



Por una sinergia entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural

**Reforzar el acceso a los servicios financieros de
las Organizaciones de Productores agrícolas y
de las familias asociadas al Comercio Justo**

Concept Note

AGROFINE - CERISE

Noviembre 2007



INDICE

Por una sinergia entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural	4
1. Contexto: los límites del financiamiento de la agricultura	4
2. Sinergias microfinanciamiento-Comercio Justo: un proyecto innovador de consolidación del financiamiento agrícola	7
3. Elementos sobre la operativización del proyecto AGROFINE-CERISE	14

Por una sinergia entre Comercio Justo y Microfinanciamiento Rural

Reforzar el acceso a los servicios financieros de las Organizaciones de Productores agrícolas y de las familias asociadas al Comercio Justo

AGROFINE-CERISE

Noviembre de 2007

En un contexto mundial liberalizado, numerosos productores de la agricultura familiar tienen dificultades para vivir de su producción. Es precisamente en respuesta a esta constatación por la que se ha desarrollado el Comercio Justo, el cual ofrece una salida comercial a estos agricultores originarios de países del Sur, asegurándoles precios estables y “justos” que les permitan aumentar sus ingresos. Sin embargo, el acceso al financiamiento continúa siendo una traba al desarrollo de la agricultura familiar.

Hoy en día, la microfinanza solo ha podido aportar respuestas limitadas. Eliminar la dependencia financiera constituye un tema de reflexión privilegiado y un dilema importante para las Organizaciones de Productores, más aun cuando el Comercio Justo, ya en sus principios, prevé establecer un prefinanciamiento sobre la comercialización de sus productos.

Comercio Justo y microfinanza pueden obtener un fortalecimiento de sus lazos de colaboración para reforzar el financiamiento de la agricultura familiar y las economías rurales.

1. Contexto: los límites del financiamiento de la agricultura

1.1. Una necesidad de financiamiento de las Organizaciones de Productores insuficientemente cubierta por el Comercio Justo.

El Comercio Justo es una alternativa para mejor revalorizar los productos de la agricultura familiar en los países del Sur. Sin sobreestimar el impacto sobre los ingresos del conjunto de las economías rurales, estas cadenas inmersas en pleno crecimiento permiten garantizar un ingreso más estable y superior a los pequeños productores.

A pesar de ello, recurrir al crédito sigue siendo necesario para los productores. La falta de acceso a servicios financieros durables y la dependencia que de ellos tienen, junto con unas fuentes informales costosas y limitadas, debilitan las potencialidades de estas cadenas y limita el desarrollo económico local en torno a las Organizaciones de Productores.

Para hacer frente a estas necesidades, las cadenas del Comercio Justo aportan a las Organizaciones de Productores una asistencia financiera temporal, en particular bajo la forma de prefinanciamiento.

Hoy en día, el prefinanciamiento, inscrito en los estándares del Comercio Justo no satisface completamente las necesidades : los volúmenes aun son insuficientes, las Organizaciones de Productores solo han recurrido a el de una manera parcial,- falta de información, llegada de fondos a veces muy tardíos, etc.- y los importadores no ayudan necesariamente a su desarrollo- gestión de liquidez, riesgo y forma de garantías insuficientes, problemas de gestión a nivel de las Organizaciones de Productores, etc.-.

Soluciones más durables, y que podrían ser adaptadas en los diferentes tipos de contextos, deben ser identificadas para romper los círculos viciosos de financiamiento entre los productores y las fuentes informales y reforzar las cadenas alternativas del Comercio Justo y su potencial de inversión.

1.2. Una oferta de microfinanciamiento en pleno desarrollo pero que no responden nada más que de una forma parcial a las necesidades del sector agrícola.

El microfinanciamiento se construye como una herramienta de inclusión financiera, ofreciendo servicios a los “actores objetivamente no bancables”, a aquellos que no pueden ofrecer garantías o que residen en zonas aisladas a los servicios financieras. El microfinanciamiento ha mostrado su ambición de lucha contra la pobreza, de insertar a los excluidos en el engranaje de la actividad económica y de devolverles dignidad. Para responder a este suceso de inclusión, las bases de funcionamiento de las instituciones de microfinanciamiento reposan sobre los lazos sociales y la proximidad con los beneficiarios.

Debido a una inserción importante en el medio rural, el microfinanciamiento queda en un buen número de situaciones, muy limitado en cuanto a inversiones en la agricultura se refiere, y aun más en las Organizaciones de Productores. Las actividades agrícolas aparecen como más arriesgadas y menos rentables que las actividades rurales habitualmente financiadas por el microfinanciamiento tales como el comercio, la transformación agro-alimentaria o las microempresas rurales. El problema reside en que ellas necesitan inversiones a medio y largo plazo que el microfinanciamiento, esencialmente dotado de recursos a corto plazo, no alcanza siempre a asegurar. Las Organizaciones de Productores son normalmente percibidas como interlocutores poco fiables, cubiertos de una “fama” histórica de impagos de crédito y de defectos en la gestión.

1.3. Organizaciones de Productores que desarrollan estrategias diversas para mejorar sus accesos a el financiamiento.

Diferentes trabajos conducidos durante el final de los años ‘90 en el oeste de África, Madagascar, en el sudeste de Asia, en América central y latina, muestran la dificultad de financiamiento de la agricultura para las Organizaciones de Productores.

Las Organizaciones de Productores se sienten asiduamente desprotegidas frente a la cuestión de el financiamiento: falta de información sobre las instituciones financieras, débil capacidad de

formalizar sus necesidades de financiamiento, dificultad para entrar en contacto con las instituciones financieras y de constituir el dossier de financiamiento, débil capacidad de gestión y de gobierno, falta de fondos propios o de patrimonio que pueda constituir garantías bancarias.

En este contexto, las Organizaciones de Productores ha invertido en el terreno de los servicios financieros rurales siguiendo tres grandes tipos de estrategia: 1. abriendo los servicios financieros hacia sus miembros, 2. creando ella misma instituciones rurales, o 3. Desarrollando colaboraciones con instituciones de microfinanciamiento rurales.

Estas estrategias, puestas en marcha para asegurar un acceso a el financiamiento han mostrado resultados contrastados, subrayando la complejidad de la oferta de servicios financieros y las dificultades de las colaboraciones (véase anexo 1).

1.4. Las sinergias a encontrar entre Comercio Justo y microfinanzas.

En la óptica de una oferta nueva para el financiamiento de las Organizaciones de Productores y de sus miembros, parece interesante profundizar los lazos existentes entre el microfinanciamiento y el Comercio Justo.

El Comercio Justo y el microfinanciamiento han sido probados como herramientas de desarrollo, y entre sus principios de acción podemos encontrar: la objetivación de núcleos pobres o excluidos de los sistemas clásicos (bancarios o comerciales), la voluntad de implantar estructuras perennes (viabilidad financiera de la IMF; búsqueda de salidas estables de eficacia, y el objetivo de un cambio de escalas acompañadas de una vigilancia y de esfuerzos constantes para reforzar el impacto social sobre los núcleos beneficiarios (estándar del Comercio Justo y etiquetaje, reflexión sobre la evaluación de los funcionamientos sociales en el microfinanciamiento).

El Comercio Justo permite:

- Reducir los riesgos sobre la producción agrícola: precios garantizados, estabilidad (y crecimiento) de las salidas junto con una demanda en alza en los países del norte, calidad de la producción.
- Reducir la incertidumbre sobre la solidez y la gestión de las organizaciones de productores: transparencia en la gobernabilidad de los estándares FLO, en virtud del Comercio Justo que puede ser invertido en el refuerzo de las capacidades; indirectamente, reforzando la competitividad y estructuración de las cadenas de las exportaciones.
- Proponer una fuente de financiamiento inscrita en los estándares del Comercio Justo y que podrá, gracias a la aplicación de un fondo de garantía ofrecer recursos importantes, seguros y estables.

El microfinanciamiento, por si misma, aporta las ventajas de un sector que ha innovado durante treinta años asegurando el financiamiento de individuos y de microempresas. En particular, las relaciones establecidas en numerosos países y los apoyos aportados a las IMF y a los OP, han

construido una experiencia a largo plazo sobre la problemática de el financiamiento de las Organizaciones de Productores.

El recurrir al sector del microfinanciamiento permite de una parte aportar garantías de una buena gestión a los importadores, y de otra parte diversificar las fuentes de financiamiento de las Organizaciones de Productores y de sus miembros. Las IMF pueden, en efecto, estar interesadas a invertir en las cadenas de CE, mediante las garantías y las fuentes de financiamiento adaptadas.

Sobre la base de estas constataciones, el lazo entre el microfinanciamiento y el Comercio Justo permite desarrollar innovaciones que elevaran las dependencias identificadas y podrán transformar en atractivo el financiamiento del sector agrícola.

2. Sinergias entre microfinanciamiento-Comercio Justo: un proyecto innovador de refuerzo del financiamiento agrícola.

Hoy día, sobre esta base de intervención común y las ventajas respectivas del Comercio justo y de la microfinanza, CERISE y AFROFINE se asocian para desarrollar mecanismos innovadores de financiamiento de la agricultura en el marco de las cadenas del Comercio Justo y de las organizaciones de productores que participan en él.

2.1. Finalidad y objetivos del proyecto.

Se trata de ver en qué medida, las herramientas de financiamiento propias al Comercio Justo y en particular al prefinanciamiento, pueden aumentar la oferta de microfinanza para los productores del Comercio Justo.

Dos hipótesis son subyacentes a esta aproximación:

- 1) El financiamiento del Comercio Justo ganará en eficacia (transparencia, seguridad, gestión profesional, respuesta creciente a las necesidades) si se desarrolla en medio de estructuras financieras profesionales (ya sean Instituciones de Microfinanzas(IMF) filiales de organizaciones productoras, Instituciones de Microfinanzas independientes o incluso bancos locales)
- 2) Si ellas son orientadas a gestionar los flujos de financiamiento propia al Comercio Justo, las instituciones de microfinanzas y otras estructuras financieras profesionales saldrán reforzadas e incitadas a ampliar y diversificar sus ofertas de servicios financieros a los organismos productores y a sus miembros.

Objetivo específico del proyecto.

El programa CERISE-AGROFINE propone construir un mecanismo de financiamiento de la agricultura en el marco de cadenas del Comercio Justo basado en **una colaboración tripartita entre una organización de productores, una instituciones de microfinanzas y un tercer actor financiero (generalmente un importador que ofrezca una línea de prefinanciamiento), asegurada por un fondo de garantía dedicado al Comercio Justo.**

La organización de productores participa a la filiar del Comercio Justo, y la beneficia de las ventajas antes citadas. La institución de financiamiento rural recibe las líneas de financiamiento, provenientes en particular de los importadores. El actor financiero es asegurado por la disposición de un fondo de garantía (ver Punto 2.3). La institución financiera está presente en la zona de intervención de la organización de productores y en este caso se creará una colaboración entre la organización de productores y la institución financiera (ver Punto 2.4) o bien en ausencia de una institución financiera fiable, la organización de productores crea una institución financiera (ver Punto 2.5). La organización de productores define con la institución de microfinanzas sus necesidades y las de sus miembros en lo referente a servicios financieros. La organización de productores puede asegurar un apoyo técnico.

El trabajo se sustentará en las condiciones de negociación y de puesta en marcha de la colaboración con el fin de garantizar su eficacia y su durabilidad, para responder así a las necesidades de financiamiento de las organizaciones de productores del Comercio Justo y de sus miembros. Se tratará de definir nuevas prácticas, de identificar formas de garantías y nuevos modos de contratación entre los diferentes intervinientes, de trabajar sobre normas y herramientas de ayuda a la decisión para acompañar a sus nuevos colaboradores.

La puesta en marcha sistemática y profesional de esta operación garantizará la credibilidad, la eficacia y el impacto final del sistema de prefinanciamiento definido en los estándares del Comercio Justo.

2.2. Los avances del proyecto.

AGROFINE y CERISE, a través de sus miembros, han acordado dos acciones complementarias:

- Un análisis-diagnóstico de las organizaciones del Comercio Justo que deseen llevar a cabo acciones de refuerzo de los mecanismos de financiamiento a través de sus miembros. Este estudio fue llevado a cabo en el periodo 2006-2007 en tres países: Perú, Bolivia, República Dominicana bajo la dirección del Instituto de Regiones Calientes en colaboración con AGROFINE (Bernard & Kessari, 2006; Garino, 2006; Geiger, 2006).
- Una capitalización de experiencias de apoyo a organizaciones de productores comprometidas en la creación de instituciones financieras y guiadas por el IRAM en México en el estado de Oaxaca a través del programa de asistencia técnica a la microfinanza rural (PATMIR). Tres grandes organizaciones del Comercio Justo que reagrupan a más de una docena de miles de productores agrícolas, han sido así apoyadas: CEPCO, Comunidades Campesinas en Camino, Esperanza Indígena Zapoteca.

En 2007, las primeras síntesis de estos trabajos han podido ser presentadas y discutidas entre AGROFINE y CERISE. Esto ha conducido hacia una reflexión compartida sobre la definición de esta colaboración tripartita innovadora, y han permitido observar una intervención común, combinando la creación de fondos de garantía y la identificación de un dispositivo de acompañamiento adaptado.

2.3. La posición del fondo de garantía

En referencia a la subcapitalización de productores, la importación de productos está ligada a un sistema de prefinanciamiento. En este marco, tras la realización de un pedido de productos, el importador europeo o francés adelanta normalmente una parte del precio de compra de la mercancía a un productor situado en el país colaborador al Sur. Este avance monetario es a menudo desembolsado a una etapa inicial de recaudación agrícola o al nivel de la primera transformación. Un sistema como este, de pago adelantado, comporta intrínsecamente riesgos importantes. Frente a este problema de cobertura de riesgos, la creación de un fondo de garantía está destinada a cubrir los riesgos de los importadores del Comercio Justo.

Este fondo, tal y como es concebido actualmente por AGROFINE, tiene por objetivo el cubrir el prefinanciamiento asociada a estas compras.

Un fondo de garantía para reforzar el prefinanciamiento del Comercio Justo

Frente al problema de cobertura de riesgos, la creación de un fondo de garantía, destinada a los importadores del Comercio Justo, es propuesta (ver Anexo 2).

Este fondo, tiene por objetivo cubrir el prefinanciamiento asociada a las compras estimadas en torno a 15 millones de euros.

Una fase piloto de fondo de garantía comenzará en 2007 con los importadores/empresas francesas participantes en el Comercio Justo y sobre las cadenas del café y el cacao.

El aporte de capital inicial necesario que está estimado es de 750.000 euros.

Está previsto de elevar este capital hasta la cifra 2.5 millones de euros entre 2008 y 2009.

Con la situación propuesta, 50 organizaciones de productores en más de 20 países del Sur serán beneficiarias de esta garantía sobre el prefinanciamiento del Comercio Justo.

Esta garantía sobre el prefinanciamiento va acompañada de un soporte técnico destinado a las organizaciones de productores beneficiarios.

La participación en el fondo de garantía está abierta a las instituciones financieras (aseguradoras y bancos) que deseen favorecer el desarrollo del Comercio Justo en Francia y en Europa en el marco de una colaboración público-privada.

Invertir en el fondo de garantía “Refuerzo del prefinanciamiento del Comercio Justo” es una forma concreta y visible de comprometerse con una política de desarrollo durable, ya que los flujos ligados al Comercio Justo se basan sobre principios de desarrollo que combinan las dimensiones económicas, medioambientales y sociales.

Las inversiones se desarrollan en dos etapas:

- a) Una primera constitución de fondos que permitan una etapa piloto de calibración del modelo de gestión de riesgos y del nivel de capitales propios necesarios en el marco de las normas prudenciales de seguros.
- b) Una segunda constitución de fondos destinada a conocer el número de beneficiarios de fondos

de garantía, y a cubrir progresivamente el conjunto de cadenas del Comercio Justo

2.4. Funcionamiento del Sistema con Instituciones de microfinanzas existentes

Las ventajas del Comercio Justo en las alianzas entre organizaciones de productores e institución de financiamiento rural pueden ofrecer un marco determinante para facilitar las aproximaciones estratégicas en las que la microfinanza encontrará el empuje necesario en materia de financiamiento de la agricultura.

El Comercio Justo permite reducir los niveles de riesgo de el financiamiento agrícola y, además, ofrece una oportunidad de acceder a los recursos adaptados en volumen y en naturaleza (costes, duración, etc.) de las necesidades agrícolas.

Se trata, en la definición de mecanismos innovadores, de definir los productos, las formas de garantías y los niveles de costes – tasas de interés principalmente- que responden a la vez a las necesidades de las organizaciones de productores y a las de sus miembros, así como a las dependencias de las instituciones de microfinanzas.

Más allá de la definición técnica de productos, se trata igualmente de construir un seguimiento que favorezca una colaboración entre organizaciones de productores e instituciones de microfinanzas (o de forma general, instituciones financieras). Esta colaboración no surge espontáneamente, aun cuando observamos que las instituciones de microfinanzas se aproximan a organizaciones de productores del Comercio Justo para proponerles formas de contratación.

Un seguimiento de la construcción de colaboraciones entre organizaciones de productores y instituciones financieras

La etapa de la formación-acción (ver Anexo 3) ha sido probado con organizaciones de productores confrontadas con una problemática de financiamiento y con las instituciones financieras que trabajan en zonas de intervención de organización de productores. Con esto se intenta que las partes tomadoras (organización de productores e institución financiera) adquieran conocimientos de base necesarios para la comprensión del sector financiero rural a través de la resolución de un problema de financiamiento concreta.

El objetivo de la formación-acción es triple:

- Dar a la organización de productores los conocimientos básicos en materia de finanza rural; formarla al análisis de problemáticas de financiamiento.
- Sensibilizar a las institución financiera de la zona de intervención de la organización de productores del interés de trabajar con la organización de productores; darles los conocimientos básicos para comprender y evaluar la calidad de una organización de productores.
- Elaborar con la organización de productores una solicitud de financiamiento que estará sometida a una o más institución/es financiera/s de la zona.

Esta etapa se apoya en cinco etapas de formación-acción:

1. Análisis de las necesidades y dependencias de financiamiento de la organización campesina
2. Análisis de la oferta de financiamiento existente.
3. Sensibilización de las instituciones financieras en la problemática de el financiamiento de la agricultura y en el análisis de las organizaciones de productores.
4. Análisis de la adecuación entre la oferta y la demanda de financiamiento de la organización de productores.
5. Elaboración de una proposición de financiamiento discutida con la organización de productores.

Si esta etapa es concluyente, esta debe desembocar en la constitución de un dossier de financiamiento sumiso a una institución financiera de la zona y en la autonomía progresiva de la organización de productores en sus negociaciones con la institución financiera.

Este etapa de construcción de la colaboración, puede ser profundizado y adaptado en el marco de las organizaciones de productores que trabajan en el seno de las cadenas del Comercio Justo, acción que permitirá a las organizaciones de productores de valorizar las fuerzas de la filial en la etapa de construcción de la colaboración. Por otro lado, esto permitirá igualmente observar que la negociación entre la organización de productores y la institución financiera se apoye sobre la definición, por parte de la institución financiera, de una oferta de servicios innovadora en comparación a su gama clásica, tomando en cuenta las necesidades específicas de la organización de productores y de sus miembros y asegurada por la línea de prefinanciamiento y los fondos de garantía del Comercio Justo. En fin, la intervención del fondo de garantía llevara el desbloqueo de los recursos necesarios a el financiamiento de la colaboración.

Más allá de la formación puntual, esta fase de construcción será sistematizada en una guía por un colaborador organización de productores -MF en el marco del Comercio Justo.

2.5. La creación de una organización financiera hija.

Esta opción choca por la fuerte dependencia en coste y duración de puesta en marcha que ocasiona, y que podría incluso revelarse insuperable. La base reducida de clientes de la organización financiera creada, la fuerte especialización agrícola, la dispersión de los miembros a servir, los costes intrínsecos a la puesta en marcha de una organización (asistencia técnica, infraestructura, personal competente, definición de servicios suficientemente diversificados, sistema de información y de gestión, etc.) pueden llevar a menudo al fracaso en la construcción de una organización viable a medio y largo plazo. Sin embargo, es una opción que es a menudo aplicada por las organización de productores.

En condiciones favorables, la relación tripartita podrá apoyarse en una institución financiera creada por la organización de productores.

Creación de una institución financiera por una organización campesina

Esta modelización de un esquema de creación de una institución de microfinanzas por una organización campesina fue realizada sobre la base de una experiencia en México, a partir de tres ejemplos en las regiones rurales del estado de Oaxaca en el sur de México (ver Anexo 4).

Antes de lanzarse en el proceso de creación de una nueva institución financiera larga, arriesgada y costosa, es importante asegurar un contexto favorable. Los puntos clave que pueden facilitar el logro de un proyecto son los siguientes:

- Una organización campesina que posea la capacidad de realizar este tipo de proyecto y que este realmente motivada por la creación de una institución de microfinanzas.
- Un entorno favorable (mercado abierto, contexto jurídico legal definido, etc.).
- Una posibilidad de acceso a los medios financieros para las inversiones, los costes iniciales, líneas de crédito.
- La presencia de una asistencia técnica para el seguimiento de la estructura en el arranque.

Diferentes etapas son necesarias:

1. Definición de un proyecto de institución de microfinanzas: fase de planificación estratégica y financiera realizada sobre la base de un diagnóstico de situación.
2. Puesta en funcionamiento de la red y de la actividad: estructura jurídica, implantación de la red, reclutamiento y formación del personal, sistema de información, definición de la posición del ahorro y de los refinanciamientos externos, etc.
3. Desarrollo geográfico / diversificación de productos para aumentar el público objetivo de la institución de microfinanzas.

Estimación presupuestaria en el caso mejicano.

El presupuesto medio de inversión se descompone de la siguiente manera:

- Año 1 20000 € para el nivel central y cada sucursal, que comprende: el equipamiento completo en material informático, mobiliario, agenciamiento de local, licencia del sistema de información, material de promoción, un vehículo a nivel central, etc.
- Año 2: 10000 € que comprende: la compra de motos en la agencia, material de promoción, contrato de asistencia técnica del sistema de información, etc.

En términos de funcionamiento, el presupuesto anual de una agencia de dos asalariados es de entorno a 25000 a 30000 €, estimación hecha sobre la base de los niveles de remuneración practicados en México, y del coste de supervisión para una federación impuestos por el sistema de regulación legal que son a su vez muy importantes para las instituciones de microfinanzas en su fase de arranque. A estos costos directamente operacionales de las agencias se suman los gastos de sede evaluados entre 50000 y 60000 € por año teniendo en cuenta los mismos imperativos de supervisión y de costes de gestión centralizados.

En el marco del programa en México, las inversiones fueron subvencionadas al 100% y los costes operacionales cubiertos entre el 50% y el 30% de manera regresiva en el transcurso de tres años.

Asistencia técnica y formación.

El esquema del programa reposa esencialmente en una asistencia técnica y en la formación del conjunto de los actores en el seno de las IMF: dirigentes elegidos, gerente, personal administrativo y operacional. Además, un consejero permanente, personal del proyecto regional, fueron incluidos en cada una de las instituciones de microfinanzas para acompañar todo el proceso de creación y desarrollo de estructuras. Asistentes técnico especializados intervienen también en las problemáticas específicas: informática, marketing, contabilidad y gestión.

A lo largo de sus tres primeros años, las instituciones de microfinanzas se han beneficiado de un entorno

muy favorable para iniciar su actividad. Esto ha permitido responder con acierto a una doble problemática:

- Desarrollar una oferta de servicios financieros adaptados y accesibles a poblaciones que nunca antes habían tenido acceso, junto con la simple respuesta a las necesidades de las organizaciones productoras promotoras.
- Crear instituciones de microfinanzas en conformidad con un nuevo marco legal complejo y dependiente, para las instituciones rurales de pequeña envergadura, que alcanzan su equilibrio financiero y operacional en un tiempo límite de 2 a 3 años.

En el marco de lazos con el Comercio Justo, la creación de una institución de microfinanzas puede ser facilitada por la puesta a disposición de fondos de líneas de prefinanciamiento. No obstante, los costes y necesidades de apoyo técnico necesarios se mantendrán al igual que la fuerte dependencia de la institución de microfinanzas, que quedara muy ligada a la organización de productores entorno a una base de clientes reducida y que girara esencialmente en torno a la agricultura. En este caso, el sistema tripartito no aportara necesariamente un gran valor añadido, contrariamente a lo que podría observarse en la construcción de una colaboración con una institución financiera existente.

2.6. La internalización de servicios financieros

La internalización de servicios financieros tienta a veces a las organizaciones de productores que ven en ella una oportunidad de ofrecer un nuevo servicio a los miembros, de desarrollar una fuente esperada de ingresos, de valorizar las líneas de prefinanciamiento, etc. Las organizaciones de productores subestiman frecuentemente los costes y las dificultades de estos servicios, y piensan en poder ofrecer un servicio más adaptado y menos caro a sus miembros en comparación a los que proponen las IMF. Sin embargo, numerosos estudios y experiencias han subrayado los perjuicios de esta opción: falta de competencias y de herramientas profesionales necesarias para una sana gestión del crédito, dificultad de gestionar mayor cantidad de actividades económicas diferentes en el seno de una misma estructura, conflicto de intereses: el sentimiento de representar y ser solidarios con sus miembros, las organizaciones de productores tienen grandes dificultades para ejercer sobre sus mismos miembros la presión necesaria en el reembolso del crédito, ausencia de funciones de servicios de ahorro y por tanto dependencia durable del exterior para desarrollar el crédito. Esta opción no puede ser concebida, teniendo en cuenta los riesgos y límites fuertes en este sistema, que como una opción transitoria elegida por la OP antes de poder poner en marcha una solución durable. No podrá ser mantenida directamente, y algunos consejos podrán ser aportados a las organizaciones de productores para salir de este modelo y construir una relación tripartita ligada a una institución financiera exterior.

3. Elementos sobre la operativización del proyecto AGROFINE-CERISE

Sobre la base de los elementos precedentes, los colaboradores del proyecto se proponen:

1. A restituir y profundizar las hipótesis de este diagnóstico con los diferentes actores del Comercio Justo y de su prefinanciamiento: organizaciones de productores, importadores, colaboradores técnicos y financieros.

2. A realizar un estudio previo del montaje del dispositivo técnico junto a los fondos de garantía destinado a acompañar la estandarización del prefinanciamiento del Comercio Justo y a sensibilizar a los actores de la filial del Comercio Justo acerca de sus desafíos.