



COOPERACIÓ INTERNACIONAL, ECONOMIA SOLIDÀRIA I FINANCES ÈTIQUES: UNA ALIANÇA NECESSÀRIA

Guia per identificar i definir iniciatives



Aquesta guia té llicència CC BY-NC



Aquesta guia forma part del projecte FETSCoopera.

Barcelona, novembre de 2019

Text a càrrec de Miquel Carrillo

www.ziri.es

Amb el suport de Nina González i David Díaz de Quijano.

Maquetació i disseny: Carlos Bajo Erro

Imatges: Opmeer Reports / Oikocredit

Aquest text recull únicament les opinions dels seus autors, les quals no tenen per què coincidir exactament amb la posició institucional de FETS o de la Generalitat de Catalunya.



Amb el suport de:



Continguts

Presentació	5
Què són les finances ètiques i l'economia social i solidària?	9
Reptes en la col·laboració entre l'ESS i el sector de la cooperació	12
La cooperació internacional financera	15
Els microcrèdits i el missing middle	18
Incorporar les finances ètiques	19
Qüestions prèvies per identificar un projecte	23
Tipus de projectes	25
Entitats, col·lectius i administracions amb qui treballar	27
La cultura del pagament i altres factors	29
Tipus de suport	33
Accés al crèdit	37
Executar, seguir i avaluar	41
A tall de resum	45
Bibliografia	49

Presentació

El projecte FETSCoopera ha estat una iniciativa de FETS, l'associació de segon nivell formada per entitats financeres ètiques, entitats de l'economia social i solidària, tercer sector, i organitzacions de cooperació internacional que a Catalunya i des de l'any 1999 impulsa les finances ètiques. Amb el suport de l'Agència Catalana de Cooperació al Desenvolupament i la col·laboració de Lafede.cat, FETSCoopera ha tingut com a objectiu apropar i estrènyer l'aliança entre les finances ètiques i la cooperació internacional. Dos mons que comparteixen visió i voluntat de

transformar la realitat global i local, però que en general no han aconseguit articular gaire iniciatives conjuntes, tot i tenir un potencial extraordinari, sense cap mena de dubte.

L'objectiu de la present guia és simple i alhora complicat: facilitar a les entitats catalanes de cooperació la identificació i posada en marxa d'iniciatives productives transformadores al Sud, gràcies a l'accés a finançament ètic. Complicat perquè els prejudicis i la visió esbiaixada entorn als instruments financers està

present, especialment entre les entitats amb afany transformador i des d'una visió crítica del sistema de cooperació internacional. També perquè és patent el desconeixement que es té del seguit d'instruments que han anat apareixent, més enllà dels microcrèdits, sovint idealitzats (fins i tot amb un Premi Nobel) malgrat les evidències de les seves limitacions per eradicar una pobresa que es continua reproduint i alimentant per l'exclusió financera de moltes persones al món, entre d'altres raons.

Malgrat això, la necessitat d'enfortir les aliances entre les ONGD, les finances ètiques i l'ESS és estratègica per a totes les parts. Des de les finances ètiques, pel fet de trobar un nou camp d'acció on consolidar-se i guanyar volum i rellevància; per l'ESS per posar en valor el seu poder transformador, estrenyent a nivell internacional vincles que enforteixin una nova economia que ha de ser protagonista de la transició cap a la sostenibilitat; per a les ONGD, per guanyar noves eines i aprofundir en el desplegament de la coherència.

Aquesta guia no vol abundar en l'extensa literatura existent al voltant dels microcrèdits, sinó cridar l'atenció sobre les possibilitats de fer servir els crèdits de forma col·lectiva, per a projectes de més abast i que aconseguixin crear economies de més gran escala, o accedir a serveis absolutament essencials com l'habitatge. Aquests necessiten grans injeccions de capital, a les quals la cooperació, i en especial la descentralitzada (municipis, diputacions, autonomies), no pot fer-hi front. Comptar amb mitjans de producció adequats o terres significa poder plantejar altres projectes amb un potencial transformador superior, i lamentablement en molts casos les actuals eines de la cooperació no semblen poder-hi garantir l'accés.

És, per tant, una reflexió sobre **la necessitat de pensar en instruments nous i d'imaginar una cooperació més ambiciosa, sense desconèixer els riscos i aprenentatges** que la pràctica ens ha proporcionat durant les darreres dècades. Una proposta per eixamplar la mirada i no limitar-nos, com a entitats, als



pocs instruments als que s'ha tingut accés fins ara, i reflexionar sobre la pertinència de fer servir els uns i els altres per a cada objectiu.

Els crèdits no substituiran probablement mai les donacions, ni aquesta guia ha de ser entesa com cap al·legat en aquest sentit, però també és certa la necessitat de multiplicar els recursos disponibles dins l'AOD, així com de generar i sumar-ne d'altres amb enfocaments transformadors, igualment vàlids en una transició social, econòmica, política i ambiental que acumula dècades de retard.

La guia s'adreça a entitats, però també a nous actors com les cooperatives, claus per reproduir l'economia social i solidària, més enllà dels entorns habituals. Una nova forma de fer economia és necessària, i posar les condicions perquè aquesta evolució tingui lloc és igualment imprescindible. Durant dècades s'ha exportat un model extractivista o que només buscava nous mercats, sovint per sobre el degut respecte als drets humans.

Internacionalitzar l'ESS de la mà de l'acció exterior sembla una opció interessant pel canvi que tots dos mons busquen, finances ètiques i cooperació. També és una apel·lació a les entitats financeres que practiquen una banca diferent, còmplices d'aquest canvi, per tal que vegin l'oportunitat de treballar amb nous aliats a nivell internacional. I és una invocació a les administracions públiques per a que creïn els mecanismes necessaris per treure profit del potencial de tots aquests actors. La cooperació financera ha estat un terreny poc explorat per la cooperació descentralitzada, precisament la que més suport dóna a les ONGD de l'Estat. Fa sentit que comenci a dissenyar els seus propis instruments, per contribuir a construir una cooperació internacional de més qualitat i útil per als reptes encara pendents.

Finalment, cal demanar comprensió: el text és una guia i una proposta de pràctica, davant la poca experiència que existeix en un instrument tan singular. Tant de bo serveixi per a començar a acumular-ne d'ara en endavant.



COOPERACIÓ INTERNACIONAL, ECONOMIA SOLIDÀRIA I FINANCES ÈTIQUES: UNA ALIANÇA NECESSÀRIA

Què són les finances ètiques i l'economia social i solidària?¹

Les finances ètiques i l'**economia social i solidària** (ESS) apareixen com una resposta de la ciutadania davant les mancances de l'economia capitalista i de les seves institucions financeres. El seu enfocament centrat en la maximització dels beneficis, reproduïx i amplifica les desigualtats, injustícies i impactes socials i ambientals negatius.

Pel que fa en general a l'economia social i solidària,

aquesta neix pràcticament en paral·lel a la Revolució Industrial, com una resposta a les dinàmiques d'exclusió social que genera, basada sobre tot en el cooperativisme, com a figura central en la seva organització. El model d'economia mixta, sorgit després de la II Guerra Mundial als països occidentals, davant les limitacions del sistema utilitza cada cop més a les empreses, entitats i iniciatives que s'agrupen sota la idea d'integrar la funció econòmica i la funció social,

¹ Més informació a <http://bancaetica.cat/banca-etica-finances-etiques>
<https://www.coop57.coop/ca/informacion/les-finances-%C3%A8tiques>

Figura 1: Principis de l'Economia Social i Solidària

1. **Les persones esdevenen l'element central** i essencial, interna i externament. Els beneficis s'estimen tant en termes econòmics com de desenvolupament personal.
2. **Formació contínua i desenvolupament de la creativitat** per a que les persones participin activament en la gestió de la seva empresa.
3. **Democratització de l'economia** i control actiu i participatiu de l'activitat empresarial pels treballadors i treballadores.
4. **Ocupació estable i de qualitat** com a principal objectiu, garantint salaris justos.
5. **Compromís amb la societat i l'entorn**, integració en la vida comunitària buscant un desenvolupament econòmic, social i ambientalment sostenible.

creant riquesa amb eficiència econòmica per distribuir-la equitativament."

Segons el Comitè Econòmic i Social Europeu (CESE), l'ESS la forma *el conjunt d'empreses privades organitzades formalment, amb autonomia de decisió i llibertat d'adhesió, creades per satisfer les necessitats dels seus socis a través del mercat, produint béns i serveis, assegurant o finançant i en què l'eventual distribució entre els socis de beneficis o excedents, així com la presa de decisions, no estan lligades directament amb el capital o cotitzacions aportats per cada soci, corresponent un vot a cada un d'ells. L'ESS agrupa aquelles*

entitats privades organitzades formalment amb autonomia de decisió i llibertat d'adhesió que produeixen serveis de no mercat a favor de les famílies, els excedents, si n'hi ha, no poden ser apropiats pels agents econòmics que les creen, controlen o financen.

El terme solidari s'introdueix en els darrers temps per subratllar el caràcter crític amb l'excessiva institucionalització de l'economia social, la pèrdua del seus valors cooperatius i la necessitat d'incorporar la pluralitat de les relacions econòmiques amb una visió transformadora dins la nostra societat².

Un espai de referència per a les

empreses de l'ESS a Catalunya és la Xarxa d'Economia Solidària (www.xes.cat). A l'Estat funciona la *Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria* (www.reasred.org), mentre que l'articulació internacional més important és la Xarxa intercontinental de promoció de l'Economia Social Solidària (www.ripess.org).

Per la seva banda, les **finances ètiques** s'originen a partir de la dècada dels 60 del segle passat, quan la ciutadania comença a prendre consciència del paper del capital i dels seus estalvis en un seguit d'escàndols públics de corrupció als EUA i de conflictes polítics internacionals com la guerra de Vietnam i el règim de l'apartheid a Sud-Àfrica. En aquells anys sorgeix un moviment de persones que vol aplicar la màxima coherència entre el seu sistema de valors i la seva praxi econòmica, intentant allunyar els seus estalvis de determinades inversions amb impactes negatius socials i ambientals, com ara el sector armamentístic, les activitats especulatives o les inversions contaminants.

Paral·lelament, la idea de la

injustícia generada pel sistema financer internacional, s'accentua durant les següents dècades, quan els països empobrits del Sud s'hi veuen exclosos i l'accés al crèdit esdevé una eina clau en una nova etapa de dominació i colonialisme per part dels països més desenvolupats, aprofundint les injustícies creades pel sistema capitalista, no només a la interna de les societats, sinó també entre països i regions del món. En aquest context, l'establiment d'una multitud de xarxes locals alternatives de finançament, sovint en forma de microcrèdits, permeten oferir als col·lectius més vulnerables les oportunitats que les grans entitats financeres els hi neguen.

Com és el cas de l'ESS i a diferència de la banca convencional, les finances ètiques persegueixen dos objectius simultanis: ser rendibles econòmicament i alhora obtenir beneficis socials i ambientals finançant activitats econòmiques amb un impacte social i ambiental positiu. En definitiva, les finances ètiques treballen per maximitzar el benefici social.



Les finances ètiques, doncs, neixen de la idea de: "amb els meus diners no" per més endavant incorporar la idea "amb els meus diners sí" i fomentar l'aparició d'entitats que utilitzessin les eines financeres per a un desenvolupament positiu de la societat.

A l'Estat espanyol existeixen algunes entitats de finances ètiques com ara Fiare (www.fiarebancaetica.coop), Coop57 (www.coop57.coop), Oikocredit

promou les finances ètiques a la societat catalana des de 1999. A l'àmbit de les finances també s'hi troben les assegurances ètiques, sector que s'impulsa amb el segell EthSi (www.ethsi.net) per certificar la seva vinculació amb la visió i els criteris de l'ESS i les finances ètiques.

REPTES EN LA COL-LABORACIÓ ENTRE L'ESS I EL SECTOR DE LA COOPERACIÓ

Tot i que el naixement de la XES està vinculat a una visió

Figura 2: *Principis de les finances ètiques.*

Ètica aplicada i entesa com un procés de reflexió constant quant els criteris d'inversió i de concessió de crèdits.

Coherència entre els valors i el destí dels diners, tot exclouent les inversions en sectors nocius per a la societat i el planeta (armament, especulació, activitats contaminants, etc.).

Inversió en projectes amb un alt impacte social, ambiental i cultural, i accés al crèdit a col·lectius tradicionalment exclosos.

Promoció de les formes organitzatives que faciliten la participació democràtica, decidint sobre les polítiques bàsiques de l'entitat, amb independència del capital aportat per cada persona.

Transparència: les persones o les entitats estalviadores saben a qui i per a què estan servant els seus estalvis, i informació periòdica al respecte per part de les entitats financeres.

(<https://www.oikocredit.es>) o Triodos Bank (www.triodos.es).

La majoria s'agrupa entorn a FETS (www.fets.org), la qual

internacionalista i transformadora de l'economia, potenciada en espais com el Fòrum Social de Porto Alegre, o

la pertinença a xarxes internacionals per part de les empreses de l'ESS i les finances ètiques, no existeix un lligam fort i evident entre aquest col·lectiu i les ONG de desenvolupament, responsables de les iniciatives de la societat civil quant a la cooperació internacional. Malgrat la feina desenvolupada als països del Sud amb entitats i moviments cooperativistes en aquest àmbit, al Nord l'aliança estratègica i les accions conjuntes entre ONG, cooperatives i la banca ètica no han avançat més enllà del mutu reconeixement de compartir una visió transformadora de la realitat molt coincident. Si bé existeixen vincles històrics de part del moviment cooperativista català amb la solidaritat internacional, especialment amb l'Amèrica Llatina, aquests no estan articulats, curiosament, amb el treball que fan actualment moltes ONGD catalanes per enfortir les iniciatives de l'ESS al Sud.

Això pot explicar-se per la molt incipient incorporació encara de les empreses cooperatives a la cooperació internacional, fins temps molt recents, si més no a Catalunya, o les dificultats

tècniques per finançar projectes internacionals de les finances ètiques, davant la necessitat d'atendre la demanda local de crèdits per a projectes d'ESS.

Per altra banda, els diferents plans i estratègies de les administracions públiques a Catalunya i l'Estat, no han deixat d'assenyalar la necessitat d'incorporar els agents de l'economia real a la cooperació internacional. El discurs tradicional, però, s'ha basat en l'establiment d'aliances amb les grans empreses internacionals, amb un interès evident en potenciar la seva imatge, a través de l'anomenada Responsabilitat Social Corporativa (RSC). Aquesta idea no qüestiona la maximització dels beneficis i la necessitat de més transparència o democratització d'empreses i banca, limitant-se a suavitzar els impactes de les grans empreses al seu entorn o als seus mercats (actuals o futurs), mitjançant col·laboracions de tot tipus. Aquestes, a més, sovint amaguen pràctiques d'elusió o evasió fiscal i que constitueixen seriosos obstacles per a la prestació de serveis socials bàsics per parts dels estats.




La cooperació internacional financera

Es pot definir tècnicament la cooperació financera com aquella que altera la posició internacional final dels actius o dels passius d'un país, com a creditor o deutor, a través de la gestió de crèdits, inversions o quasi inversions, elusió o distribució del risc. A diferència de la cooperació al desenvolupament basada en les donacions, que pot ser considerada com un mecanisme més vertical, a la cooperació financera el beneficiari en teoria participa més en el procés. És aquest qui ha de prendre la decisió d'endeutar-se i de col·locar els nous actius

financers segons les seves prioritats i estratègies.

Tot i així, existeixen riscos evidents: sovint es magnifiquen les possibilitats que la cooperació financera té per, a partir dels fons públics, palanquejar-ne des del sector privat, considerant aquests en la perspectiva de la consecució de les fites marcades per les polítiques de la cooperació o, més recentment, a l'Agenda 2030 i els Objectius de Desenvolupament Sostenible. Igualment, les prioritats de les institucions financeres i els seus criteris de consideració de



riscos i maximització de beneficis, esbiaixen cap els països de rendes mitges o mitges altes la concessió de crèdits³.

La cooperació financera pot basar-se en la concessió de crèdits entre països o a través d'institucions financeres multilaterals, com a través de mecanismes de *blending*⁴ o la concessió de garanties, que poden desbloquejar fons de tercers o inversions directes, amb més o menys vocació de cooperació. Espanya disposa de quatre institucions financeres internacionals pròpies: Cofides (www.cofides.es), destinada a la gestió i concessió de garanties, i amb poca vocació de desenvolupament; l'ICO (www.ico.es), l'única amb categoria de banc però amb nul·la intervenció al desenvolupament; el

FONPRODE

(www.aecid.es/ES/la-aecid/fonprode) i el FIEM (www.comercio.es/fiem), resultat de la reforma del FAD. El FONPRODE era l'eina destinada a esdevenir un veritable banc de desenvolupament, com a d'altres països de l'entorn, però el control exercit sobre ell (atesa l'experiència negativa del FAD, impulsor durant anys d'una AOD lligada a la internacionalització de les empreses espanyoles) i els escassos recursos destinats per a la seva gestió, no l'han permès desplegar-se com a tal.

El bancs de desenvolupament tenen la capacitat de promoure operacions que no sempre estan vinculades a l'AOD, conservant una visió més completa de la situació econòmica dels països, i

³ Igualment, és complicat mesurar la complementarietat amb la resta de mecanismes de la cooperació i sobre tot l'addicionalitat dels recursos palanquejats des del sector privat (com saber si no s'haurien invertit igualment?). Sovint la denominació d'ajuda intel·ligent' a aquella que provoca la multiplicació de recursos privats, sembla indicar que és l'única útil, primant el discurs de la quantitat de recursos sobre l'agenda de l'eficàcia i la recerca dels impactes en matèria de desenvolupament i drets humans.

⁴ Els mecanismes de *blending* de la cooperació financera son aquells on es barregen donacions i crèdits. Habitualment, la part de donació per part de les administracions públiques, facilita el palanquejament de recursos privats i l'accés a ells per part dels creditors, millorant les seves condicions.

tenen mecanismes per gestionar el risc de les inversions. A Europa existeix el Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (BERD, www.ebrd.com), que un cop acabada la seva funció als països de l'est recentment incorporats probablement

acabarà esdevenint o impulsant un futur banc europeu de desenvolupament, i el Banc Europeu d'Inversions (BEI, www.eib.org), que podria col·laborar en aquest esforç si reorientés el seu mandat i capacitat per entomar el risc de treballar a països empobrits.

Figura 3: Factors d'exclusió financera⁵

Nivell d'ingressos	Mínim
Gènere	Dona
Normes culturals	Castes inferiors, minories ètniques, immigrants, etc.
Edat	Gent gran i joves
Documents legals	Manca de documents d'identitat i / o propietat
Educació	Manca d'educació bàsica i / o financera
Lloc de residència	Països més pobres, sucursals bancàries molt allunyades
Manca de confiança	Males experiències per frau, càrrecs indeguts, etc.
Situació econòmica	Crisi econòmica regional mundial

Figura 4: Diferències entre crèdit convencional i microcrèdit⁶

	Crèdit Convencional	Microcrèdit
Propietat i forma de gerència	Institució maximitzadora de beneficis i accionistes individuals.	Bancs, sobretot institucions de microfinances i ONG.
Característiques del client	Diversos tipus d'empreses formals i individus amb un nivell d'ingressos mitjà o alt.	Empresaris / microempresaris de baix ingrés amb empreses familiars rudimentàries i limitada documentació formal.
Característiques del producte	Sumes grans. Llarg termini. Taxes d'interès de mercat.	Sumes petites. Curt termini. Taxes d'interès baixes.
Metodologia del préstec	Aval o garantia. Documentació formal. Pagaments mensuals.	Anàlisis de deutor i de flux de caixa amb inspecció en el lloc. Pagament setmanal o bisetmanal.

⁵ Begoña Torre, 2012.

⁶ Begoña Torre, 2012.



ELS MICROCRÈDITS I EL MISSING MIDDLE

La traducció, però, més propera i coneguda de la cooperació financera, sobre tot pel que fa a la intervenció de les ONG, han estat els microcrèdits. Els microcrèdits apareixen al món de la cooperació a principis de la dècada dels 80 com una eina contra l'exclusió financera, davant l'evidència de que l'accés als serveis financers es troba a l'arrel de molts dels mecanismes i causes d'exclusió que condueixen a la vulnerabilitat i les inequitats.

Darrera dels microcrèdits no existeix, en principi, més objectiu que l'eradicació de la

pobresa. Tampoc necessiten d'avalis físics o monetaris, factor que també els distingeix dels crèdits convencionals, entre d'altres aspectes.

Mentre s'ha mantingut l'objectiu central que donava sentit als microcrèdits, aquests han tingut un efecte positiu en la generació d'ingressos i ocupació, especialment entre les dones. Ara bé, pensar que només a través seu poden modificar-se les condicions estructurals darrera de la pobresa, és totalment erroni. És més, en moltes ocasions han servit per perpetuar models productius de subsistència, i no han tingut la capacitat de trencar el cercle la pobresa⁷.

Figura 5: El Missing Midle

El **Missing Middle** acostuma a situar-se en una franja de finançament entre els 50.000 i els 250.000\$. Massa gran per a les operacions habituals dels microcrèdits i massa petit per als crèdits comercials convencionals.

En aquests darrers, les despeses fixes comunes per a pràcticament totes les operacions, fan decantar les entitats financeres cap a aquelles de volum més gran i on el cost d'avaluació tècnic o financer, les despeses de gestió i d'altres, repercuteixen en menor mesura.

Mancomunar diferents crèdits en una mateixa operació o reduir els costos fixos mitjançant aportacions externes a fons perdut, poden viabilitzar aquestes iniciatives en terra de ningú.

⁷ Sovint s'han fet servir per cobrir necessitats bàsiques, estalviant als estats el desplegament de polítiques públiques, per no parlar de pràctiques abusives i de l'excessiva financiarització en entorns sense capacitat, que han generat més endeutament entre les persones més vulnerables a moltes comunitats. Carlos Gómez-Gil, 2016.

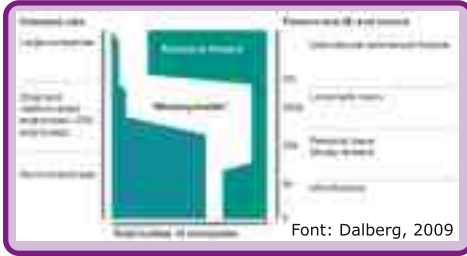
En aquest sentit, i rescatant l'enfocament positiu d'eradicació de la pobresa i de la inclusió financera, es fa necessari ampliar els objectius dels microcrèdits, reformulant i incorporant noves pràctiques amb una dimensió comunitària i voluntat de trencar els esmentats cercles de subsistència. En realitat, les petites i mitjanes empreses (pimes) són l'eix vertebrador econòmic de pràcticament totes les economies del món. Les pimes representen més del 95 per cent de les empreses registrades a tot el món, amb més del 50 per cent dels llocs de treball, aportant més del 35% del producte interior brut en molts mercats emergents.

Malgrat això, les seves necessitats financeres estan en general mal cobertes: hi ha molt finançament per a microcrèdits i microempreses, de la mateixa manera que per a grans fons d'inversió i iniciatives empresarials de gran abast, però relativament poc per a les petites i mitjanes empreses. Com assenyalen moltes fonts des de fa alguns anys, l'anomenat *missing middle*, amaga un espai de treball amb

un poder transformador encara poc explorat i on el suport financer no arriba a la pràctica, ateses les dificultats derivades de la seva mida. És aquí on es troba la primera etapa d'ampliació dels negocis individuals o familiars, i on resulta relativament senzill organitzar comunitats per a desenvolupar projectes col·lectius, amb un impacte que permeti trencar els cercles de la subsistència, generar noves rendes i ocupació, així com acumulació de bens i capitals per a la comunitat.

INCORPORAR LES FINANCES ÈTIQUES

Les finances ètiques han tingut una participació reduïda en els mecanismes de cooperació internacional financera. Oikocredit ha permès des de la seva fundació l'any 1975, vehicular l'estalvi solidari de persones i entitats de tot el món cap a projectes i iniciatives a països empobrits del Sud, aplicant els criteris de l'ESS. Aquesta funciona com una entitat financera local amb una xarxa d'oficines a un conjunt de països prioritaris, on les ONG i col·lectius nacionals poden plantejar els seus projectes i

Figura 6: On es troba el Missing Middle?

iniciatives. Les condicions operatives varien a cada país, sovint determinades per legislacions específiques, però

normalment amb marges de negociació segons les característiques de cada proposta.

Figura 7: Mecanisme de cooperació i finances ètiques a Catalunya

La proposta d'esquema de la col·laboració entre la banca ètica i l'administració per facilitar l'accés al crèdit en l'àmbit de la cooperació internacional, seguirà orientativament aquestes fases:

Convocatòria d'iniciatives. Les entitats presenten les seves propostes a una convocatòria similar a les habituals per a iniciatives de cooperació al desenvolupament.

Avaluació tècnica. L'Agència Catalana de Cooperació al Desenvolupament (ACCD) analitza les propostes des de la perspectiva de la cooperació al desenvolupament, i per donar el seu aval tècnic en cas favorable.

Avaluació financera. Les entitats de finances ètiques que participen, avaluen la viabilitat econòmica i financera, de manera que la iniciativa pugui ser subjecte de crèdit. Les entitats europees només podran facilitar crèdits a la UE, mentre que aquelles implantades als països socis (OikoCredit) ho podran fer també directament a la contrapart d'aquests països.

Aprovació de la proposta. Si les avaluacions són positives, es dona pas a l'execució de la proposta.

Activació d'avals. Les entitats sol·licitants tenen la possibilitat d'acollir-se a un aval quan no disposen de garanties pròpies per cobrir el préstec, total o parcialment.

Execució i seguiment. Les entitats desenvolupen el projecte que ha estat aprovat. L'equip tècnic a càrrec del mecanisme en fa seguiment i s'assegura del compliment dels objectius tal i com s'ha presentat a la convocatòria.

Avaluació i tancament. Un cop executat el projecte, s'avalua la seva execució i l'impacte aconseguit per part de l'equip tècnic encarregat. La devolució del préstec es porta a terme segons l'esquema financer aprovat o s'executen els avals davant una eventual fallida.

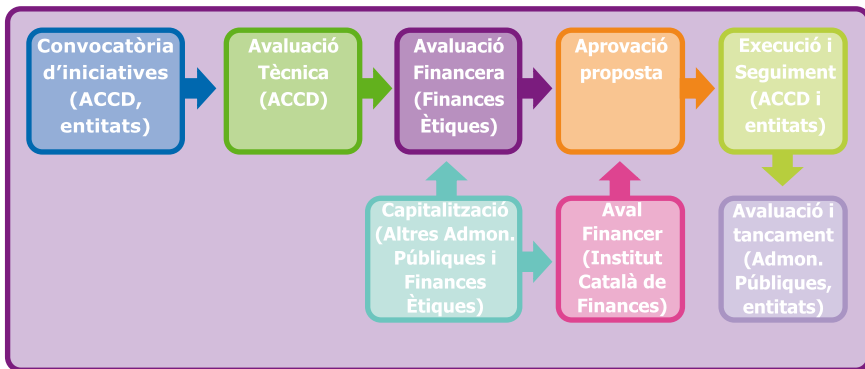
Les ONG catalanes poden, per la seva banda, accedir a entitats com Fiare Banca Ètica i Coop57 per obtenir crèdits amb els quals donar suport a les propostes plantejades des d'altres països. Aquestes, de la mateixa manera que Oikocredit, estudien i valoren la viabilitat tècnica i econòmica, i el risc que suposa la concessió de crèdit. Si el crèdit és concedit, les entitats catalanes transfereixen o executen directament els fons, segons s'han explicat.

En l'actualitat, s'està desenvolupant un mecanisme

per facilitar l'accés al crèdit, mitjançant l'establiment d'un partenariat públic-privat entre les administracions catalanes i la banca ètica⁸. L'administració s'implicaria a través de blending i avals als projectes que estimi compleixin amb els criteris i l'orientació recollits a les polítiques públiques i plans de cooperació internacional, a través d'una avaluació prèvia. Les ONG formularien les propostes i en farien l'acompanyament i l'avaluació de la seva execució, mentre que les finances ètiques mobilitzarien el capital necessari.



Figura 8: *Etapas del mecanisme a Catalunya*



⁸ El mecanisme s'ha desenvolupat en el marc del projecte FETSCoopera www.fetscoopera.org

Qüestions prèvies per identificar un projecte




Per identificar una acció o projecte de cooperació internacional, cal seguir algunes etapes que permetin conèixer i determinar els seus aspectes clau. Això és així en general per a qualsevol tipus d'iniciativa, i existeixen molts manuals i guies sobre com fer-ho. En aquest apartat veurem les peculiaritats relacionades amb aquelles que necessiten o són compatibles amb l'accés al crèdit, i els factors addicionals per considerar en el moment de construir-les i tirar-les endavant.

l'eina dels crèdits no és considerada en el moment de plantejar una acció. El més habitual és comptar única i exclusivament amb les subvencions a fons perdut, pensant que sempre és convenient no plantejar càrregues econòmiques a les persones, comunitats i entitats amb les que es treballa. Sovint, aquesta possibilitat només es valora en forma de microcrèdits personals o familiars, a través d'entitats financeres locals, per a un rang molt acotat d'iniciatives empresarials.

Molt sovint i per diferents raons,

Comptar amb aquesta eina des



del principi ens dóna la possibilitat de dissenyar un estímul per la transformació que busquem, més ajustada a les característiques de certes situacions i processos. L'ordre no és estricte, tret del primer punt, però sí és necessari reflexionar i recopilar tota la informació rellevant sobre totes i cadascuna de les qüestions que s'exposen a continuació, per tenir una visió completa de la pertinència i de l'oportunitat de treballar amb crèdits en una iniciativa concreta de cooperació internacional.

En qualsevol cas, i en un model de cooperació que assumeix els mecanismes financers com eines en un plantejament més ampli per transformar la realitat de persones i comunitats, el rol de les entitats locals i internacionals ha de continuar essent central. Tot i que titulars de drets i obligacions estiguin en disposició d'accedir a crèdits, l'acompanyament de les ONG pot ser molt útil per connectar amb d'altres components de programes més amplis, i no caure en un reduccionisme economicista. Els microcrèdits, per exemple, han demostrat no

ser suficient per vèncer el cercle de la pobresa, si no s'acompanyen d'altres mesures adreçades a trencar els factors que reproduïxen les injustícies.

Si parlem des de la perspectiva de les entitats públiques, en el moment en què avaluen la pertinència de donar suport a iniciatives mitjançant l'accés al crèdit, via avals o mecanismes de blending, cal parlar sobre l'addicionalitat. Els crèdits amb capital privat que es mobilitzen, s'haguessin aconseguit de qualsevol manera, amb o sense la intervenció pública? La intervenció pública té sentit quan aconsegueix palanquejar recursos que altrament seria impossible o molt improbable mobilitzar, o amb unes despeses inassumibles per als titulars de drets i obligacions. Cal també ser molt curosos en l'avaluació dels objectius darrera dels crèdits i dels projectes, certament, per no caure en una internacionalització de la nostra economia, disfressada d'ajuda al desenvolupament, quan són empreses cooperatives les que accedeixen als crèdits per realitzar les seves accions a l'exterior. Parlant d'altres

comptabilitats útils, com ara les enfocades al progrés dels ODS, poden ser mecanismes pràctics igualment, però discernint clarament d'allò que és i d'allò que no és l'AOD.

TIPUS DE PROJECTES

Des d'una perspectiva de cooperació transformadora i amb un enfocament de drets humans i gènere, no qualsevol projecte és susceptible d'ajustar-se a les dinàmiques dels crèdits o, simplement és incoherent. No té sentit, per exemple, donar suport a cap campanya o mobilització per incidir política o socialment a favor del reconeixement o millora efectiva del desplegament de cap dret bàsic, atorgant un crèdit a les persones o l'entitat que la promou.

Entre d'altres coses, pot arribar a ser molt incoherent que determinats serveis bàsics, com la salut o l'educació, reconeguts

com a drets socials a nivell internacional, acabin depenent de les possibilitats econòmiques de les famílies i persones titulars d'aquests. Aquests només podrien ser susceptibles de rebre suport amb crèdits per part dels titulars d'obligacions en l'assegurament d'aquests drets, les administracions públiques, davant la manca de liquiditat o d'accés a pressupostos específics i la necessitat d'afrontar aquestes inversions⁹.

En general, els mateixos projectes de l'ESS susceptibles de rebre suport en forma de crèdit al nostre entorn, ho són a d'altres realitats. Cal fixar-se en aquelles iniciatives que porten associades transaccions econòmiques, i a les quals és factible, com es veurà més endavant, repercutir tant la devolució del crèdit com les despeses de gestió associades. Si el projecte possibilitarà la producció i compra-venda de mercaderies o serveis, es podrà

⁹ Malauradament, quan no hi ha aquests drets bàsics coberts, si alguna iniciativa privada però amb gran enfocament d'ESS els intenta cobrir, podria ser molt millor que no pas deixar la població desatesa. Idealment, la societat civil hauria d'esforçar-se també a denunciar la situació i reclamar la cobertura d'aquests drets a l'Estat, però tampoc es pot descartar l'autoorganització per proveir-los mentre no són garantits de manera pública.





incloure en el preu d'aquestes els anteriors conceptes.

En aquest sentit, es pot pensar en crèdits si considerem especialment projectes econòmics i productius: agricultura, ramaderia, transformació de matèries primeres, artesanía i industrialització. Qualsevol punt de la cadena de valor fins a la comercialització i la distribució és susceptible de rebre suport, si aquesta està ben consolidada i respon als principis de l'ESS.

d'energia, especialment en contextos urbans, poden tenir sentit ésser impulsats amb crèdits. L'energia pot ser considerada dins el dret a l'habitatge, encara que no estigui reconegut formalment per les Nacions Unides. Però també té un component productiu i, sobre tot, una cultura de pagament per servei en general força acceptada (element central a ésser considerat, com es veurà més endavant). A l'extrem oposat són els serveis d'aigua potable i sanejament, considerats com drets fonamentals des de fa relativament pocs anys i amb

una escassa cultura de pagament. Fins i tot la recollida i tractament o reciclatge de residus urbans per part de cooperatives, o el transport públic a través de concessions de l'administració pública a empreses de l'ESS, quan s'han consolidat aquests serveis, són activitats que també podrien entrar en aquest ventall.

La producció d'habitatge (construcció, rehabilitació, etc.) pot ser un sector interessant, amb la peculiaritat de necessitar temps molt grans per al retorn de les inversions, però amb una cultura de pagament ben assentada i moltes experiències cooperativistes i de suport des de la banca amb una visió social (en altres moments històrics).

ENTITATS, COL·LECTIUS I ADMINISTRACIONS AMB QUI TREBALLAR

Des de l'enfocament de drets de la cooperació transformadora, existeixen titulars de drets, de responsabilitats i d'obligacions. Com s'esmentava a l'apartat anterior, la cooperació financera està bàsicament orientada a la consolidació dels Drets Econòmics, Socials i Culturals

(DESC), també anomenats de segona generació, en cap cas als drets civils i polítics.

Dintre d'aquests DESC, es pot establir també una divisió per considerar quins titulars són raonablement susceptibles de prendre i gestionar crèdits. Si es parla del drets vinculats a l'economia i a la generació de rendes o d'ocupació, dins un mercat establert i socialment acceptat, serà més fàcil que els titulars de drets puguin beneficiar-se directament dels crèdits, individual o col·lectivament, com ara cooperatives de consum o de treball que prestin qualsevol tipus de servei i produeixin dins els sectors referits a l'anterior apartat, però també associacions, o persones a títol individual. Per exemple, l'accés a aliments: davant una situació de manca o deficiència de la seva qualitat, no té cap lògica que sigui incentivada amb crèdits. Ara bé, si el que es pensa és en la producció alimentària i l'objectiu és, a banda de millorar-ne l'accés i la qualitat per part de la població, l'increment de rendes de qui els produeix (ocupació, accés a nous mercats, nous



productes, etc.), està totalment justificat.

Els col·lectius organitzats prèviament amb les finalitats de l'ESS, com vèiem abans, són els més indicats. Han de complir amb algunes condicions:

- Disposar d'una cultura emprenedora i d'assumpció de riscos ben consolidada, i no improvisada davant l'ocasió d'accedir a un crèdit.
- Disposar de plans de negoci a mig termini, als quals es pugui encabir el retorn dels crèdits.
- Possibilitat de respondre amb avals davant la fallida del crèdit.
- Disposar de tots els permisos i requisits legals establerts al país corresponent.

Pel que fa la capacitat de retorn dels pagaments, si es tracta d'activitats com l'accés a l'aigua, l'electricitat o

l'habitatge, existeixen alguns paràmetres objectius que poden orientar l'elegibilitat d'un col·lectiu o entitat. Per exemple, l'accés a l'habitatge no hauria de superar el 25-35% de la renda disponible de les famílies, esperar retorns superiors hauria de fer desestimar l'eina del crèdit. Per l'accés a l'aigua, algunes fonts¹⁰ ho situen al rang 2,5-4% de la renda, i en general es poden trobar índex específics per a cada servei, que caldrà tenir en compte.

Quan als **titulars d'obligacions**, les administracions públiques també poden prendre crèdits per atendre i millorar el desplegament del conjunt de DESC per a la població. Normalment, els estats accedeixen a línies de crèdit internacional, facilitats per la IFI, per altres estats mitjançant acords bilaterals, o per altres donants internacionals. Les administracions subestatales també poden ser objecte de crèdit, quan necessiten desenvolupar infraestructures o

serveis pels quals les seves reserves no són suficients o davant els impagaments de les administracions superiors de les que depenen.

Com a l'anterior cas, cal definir de manera realista les possibilitats de prendre el crèdit: historial de solvència, capacitat de recaptació i retorn, possibilitat d'aval, etc.

Pel que fa als **titulars de responsabilitats**, es poden assenyalar les entitats financeres locals: bancs, cooperatives, mutualitats, etc. Aquestes poden servir de suport, de vegades molt recomanables per assegurar el seguiment i cobrament dels deutes, quan no imprescindibles per a la legislació local. Habitualment, el més recomanable per impulsar un programa de microcrèdits familiar, per exemple, serà escollir una entitat local, solvent, reconeguda per la població i amb experiència de treball amb aquesta. Una possibilitat és que la institució financera local sigui l'encarregada d'executar un fons fiduciari o fideïcomís, en el qual participin alguns dels

actors anteriors en el procés d'habilitació de pagaments o d'execució de garanties quan els resultats no són els esperats.

De la mateixa manera, els titulars de responsabilitats poden ser els prenedors d'aquests crèdits, com també esdevenir avaladors o facilitadors, executant alguna part o la totalitat del projecte. Una cooperativa sense ànim de lucre o una entitat de cooperació que es dedica a les energies renovables, per exemple, pot decidir treballar amb una comunitat o un govern local d'un altre país per millorar-hi l'accés a l'energia. A més dels seus serveis tècnics, pot facilitar el projecte afegint les facilitats de pagament, directa o indirectament. O, en el cas de la cooperativa, accedir a una licitació d'un organisme de cooperació (UE, AECID, Banc Mundial, etc.) per la qual se li exigeixen garanties financeres.

LA CULTURA DEL PAGAMENT I ALTRES FACTORS

Com ja s'ha comentat, existeixen unes condicions prèvies que cal identificar per establir la idoneïtat de basar-se



en eines financeres per plantejar una acció de cooperació. La cultura de pagament i la monetarització de l'economia local són factors clau, excloents si es considera que no són prou forts. Plantejar una acció que suposi un nivell de despeses inassumible per la població, o un canvi cultural

profunditat ni la capacitat ni la voluntat de pagament a les accions de cooperació. Aquesta mancança en la identificació, que en un projecte subvencionat pot tenir poques conseqüències reals per a la població i les organitzacions implicades (a banda d'una mala pràctica i del malbaratament irresponsable de recursos), en un projecte que impliqui prendre un crèdit pot tenir un impacte molt negatiu en aquests actors. Portar la llum a una comunitat aïllada no sempre té per què ser bo, si la seva població no es pot permetre les



rellevant ha de ser molt ben considerat prèviament, si no descartat directament. Si ens trobem davant economies on la circulació de moneda és esporàdica, i la majoria de transaccions es realitza per mitjans i pràctiques alternatives, també trobarem dificultats per encaixar el pagament de quotes o tarifes de tot tipus.

contribucions necessàries per mantenir les instal·lacions i equips involucrats durant el seu cicle de vida, i tampoc existeix suport públic local. Al contrari, significa col·locar un llast a la seva economia, quan el diagnòstic hauria d'haver passat, contràriament, per potenciar aquesta per poder assumir nous serveis. A escales nacionals, aquesta situació es continua produint quan l'oferta de capitals és gran i es

desestimen els riscos associats a la incapacitat de generar més ingressos a través de la recaptació d'impostos. Els països s'endeuten per escometre noves infraestructures, a les quals no poden fer front pel que fa al seu manteniment, o que no generen més ingressos per retornar els crèdits que s'han hagut de demanar per posar-les en peu¹¹.


Fins i tot detectant la viabilitat, la capacitat i la voluntat de pagament entre la població, consumidores de serveis, administracions locals, etc., és necessària una feina prèvia, a través de la qual els col·lectius implicats reconeixin realment les implicacions del crèdit. És pertinent estudiar, com se suggeria abans, els ratios resultants entre ingressos disponibles i despeses; valorar l'existència d'altres serveis similars que sí són pagats pels consumidors i les taxes de morositat; l'aportació d'aval

financers, immobiliaris i de tot tipus, per valorar l'assumpció real per part del conjunt d'actors. Demanar o participar d'una operació creditícia exigeix assumir una corresponsabilitat que, mirat des d'un altre punt de vista, ens pot servir com a filtre per a seleccionar aquelles operacions en les quals trobarem una implicació absolutament real de la població i els actors que hi participen. Val la pena explotar el dinamisme i el lideratge de col·lectius que volen millorar les seves condicions de vida, quan han estat efectivament exclosos financerament i aquesta voluntat transformadora és prou conscient dels riscos.

En el procés d'identificació, és evident que la sostenibilitat econòmica real dels projectes i l'avaluació de les necessitats de finançament és clau. En aquest sentit, es fa més necessari dimensionar correctament el projecte i les seves fases per a que tinguin èxit en un ambient

¹¹ És evident que en l'anàlisi de la viabilitat de les operacions de crèdit poden concórrer interessos espuris, que dibuixin els escenaris propis per col·locar excedents de capital dels països més avançats. Una situació del passat que sembla reproduir-se en aquesta dècada a l'Àfrica, on es dibuixen grans plans infraestructurals sense esvaïr els dubtes sobre la capacitat fiscal real del continent.





d'economia real. És igualment necessari, precisament per fer-ne un bon disseny i avaluar riscos i oportunitat, treballar des d'una perspectiva de gènere: la informació rellevant pot estar en mans d'un col·lectiu com les dones, habitualment exclòs de les grans decisions i de la projecció futura de les seves comunitats. És freqüent que les grans iniciatives econòmiques tinguin un biaix masculí, i que els homes pensin en dimensions superiors (de manera encertada o no), mentre que les petites economies i els negocis d'escala familiar restin en mans de les dones. No només es reproduïxen les condicions estructurals que expliquen el poder masculí i la seva contínua reproducció, sinó que també es corre el risc de perdre visions i informacions absolutament rellevants per al disseny i el futur de les comunitats.

A nivell cultural i mediambiental, també és pertinent valorar si les opcions triades són sostenibles i encaixables a les comunitats i l'entorn, com a qualsevol projecte. Sovint les autoritats locals exigeixen permisos ambientals, sense els quals no és possible tirar endavant alguns projectes. Cal sondejar l'eventual canvi del marc legislatiu o la interpretació que se'n faci de l'actual, assumint que no sempre les iniciatives comunitàries són ben rebudes a nivell oficial i que aquestes poden voler utilitzar indegudament les normatives existents, i no precisament per cap afany ambientalista. Culturalment, sembla important respectar o tenir en compte els usos comunitaris i no intentar imposar pràctiques o solucions (procediments, estètica, etc.) que sense cap raó de pes alterin o incomodin a la població.

Tipus de suport

Segons les necessitats i l'estat de cada projecte, poden existir diferents tipus de crèdit o suport, fins i tot combinar-ne dos o més.

Els **estudis previs**, ja siguin a nivell tècnic o de mercat, per exemple, acostumen a ser un punt imprescindible. Sense conèixer dades bàsiques sobre processos de producció, alternatives tècniques, plans de negoci o necessitats de la població involucrada, no sembla aconsellable seguir endavant amb cap iniciativa. Si a més es tracta del desenvolupament d'infraestructures, es

necessitarà de la confecció de carpetes tècniques, avaluacions ambientals i d'altres requisits, sovint recollits per la pròpia llei local o exigibles per concedir crèdits.

El estudis de vegades poden fer part de paquets de finançament o blending, els quals permeten que el seu cost sigui assumit a través d'una subvenció a fons perdut del donant. Així, aquest no repercuteix en el crèdit, i aquest pot ser abaratit. Disposar o no d'aquestes facilitats pot suposar la viabilització dels crèdits en determinades ocasions: la seva realització no

deixa de ser una despesa fixa per a les entitats financeres, la qual provoca entre d'altres factors, que existeixi un nivell mínim en la concessió de fons. Probablement costi el mateix un estudi de mercat per a una iniciativa que necessiti un crèdit de valor 'x' que si aquest fos '10x'. En aquest sentit, també es pot facilitar l'accés al crèdit de manera indirecta, donant suport (econòmic o en espècies) a la realització d'aquests estudis previs.

Finalment, en aquest apartat de requisits previs també s'hi poden afegir les gestions, permisos i procediments legals, els quals sovint comporten despeses importants associades al pagament de taxes o al temps de professionals dedicat a la seva gestió, amb la seva repercussió sobre el cost dels crèdits.

De la mateixa forma, sovint és necessària la **creació i millora de capacitats** locals, ja siguin tècniques, de gestió, etc. Per ampliar o diversificar negocis, és normal que calgui assegurar noves habilitats de gestió, producció, organització, distribució, comunicació, etc.,

que facilitin la viabilitat tècnica i econòmica de les propostes vinculades als crèdits. Com al cas dels estudis i els requisits previs, podria considerar-se en la part de donació d'un mecanisme de *blending*.

Per altra banda, més enllà de les fórmules que combinen donacions i crèdits, cada cop és més normal trobar fons de capital en forma d'**avals i garanties**. Aquests fons en si no constitueixen crèdits però ajuden a mobilitzar els fons de tercers, normalment institucions financeres als països del Sud. És normal que sense la garantia que suposen, aquestes institucions no veiessin suficientment cobert el seu risc com per concedir. No cal que siguin pel total del capital prestat i diferents avals poden combinar-se per augmentar la cobertura d'una línia de crèdit. Sovint, un dipòsit de garantia pot donar suport a un fons generalista, o arribar-se a acords amb les institucions financeres que habiliten els crèdits per a que aquestes activin línies específiques (sectorials, geogràfiques, adreçades a una població o programa concret, etc.).

Els avals i garanties només s'executen en cas d'impagament total o parcial dels crèdits. Si no existís cap eventualitat, poden continuar funcionant i habilitant-ne més per sobre del seu valor, com si fossin fons rotatoris, a més de poder-se recuperar al final d'un temps determinat. També poden servir per accedir a subvencions i licitacions, quan les institucions públiques o privades les exigeixin en els seus concursos i convocatòries.

Finalment, aquests avals i garanties financeres també poden ser coberts pels particulars i comunitats que gaudeixen dels crèdits, a través de béns o propietats immobiliàries, d'acord amb l'entitat o institució internacional que formalitza l'aval. Així es pot compartir totalment el risc, entre donants i beneficiaris, en cas d'executar-se el primer dels avals. Tot plegat estableix una relació el més equitativa possible i reparteix la responsabilitat entre tots els actors.


Una altra forma de cooperació financera constitueix la **capitalització i participació a**

cooperatives i empreses

socials. De fet, és la via més directa, compartir el risc de les empreses entrant a formar part del seu capital social i cedint els fons necessaris per fer una operació en concret o de manera general. El capital pot ser recuperat en abandonar l'empresa mitjançant la venda de les participacions als antics propietaris, un cop s'hagin generat els suficients beneficis. Evidentment, això implica compartir la possessió de l'empresa amb noves mans, i només és lògic fer-ho quan existeix una relació total de confiança i en cap cas hi ha la intenció d'obtenir-ne la propietat absoluta.

Aquesta possibilitat depèn molt del marc legal del país on es vulgui treballar, el qual determinarà si una persona jurídica o física pot formar part d'una empresa nacional i en quines condicions pot fer-ho. Una forma alternativa, relacionada amb aquesta, és la capitalització d'entitats financeres, de manera que puguin concedir crèdits amb el capital resultant de l'ampliació en què els nous donants/propietaris participin.





Finalment, hi ha la fórmula tradicional: la **concessió de crèdits**. Segons la legislació europea, una entitat de crèdit només en pot concedir a particulars i persones jurídiques amb seu a la UE. Quan no sigui aquest el cas, s'haurà de recórrer a entitats financeres operatives al país del col·lectiu, empresa o associació en qüestió.

El crèdit el pot demanar l'entitat europea i fer-lo arribar al país de destí, habilitant algun mecanisme de retorn que no suposi unes despeses de transacció massa elevades. Per exemple, pot establir un fideïcomís que se n'encarregui dels pagaments, a mesura que aquests es necessitin i amb el suport tècnic d'una comissió experta, així com de cobrar les quotes del crèdit. O pot pagar directament als proveïdors les despeses que es certifiquin com a realitzades i conformes, i establir de mutu acord amb la seva contrapart un sistema de cobrament de quotes.

També pot ser la contrapart de l'entitat europea qui demani a

una entitat del seu país el crèdit, amb el seu suport segons les diferents formes indicades (estudis previs, gestions, formacions, avals, etc.).

L'objecte del crèdit pot ser variat: des de les inversions inicials per establir la planta de producció o qualsevol tipus de maquinària o equipament, sòls agrícoles per producció d'aliments, finques per a la construcció d'habitatges, materials de construcció, fins el capital de gir per adquirir matèries primeres o disposar de liquiditat per operar.

Finalment, i com és el cas dels avals, poden servir per operativitzar projectes dependents de subvencions que no han pogut ser cobrades. En aquests casos, la simple resolució pública pot constituir l'aval necessari per obtenir un crèdit pont, com és força habitual. És recomanable negociar amb l'administració que la concedeix, l'acceptació de les despeses de gestió i interessos generats com a despeses cobertes per la pròpia subvenció.

Accés al crèdit

Existeixen diferents figures i mecanismes per accedir al crèdit, sostinguts per entitats i institucions a diferents nivells, així com condicions i visions pròpies. Des d'una visió que superi estrictament les necessitats i oportunitats econòmiques, la interacció amb unes i d'altres formes també té una dimensió de construcció econòmica local i comunitària que cal considerar.

En aquest sentit, les *tontines* (Àfrica Occidental), els *iqqub* (Etiòpia) i d'altres fórmules de **grups de crèdit mancomunats, bancs**

comunitaris i mutualitats, constitueixen espais d'organització social, més enllà de la simple funció econòmica. Sovint potencien l'empoderament de les dones que hi participen, a través de les activitats econòmiques que en depenen, complint una doble funció en facilitar el seu reconeixement com a grup generador de rendes a les famílies i la comunitat, i reconeixent la seva veu en els processos de presa de decisions.

Els grups sovint no tenen cap reconeixement jurídic i basen la

seva legitimitat en l'autoreconeixement i la corresponsabilitat mútua de les persones que en formen part, i que busquen i hi presten suport al grup, molts cops simplement amb els seus propis recursos. Poden no tenir, per tant, cap protecció del sistema legal o financer del país, i en molts casos no preveure la injecció de recursos aliens a la comunitat. És important respectar les dimensions i objectius d'aquestes estructures, i no desnaturalitzar els seus processos amb l'aportació de recursos financers extraordinaris si no han estat expressament sol·licitats i detingudament analitzada la seva pertinència. En aquests grups, és habitual que els i les petites productores accedeixin a crèdits reduïts, amb o sense interessos, per acompanyar les seves activitats de producció i transformació d'aliments i matèries primeres, transport o comercialització, així com ajudes al consum i al pagament de serveis bàsics.

Existeixen experiències, sobre tot als bancs comunitaris que funcionen als entorns periurbans i urbans, de generació de monedes locals. Aquestes s'enfoquen a l'impuls de les economies locals, en permetre circuits compra-venda de proximitat, basats en monedes d'ús restringit a la comunitat i que alhora faciliten el crèdit a les famílies i persones amb menys recursos. Aquests bancs poden necessitar de dipòsits per sostenir aquestes monedes i estendre el seu ús a tota la xarxa local de negocis.

Una figura molt estesa són les **institucions microfinanceres** (IMF)¹³. Aquestes acostumen a tenir reconeixement legal i estar regulades per la normativa financera local, pel que fa a la concessió de crèdits, pagament, avals, etc. Al món rural, però també als espais periurbans, permeten l'accés a microcrèdits i crèdits per a activitats productives de tot tipus, així com per a necessitats puntuals.

¹² Les IMF locals poden ser cooperatives, però altres no: bancs regulats privats, bancs cooperatius, associacions, fundacions, amb o sense ànim de lucre, etc. La seva diversitat fa difícil catalogar-les a totes dins un mateix tarannà o enfocament social.

Molts, a més, són espais habilitats pel pagament de serveis comunitaris i per l'estalvi local, esdevenint veritables caixes o bancs. A cada país poden existir segons i tercers nivells de cooperatives, que permeten captar i distribuir recursos financers, nacionals o



internacionals, a més d'oferir garanties i l'enfortiment de capacitats.

És comú també que a través del fons habilitats des de la cooperació internacional, i en concret via les ONGD, existeixin **fons de crèdit rotatori**.

Aquests s'orienten a alguna finalitat sectorial o grup de població, com a component específic dins de projectes i/o programes. Les IMF són les institucions més recomanades per habilitar-les, per bé que alguns cops la seva administració s'hagi donat directament des de les entitats de cooperació nacionals i internacionals. Els seus coneixements i especialització són una garantia per desplegar aquesta eina, a banda de resultar enfortides amb el dipòsit de fons i ajudar indirectament l'economia local, i la promoció de l'estalvi entre les persones beneficiàries.

Les **cooperatives locals de crèdit**, a diferència de la **banca convencional**¹³, tenen una implantació i proximitat amb les realitats locals molt important. També, fins a cert punt, poden

¹³ L'objectiu d'aquesta guia no és descriure les possibilitats de la banca convencional, ans el contrari. Ara bé, aquesta banca, als països on es desplega la cooperació al desenvolupament, també pot arribar a complir funcions similars, sobre tot si disposa de línies d'actuació adreçades a la població més empobrida i vulnerable, i comparteix la visió esmentada i la defensa dels béns comuns. Si es vol transcendir l'escala individual o dels microprojectes, és recomanable identificar les possibilitats que ofereix i en quines condicions pot arribar a col·laborar amb les iniciatives plantejades des de la cooperació internacional i les organitzacions locals. L'habilitació d'avalos o d'aportacions en format blending que cobreixin certes despeses de gestió i formació, per exemple, poden servir per a que aquesta banca s'interessi per nous sectors i col·lectius.

ser més independents d'influències espúries i de decisions contràries al suport als col·lectius més vulnerables o amb capacitat d'autoorganització i voluntat de transformació, normalment més propers a la visió que es promou des de l'ESS o la cooperació internacional amb enfocament de drets humans i gènere.

L'ajuda oficial internacional financera adreçada a l'emprenedoria, ja sigui bilateral o multilateral, s'acaba articulant a través d'institucions i entitats financeres locals, públiques o privades, mitjançant programes de suport al microcrèdit o a línies més àmplies de suport a les empreses. Existeixen també **entitats privades i plataformes internacionals** que de manera creixent donen suport financer a nivell local als col·lectius que normalment no

accedeixen als canals convencionals del crèdit. Per fer-ho, majoritàriament, funcionen com a bancs o entitats financeres locals (o amb socis locals que ho són), amb el suport de la seva xarxa internacional. Afegeixen una visió de desenvolupament i drets humans, i incorporen components formatius o d'acompanyament que la banca convencional local no té per què tenir.

El desenvolupament de noves eines dins les TIC i els mitjans de pagament han possibilitat, a més, l'aparició de plataformes que poden accedir directament a les persones i col·lectius beneficiàries dels crèdits, fins i tot sense la intervenció de contraparts locals. L'anomenat **crowdlending** ofereixen mecanismes mínims d'avaluació dels projectes i la possibilitat de captar fons a nivell internacional¹⁴.

¹⁴ Kiva n'és un exemple de plataforma que permet aquests crèdits i que també treballa amb partners locals. Més informació a www.kiva.org/ A nivell sectorial, un altre exemple interessant desenvolupat a l'Estat és Ecrowd!, la qual permet seleccionar projectes enfocats en energia, aigua, economia circular, etc. Consulteu www.ecrowdinvest.com.

Executar, seguir i avaluar

Finalment, cal fer algunes consideracions sobre la resta del cicle de projecte, més enllà de la selecció i identificació, també aplicat a unes circumstàncies específiques que hi poden tenir naturalment la seva influència.

Quant l'**execució dels projectes**, cal esperar mecanismes semblants sigui quina sigui la procedència dels fons, donació o crèdit. La diferència central, pot venir definida per la temporalitat que exigeixen les normes marcades en les bases que determinen els donants i que regeixen la concessió de les subvencions.

Quan es tracta d'un crèdit, el factor que marca el ritme d'execució, a més dels purament tècnics, és el retorn dels interessos i del capital. En aquest sentit, és fonamental negociar períodes de carència suficientment amples com per no comprometre el pagament de les quotes del crèdit ni la viabilitat del projecte. De la mateixa manera, establir períodes de retorn i quotes que encaixin amb la sostenibilitat econòmica del projecte (repercussió en preus, vida útil real d'equipaments i infraestructures, capacitat i voluntat de pagament per part d'usuaris i clients, etc.).

Treballar amb crèdits pot ser molt més flexible que circumscriure's al cicle de projecte marcat per una donació. Pot existir la capacitat de renegociar terminis, segons les exigències de la seva execució, quan les pròrrogues que permeten les subvencions poden ser més limitades, segons cada donant. Per altra banda, formalismes exigits per l'administració pública com la necessitat de treure a concurs la compra o subcontractació a tercers de serveis, a partir de certes quantitats, pot no ser necessari, agilitzant els procediments. Mecanismes de control i seguiment, habitualment presents als projectes de cooperació i definits als marcs lògics que demanen els donants, en gairebé tots els casos, podrien ser també obviats.

Ara bé, és convenient conservar eines de **seguiment** que ens permetin acompanyar el procés d'execució i indicadors que en facilitin avaluar els impactes aconseguits. En un projecte productiu, pot ser molt útil portar el control de la producció i la seva comercialització coneixent algunes dades clau:

Quants kg d'hortalisses i quins tipus són produïts? Quins tenen més demanda al mercat? Quins produeixen més marges comercials i rendes a les famílies? Fins i tot, superant els temps marcats per una subvenció, el crèdit i el funcionament més proper a l'economia real, permeten aprofundir en la cultura del seguiment, mitjançant la recopilació i l'anàlisi constant d'aquestes dades.

Si optem per projectes desenvolupats amb crèdits, caldrà determinar qui i com assegurarà el cobrament de les quotes. Si l'opció passa a través d'entitats financeres locals, seran aquestes les que se'n preocupin, cobrant pels seus serveis. Cal preveure a les despeses d'execució aquests honoraris, de la mateixa manera que si s'opta per un fideïcomís, encarregat d'alliberar així mateix els fons a mida que es necessiten. Les entitats de cooperació, locals o internacionals, no solen tenir prou recursos humans ni experiència per assumir aquestes funcions financeres. La seva presència a una regió determinada es pot veure



alterada per un canvi estratègic intern o qualsevol altra circumstància externa, dificultant molt aquesta funció recaptadora, en terminis que poden sobrepassar una dècada, segons els tipus de projectes. Per estalviar algunes despeses, al cap i a la fi poc rellevants, es pot estar assumint un risc innecessari. En aquest sentit, la fórmula més senzilla és treballar amb avals a línies de crèdits, amb la col·laboració d'entitats financeres locals.

Si parlem de programes de *blending*, aquestes ONG poden

gestionar la part de donació i assumir el desenvolupament d'estudis previs o formacions.

Pel que fa a l'**avaluació**, tampoc hi ha massa diferència amb els projectes basats en les donacions a fons perdut. A banda de comptar amb temporalitats més obertes, factor que obligaria a avaluar per etapes, caldria incloure el propis mecanismes financers dins l'objecte de l'avaluació.

Capítol a banda són les qüestions relatives a la sostenibilitat: sempre és

pertinent examinar si el disseny econòmic que s'ha fet al principi d'iniciar el projecte és vàlid un temps després, quan s'han començat a prestar els serveis previstos, a comercialitzar la mercaderia produïda o a habitar les llars pels seus inquilins. La població considera oportú pagar en la mesura del que s'esperava per aquests serveis, o cal augmentar-ne la qualitat per a que siguin ben acceptats? El mercat absorbeix com era previst les noves mercaderies que hi vol col·locar la comunitat productora a qui es dona suport, o s'han alterat les condicions prèvies? Les famílies tenen capacitat de pagament de l'hipoteca de les seves llars, un cop construïdes? Avaluar en un punt en el que es puguin introduir mesures correctores

per a assegurar la sostenibilitat és sempre recomanable, en una lògica d'acompanyament constant de les entitats de cooperació.

Per suposat, la resta de criteris habituals en qualsevol avaluació mai deixa de ser útil: pertinència, eficàcia, eficiència, impacte, alineament, apropiació, etc. Els criteris que entren en el terreny de les polítiques públiques són especialment rellevants si els prenedors dels préstecs són titulars de responsabilitats, però també quant als titulars de drets: l'alineament amb la política nacional d'educació sempre serà rellevant si una comunitat local decideix dotar-se d'una nova escola, sigui qui en sigui l'impulsor.

A tall de resum

Per finalitzar, i a tall de resum, recordar alguns dels punts més importants a tenir en compte en el moment de considerar la **cooperació internacional financera sustentada en els principis de l'ESS i les finances ètiques**.

- Els crèdits per a projectes comunitaris i col·lectius sustentats en els principis de l'ESS, més enllà de la dinàmica i les possibilitats dels microcrèdits, poden suposar una font addicional de fons i recursos per a les iniciatives d'entitats, administracions i comunitats locals, dins l'àmbit de la cooperació al desenvolupament.
- Els crèdits per si sols no solucionen ni posen fi a les condicions estructurals que generen i reproduïxen les injustícies i inequitats. En tant que eines, han de formar part d'intervencions més grans, amb diferents components, i amb un enfocament de gènere i de construcció de drets humans.
- No totes les activitats i tipus de projectes responen a



aquest model de cooperació internacional financera, només aquells dins l'economia productiva i els associats a serveis socialment demandats i acceptats com de pagament i que responen als principis de l'ESS.

- L'enfocament de la sostenibilitat econòmica és clau en el disseny de les accions, així com en la dimensió del suport en forma de crèdit. La corresponsabilitat que exigeix funcionar en tot moment dins l'àmbit de l'economia real pot servir, per altra banda, per seleccionar aquelles accions i col·lectius que reuneixin les condicions necessàries, servint l'eina a la vegada com a filtre.
- Cal dimensionar les accions atenent a la realitat cultural i econòmica de les comunitats, incorporant la visió de gènere per tal de no reproduir l'exclusió econòmica i política de les dones, ni renunciar als seus coneixements i experiència.

- El suport es pot materialitzar a través de crèdits directes, avals i blendings que mobilitzin els crèdits als quals es pot tenir dificultats per accedir. Tant administracions públiques com fons privats (sempre i quan responguin als principis de les finances ètiques) poden donar suport en les diferents modalitats.
- Titulars de drets, responsabilitats i obligacions poden ser els prenedors dels crèdits, segons l'accés que es tingui a les diferents institucions financeres. Més enllà de les cooperatives locals i grups de suport mutu, existeix un col·lectiu d'entitats de les finances ètiques especialment disposada a donar suport a iniciatives de l'economia social i solidària a nivell internacional.
- Les entitats de cooperació són una peça clau, en tant que impulsores del procés, però també per fer-ne seguiment i avaluació dels projectes. A més poden aportar els seus coneixements tècnics i financers, intermediant amb administracions públiques que donin suport i les entitats financeres ètiques.



Bibliografia

- Torre, Begoña et al., *Guía sobre microcréditos*, Universidad de Cantabria, Santander, 2012.
- Dinamia Consultoría Social, *Guía sobre la Economía Social y Solidaria*, Confederación Sindical de CCOO, Madrid, 2010.
- Garcia Jané, Jordi, *Guía de economía social y solidaria para la Administración local*, Diputació de Barcelona, Barcelona, 2015.
- Gómez Gil, Carlos, *El colapso de los microcréditos en la cooperación para el desarrollo*, Los libros de La Catarata, Madrid, 2016.
- Alibhai, Salman; Bell, Simon; Conner, Gillette, *What's Happening in the Missing Middle? : Lessons from Financing SMEs*. World Bank, Washington, DC, 2017.
- AAVV, *The Growing Role of the Development Finance Institutions in International Development Policy*, Dalberg Global Development Advisors, NYC, 2009.
- Jose Antonio Alonso, comunicació personal, Madrid, 2019.
- Web de Fiare Banca Ètica
- Web de Coop57
- Web d'Oikocredit
- Web de FETS
- Web de RIPESS



Amb el suport de:

