desviació del crèdit de la dona a favor de l'home. El control del crèdit per part de les dones augmenta amb el nombre d'anys dins del programa. Diferències entre les institucions pel que fa al control de la dona sobre el crèdit. 	<ul style="list-style-type: none"> Control del microcrèdit.
Pitt i Khandker	1996	<i>Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh</i>	Banc Grameen, BRAC i RD-12 de BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Basat en l'enquesta realitzada pel Banc Mundial i BIDS entre els anys 1991 i 1993 a 1.798 llars en 72 pobles que participaven en un dels tres programes avaluats (grup d'intervenció) i en 15 pobles on no hi havia cap programa de microcrèdits (grup control). Utilitza un modelo economètric específic per corregir el biaix de selecció. 	<ul style="list-style-type: none"> L'impacte del microcrèdit és més gran quan es concedeix a les dones en comparació amb els homes Impacte positiu en la generació de riquesa per a la llar. Enfortiment i més independència de la dona. Més escolarització dels fills. Augment de l'oferta de treball per a les dones. Increment de la despesa de la llar. Millora en la planificació familiar. Extensió dels efectes positius del microcrèdit entre els altres habitants dels pobles. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa (multidimensional).
Hossain i Díaz	1997	<i>Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines</i>	CARD (Filipines)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal que compara clients nous amb clients antics. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment dels ingressos. Més capital productiu. Augment de la capacitat per sol·licitar més préstecs. 	<ul style="list-style-type: none"> Ingressos. Inclusió financera.
Brüntrup, Alauddin, Huda i Rahman	1997	<i>Impact Assessment of ASA</i>	ASA (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal que compara 483 llars clients amb grup control de no participants. 	<ul style="list-style-type: none"> Més creixement dels ingressos Increment en els actius. Ús de més mà d'obra externa. L'increment dels salaris de les dones amb antiguitat dins del programa és més gran (no necessàriament en el cas dels homes). 	<ul style="list-style-type: none"> Renda i actius. Ocupació.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Pitt y Khandker	1998	<i>The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does Gender of Participants Matter?</i>	Banc Grameen, BRAC i RD-12 de BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal, basat en l'enquesta del Banc Mundial i BIDS (vegeu Pitt i Khandker, 1996). 	<ul style="list-style-type: none"> Vegeu Pitt i Khandker (1996). 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa (multidimensional).
Khandker	1998	<i>Fighting Poverty with Microcredit: Experience from Bangladesh o Using microcredit to advance women</i>	Banc Grameen, BRAC i RD-12 de BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal, basat en l'enquesta del Banc Mundial i BIDS (vegeu Pitt i Khandker, 1996). 	<ul style="list-style-type: none"> Vegeu Pitt i Khandker (1996). El crèdit a les dones augmenta la fertilitat i redueix l'ús d'anticonceptius (excepte en el programa del Banc Grameen), al contrari que en el cas dels homes. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa (multidimensional). Fertilitat i ús d'anticonceptius. Impacte en la dona.
Morduch	1998	<i>Does Microfinance Really Help the Poor: New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh</i>	Banc Grameen, BRAC i RD-12 de BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Crítica el model estadístic utilitzat per Pitt i Khandker (1998). Nous càlculs sobre les mateixes dades. 	<ul style="list-style-type: none"> Hi ha poca evidència de l'impacte del microcrèdit. Disminueix la vulnerabilitat dels pobres mitjançant l'estabilització del consum i l'oferta laboral en el temps (menys pics). 	<ul style="list-style-type: none"> Consum.
Husain	1998	<i>Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development</i>	BRAC (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal). Dues rondes d'enquestes el 1993 i 1996. Problemes d'abandonament d'alguns membres del grup control que van manllevar un microcrèdit entre tots dos períodes. 	<ul style="list-style-type: none"> Ús d'anticonceptius més gran. Augment del nombre d'actius no rurals. Increment de l'estalvi. Augment del nombre de llars amb latrines. Disminució del nivell de pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Ús d'anticonceptius. Actius rurals. Estalvi. Latrines. Reducció de la pobresa.
Steele, Amin y Naved	1998	<i>The Impact of an Integrated Micro-credit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in Rural Bangladesh</i>	Save the Children i ASA (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal). 6.000 dones enquestades el 1993 i 4.000 reenquestades el 1995. 	<ul style="list-style-type: none"> Augment de la probabilitat de fer servir anticonceptius. Més percepció de la necessitat d'augmentar el nombre d'anys que les nenes van a l'escola. En el programa d'estalvis, a diferència amb el de crèdit, no es van manifestar els impactes positius anteriors. Cap impacte en la fertilitat. 	<ul style="list-style-type: none"> Ús d'anticonceptius. Escolarització.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
MkNelly i Lippold (AIMS)	1998	<i>Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali</i>	Kafo Jiginew (Mali)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall transversal. Compara clients que porten un o dos anys en el programa amb clients entrants. 	<ul style="list-style-type: none"> Beneficis, estalvis i ingressos més grans (però resultats estadísticament no significatius). Menys probabilitat de patir una inseguretat alimentària. Menys probabilitat de tancar el negoci per manca de circulant. Creixement en l'ocupació. 	<ul style="list-style-type: none"> Millora del negoci. Seguretat alimentària.
Edgcomb i Garber	1998	<i>Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras</i>	ODEF (Hondures)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Compara clients actuals del programa amb clients entrants i sortints. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en els beneficis de les microempreses. Més ingressos i estalvis. 	<ul style="list-style-type: none"> Millora del negoci. Ingressos i estalvis.
MkNelly i Dunford	1998	<i>Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana</i>	Lower Pra Rural Bank (Ghana)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) amb recollida de dades en dos anys. Seguiment de parelles de mares clients del programa i els seus fills (grup d'intervenció) i comparació de grup control format per parelles de mares i fill no participants. 	<ul style="list-style-type: none"> Augment d'ingressos i estalvis. Estabilització del consum. Millora de la salut: augment de l'alimentació amb llet materna, i de l'altura i el pes dels nens. Enfortiment de les dones en la presa de decisions i en la participació comunitària (cerimònies i òrgans de govern). 	<ul style="list-style-type: none"> Salut i nutrició. Ingressos i estalvis. Enfortiment de la dona.
MkNelly i Dunford	1999	<i>Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia</i>	CRECER (Bolívia)	<ul style="list-style-type: none"> Igual que MkNelly i Dunford (1998). 	<ul style="list-style-type: none"> Mateixos resultats que MkNelly i Dunford (1998), excepte que no es va observar millora en altura i pes dels nens. 	<ul style="list-style-type: none"> Salut i nutrició. Ingressos. Enfortiment de la dona.
Coleman	1999	<i>The Impact of Group Lending in Northeast Thailand</i>	Rural Friends Association i Foundation for Integrated Agricultural Management (Tailàndia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Grup control format per persones interessades a participar en el programa fa un any i que resideixen en pobles sense programa. 	<ul style="list-style-type: none"> No hi ha impacte referent a actius, estalvis, vendes o despeses escolars. Impacte negatiu en despeses mèdiques. Més endeutament amb prestadors informals, probablement per tornar el crèdit. 	<ul style="list-style-type: none"> Impactes nuls o negatius. Endeutament.
Panjaitan i Drioadisuryo	1999	<i>Gender, self-employment and microcredit programs. An Indonesian case study.</i>	Institució microfinancera a Indonèsia	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal amb grup d'intervenció (121 dones) i grup control (94 dones). La limitació de l'estudi és la no utilització de nivells de significació. 	<ul style="list-style-type: none"> Els microcrèdits milloren les condicions de vida de les dones: més participació en les decisions, redueix la fertilitat, millora en l'alimentació i incrementa l'aspiració de donar educació als fills. 	<ul style="list-style-type: none"> Impacte en la dona.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Todd (AIMS)	2000	<i>Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philippines</i>	ASHI (Filipines)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal amb grup control. L'estudi respon a una qüestió específica: quin és l'impacte dels clients que romanen a ASHI durant quatre anys? 	<ul style="list-style-type: none"> Millora del nivell de pobresa dels qui romanen en al programa. Millora de l'habitatge. Més nombres d'actius productius. Menys dependència de fonts informals de crèdit (usurers). 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa. Habitatge. Inclusió financera.
Tsilikounas	2000	<i>ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina</i>	ICMC (Bòsnia i Hercegovina)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Compara clients nous i de més d'un any (120 entrevistes) amb grup control format per persones que han sol·licitat entrar en el programa (80 entrevistes). 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en els ingressos de clients (tot i que en el cas dels més antics arriba a disminuir). Més despesa en béns de la llar entre els clients més antics. Increment en el consum. Millora en el negoci. 	<ul style="list-style-type: none"> Ingressos, inversió, consum. Millora en el negoci.
Chenn i Snodgrass (AIMS)	2001	<i>Managing Resources, Activities and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank</i>	SEWA Bank (Índia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) amb dues enquestes (1997 i 1999). Compara prestataris de microcrèdit amb estalviadors del banc (sense crèdit) i, al seu torn, tots dos grups amb no clients. 	<ul style="list-style-type: none"> Les microfinances (estalvi i crèdit) tenen un impacte positiu en l'augment dels ingressos. Resultats mixtos pel que fa a la disminució del nivell de pobresa. Augment de l'escolarització dels nens (no de les nenes) a l'escola secundària. No obstant això, la relació entre la participació en el programa i l'assistència dels nens i de les nenes a l'escola primària és feble. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda i pobresa. Educació.
Barnes (AIMS)	2001	<i>Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe</i>	Zambuko Trust (Zimbabue)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) amb dues enquestes (1997 i 1999). Compara clients recurrents amb nous clients, clients sortints i no participants. El grup control de no participants el configuren empresaris que compleixen els criteris d'elegibilitat de Zambuko i que tenen una empresa des de fa més de sis mesos. 	<ul style="list-style-type: none"> Més ingrés, però els resultats no són estadísticament significatius. L'escolarització dels nens és més gran, però no la de les nenes (possiblement en haver de tenir cura dels malalts després de la crisi alimentària del país). Augment del consum de proteïnes (carn, peix i llet) per part dels clients que viuen en situació d'extrema pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda. Educació.
Dunn i Arbuckle (AIMS)	1999	<i>The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru</i>	Mibanco (Perú)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) amb dues enquestes (1997 i 1999). Compara clients amb grup control format per empresaris. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en els ingressos. Generació d'ocupació. Les empreses del programa paguen salaris més alts que les que no hi participen. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Todd	2001	<i>Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India</i>	SHARE (Índia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Compara 125 clients amb una antiguitat de més de 3 anys amb 104 de no clients. Desenvolupa un indicador de pobresa format per fonts d'ingressos, actius productius, qualitat de l'habitatge i nombre de persones dependents a la llar. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa. Ús més gran dels serveis de salut. Cap impacte pel que fa l'escolarització de les nenes. Reducció de la vulnerabilitat davant crisis. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa.
Alexander (AIMS)	2001	<i>An Empirical Analysis of Microfinance: Who are the Clients?</i>	Mibanco (Perú)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal), que utilitza dades de l'estudi d'AIMS per a Mibanco (Dunn i Arbuckle, 2001). 	<ul style="list-style-type: none"> Increment dels beneficis de les microempreses. 	<ul style="list-style-type: none"> Millora de la microempresa.
Barnes, Gaile i Kimbombo (AIMS)	2001	<i>Impact of Three Microfinance Programs in Uganda</i>	Finca, FOCCAS i PRIDE (Uganda)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal). Dues rondes d'enquestes el 1997 i 1999 (1.332 entrevistats en moment basal). 	<ul style="list-style-type: none"> Més creixement del negoci. Increment en la despesa en béns duradors i en el nivell d'ingressos i estalvis. Més inversió en educació dels nens. Millora de les pràctiques nutricionals i de salut preventiva. 	<ul style="list-style-type: none"> Millora del negoci. Ingressos, estalvis i consum. Educació. Salut i nutrició.
Hashemi	2001	<i>Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh</i>	BRAC (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi longitudinal que analitza els participants l'any 1996 i l'any 1999. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en els ingressos. Reducció de les llars sense llits. Augment dels estalvis. Disminució de la mendicitat i dels sense terra. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda i estalvis. Reducció de la extrema pobresa.
Coleman	2002	<i>Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?</i>	Rural Friends Association i Foundation for Integrated Agricultural Management (Tailàndia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Grup control format per persones interessades a participar en el programa fa un any i que resideixen en pobles sense programa. Els participants (grup d'intervenció) són significativament més rics que els no participants; fins i tot abans de la intervenció del programa (fort biaix de selecció). 	<ul style="list-style-type: none"> Alguns dels més rics obtenen crèdits més grans en tenir una posició influent en el comitè dels membres del banc comunal. L'impacte positiu s'observa entre el més rics. L'impacte en la resta és més petit, fins i tot insignificant. 	<ul style="list-style-type: none"> Impactes nuls o negatius.
Copestake	2002	<i>Inequality and the Polarizing Impact of Microcredit: Evidence from Zambia's Copperbelt</i>	CETZAM (Zàmbia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) sense grup control que compara la situació dels clients al cap d'un any. 	<ul style="list-style-type: none"> L'increment més alt de la renda es produeix entre el més pobres. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Khandker	2003	<i>Micro-finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh</i>	Banc Grameen, BRAC i RD-12 de BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal). Utilitza una segona enquesta per a la recollida de dades l'any 1999 de les llars enquestades abans en els anys 1991-1993 pel Banc Mundial i el BIDS. 	<ul style="list-style-type: none"> Els impactes són més grans quan el microcrèdit es concedeix a les dones en comparació amb els homes. L'increment en la despesa de la llar és més gran en béns no alimentaris. Reducció de la pobresa, sobretot en el cas de l'extrema pobresa. Efecte de contaminació positiu dels microcrèdits: més activitat econòmica als pobles. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda i consum.
Pitt, Khandker, Chowdhury i Millimet	2003	<i>Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh</i>	Banc Grameen, BRAC i BRDB (Bangla Desh)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) que reprèn l'enquesta del Banc Mundial i el BIDS (compara l'any 1999 amb els NAYS 1991-1993). 	<ul style="list-style-type: none"> Impacte positiu en la salut dels fills quan les prestatàries són les dones. En el cas dels homes, no hi ha impacte, i fins i tot, arriba a ser negatiu. Augment de la circumferència del braç de les filles (la dels fills una mica menys). Augment de l'altura dels fills i de les filles. 	<ul style="list-style-type: none"> Salut i nutrició.
Neponen	2003	<i>ASA-GV Microfinance Impact Report</i>	ASA (Índia)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi que compara clients antics amb clients nous, mitjançant l'anàlisi d'uns diaris pictòrics que utilitza la institució per monitoritzar els seus clients. 	<ul style="list-style-type: none"> Millora en l'escolarització. Millora en l'alimentació. Millora en l'habitatge. 	<ul style="list-style-type: none"> Escolarització.
Faisal	2004	<i>Impact Assessment of Kashf's Microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme</i>	Kasfh (Pakistan)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal). Compara 200 clients amb grup control de no clients, el 2002 i 2003. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en els ingressos. Reducció de la pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Ingressos. Reducció de la pobresa.
Copestake, Dawson, Fanning, McKay i Wright-Revollado	2005	<i>Monitoring diversity of poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru</i>	Promuc (Perú)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi orientat a mesurar l'acompliment social del programa (el seu abast als més pobres) i l'impacte. Resultats obtinguts a partir d'entrevistes a clients (impacte) i de la comparació de dades de clients amb els de l'enquesta nacional de panel de llars (abast). 	<ul style="list-style-type: none"> Més impacte entre els més rics. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda.
Gibbons	2005	<i>Moris Rasik: An Interim Impact Assessment</i>	Moris Rasik (Timor Oriental)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Compara un grup de clients amb un grup control format per clients entrants. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Reducció de la pobresa.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Dunn	2005	<i>Impacts of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina</i>	Local Initiatives Project (Bòsnia i Hercegovina)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de cohorts (longitudinal) amb grup control. Dues rondes d'enquestes el 2000 i 2004. Es van enquestar 2.561 microempresaris: 1.385 clients, 28 nous clients i 630 no clients. 	<ul style="list-style-type: none"> Increment en la renda. L'efecte positiu va ser més gran entre els clients nous. En el cas dels clients nous, increment en els salaris i el nivell d'ocupació. Creixement dels negocis: inversió en equipaments. Augment del nombre de negocis formalitzats (registrats). Més accés a serveis financers. 	<ul style="list-style-type: none"> Renda. Millora del negoci. Inclusió financera postconflicte.
Rico, Lacalle, Durán i Márquez	2006	<i>Microempresa y microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: impacto en el progreso social de la mujer indígena.</i>	Enlace Comunicación y Capacitación (Mèxic)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi de tall o transversal. Mètodes quantitius (enquesta) i qualitius (entrevistes i visites). Enquesta distribuïda a 62 dones que van participar en el projecte de microempresa i microestalvi (grup d'intervenció) i a 13 dones que no hi van participar (grup control). 	<ul style="list-style-type: none"> Més participació de la dona en les decisions comunitàries i de la llar. Menys dependència de l'home. Més disponibilitat per sol·licitar un préstec. 	<ul style="list-style-type: none"> Microestalvi. Progrés social de la dona.
Karlan, Harigaya i Nadel	2006	<i>Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Controlled Trials: Examples from Business Training and Groupversus Individual Liability</i>	FINCA (Perú) i Green Bank (Filipines)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi experimental amb grup control. Avalua l'impacte del microcrèdit amb educació (FINCA, Perú). Els bancs es van assignar aleatòriament en tres grups a l'hora d'oferir educació: obligatòria, opcional i inexistent (grup control). Es va comparar el moment basal amb un segon moment al cap de dos anys. Estudi pilot per avaluar l'impacte del crèdit amb responsabilitat grupal en comparació amb el crèdit individual. Es va fer una conversió aleatòria dels centres existents que operen amb crèdit grupal en crèdit individual (Karlan i Giné, 2007). La segona fase de l'estudi consisteix en l'assignació de forma aleatòria del crèdit grupal, individual o no crèdit en els nous centres potencials de Green Bank. 	<ul style="list-style-type: none"> El crèdit amb educació té l'impacte positiu en l'àmbit institucional (més taxa de repagament i menys taxa d'abandonaments), en les aptituds i pràctiques empresarials, en l'èxit dels negocis i en l'escolarització de les nenes. D'altra banda, tot just es va observar impacte en els processos de decisió dins de la llar. Els resultats del crèdit grupal davant el crèdit individual s'analitzen a Karlan i Giné (2007). 	<ul style="list-style-type: none"> Crèdit amb educació. Enfortiment institucional. Millora empresarial.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Karlan i Valdivia	2006	<i>Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions</i>	FINCA (Perú)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi experimental amb grup control. Avalua l'impacte de la concessió de formació microempresarial als clients de microcrèdits. Es van dividir de manera aleatòria els grups de clients en grups d'intervenció (amb formació empresarial obligatòria -55 grups- o voluntària -34 grups-), i grups control (sense formació empresarial -51 grups-). La recollida de dades es va fer a través d'una enquesta abans de la intervenció (moment basal) i una enquesta de seguiment un o dos anys després. 	<ul style="list-style-type: none"> El crèdit amb formació empresarial millora els coneixements i les pràctiques empresarials, i els ingressos del negoci. Millora de les taxes de devolució i retenció de clients. 	<ul style="list-style-type: none"> Crèdit amb formació empresarial. Millora empresarial. Enfortiment institucional.
Karlan i Giné	2007	<i>Group versus Individual Liability: Evidence from a Field Experiment in the Philippines</i>	Green Bank (Filipines)	<ul style="list-style-type: none"> Estudi experimental. Avalua l'impacte del crèdit amb responsabilitat grupal en comparació amb el crèdit individual. Realitza una conversió aleatòria de 80 centres existents que operen amb crèdit grupal en crèdit individual (grup d'intervenció). El grup control el formen 89 centres que mantenen el crèdit grupal. La recollida de dades es va fer durant dos anys i mig a través de diferents fonts: els informes del Banc, els informes de costos per activitat dels oficials de crèdit i les enquestes a clients. 	<ul style="list-style-type: none"> No hi ha canvis en la taxa de devolució entre tots dos tipus de crèdit. Taxa de creixement de clients en els centres amb crèdit individual més gran, a causa d'una taxa de retenció i de nous clients més gran. El crèdit individual requereix menys monitoratge. Aquells clients amb xarxes socials febles afronten problemes més grans amb el crèdit individual. 	<ul style="list-style-type: none"> Crèdit grupal en comparació amb el crèdit individual. Enfortiment institucional.
Karlan i Zinman	2007	<i>Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts</i>	Institució microfinancera a Sud-àfrica	<ul style="list-style-type: none"> Estudi experimental. Mesura l'impacte del crèdit al consum (no microcrèdit per a la posada en marxa d'un negoci). S'expandeix la concessió de crèdits al consum entre els clients, dividits de forma aleatòria en grup d'intervenció (amb crèdit al consum) i grup control. La recollida de dades es va fer durant dos anys a través de diferents fonts: els informes administratius del prestador i les enquestes a clients. 	<ul style="list-style-type: none"> Impacte positiu en la retenció de l'ocupació, la disminució de la probabilitat de patir gana en la llar i la millora de les expectatives futures. Impacte negatiu en la salut mental (depressió i estrès). Cap impacte negatiu en la qualificació creditícia. 	<ul style="list-style-type: none"> Crèdit al consum. Millora econòmica. Salut mental.



AUTOR	ANY	TÍTOL DE L'ESTUDI	PROGRAMA AVALUAT (PAÍS)	DISSENY	RESULTATS	HIPÒTESI / VARIABLES D'ESTUDI
Lacalle, Rico i Durán	2008	<i>Estudio piloto de evaluación del impacto del Programa de microcréditos de Cruz Roja España en Ruanda</i>	Creu Roja (Rwanda)	<ul style="list-style-type: none"> • Estudi de tall o transversal. • Mètodes quantitius (enquesta) i qualitius (entrevistes i visites). • Enquesta distribuïda a 30 famílies que van rebre microcrèdit (grup d'intervenció) i 30 famílies sense microcrèdit (grup control). 	<ul style="list-style-type: none"> • Millora en l'alimentació, l'escolarització, la salut, el consum, l'habitatge i la percepció de situació econòmica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Millora econòmica (multidimensional).

Font: Elaboració pròpia; Gaile i Foster (1996), Sebstad i Chen (1996), Littlefiel, Morduch i Hasbemi (2003), Goldberg (2005); Dunn (2005), Lacalle i Rico (2007), Lacalle, Rico i Durán (2008), Karlan, Harigaya i Nadel (2006), Karlan i Valdivia (2006), Karlan i Giné (2007), i Karlan i Zinman (2007).

**ANNEX II: ENQUESTA D'IMPACTE****Enquesta d'impacte - Obra Social de Caixa Catalunya (OSCC)****Identificació de l'enquesta i del client:**

Enquesta realitzada per:

Lloc de l'entrevista:

1 = Entrevista personal
2 = Telefònica
3 = Internet
4 = Altres (especificar)

Data de l'entrevista:

Nom del client:

Núm. d'expedient del client:

Client més de dos anys (client madur)
1 = Sí 0 = No

Núm. d'identificació:

Data inserida en l'ordinador:

Adreça de contacte de l'entrevistat:

Telèfon de contacte:

Localitat:

CP:

Província:

Client menys d'un any (client recent):

1 = Sí 0 = No

Informació de l'expedient del client:*(Completeu amb registres de l'entitat o preguntant el client. Verificar dades amb el client)*

Data d'entrada en el programa:

Data de sortida del programa:

Nre. de mesos que va ser al programa:

Nre. de mesos transcorreguts fins a la data:

Nre. de crèdits rebuts d'OSCC:

Quantitat del 1r crèdit:

Valor acumulatiu total crèdits:

Estat de l'expedient:

1 = Aprovat en cartera
2 = Refinançat amb augment de capital
3 = Refinançat sense augment de capital
4 = Tancat

Tipus de sol·licitant:

1 = Titular
2 = Soci
3 = Titular jurídica

Àmbit individual: Informació bàsica

Sexe del client:

1 = Home
0 = Dona

Nacionalitat del client:

1 = Nacional
2 = Estranger
3 = Nacional d'origen estranger

Edat en la data d'activació del microcrèdit:

1 En l'actualitat, és vostè...? *(Llegiu totes les respostes. Marqueu-ne només una)*:

1 = Casat / en parella
2 = Separat / divorciat
3 = Vidu
4 = Solter

2 Quin nivell d'estudis té acabat?

1 = Primària (5 - 12 anys)
2 = Secundària obligatòria (12 - 16 anys)
3 = Batxillerat o formació professional (16-18 anys)
4 = Superiors universitat o tècnic superior, (+ 18 anys)
99 = No ho sap



3 Quina és la seva situació laboral actual?

- 1 = Dirigeix el seu propi negoci
- 2 = Treballador per compte d'altri
- 3 = A l'atur
- 4 = Mestressa de casa
- 5 = Estudiant
- 6 = Pensionista
- 7 = Dirigeix el seu propi negoci o treballa per compte
- 99 = No ho sap

4 Considera estable la seva situació laboral?

- 1 = Sí
- 0 = No
- 99 = No ho sap

Àmbit llar: Informació bàsica

5 Quantes persones viuen en la seva llar?

- Adults - igual o més de 18 anys
- Nens / Joves - menys de 18 anys

6 Quantes persones de la seva llar estan treballant per compte d'altri o en algun negoci, incloent-s'hi vostè?

7 Qui és el cap de la seva família? És a dir, la persona que assumeix la responsabilitat de tirar endavant la família, la que aporta més ingressos a la llar?

- 1 = Vostè.
- 2 = Familiar masculí (*marit, pare, germà, tiet, avi, sogre, cunyat*)
- 3 = Familiar femení (*dona, mare, germana, tia, àvia, sogra, cunyada*)
- 4 = Juntament amb una altra persona adulta

Àmbit individual: Destinació del microcrèdit i ingressos i estalvis individuals

Nota: en cas que el client hagi tancat el negoci, les preguntes s'han de fer amb el temps verbal en passat

8 En quin any va posar vostè en marxa o es va fer l'amo del negoci per al qual va demanar el microcrèdit de l'OSCC?

9 Ha tancat vostè el seu negoci?

- 1 = Sí (Aneu a 10)
- 0 = No (Aneu a 12)

10 (Només clients que van tancar el seu negoci),
Quin any va tancar el seu negoci?
Nombre d'anys que va tenir el negoci:

11 (Només clients que van tancar el seu negoci),
Perquè va tancar el seu negoci?

- 1 = No era rendible
- 2 = Va tenir una bona oportunitat per vendre'l
- 3 = Va trobar un bon lloc de treball per compte d'altri
- 4 = Altres (especificar) _____

12 Va invertir tots els diners del microcrèdit sol·licitats a la OSCC al seu negoci?

- 1 = Sí (Aneu a 15)
- 0 = No (Aneu a 13)
- 99 = No ho sap (Aneu a 15)

13 En cas negatiu, quin percentatge aproximadament del microcrèdit NO va destinar al negoci?

14 En cas negatiu
Quina va ser l'altra destinació del microcrèdit?
(Llegiu les alternatives i ompliu la resposta adequada)

- 1 = Menjar i roba
- 2 = Donar els diners a seu marit/dona o a una altra persona
- 3 = Guardar els diners per a una emergència o per tornar el crèdit
- 4 = Pagar estudis
- 5 = Mobiliari o reformes a la llar
- 6 = Despeses de malalties
- 7 = Electrònica o informàtica
- 8 = Cancel·lar deutes anteriors
- 9 = Oci i viatges
- 10 = Altres (Especifiqueu)
- 99 = No ho sap



15 A quin tipus d'activitat es dedica (es dedicava)

el seu negoci? (No la llegiu. Resposta múltiple)

- 1 = Comerç al detall
- 2 = Fabricació
- 3 = Hostaleria
- 4 = Serveis personals (perruqueria, estètica)
- 5 = Activitats informàtiques
- 6 = Transport
- 7 = Construcció
- 8 = Educació
- 9 = Indústria tèxtil (confecció)
- 10 = Altres activitats empresarials
- 98 = No aplica

- 4 = Han augmentat (Aneu a 18)
- 5 = Han augmentat molt (Aneu a 18)
- 99 = No ho sap (Aneu a 19)

16a (Només clients que van tancar el seu negoci),

Durant el període de temps que va tenir obert el seu negoci gràcies al microcrèdit de l'OSCC, els seus ingressos personals,...? (Llegiu les alternatives i ompliu la resposta adequada)

- 1 = Van disminuir molt
- 2 = Van disminuir
- 3 = Es van mantenir
- 4 = Van augmentar
- 5 = Van augmentar molt
- 99 = No ho sap

17 Si han disminuït, per què es van reduir els seus

ingressos personals? (No la llegiu. Resposta múltiple)

- 1 = Va empitjorar el negoci
- 2 = Malaltia seva o d'un familiar
- 3 = Va perdre el seu lloc de treball
- 4 = Altres (Especifiqueu) (Aneu a 19)
- 99 = No ho sap

18 Si han augmentat, per què van augmentar els seus

ingressos personals? (No la llegiu. Resposta múltiple)

- 1 = Va créixer el seu actual negoci
- 2 = Va començar un altre negoci
- 3 = Va trobar feina
- 4 = Altres (Especifiqueu) (Aneu a 19)
- 99 = No ho sap

16b Durant els últims 12 mesos, els seus ingressos

personals,...? (Llegiu les alternatives i ompliu la resposta adequada)

- 1 = Han disminuït molt (Aneu a 17)
- 2 = Han disminuït (Aneu a 17)
- 3 = S'han mantingut (Aneu a 19)

19 Manté vostè normalment estalvis personals per

fer front emergències o inversions?

- 1 = Sí (Aneu a 20)
- 0 = No (Aneu a 21)
- 99 = No ho sap (Aneu a 21)

20 Durant els últims 12 mesos, els seus estalvis

personals han...? (Llegiu les alternatives i ompliu la resposta adequada)

- 1 = Han disminuït molt
- 2 = Han disminuït
- 3 = S'han mantingut
- 4 = Han augmentat
- 5 = Han augmentat molt
- 99 = No ho sap

Àmbit de la microempresa: ingressos, ocupació i beneficis

Nota: en cas que el client hagi tancat el negoci, les preguntes s'han de fer amb el temps verbal en passat

21 El seu negoci és (era)...?

(Llegiu les alternatives i ompliu la resposta adequada)

- 1 = Propi
- 2 = Familiar
- 3 = Compartit amb tercers (no de la seva llar)

22 Quin és (era) la persona que dirigeix (dirigia) el

negoci?

- 1 = Vostè
- 2 = Familiar
- 3 = Tercer aliè a la família
- 4 = Vostè i soci

23 Per tant, El qui dirigeix (dirigia) el seu negoci és

(era)...?

- 1 = Home
- 2 = Dona
- 3 = Ambdós sexes



24 On s'ubica (s'ubicava) el seu negoci?

- 1 = Dins de casa
- 2 = A casa, però separat de la zona d'habitatge
- 3 = Local comercial / Quiosc
- 4 = Zona industrial
- 5 = No és fix
- 6 = Camp
- 7 = Altres (Especifiqueu)

25 Indiqui'm si el seu negoci compleix (complia) amb els requisits següents de l'Administració pública:

- 1 = Sí
- 0 = No
- 98 = No aplica
- 99 = No ho sap

a. Està (estava) vostè donat d'alta com a autònom o amb contracte

b. El seu negoci està (estava) degudament registrat (amb la corresponent escriptura de constitució, NIF, IAE, declaració censal, inscripció al Registre Mercantil/ a la Seguretat Social)

c. Els seus treballadors estan (estaven) donats d'alta com a autònoms o tenen contracte de treball

d. Paga (pagava) degudament els impostos d'IVA, cotització a la Seguretat Social i retenció de l'IRPF

26 El seu negoci és (era) molt estacional, en el sentit que les vendes varien (variaven) molt segons l'època de l'any, per exemple, entre l'estiu i la tardor?

- 1 = Sí
- 0 = No
- 99 = No ho sap

27 Es paga (pagava) vostè un sou mensual?

- 1 = Sí (Aneu a 28)
- 0 = No (Aneu a 29)
- 99 = No ho sap (Aneu a 29)

28 En cas afirmatiu, quant es paga (pagava) normalment vostè en euros al mes?

29 Quins són (eren) els costos mitjans mensuals del seu negoci (en un mes normal)? *(En cas que el client no sàpiga les dades per a un mes normal, pregunteu per l'últim mes)*

Despeses	Quantitat
Compra de materials	<input type="text"/>
Lloguer	<input type="text"/>
Transport	<input type="text"/>
Salari de treballadors (vostè també)	<input type="text"/>
Seguretat Social	<input type="text"/>
Telèfon i Internet	<input type="text"/>
Publicitat	<input type="text"/>
Despeses generals (aigua, llum, etc.)	<input type="text"/>
Devolució de crèdits	<input type="text"/>
Altres: Assessorament	<input type="text"/>
TOTAL	<input type="text"/>

30 Quin és (era) el volum de vendes en un mes normal?
(En cas que el client no sàpiga les dades per un mes normal, pregunteu per l'últim mes) (En cas que l'entrevistat tingui dificultats per calcular una mitjana, enumereu les categories següents)

- En un mes bo
- En un mes dolent

31 Quin és (era) el benefici del seu negoci en un mes normal, després de cobrir tots els costos (inclouent-hi el seu salari)? *(En cas que el client no sàpiga les dades un mes normal, pregunteu per l'últim mes. Si tampoc no ho sap, poseu la diferència) (Contrasteu amb 29 i 30 per detectar anomalies en els càlculs)*

32 Si el client ha respost a 29, 30 i 31, l'entrevistador ha d'avaluar l'habilitat del client per estimar el seu nivell de benefici, costos i ingressos. No pregunteu!
 1 = Molta dificultat
 2 = Una mica de dificultat
 3 = Gens de dificultat



33 (Només clients amb el negoci obert) Durant els últims 12 mesos, en què ha invertit més els beneficis del seu negoci? *(No ho llegiu)*

1 = Alimentació i roba
 2 = Estudis
 3 = Despeses de malaltia
 4 = Reformes a llar / Nou habitatge
 5 = Mobiliari
 6 = Electrònica o informàtica
 7 = Oci i viatges
 8 = Reinvertir en el negoci
 9 = Estalviar
 10 = Reagrupament familiar
 11 = Altres (Especifiquen)
 99 = No ho sap

34 (Només clients amb el negoci obert) Durant els últims 12 mesos, ha fet o experimentat algun dels canvis següents en el seu negoci? *(Llegiu les possibles alternatives i marqueu la casella)*

1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

a. Ha incrementat les vendes
 b. Hi ha afegit nous productes
 c. Ha contractat més treballadors
 d. Ha millorat la qualitat del producte
 e. Ha reduït els costos comprant aprovisionament en més quantitat o al per major
 f. Ha obtingut finançament (crèdit) més barat
 g. Ha creat una nova empresa
 h. Ha venut en nous mercats / localitats
 i. Ha reduït les vendes
 j. Ha reduït la gamma de productes
 k. Ha acomiadat algun treballador
 l. Ha abaixat la qualitat del seu producte
 m. Ha incrementat el cost dels seus aprovisionaments en reduir el seu volum de compra
 n. Ha empitjorat les condicions financeres dels seus crèdit, com a conseqüència de l'empitjorament en el seu negoci
 o. Ha deixat de vendre en alguns mercats / localitats

35 (Només clients amb el negoci obert) Durant els últims 12 mesos, ha comprat o invertit en alguns dels actius següents per al seu negoci? *(Llegiu les possibles alternatives i marqueu la casella)*

1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

a. Ha comprat maquinària o eines
 b. Ha comprat elements de transport (bicicleta, motocicleta, furgoneta)
 c. Ha invertit en local / magatzem
 d. Ha invertit en publicitat
 e. Ha invertit en tecnologia i equips informàtics

36 Quants treballadors, vostè també, treballen (treballaven) en el seu negoci...?

A temps complet
 A temps parcial

37 Quin tipus de contracte tenen (tenien)?

1 = Informal
 2 = Temporal
 3 = Indefinit
 4 = Autònom
 98 = No aplica

a. Treballador 1 (vostè)
 c. Treballador 2
 d. Treballador 3
 e. Treballador 4
 f. Treballador 5
 g. Treballador 6
 h. Treballador 7
 i. Treballador 8
 j. Treballador 9
 k. Treballador 10
 l. Treballador 11

38 Quants dels treballadors, sense incloure-s'hi són (eren) familiars seus ?

**Àmbit individual: habilitats empresarials**

39 A dia d'avui, si decidís muntar un negoci nou, quins factors tindria en compte? *(No llegiu les alternatives)*

- 1 = Treballar en alguna cosa amb què ja està familiaritzat/ És l'època / Altres ho fan
- 2 = El producte o servei té demanda o sembla rendible
- 3 = Segons la inversió que requereix / Si té prou diners
- 4 = Si el pot muntar i alhora atendre la seva família o altres responsabilitats
- 5 = Altres (Especifiquen)
- 99 = No ho sap

40 En la gestió del seu negoci...? *(Llegiu les possibles alternatives i marqueu la casella)*

- 1 = Sí
- 0 = No
- 99 = No ho sap

- a. Manté (mantenia) els diners del negoci separats dels diners destinats a cobrir despeses personals o les de la seva llar
- b. Calcula (calculava) el benefici segons els ingressos i els costos
- c. Sap (sabia) quins productes són (eren) els més rendibles
- d. Es paga (es pagava) un salari per la seva activitat
- e. El seu local o magatzem estan /estaven) separats de l'habitatge familiar

Àmbit llar: béns i millores

41 Ara tenim preguntes sobre els béns de la seva llar. Els hi enumerem i ens agradaria que ens indiqués si vostè o algun membre de la seva llar els té

- 1 = Sí
- 0 = No

Element	a. En té algú en la seva llar?	b. Quants n'hi ha?	c. El va adquirir després de ser client de l'OSCC?	d. El va adquirir abans de ser client d'OSCC?
Béns de consum de valor mitjà				
Televisor				
Internet				
Rentadora				
Rentaplats				
Ordinador				
Béns de consum de valor alt				
Motocicleta				
Cotxe / furgoneta				
Plaça d'aparcament				
Aire condicionat				



Àmbit individual: exclusió financera

42 Havia tingut vostè contacte amb caixes o bancs abans de conèixer
 1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

43 A part del microcrèdit, quins altres productes financers té vostè contractats? Aneu indicant si els va contractar abans o després d'obtenir el microcrèdit de l'OSCC.
 1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

	Disposa	Abans	Després
a. Compte corrent			
b. Targeta de crèdit			
c. Crèdit al consum			
d. Crèdit hipotecari			
e. Pla de pensions			
f. Assegurances			
g. Accions / Bons / Fons d'inverió			

44 (Només clients amb el negoci obert) Durant els últims 12 mesos, ha agafat diners prestats per al seu negoci, a part d'OSCC?
 1 = Sí
 0 = No (Aneu a 46)
 99 = No ho sap (Aneu a 46)

45 (Només clients amb el negoci obert) En cas afirmatiu Indiqui quina va ser la font de crèdit (Llegiu possibles alternatives i marqueu la casella)
 1 = Banc / Caixa
 2 = Familiar o amic
 3 = Proveïdor
 4 = Crèdit ràpid
 5 = Altres (Especifiqueu)
 99 = No ho sap

46 Indiqui'ns si per algun dels motius següents vostè no va a un banc o una caixa (Llegiu possibles alternatives i marqueu la casella)
 1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

- a. Les sucursals estan lluny
- b. Exigeixen avals
- c. Té vergonya a l'hora de parlar amb els treballadors o d'entrar en les sucursals
- d. No ofereixen els productes que vostè necessita
- e. Els tipus d'interès i les comissions són molt elevats
- f. Altres (especificar)

Àmbit individual: satisfacció

Com a cloenda de l'entrevista, li farem unes preguntes molt genèriques sobre el grau de satisfacció que té o ha tingut amb el programa d'OSCC

47 Recomanaria a un amic un microcrèdit d'OSCC?
 1 = Sí
 0 = No
 99 = No ho sap

48 Com valoraria la seva experiència com a microemprenedor?
 1 = Molt bona
 2 = Bona
 3 = Normal
 4 = Dolenta
 5 = Molt dolenta
 99 = No ho sap



49 A l'hora de sol·licitar un microcrèdit, indiqueu'm si són molt o poc importants els aspectes següents del procés de sol·licitud

1 = Molt

0 = Poc

99 = No ho sap

- a. Que el tipus d'interès del crèdit sigui baix
- b. Que hi hagi possibilitat de carència
- c. Que l'import del crèdit sigui elevat
- d. Que se li ofereixi la possibilitat de rebre assessorament previ
- e. Que se li ofereixi la possibilitat de rebre acompanyament durant el crèdit
- f. Que se li demani poca documentació
- g. Que la quota d'amortització del crèdit sigui baixa

Final de l'enquesta - Expressau l'agraïment pel temps dedicat a respondre les preguntes - Valoreu la importància de la seva participació



ANNEX III: INDICADORS D'IMPACTE

A continuació, s'agrupen els indicadors d'impacte per a cada una de les hipòtesis de treball. Entre parèntesis hi ha el número de la pregunta de l'enquesta d'impacte a què correspon cada indicador.

Quadre 1: Indicadors d'impacte en l'àmbit individual i de la llar: millora de la situació econòmica

Hipòtesi 1:

La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya millora la situació econòmica individual dins de la llar de l'emprenedor.

Indicadors:

Ingressos i estalvis personals

- Percentatge de clients els ingressos personals dels quals van augmentar durant el període de temps que van tenir obert el seu negoci gràcies al microcrèdit (#16a).
- Percentatge de clients els ingressos personals dels quals es van mantenir o van disminuir durant el període de temps que van tenir obert el seu negoci gràcies al microcrèdit (#16a).
- Percentatge de clients els ingressos personals dels quals han augmentat durant els últims 12 mesos (#16b).
- Percentatge de clients els ingressos personals dels quals s'han mantingut o han disminuït durant els últims 12 mesos (#16b).
- Percentatge de clients que mantenen estalvis personals per fer front a emergències o inversions (#19).
- Percentatge de clients els estalvis personals dels quals han augmentat durant els últims 12 mesos (#20).
- Percentatge de clients els estalvis personals dels quals s'han mantingut o han disminuït en els últims 12 mesos (#20).

Utilització dels beneficis del negoci per millorar la situació econòmica de la llar

- Percentatge de clients que van utilitzar els beneficis del negoci per cobrir despeses d'alimentació, roba, estudis, malaltia, reformes a la llar, habitatge nou, mobiliari, aparells electrònics o informàtics, oci i viatges, estalviar o reagrupament familiar (#33).



Béns de la llar (#41)

- Percentatge de clients que disposen dels béns a la llar següents: televisor, Internet, rentadora, rentaplats, ordinador, motocicleta, cotxe o furgoneta, plaça d'aparcament o aire condicionat.
- Percentatge de clients que van adquirir béns per a la llar a partir de ser clients d'Obra Social de Caixa Catalunya.

Objectius dels indicadors:

El grup d'indicadors sobre "ingressos i estalvis personals" pretén avaluar si l'accés a serveis microfinancers ha permès de millorar els recursos econòmics personals de l'emprenedor (de forma independent a la llar).

El grup d'indicadors sobre "utilització dels beneficis del negoci per millorar la situació econòmica de la llar" s'emmarca dins del model del "patrimoni econòmic de la llar" definit per l'AIMS. Segons aquest, molts petits empresaris tenen el seu negoci com una unitat econòmica lligada a la resta d'activitats econòmiques de la llar, per tant, els canvis que es donen en un afecten l'altre. En aquest sentit, dins de l'estudi de l'avaluació de l'impacte del Programa de microcrèdit social Obra Social de Caixa Catalunya, es considera important mesurar com la microempresa afecta la situació de la llar de l'emprenedor, identificant quines són les principals destinacions dels beneficis obtinguts a través del negoci.

A través del grup d'indicadors sobre "béns de la llar" es pretén mesurar el poder adquisitiu de la família de l'emprenedor. També preguntant si els béns s'han adquirit abans o després d'obtenir el microcrèdit, s'intenta identificar si el canvi en l'inventari de béns es produeix com a resultat de l'entrada en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya. Per aprofundir en l'anàlisi, els actius es categoritzen en béns de valor mitjà i en béns de valor alt.

Font: Enquesta (Annex II).



Quadre 2: Indicadors d'impacte en l'àmbit de la microempresa i de la comunitat: enfortiment del negoci i millora en l'estabilitat laboral

Hipòtesi 2:

La participació en el Programa de microcrèdit social de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un enfortiment dels negocis dels clients i, per tant, genera una estabilitat laboral més gran.

Indicadors:

Flux d'ingressos i beneficis

- Mitjana de vendes mensuals (#30).
- Mitjana de beneficis mensual (#31).
- Percentatge de clients sense dificultat per donar estimacions d'ingressos, costos i benefici del negoci (#32).
- Percentatge de clients que obtenen beneficis en el seu negoci (#31).

Canvis en el negoci durant els últims 12 mesos

- Percentatge de clients que han augmentat o disminuït les vendes del seu negoci (#34a i #34i).
- Percentatge de clients que han afegit nous productes o han reduït la gamma de productes (#34b i #34j).
- Percentatge de clients que han contractat més treballadors o han acomiadat treballadors (#34c i #34k).
- Percentatge de clients que han millorat o empitjorat la qualitat del seu producte o servei (#34d i #34l).
- Percentatge de clients que han reduït costos comprant aprovisionaments en un volum més gran o a l'engròs, o al contrari (#34e i #34m).
- Percentatge de clients que han reduït els costos del finançament (crèdit), o al contrari (#34f i #34n).
- Percentatge de clients que han creat una nova empresa (#34g).
- Percentatge de clients que han venut en nous mercats o localitats o han deixat de vendre en alguns mercats o localitats (#34h i #34o).

Indicadors per mesurar de forma aproximada l'augment del valor net del negoci durant els últims 12 mesos (#35)

- Percentatge de clients que han adquirit maquinària o eines.
- Percentatge de clients que han comprat elements de transport.
- Percentatge de clients que han invertit en el local o magatzem.
- Percentatge de clients que han invertit en publicitat.
- Percentatge de clients que han invertit en tecnologia o informàtica.



Habilitats empresarials/Gestió de l'activitat empresarial de forma independent a la llar

- Percentatge de clients que tenen en compte la rendibilitat o la demanda a l'hora de muntar un negoci (#39).
- Percentatge de clients que mantenen els diners del seu negoci separats dels diners per cobrir despeses personals i/o de la llar (#40a).
- Percentatge de clients que calculen el benefici segons les despeses i els ingressos (#40b).
- Percentatge de clients que identifiquen quins són els productes més rendibles (#40c).
- Percentatge de clients que s'assignen un salari (#27 i #40d).
- Percentatge de clients que exerceixen la seva activitat econòmica en un local separat de l'habitatge familiar (#24 i #40e).

Ocupació

- Percentatge de clients que consideren tenir una situació laboral estable (#4).
- Mitjana de llocs de treball generats amb el microcrédit (a temps complet i a temps parcial) (#36).
- Percentatge de clients el primer treballador dels quals (l'emprenedor) està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit (#37).
- Percentatge de clients el segon treballador dels quals està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit. (#37).
- Percentatge de clients el tercer treballador dels quals està donat d'alta com a autònom o amb contracte indefinit (#37).

Compliment amb requisits administratius

- Percentatge de clients que estan donats d'alta o tenen contracte laboral (#25a).
- Percentatge de clients que tenen el seu negoci correctament registrat davant l'Administració Pública (#25b).
- Percentatge de clients els treballadors dels quals estan donats d'alta com a autònoms o tenen contracte de treball (#25c).
- Percentatge de clients que paguen degudament els seus impostos (#25d).

**Objectius dels indicadors:**

El grup d'indicadors sobre "fluxos d'ingressos i beneficis" pretén quantificar el retorn de l'activitat econòmica de l'emprenedor. A causa de la dificultat d'obtenir informació financera exacta, per aconseguir estimacions fiables s'ha optat per seguir els passos següents: 1) utilitzar un mes d'activitat com un període de temps que permet calcular de forma senzilla els ingressos i els costos d'una activitat comercial, 2) exigir la informació per a un mes d'activitat normal amb la finalitat d'evitar els efectes de l'estacionalitat del negoci i 3) puntuar per part de l'entrevistador l'habilitat de l'emprenedor per oferir informació financera. Aquesta puntuació és útil per validar la qualitat de la informació.

A través del grup d'indicadors sobre "canvis en el negoci" es pretén captar millores qualitatives en el negoci mitjançant l'accés a nous mercats, la contractació de nous treballadors o la millora de la qualitat del producte, entre altres mesures. Aquests indicadors supleen la dificultat d'obtenir informació precisa sobre els retorns financer d'una microempresa.

De la mateixa manera que en el grup anterior, a causa de la dificultat de quantificar el valor net d'un negoci, els indicadors "per mesurar l'augment del valor net del negoci durant els últims 12 mesos" pretén identificar si l'emprenedor inverteix en actius per al seu negoci. Més inversió reflecteix una progressió en l'augment del valor d'un negoci.

El grup d'indicadors sobre "habilitats empresarials i gestió del negoci de forma independent" pretén mesurar la capacitat de l'emprenedor per gestionar adequadament el seu negoci. Per exemple, es consideren emprenedors més capaços els qui tenen en compte factors com la demanda o la rendibilitat a l'hora de muntar un negoci, davant aquells que es mouen perquè estan familiaritzats amb l'activitat. També un altre factor de bon saber fer empresarial és mantenir la gestió de l'activitat econòmica de forma independent a la llar.

El grup d'indicadors sobre l'"ocupació" pretén mesurar la capacitat de generació d'ocupació estable a través del negoci, dins i fora de l'entorn familiar.

Per acabar, s'utilitza l'indicador de "compliment amb requisits administratius" per avaluar l'adequació del negoci a les exigències legals, laborals i fiscals del sector empresarial.

Font: Enquesta (Annex II).



Quadre 3: Indicadors d'impacte en l'àmbit individual: millora en la inclusió financera

Hipòtesi 3:

La participació en el Programa de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya permet un accés més gran dels emprenedors a altres productes financers del sistema bancari formal.

Indicadors:

Accés a altres productes financers

- Percentatge de clients que havien tingut contacte amb entitats financeres abans de conèixer l'Obra Social de Caixa Catalunya (#42).
- Percentatge de clients que disposen dels productes financers següents: compte corrent, targeta de dèbit o crèdit, crèdit al consum, crèdit hipotecari, pla de pensions, assegurances, accions, bons o fons d'inversió (#43).
- Percentatge de clients que han adquirit els productes financers següents després del microcrèdit: compte corrent, targeta de dèbit o crèdit, crèdit al consum, crèdit hipotecari, pla de pensions, assegurances, accions, bons o fons d'inversió (#43).
- Percentatge de clients que han utilitzat, a part del microcrèdit, altres fonts de crèdit formal (bancs o caixes) durant els últims 12 mesos (#44 i #45).
- Percentatge de clients que han utilitzat, a part del microcrèdit, altres fonts de crèdit informals (proveïdors, amics o familiars) durant els últims 12 mesos (#44 i #45).
- Percentatge de clients que han utilitzat, a part del microcrèdit, el crèdit ràpid durant els últims 12 mesos (#44 i #45).

Motius de l'exclusió financera

- Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera per manca d'accés físic (#46a).
- Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera per manca de recursos per oferir garanties o avals (#46b).
- Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera psicològica o autoexclusió (#46c).
- Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera comercial per manca de productes (#46d).
- Percentatge de clients que es consideren en exclusió financera comercial per preus (tipus d'interès i comissions) elevats (#46e).

**Objectius dels indicadors:**

A través del grup d'indicadors sobre "accés a altres productes financers" es pretén mesurar si la contractació d'un microcrèdit i la posada en marxa o consolidació d'un negoci incrementa l'ús del sistema bancari formal i l'adquisició d'altres productes financers. També pretén detectar l'abast de les fonts de crèdit informal (com per exemple, familiars o amics) i altres fonts de crèdit formals perniciosos (el crèdit ràpid).

El grup d'indicadors sobre "motius de l'exclusió financera" serveix per avaluar en quina mesura afecten en el context espanyol les diferents tipologies d'exclusió financera.

Font: Enquesta (Annex II).



ANNEX IV: LLISTA D'EMPRENEDORS

L'autora agraeix la valuosa col·laboració dels 84 emprenedors del Programa de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya que han accedit a participar en aquest estudi d'avaluació d'impacte. Sense la seva amabilitat, temps i atenció, no hauria estat possible dur a terme el treball de camp. A continuació, s'enumeren els emprenedors que han atorgat la seva autorització per desvelar la seva identitat:

Aleksic, Milos	Fernández, Gonzalo	Pallante, Gonzalo Javier
Alonso, Esther	Fernández, Mario Ángel	Panadero, Vanesa
Andino, Mariana	Ferrer, Nuria	Paola, Andrea
Anzola, María Esther	Flórez, Nubia Elena	Pérez, Elid
Arias, Claudia	Forn, Gemma	Piñeyro, Eduardo Héctor
Arone, Dolores	Frahtia, Ahcene	Piñol, Irene
Ávila, Clever	Galarraga, Natalia	Porto, Jaraguai
Bailo, Celia	García, M. ^a del Carmen	Rapalo, José Luis
Bakhalakhi, Hicham	Gómez, Tatiana	Restrepo, Carlos Julio
Benanrrane, Rabia	González, Adiel	Rodríguez, Claudia Laura
Benedicto, M. ^a del Pilar	Guzmán, César Raúl	Rojas, Numancia
Boloqui, Alejandra	Ivanova, Assia	Rojó, Alejandro
Bonshoms, Joseph	Juan, Mirta Claudia	Sacristán, Óscar
Bretone, Luis	Madrigal, Larry José	Sattar, Abdul
Buitrago, Liliana	Manca, Susy	Schiller, Isabel Gisella
Caballero, Sat	Marco, Mariona	Séptimo, Carmen
Camillo, Jairo	Mármol, María Jesús	Slavcheva, Rumianka
Casagrande, Carlos	Massager, Farners	Vallejo, Andrés
Compiano, Aldana	Maza, Victoria	Van Thu, Rubén Norberto
Contreras, Diego Osvaldo	Mellado, Trinidad	Vera, Nelson Damián
Cordero, Freddy	Mian Muhammad, Shan	Vidri, Marta
Demaría, Fernando David	Mian Muhammad, Shahzaid	Zelarayan, Vidal F. César
De Rose, Fernando	Mocarro, Joicy	Zuleta, Silvia
Embon, José Martín	Moreno, Rosa María	
Espinar, Eva	Moya, Waldir	
Estragó, Esteban	Ortega, Miguel	
Farhad, Alid	Pachón, Marlene	

L'any 2001, l'Obra Social de Caixa Catalunya va iniciar de forma pionera un programa de microcrèdit per a l'autoocupació. Vuit anys més tard, es presenta el primer estudi d'impacte social d'aquest programa. L'objectiu és conèixer els efectes dels microcrèdits, entendre en quins àmbits milloren la vida de les persones. Per això, ha estat necessari entrevistar els emprenedors i recollir de primera mà la seva valoració i els canvis en la seva vida.

En l'estudi que teniu a les mans, hi trobareu els resultats de les enquestes realitzades als emprenedors i l'anàlisi sobre l'impacte econòmic i social del programa de microcrèdit de l'Obra Social de Caixa Catalunya.

**Centre d'Informació
de l'Obra Social de Caixa Catalunya**

La Pedrera de Caixa Catalunya
Provença 265, baixos
08008 Barcelona
Telèfon: 902 400 973

obrasocial.caixacatalunya.com/inclusiosocial

