



El finançament de projectes de desenvolupament econòmic local

Elements d'Innovació i Estratègia



Sèrie Economia i Treball

El finançament és una de les condicions més crítiques dels projectes de desenvolupament econòmic local. Aquesta guia, dirigida a les entitats locals que treballen en el camp de la promoció econòmica i l'ocupació, presenta els instruments financers principals a què poden recórrer els agents i la ciutadania per aixecar les seves iniciatives: capital de donació, capital d'inversió, préstec, monedes complementàries, avals, etc., amb un èmfasi particular en allò que és més innovador.

La publicació aporta un mapa per al finançament dels projectes a escala local amb una estructura clara i entenedora acompanyada de nombrosos exemples i casos d'interès.



El finançament de projectes de desenvolupament econòmic local

Elements d'Innovació i Estratègia

Autors

Anna Mora Haro i Francesc Quintana Rubio, U-TRANS

Col·laboradors

Fran Llobera, Economías BioRegionales

Albert Cañigüeral, Consum Col·laboratiu

Fran de la Torre, PIMEC

Jonàs Sala, Verkami

Jordi Cuyàs, Ajuntament de Vilafranca del Penedès

Fernando Nebreda, Oarsoaldea

Toni Bayona, Ajuntament de Sabadell

Ferran Reyes, Goteo

Raimon Gassiot, Coop57

August Corrons, UOC

Coordinadors

Jordi Boixader, Daniel Vilà i Maria Sol Lage,

Oficina Tècnica d'Estratègies per al Desenvolupament Econòmic

1a edició: febrer de 2019

© de l'edició: Diputació de Barcelona

© dels textos: els autors

Producció: Gabinet de Premsa i Comunicació
de la Diputació de Barcelona

Impressió: Departament de Reproducció Gràfica
de la Diputació de Barcelona

Índex

Presentació	5
Introducció	6
1. Metodologia de treball	8
2. Qui és el destinatari final d'aquest estudi	10
3. Com s'estructuren els projectes de desenvolupament local	11
4. El finançament dels projectes de desenvolupament local	14
5. Capital de donació	16
5.1. Recursos propis	16
5.2. Micromecenatge	18
5.2.1. Verkami	19
5.2.2. Lánzanos	21
5.2.3. Ulule	22
5.2.4. Goteo	23
5.3. Subvenció pública	24
6. Capital d'inversió	26
6.1. Àngels inversors	26
6.1.1. Business Angels Network de Catalunya	27
6.1.2. Associació SeedRocket Angels	28
6.1.3. Entrepreneur Investor Exchange	29
6.2. Equity crowdfunding	30
6.2.1. The Crowd Angel	31
6.2.2. Crowdcube	33
6.2.3. Socios Inversores	34
6.3. Inversió d'impacte	36
6.3.1. Ship2B	37
6.3.2. Creas	39
6.3.3. La Bolsa Social	41

7.	Préstec	43
7.1.	Bancs i caixes tradicionals	44
7.1.1.	Finançament bancari tradicional	45
7.2.	Banca ètica i responsable	46
7.2.1.	Triodos Bank	47
7.2.2.	Fiare Banca Ètica	49
7.2.3.	Coop57	51
7.2.4.	Fundació Seira	52
7.2.5.	Acció Solidària Contra l'Atur	54
7.3.	Préstecs públics	55
7.4.	Préstec social	56
7.4.1.	Comunitats autofinançades	57
7.4.2.	Grups d'estalvi solidari territorial	58
7.5.	Crowdlending	59
7.5.1.	Ecrowd!	60
7.5.2.	Arboribus	61
7.5.3.	LoanBook	62
8.	Monedes complementàries	64
9.	Altres productes financers	67
9.1.	Avals	67
9.2.	Necessitats financeres a curt termini	68
10.	Casos d'interès de finançament de projectes de desenvolupament local	70
11.	Conclusions	90
12.	Fonts consultades	92

Presentació

L'Àrea de Desenvolupament Econòmic de la Diputació de Barcelona treballa per oferir recursos econòmics, tècnics i materials als ens locals de la demarcació per enfortir les economies locals.

La col·lecció «Elements d'Innovació i Estratègia» és una iniciativa de l'Oficina Tècnica d'Estratègies per al Desenvolupament Econòmic de la Diputació de Barcelona, que té com a objectiu promoure la reflexió i el debat sobre el desenvolupament econòmic i explorar àmbits d'interès per a la intervenció territorial des de la perspectiva local.

L'estudi que teniu a les mans busca donar resposta a la pregunta de si, actualment, hi ha fonts de finançament alternatives per a projectes de desenvolupament econòmic local. En aquest sentit, s'ha volgut monitoritzar què hi ha de nou en el camp del finançament de projectes que pugui ser d'interès per als promotors de polítiques i programes de desenvolupament econòmic en l'àmbit local.

Aquestes fonts de finançament haurien de permetre la creació i consolidació d'iniciatives amb una ampliació del ventall d'intervencions i de rols des de l'Administració local ja que, sens dubte, un dels determinants a l'hora de concretar les palanques del desenvolupament als pobles i les ciutats és la tipologia de finançament a la qual es té accés.

Esperem que aquesta publicació sigui un recurs útil de cara a capacitar els governs locals com a institucions centrals per millorar la qualitat de vida i el reequilibri territorial a través de projectes econòmics.

Introducció

L'èxit d'un projecte de desenvolupament local depèn de molts factors, entre els quals n'hi ha d'organitzatius, d'oportunitat, de coneixement, de lideratge... Fins i tot podríem dir que de sort. Però també, i molt principalment, depèn de la capacitat per captar el finançament econòmic necessari per tirar-lo endavant. Tradicionalment, aquest tipus de projectes s'han finançat a través de l'estalvi de les persones impulsores de la iniciativa, les entitats bancàries i les subvencions públiques. Aquests instruments tenen la seva dinàmica i seguiran tenint un rol significatiu en el futur. Ara bé, darrerament han aparegut en el mercat noves fórmules organitzatives per captar finançament, derivades de les possibilitats que ofereixen les TIC i de les noves formes d'organització social de l'economia.

El mecanisme essencial de la generació del finançament continua sent el mateix: cal, d'alguna manera, concentrar recursos econòmics —diners— via entitats bancàries o via recaptació d'impostos per, posteriorment, distribuir-los via préstecs o subvencions. Però la digitalització ha introduït una novetat d'importància radical i que canvia l'accés al finançament: ara és possible que l'estalvi que generen els ciutadans, les empreses i les organitzacions vagi directament als demandants de finançament, esmorteint el rol que ha tingut fins ara la intermediació financera privada (les entitats bancàries) i pública (les administracions públiques). Estalviador i inversor contacten directament, poden decidir en qui i en què inverteixen els seus estalvis. Les plataformes digitals faciliten aquesta nova realitat, i per això apareix el concepte *economia de plataforma*.

Segurament, aquesta evolució és imparabile. Des de la perspectiva local, tradicionalment, els emprenedors comptaven només amb els seus estalvis per finançar projectes. Més tard, va arribar la *bancarització* de l'economia, on les ja desaparegudes caixes d'estalvi van tenir —en el cas català, però no només— un paper fonamental. I després, encara s'hi va afegir una tercera font de finançament: les subvencions públiques, que al nostre país van créixer notablement a partir de la restauració dels ajuntaments democràtics (1979), i encara més amb l'entrada d'Espanya a l'aleshores Comunitat Econòmica Europea (1984). Al llarg de la darrera dècada, encara s'ha afegit una nova alternativa per finançar projectes locals de desenvolupament: el *crowdfunding* en les seves múltiples versions, que de manera provisional podem traduir com a *finançament col·lectiu*. Ara, per tant, hi ha una nova finestra d'oportunitat que cal també conèixer.

Les fonts de finançament que van més enllà del que és públic i del que és finançament per via bancària, a manca d'un terme millor, es poden anomenar *finançament alternatiu*. I aquí hi ha dues novetats que des del món local cal tenir presents.

La primera és l'existència de diverses fonts de finançament: ja no cal fiar-ho tot només als estalvis personals, a una subvenció, o al fet que l'entitat bancària de torn aprovi el crèdit sol·licitat. Podem combinar diverses fonts, i que una part dels recursos financers provingui d'algun mecanisme de finançament col·lectiu, directe de l'estalviador a l'emprenedor.

La segona novetat consisteix en el fet que els recursos generats mitjançant finançament col·lectiu puguin tenir diverses modalitats de finançar el projecte. Una manera seria fer un donatiu sense esperar-ne res a canvi —més enllà de la satisfacció personal o del prestigi social—, opció que s'assimilaria a la filantropia tradicional, però que ara estaria oberta a captar una miriada de nous inversors amb independència de la quantitat aportada. Una altra consisteix a retribuir els donants amb recompenses, que acostumen a variar segons la quantitat aportada i estan relacionades amb el contingut o el benefici que genera el mateix projecte. Una tercera modalitat consisteix a prestar diners que han de ser retornats un cop el projecte hagi tingut èxit, mecanisme que s'assimila al crèdit tradicional, però ara generat de manera distribuïda. Finalment, una darrera modalitat consisteix en el fet que l'aportació monetària que fa un particular dona drets, sota alguna fórmula particular, sobre l'organització o la governança del projecte en qüestió. Aquest darrer mecanisme equivaldria a la funció tradicional de les accions, les participacions o els títols de propietat sobre una empresa o iniciativa, on els aportants de capital passen a ser una tipologia d'inversors patrimonials, que passen a formar part de la missió social de l'entitat o projecte, i que s'impliquen —en un grau o altre— en la seva governança.

Dins de l'àmbit del finançament de projectes de desenvolupament local, també cal posar èmfasi en les noves fórmules d'organització dels recursos, que deriven del canvi digital, però també per la consolidació de l'economia social i solidària, que en ella mateixa ja es conceptualitza com una economia *alternativa* a l'economia de mercat o capitalista. Entendre les relacions entre economia social i els nous instruments del finançament de projectes locals també és objectiu d'aquest estudi. Així, als valors socials (respecte i foment del medi ambient, educació en valors, lluita contra l'exclusió social, etc.) que té associats aquest corrent, s'hi superposen les fórmules més tradicionals com ara el cooperativisme i les possibilitats que aporta el finançament col·lectiu, fet que genera nous enfocaments i possibilitats de captar finançament. En aquest sentit, també cal esmentar el sorgiment de la *banca ètica* (banca social i/o responsable) que desenvolupa un paper cabdal en el finançament d'aquest tipus d'iniciatives, perquè entre els requisits que consten a l'hora de dotar de recursos els projectes, es dona una gran importància a la contribució social i ambiental que aporten al conjunt de la societat.

L'objectiu ha estat sempre la redacció d'un estudi d'estructura senzilla i entenedora, que fes llum sobre les complexitats del món conformat pels diversos recursos que fan possible el finançament del desenvolupament local i que, inevitablement, resultés una eina útil als lectors, que tant poden ser tècnics locals de desenvolupament econòmic (d'ocupació, d'emprenedoria, de suport a l'empresa, agents de desenvolupament local) com empreses i emprenedors que poden accedir de primera mà a un coneixement que els pot donar claus vàlides per al finançament de les seves iniciatives.

1. Metodologia de treball

El mètode de treball per a l'elaboració d'aquest estudi ha tingut dos pilars fonamentals. En primer lloc, s'ha portat a terme una recerca d'informació, principalment a través de la xarxa, per localitzar, estudiar i incorporar coneixement al document. Aquí s'han localitzat instruments per al finançament, casos exemple, webs d'entitats que financen projectes i informes sobre qüestions col·laterals, entre d'altres. En segon lloc, s'han fet entrevistes en profunditat a persones que, per la seva trajectòria professional, coneixen en detall eines per al finançament de projectes de desenvolupament local i que, atès el seu caràcter nou, són en elles mateixes els millors informants.

L'objectiu de redactar un document d'estructura senzilla i entenedora ha requerit escollir una manera de classificar i explicar el món del finançament dels projectes de desenvolupament local. És evident que n'hi pot haver d'altres i, per tant, cal justificar l'alternativa seguida. Així, s'ha optat per anar d'allò més senzill a allò més elaborat, procedint de la manera següent: tots els instruments per obtenir finançament han estat, en primer lloc, identificats amb la finalitat de caracteritzar-ne els trets definitoris fonamentals, fet que ha permès establir unes tipologies o categories d'instruments en les quals poden ser agrupats i que aporten més potència explicativa a l'estudi. Amb l'objectiu de facilitar la usabilitat d'aquest document, per a cada instrument de finançament s'ha fet una atribució de la seva idoneïtat en relació amb la tipologia de projecte de desenvolupament local, definida a partir de la seva naturalesa (cohesió social, apoderament ciutadà i col·lectiu, millora de la competitivitat i sostenibilitat ambiental) i del seu estat de maduració (ideació, creació, creixement, consolidació). Finalment, a efectes d'il·lustració, també s'ha introduït exemples per a cada tipus d'instrument i un apartat de casos exemple descrits amb més detall.

La voluntat d'aquest document no és recollir tots i cada un dels possibles instruments de finançament existents actualment. Atès que aquesta és una realitat dinàmica i canviant, implicaria un esforç el resultat del qual tindria una vigència escassa. Per contra, l'estudi se centra a ordenar —en el sentit de classificar per entendre— els recursos de finançament existents i proporcionar un criteri i unes pautes per poder accedir a aquests instruments de finançament, que són nombrosos i diversos.

Així, en la mesura que la recerca d'informació ha anat donant resultats, el coneixement generat s'ha anat estructurant seguint aquesta pauta. Ara bé, la complexitat de la qüestió ha fet imprescindible anar a consultar els professionals experts que aclarien, matisaven i complementaven les qüestions que, per elles mateixes, no eren fàcils d'en-

tendre, identificar i classificar. És aquí on cal esmentar els professionals que han aportat el coneixement clau perquè aquest estudi sigui una realitat. Sense ells no hauria estat possible aquest document: Fran Llobera, Albert Cañigüeral, Fran de la Torre, Jonàs Sala, Jordi Cuyàs, Fernando Nebreda, Toni Bayona, Ferran Reyes, Raimon Gassiot i August Corrons.

Finalment, el darrer comentari metodològic va referit a la terminologia emprada per identificar els diferents recursos de finançament. Davant de les sovint múltiples alternatives, s'ha optat per escollir la que recomanava el professional consultat. Així, a tall d'exemple, les iniciatives de *crowdfunding* o finançament col·lectiu han estat acompanyades del terme *economia de plataforma*, mentre que les monedes locals han estat anomenades *monedes complementàries*.

2. Qui és el destinatari final d'aquest estudi

En la definició i el desplegament de projectes de desenvolupament local, hi poden intervenir, potencialment, un elevat nombre d'actors, i molt especialment en la qüestió del finançament. Per tant, aquest estudi va dirigit a tots ells perquè el finançament és un aspecte crític en qualsevol projecte de desenvolupament local.

De manera més específica, el document va destinat a aportar coneixement, estructurar i proporcionar pautes d'intervenció per a aquells professionals que treballen en l'àmbit del desenvolupament local. Per tant, estem parlant de càrrecs electes municipals amb responsabilitats polítiques en aquesta àrea d'intervenció, i de tècnics de promoció econòmica, d'ocupació o de desenvolupament local en general, d'ajuntaments, de consells comarcals, de mancomunitats de municipis, d'agències de desenvolupament local o de qualsevol entitat dedicada al desenvolupament local.

Aquesta focalització de l'estudi cap a aquest col·lectiu professional té tot el sentit ja que són els professionals del desenvolupament local els que tenen un rol articulador de l'ecosistema o mapa d'agents locals, i que —potencialment— poden plantejar i aixecar projectes de desenvolupament local. Tant tenen un rol de promotors com de facilitadors. En el primer cas, assumeixen la responsabilitat d'impulsar projectes i, per tant, de procurar-ne el finançament adequat. En el segon cas, com a facilitadors han de saber atendre les demandes de finançament de projectes impulsats des de l'ecosistema local. I aquí, la tipologia d'actors pot arribar a ser força dilatada: altres municipis o ciutats, propietaris d'immobles o forests, veïns i comunitats locals més o menys organitzades, empreses del territori, altres nivells de l'Administració, associacions de professionals, actors del coneixement (centres de formació, universitats, centres de recerca, parcs tecnològics i empresarials) i entitats ciutadanes de tot tipus (culturals, esportives, socio-comunitàries...), entre d'altres. Es vol donar resposta a tots aquests actors en el moment en què plantegin una demanda de finançament per a projectes de desenvolupament local.

Entre el projecte de desenvolupament i el finançament més idoni, cal conèixer tant les característiques del projecte (si està més vinculat al medi ambient o a qüestions socials, i el seu grau de maduresa, per exemple) com quins són els instruments de finançament més idonis ateses aquestes característiques. Amb el coneixement que conté aquest document, l'objectiu aquí passa per reforçar la figura del tècnic de desenvolupament local mitjançant la seva capacitat de «repartir joc», i actuar com un veritable agent dinamitzador del territori.

3. Com s'estructuren els projectes de desenvolupament local

La raó de ser de l'estudi són els projectes de desenvolupament local. Cal, doncs, fer una primera definició de quins són els projectes que es volen finançar. Qualsevol projecte és susceptible de rebre finançament i, per tant, caldrà conèixer-ne les característiques fonamentals, que podem definir amb les variables següents:

- Naturalesa del projecte
- Estat de maduració

Naturalesa del projecte

Ve definida per l'enfocament temàtic. Així, s'han establert quatre tipus de projectes segons els seus àmbits d'aplicació:

- **Projectes de cohesió social.** Es refereix als projectes de desenvolupament local que comparteixen un denominador comú centrat en la lluita contra les desigualtats socials, per fer arribar la igualtat d'oportunitats a tots els membres de la societat. En termes generals, inclou tots aquells projectes que se centren en algun col·lectiu social i que pretenen millorar les seves condicions de vida: joves, persones amb discapacitats, col·lectius de població nouvinguda o tercera edat, entre molts d'altres.
- **Projectes d'apoderament ciutadà i col·lectiu.** En aquesta categoria s'inclouen els projectes que tenen per objectiu la millora de la participació ciutadana a través de la implicació en afers d'interès general de la ciutadania, bé sigui de manera individual o de manera col·lectiva, i promovent l'aprofundiment de la democràcia. Els projectes vinculats a la millora dels sistemes de governança de ciutats i territoris també hi queden inclosos. Igualment, hi queden inclosos els projectes de millora de la transparència de les administracions públiques.
- **Projectes de millora de la competitivitat.** En aquesta categoria queden inclosos els projectes que s'inclouen dins el camp de la millora de la competitivitat de les empreses i els teixits comercials i productius del territori: la captació de talent, la diversificació de la base productiva dels territoris, la millora de la base d'equipaments i infraestructures de territori, i l'atracció d'inversions. També s'hi inclouen els projectes vinculats al coneixement i al foment de la creativitat mitjançant la creació cultural, les noves formes de producció vinculades al procés de digitalització, així com el foment de l'emprenedoria o la projecció internacional de ciutats i territoris.

- **Projectes de sostenibilitat ambiental.** En aquesta categoria queden inclosos els projectes de desenvolupament local que tenen un clar biaix cap a temes de sostenibilitat ambiental, com poden ser els que fan referència a la diversificació de les fonts d'energia i el foment de l'energia renovable, la reducció i gestió de la producció de residus urbans i la millora del seu tractament, l'eficiència energètica i la sensibilització i educació ambiental. Igualment, també hi queden inclosos el foment de sistemes productius respectuosos amb el medi ambient, com per exemple el foment de l'agricultura ecològica i de proximitat, així com el foment de l'economia circular.



Estat de maduració del projecte

Aquesta variable es refereix a l'estadi de desenvolupament i consolidació del projecte. D'aquesta manera farà variar les necessitats de finançament del projecte i determinarà que uns instruments són més adequats que d'altres.

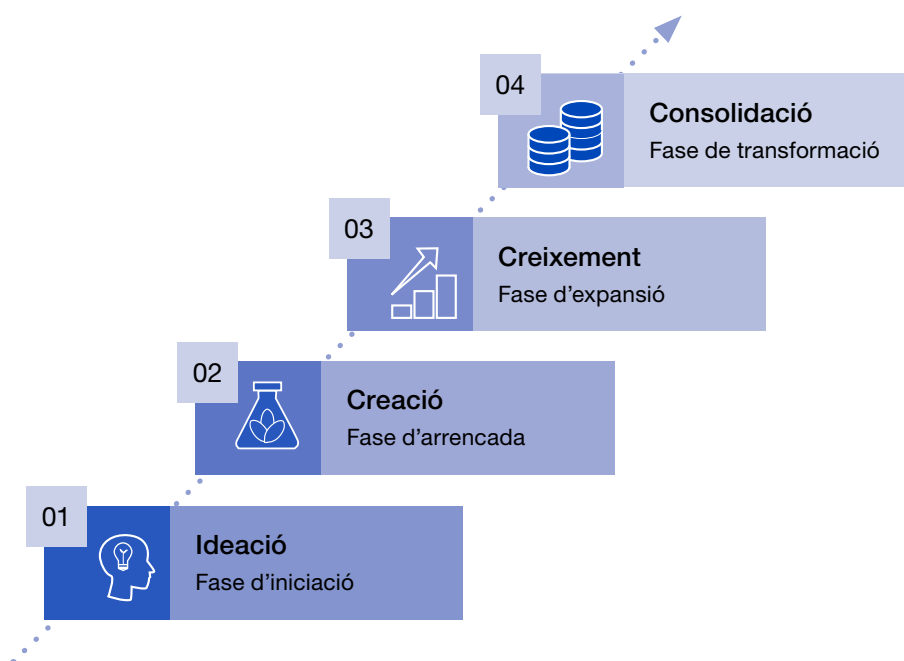
En termes generals, un projecte de desenvolupament local pot conèixer les mateixes etapes de vida que una iniciativa empresarial. En qualsevol cas, parlar d'etapes o fases no és més que una simplificació metodològica de la realitat per aclarir els conceptes i en cap cas no s'han de prendre com a compartiments estancs. El que es vol és transmetre la idea de procés. Així, de manera genèrica, les fases serien les següents:

- **Fase d'ideació.** Consisteix en la definició del projecte de desenvolupament local, en la detecció de la necessitat i en la identificació d'una manera de satisfer-la. Aquí, la diversitat de problemàtiques, reptes i oportunitats és inabastable. Definir el projecte és traduir la idea que s'ha tingut i articular-la com a projecte, passant de la

idea al paper i d'aquí a les primeres passes en el seu desenvolupament. La ideació és l'inici de qualsevol projecte. Aquesta fase requereix un cert nivell de finançament, que pot ser aportat pels mateixos promotors del projecte, a partir dels seus estalvis personals o per les conegudes 3F (*Family, Friends & Fools*).

- **Fase de creació.** Consisteix a posar en pràctica les primeres etapes del projecte de desenvolupament local. Aquí s'han d'haver travat les aliances necessàries per garantir que el projecte va endavant, i cal aconseguir els primers estadis de finançament. És clau la composició de l'equip humà que impulsi el projecte. La creació es correspon amb l'arrencada de qualsevol projecte.
- **Fase de creixement.** Aquesta fase implica el desplegament total del projecte de desenvolupament local. La seva durada és força imprecisa perquè pot anar des d'uns mesos fins a uns quants anys. Aquí les necessitats de finançament han de ser avaluades. Val a dir que també és una fase força crítica, perquè no és fàcil conèixer en què cal créixer i en quin moment. El creixement es correspon amb l'expansió de qualsevol projecte.
- **Fase de consolidació.** Aquesta fase s'assimilaria a l'assoliment de l'èxit del projecte, dels seus objectius inicials. La idea intuïtiva és la de maduració. El projecte haurà sabut mostrar viabilitat en el temps, sostenibilitat econòmica, així com la generació dels impactes positius —locals, econòmics, ambientals, territorials, socials, culturals— que es perseguien, i passa a créixer cap a noves àrees d'actuació.

Per tant, aquí la variable temps és clau i fàcilment pot traduir-se aquesta idea en un eix de coordenades cartesianes on l'eix vertical, o d'ordenades, representa el pas del temps, i l'eix horitzontal, o d'abscisses, representa les fases de maduració per on passa un projecte de desenvolupament local.



4. El finançament dels projectes de desenvolupament local

L'estructura bàsica dels diferents instruments que configuren el que podria anomenar-se *mapa del finançament* es basa dues grans categories:

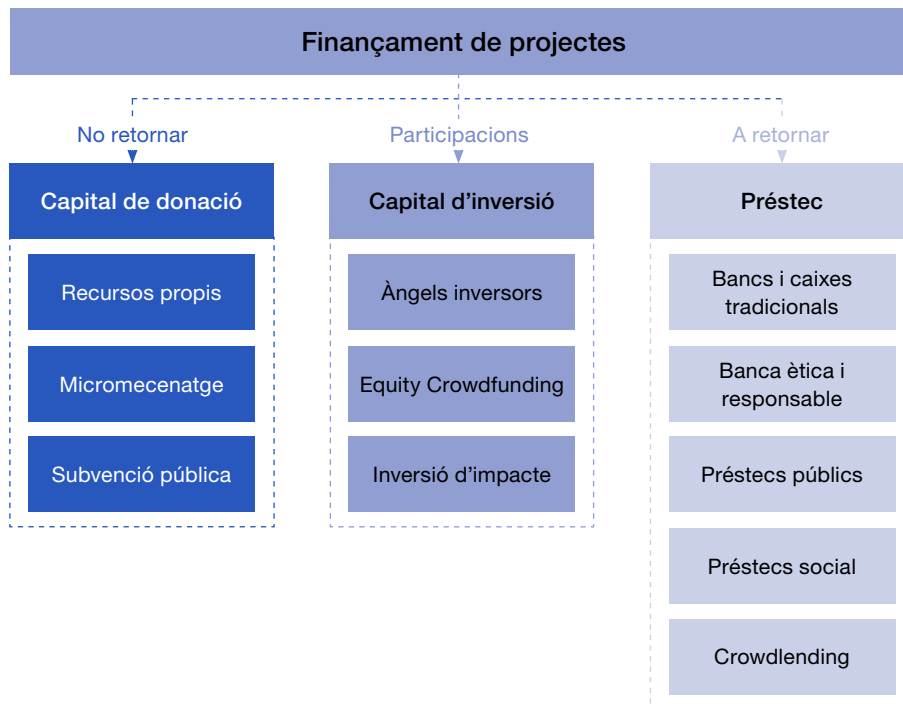
- **Capital.** Agrupa els instruments de finançament en els quals l'aportant de capital no espera un retorn idèntic al capital aportat.
- **Préstec.** Agrupa els instruments de finançament en els quals qui rep l'aportació de capital es compromet a retornar a l'aportant el total del capital aportat.

Ara bé, dins de la categoria de capital hi ha dues modalitats de finançament que són essencialment diferents:

- **Capital de donació.** Fa referència a les ajudes a fons perdut. Agrupa els instruments de finançament l'aportació de capital dels quals no implica, en cap cas, que hagi de ser retornada. Per això es fa servir el terme *donació*, per transmetre la idea que qui aporta capital no rebrà cap retorn dinerari. Dins d'aquesta categoria, qui rep el capital aportat sí que pot veure's obligat a complir alguns compromisos com, per exemple, justificar l'impacte assolit a través d'un projecte finançat a través d'una subvenció pública, o bé premiar amb petites recompenses les aportacions de capital fetes en un esquema de micromecenatge.
- **Capital d'inversió.** Agrupa els instruments a través dels quals qui aporta capital espera obtenir a canvi algun tipus de retorn, bé sigui un retorn dinerari que iguali o superi l'aportació feta, bé sigui amb la implicació en la governança del projecte, o amb ambdós tipus de retorn alhora. La idea en el capital d'inversió és que l'aportant adquireix algun tipus de participació en el projecte que finança.

En definitiva, els instruments de finançament de projectes es poden estructurar en tres grans grups (vegeu la figura següent):

- No retornable
- Amb participacions
- A retornar

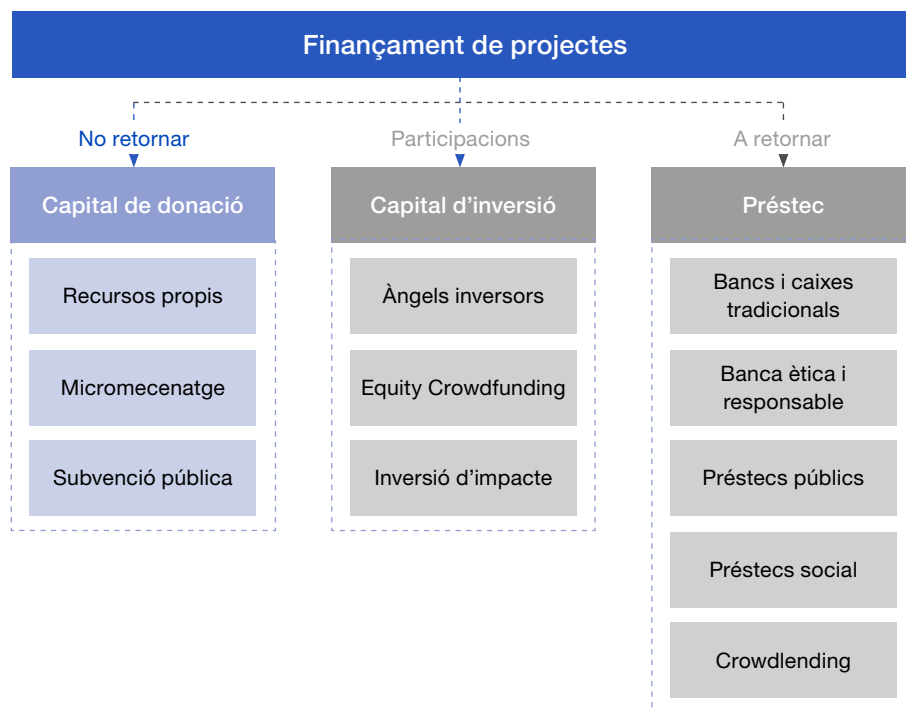


De manera introductòria, cal dir que els instruments de capital de donació s'empren majoritàriament per a projectes que estan en la seva fase d'ideació; que els instruments de capital d'inversió s'empren majoritàriament per a projectes que estan en les fases de creació i creixement, i que els instruments de préstec poden entrar en qualsevol de les fases de desenvolupament d'un projecte.

5. Capital de donació

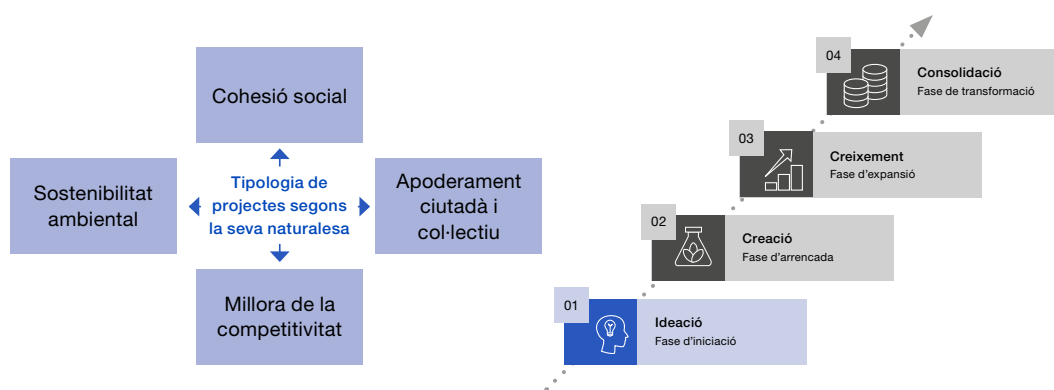
Les fonts de finançament recollides en aquest capítol conformen un conjunt d'instruments financers que anomenem *de donació*, perquè es tracta del capital obtingut que no cal retornar. Fa referència a les ajudes a fons perdut. Són quantitats monetàries que passen a formar part del pressupost inicial del projecte i que no estan lligades a cap tipus d'obligació.

Tal com s'ha presentat anteriorment, aquest capital de donació està orientat a projectes de desenvolupament local en tota la seva tipologia, bàsicament centrats en les fases d'ideació de la iniciativa, i preveu en essència tres tipus de mecanismes de finançament que a continuació es presenten de manera detallada.



5.1. Recursos propis

En aquest primer estadi del projecte, cal fer referència a aquells recursos que no acostumen a esmentar-se, però que són cabdals per començar a donar forma a la idea de projecte de desenvolupament local.



En les fases inicials del projecte, els primers inversors són els mateixos impulsors o promotors del projecte, amb la voluntat d'avançar i dotar de credibilitat la iniciativa davant de tercers. A vegades són capaços d'aixecar un 25 % del cost inicial i aquests esforços són de gran importància a l'hora de voler combinar altres mecanismes de finançament, perquè les entitats i els instruments financers valoren de manera molt positiva aquests primers mesos de prototipatge de la idea, o bé la creació d'una comunitat que dona suport al projecte.

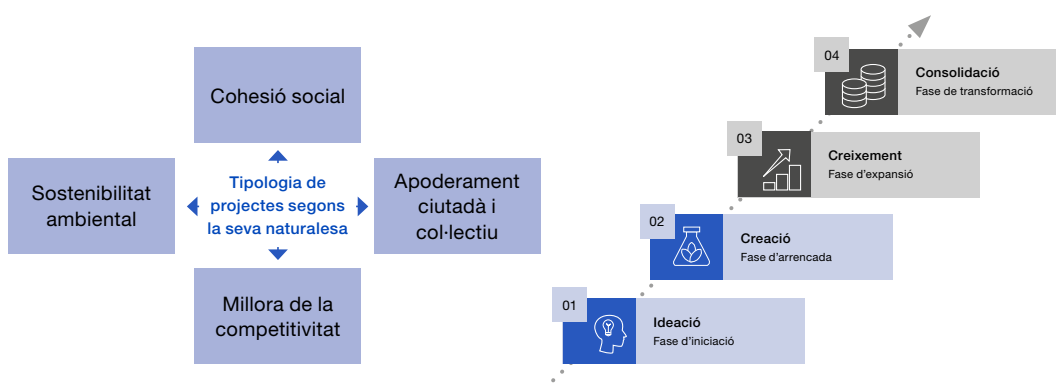
Aquestes aportacions pròpies moltes vegades no han de ser necessàriament de caràcter monetari, sinó que també poden ser recursos de coneixement i/o de creativitat de l'equip promotor, recursos de temps o persones associades, o bé de caràcter material (local, equipament, maquinària, sòl, vehicles, eines, immobilitzat, etc.). En tot cas, aquests són els recursos que, en primera instància, apostaran pel projecte i cal tenir-los en compte en les fases inicials.

Són diverses les fonts de finançament propi que s'han de tenir en compte: des dels estalvis dels mateixos impulsors fins a les quotes dels socis de l'entitat un cop ja constituïda (associacions, cooperatives, fundacions, grups informals, etc.). En alguns casos, també cal tenir en compte aquí la capitalització de l'atur, ja que també pot contribuir a aportar un capital inicial al projecte, o bé el cercle de relacions més properes als promotors i impulsors del projecte, que normalment es coneixen per les 3F (*Family, Friends & Fools*).

Family, Friends & Fools representa un dels mecanismes de finançament que contribueix al 50 % o al 75 % en l'arrencada d'un projecte emprenedor. L'avantatge principal d'aquest mètode és la facilitat i la rapidesa en l'accés al capital, ja que parteix de la confiança i de la proximitat com a evidència del potencial del projecte. El seu principal desavantatge és que sovint no s'aconsegueix el finançament mínim en projectes d'alt impacte, i que aquests inversors de caràcter informal no compten amb formació suficient per poder analitzar correctament els riscos i les incerteses associades al projecte. Una possible solució és l'àmplia xarxa de serveis de suport a l'emprenedor que hi ha a escala local, que pot orientar l'equip en la redacció del seu pla de negoci, en el contrast i la validació d'una idea, aportant assessorament específic segons el tipus de destinataris al qual va dirigida la iniciativa. Aquests serveis poden ser de gran utilitat en la fase d'ideació del projecte.

5.2. Micromecenatge

El micromecenatge és un finançament col·lectiu via plataforma que engloba petites aportacions de particulars a canvi de recompenses. Sovint es coneixen aquestes iniciatives com a plataformes de finançament col·lectiu (*crowdfunding*), o bé plataformes de finançament col·lectiu amb recompensa, que entren en joc en les fases inicials d'un projecte de desenvolupament local.



Internet ha facilitat l'accés a un conjunt d'oportunitats de finançament col·laboratiu, és a dir, d'igual a igual (*peer to peer*) sense necessitat de comptar amb intermediaris. El micromecenatge via plataforma habitualment s'utilitza en la fase inicial d'ideació i creació del projecte.

L'aportació de capital de petits inversors, també anomenats *mecenes*, per imports relativament petits en comparació amb els àngels inversors, permet posar en marxa el projecte de desenvolupament local, sense esperar un retorn monetari, sinó a canvi d'una recompensa no dinerària. En la majoria de casos, aquestes recompenses solen coincidir amb l'objectiu del projecte.

D'un temps ençà, es pot constatar que el micromecenatge es troba en plena expansió per la xarxa, i a dia d'avui són molts els exemples d'aquest tipus de plataformes en funcionament, cadascuna amb la seva idiosincràsia i peculiaritats, però amb uns elements comuns:

- Quantitats econòmiques prefixades i escalades a canvi de recompenses individuals preestablertes.
- Un objectiu de finançament que si no s'aconsegueix en el termini previst no activa finalment cap de les transaccions.
- La confiança com a motor d'acord, segons el qual l'impulsor del projecte durà a terme l'obra promesa i farà arribar també les recompenses establertes a cadascuna de les persones que han ajudat a finançar-la.

Per iniciar una campanya de micromecenatge per a un projecte, és necessari que l'impulsor i/o l'equip promotor n'hagi dissenyat una descripció atractiva i hagi cultivat un públic objectiu o una comunitat de persones interessades entorn de la idea.

Els avantatges principals que aporta el micromecenatge són:

- Permet que idees que no encaixen en els patrons requerits pels fons de finançament tradicionals obtinguin capital a través del suport i la solidaritat dels clients principals.
- Els mecenes tenen un incentiu que és provar el producte o viure el projecte abans que surti al mercat, fet que implica un mètode per testar-lo molt barat per a l'emprenedor.
- No hi ha intermediaris, de manera que els impulsors i/o l'equip promotor del projecte poden establir un diàleg directe amb els seus potencials clients, i incorporar-hi millores fàcilment.
- Proporciona tant als mecenes com als emprenedors una experiència única de cocreació. Per aquesta raó, és important oferir recompenses que reforcin la sensació de participació.
- A diferència d'altres tipus d'inversors, els mecenes no exigeixen resultats ràpids. A més, ells mateixos es converteixen en prescriptors de la iniciativa i en fan difusió entre la seva xarxa de contactes, quelcom que incrementa les possibilitats de finançament i/o llançament del projecte al mercat.
- El micromecenatge és el millor estudi de mercat, a banda de ser el més econòmic, perquè capta persones disposades a finançar el projecte i aconseguir que donin suport a la iniciativa, ja sigui comprant el producte o bé participant en el projecte de desenvolupament local.
- El suport d'aquesta comunitat de mecenes funciona com a estratègia de publicitat i màrqueting del mateix projecte de desenvolupament local, ja que la campanya de finançament col·lectiu és en si mateixa un esforç inicial en aquest sentit.

Hi ha múltiples plataformes dedicades al micromecenatge. Amb la voluntat de recollir en aquest document les que són més presents en el territori català, a continuació se'n presenten quatre.

5.2.1. Verkami

<https://www.verkami.com/>

Verkami és una entitat que es defineix de la manera següent: «Una manera senzilla, potent i amb molt de valor afegit, per finançar projectes de manera col·lectiva, involucrant el públic en una nova experiència cultural». Es defineix com a plataforma especialitzada en el finançament col·lectiu per a projectes de caràcter cultural i artístic, una orientació que els permet diferenciar-se de la resta de plataformes digitals destinades al finançament col·lectiu amb recompensa. A Verkami, el micromecenatge permet que les creadores i els creadors mantinguin tots els drets sobre les seves obres, i ofereixen al públic mecenes que els ajuda a finançar els seus projectes recompenses en forma de creacions i productes exclusius, experiències úniques, edicions limitades, marxandatge, accés a descàrregues, etc.

Des de la pàgina principal de Verkami es pot accedir a «Comença el teu projecte», on s'han de donar les dades personals i fer una descripció del projecte: en què consisteix, quants diners es necessiten i en què es pensen utilitzar, quins nivells d'aportació s'han pensat establir i a canvi de quines recompenses. L'equip de Verkami avalua el projecte i en un termini de 10 dies respon sobre la seva admissió. Cal que el projecte s'adeqüi a la línia de treball de Verkami (impuls de projectes creatius i innovadors). Només els projectes que en el termini de 40 dies arriben com a mínim al 100 % de l'objectiu de finançament que prèviament s'han marcat reben els diners aportats pels mecenes. En cas contrari, les quantitats que cada persona s'ha compromès a aportar no es fan efectives i el projecte no rep el finançament. El servei de Verkami equival a un 5 % del cost del projecte més una comissió bancària.

L'instrument de finançament que ofereix l'entitat Verkami és una plataforma de micromecenatge per a projectes de caràcter cultural, creatiu i artístic. També acull altres iniciatives comunitàries d'apoderament col·lectiu, tal com expressen els exemples següents:

Ethical time

<https://www.verkami.com/projects/19276-ethical-time-la-la-app-de-moda-sostenible>

És una aplicació destinada a facilitar l'accés a la moda sostenible. Permet identificar de manera ràpida en quines botigues venen la peça de roba que es busca. L'objectiu és crear la primera Xarxa de Consumidors de Moda Sostenible, i així fer visible que es vol un canvi. Impulsada per una associació sense ànim de lucre. En 40 dies es van obtenir 23.585 € prenent com a objectiu de finançament 20.000 € d'inici per posar en marxa l'aplicació. Aquestes aportacions van ser finançades per 599 mecenes diferents.

La Guia de l'Emprenedor

<https://www.verkami.com/projects/19071-la-guia-del-emprenedor>

Una eina útil que guia l'emprenedor/a a crear un negoci pas a pas: idea, validació, anàlisi, estratègia, pla d'acció i llançament. La voluntat és fusionar teoria i pràctica perquè aquesta guia sigui, al mateix temps, un llibre que explica de manera clara tots els conceptes que cal conèixer i un quadern de treball que faciliti aplicar-los a la realitat del projecte d'emprenedoria. En 40 dies es van obtenir 54.754 €, i només se'n sol·licitaven 5.000 € per posar en marxa la iniciativa. Aquestes aportacions van ser finançades per 1.474 mecenes.

aRAIsistir

<https://www.verkami.com/projects/7139-araisistir-para-la-transformacion-social>

«aRAIsistir per a la transformació social» és un projecte que vol donar continuïtat a l'associació RAI, una plataforma de projectes per a la transformació social que des de fa 20 anys desenvolupa una tasca social, educativa, cultural i artística a Barcelona. Un espai autogestionat que posa en valor tot allò que han aconseguit dinamitzar durant la seva trajectòria. En 40 dies van obtenir 11.561 € dels 11.000 que necessitaven per dotar-se d'unes figures mínimes de coordinació estables per a l'autogestió, amb aportacions de 328 mecenes diferents.

Verkami també ofereix la possibilitat de crear canals propis per donar suport a projectes de finançament col·lectiu. Per exemple, és el cas d'un centre cívic del districte de Sarrià-Sant Gervasi, l'escola de cinema ESCAC, un espai de Betevé que acull nous formats serialitzables creats per estudiants o joves creatius i el portal periodístic Vilaweb, entre d'altres.

Escola Superior de Cinema i Audiovisuals de Catalunya (ESCAC)

<https://www.verkami.com/partners/10-escac>

L'ESCAC obre el seu canal de projectes a Verkami i acull totes les campanyes de micromecenatge impulsades pels estudiants que desenvolupen projectes de final de grau i màster. És un centre adscrit a la Universitat de Barcelona. Aquest canal ha acollit, fins a la data, 60 projectes, 190.000 € recaptats a partir de microaportacions de 4.000 mecenes diferents.

5.2.2. Lánzanos

<https://www.lanzanos.com/>

Lanzanos.com és la plataforma de micromecenatge que sovint es presenta com la versió espanyola de Kickstarter de Nova York. Lánzanos admet tot tipus de projectes; les seves categories són: música, ciència, esports, programari, solidaritat, medi ambient, fotografia, cinema, pintura i còmic, *miscellaneous* (diversos), universitaris, llibres, teatre i dansa, esdeveniments, videojocs i tecnologia.

A banda de tenir un projecte, per accedir a la plataforma Lánzanos cal registrar-s'hi i accedir a l'opció «Envia el teu projecte». A partir d'aquest moment i fins que el projecte estigui preparat, la plataforma permet accedir a un conjunt de detalls i trucs d'informació sobre quins elements cal anar incorporant en cada apartat (descripció, recompenses, vídeo de presentació, objectiu econòmic, etc.). Una vegada estigui llesta tota la informació del projecte, l'equip de Lánzanos la revisa i fa arribar els canvis als emprenedors, si és convenient.

Quan tots els elements de la campanya ja són públics a la plataforma, hi ha dues opcions: dirigir-se directament a la fase de finançament, o bé anar a «La Caja». Lánzanos disposa d'un element diferencial de la resta de plataformes de finançament amb recompensa, que és l'oportunitat que la comunitat validi prèviament el projecte a «La Caja». A «La Caja» els projectes no reben suports econòmics, sinó que han de rebre 100 vots per part de la seva comunitat, i això serveix per aconseguir que aquestes persones ajudin a perfilar el projecte i li donin el vistiplau. Aquesta fase és opcional, ja que l'emprenedor/a decideix si vol passar per «La Caja» o no.

En la fase de finançament, l'emprenedor/a ha de desenvolupar la seva estratègia de comunicació, prèviament planificada, en un termini màxim de 90 dies. Els mecenes compten amb diverses modalitats de pagament: targeta de crèdit, PayPal, transferència bancària o vals *offline* (aportacions en metàl·lic). La comissió de Lánzanos és el 5 % sobre el total recaptat.

Defensa de l'entorn natural de les Tàpies

<https://www.lanzanos.com/proyectos/defensa-de-lentorn-natural-de-les-tapias/>

Al paratge natural de les Tàpies, s'ha implantat un circuit de motocròs que funciona permanentment tots els caps de setmana i amenaça l'harmonia d'aquest espai natural i la resta d'activitats d'oci i turisme que s'hi desenvolupen. L'Agrupació de Defensa de l'Entorn Natural de les Tàpies volia interposar recursos davant el Tribunal en contra del Pla especial i la llicència ambiental d'aquest circuit, i per sufragar els costos va posar en marxa una campanya de micromecenatge que va aconseguir en 90 dies 3.311 € dels 3.000 d'objectiu previst amb les microaportacions de 50 mecenes.

Lánzos també compta amb la possibilitat de crear una plataforma de finançament col·lectiu pròpia. En aquest sentit, ajuden organitzacions públiques i privades a desenvolupar la seva plataforma corporativa, ja sigui per agrupar una sèrie de projectes de la mateixa temàtica o bé per complir objectius sota la marca d'una entitat específica amb les pròpies senyes identitàries. Aquest servei és conegut per «Lánzos PRO».

Cofinàcia

<https://www.lanzanos.com/cofinancia/>

El Govern autonòmic d'Extremadura va obrir, en col·laboració amb Lánzos, una plataforma de micromecenatge pròpia, per finançar projectes empresarials del territori, amb l'ajuda del Fons Social Europeu. A partir d'una convocatòria de projectes d'emprenedors del territori, es va activar un instrument de finançament col·lectiu inspirat amb el micromecenatge, que compta amb l'ajuda de finançament del Govern. Aquest posa a disposició una borsa de 20.000 € per convocatòria i distribueix un màxim de 1.000 € per projecte, a banda de les microaportacions que siguin capaços d'aixecar els emprenedors en un màxim de 40 dies.

5.2.3. Ulule

<https://ca-es.ulule.com/>

Ulule és de les primeres plataformes europees de finançament col·lectiu i ofereix una traducció dels projectes dels emprenedors a sis idiomes. Les oficines centrals d'Ulule són a París, però l'equip està creixent a Mont-real, Barcelona, Roma i Anvers.

Compta amb diverses categories: pel·lícules i vídeos, música, solidaris i socials, arts escèniques, editorial i periodisme, jocs, esports, art i fotografia, tecnologia, artesanía i gastronomia, moda i disseny, còmics, infants i educació, patrimoni i altres projectes (diversos). S'accepten projectes creatius, artístics, solidaris, participatius o innovadors. No són acceptats els projectes que, entre d'altres:

- No tinguin un caràcter creatiu, que no estiguin orientats cap a una comunitat o a la millora de la societat i que no tinguin un propòsit clar.
- Comprometin la integritat física del seu creador o dels seus mecenes.
- Tinguin una campanya activa en una altra plataforma de finançament col·lectiu.
- Es dediquin a finançar partits polítics, moviments ideològics, religions o sectes.
- Tinguin intencions racistes, violentes, abusives, difamatòries, que facin apologia de crims de guerra, pedofília o que incitin a l'assassinat, al suïcidi, a la discriminació o a l'odi.

Les campanyes tenen una durada màxima de 90 dies, però Ulule recomana que siguin més curtes, aproximadament d'uns 45 dies. És l'única plataforma que ofereix dos tipus de recaptació de fons: el creador del projecte pot establir com a objectiu recaptar una quantitat monetària concreta o bé un nombre d'objectes o productes a vendre. La comissió d'Ulule és del 5 % (IVA inclòs), més una comissió de transacció del 3 % sobre tots els imports recaptats, aplicables únicament si el projecte obté tot el finançament.

5DaysToDance

<https://es.ulule.com/5daystodance/>

Projecte dirigit a joves amb un únic repte: ser capaços de crear, en cinc dies, una coreografia amb adolescents que no tenen experiència prèvia de dansa. Un projecte de transformació social que reivindica la dansa com a llenguatge universal amb coreògrafs i ballarins professionals, que es reuneixen una setmana a Sant Sebastià. Va obtenir 11.631 € dels 10.000 que s'havia marcat com a objectiu, i va comptar amb les microaportacions de 119 mecenes diferents.

Mini Maker Faire Barcelona

<https://es.ulule.com/mini-maker-faire-barcelona/>

Un col·lectiu de persones entusiastes de la tecnologia va iniciar un projecte de micromecenatge per fomentar la creativitat a través d'activitats pròpies del moviment Maker, a Barcelona. Una fira que vol ser un esdeveniment que permeti a diversos creadors compartir els seus projectes i interactuar amb altres *makers*, així com l'organització de *hackatons*, *idea jams*, *performances* interactives, entre altres actes que despertin l'interès per la creativitat a infants, joves i grans. Sol·licitaven 3.000 € per fer possible l'esdeveniment i en van obtenir 3.362 a partir de les microaportacions de 69 mecenes.

5.2.4. Goteo

<http://ca.goteo.org/>

Goteo és una xarxa social de finançament col·lectiu (aportacions monetàries) i col·laboració distribuïda (serveis, infraestructures, microtasques...). A primer cop d'ull, es configura com una plataforma de finançament col·lectiu cívic i col·laboració entorn d'iniciatives ciutadanes, projectes socials, culturals, tecnològics i educatius. Darrere la plataforma hi ha una fundació sense ànim de lucre (amb els consegüents avantatges fiscals per a donants que això suposa), i un equip multidisciplinari, des del qual desenvolupen eines i serveis de cocreació i finançament col·lectiu, amb una missió vinculada a principis de transparència, progrés i millora de la societat. Els aspectes destacats de Goteo són:

- **Comú, obert i lliure.** Es potencien projectes que apostin pel procomú, el codi obert i/o el coneixement lliure, i es posa l'èmfasi en la missió pública i el desenvolupament social.
- **Compromís social.** Cerca la rendibilitat social de les inversions promovent que els projectes ofereixin, a més de recompenses individuals, retorns col·lectius per al desenvolupament de béns comuns. Per aquesta raó, presenta una comissió del 4%.
- **Matchfunding.** Des de fa uns anys la Fundació Goteo ha desenvolupat i implementat un nou model de participació ciutadana i cofinançament anomenat *matchfunding*, en el qual administracions públiques o entitats privades s'impliquen amb projectes sorgits de la societat civil i aporten una borsa de diners que serveix per multiplicar les aportacions que la ciutadania fa a aquests projectes. Amb aquest nou model de micromecenatge, s'aconsegueixen diversos beneficis, entre d'altres: augmenta l'èxit de les campanyes, es legitima l'ús dels diners públics de manera participativa i transparent cap al ciutadà i es dona suport a projectes sostenibles que cobreixen necessitats específiques de la ciutadania, alhora que es mantenen vius al llarg del temps.

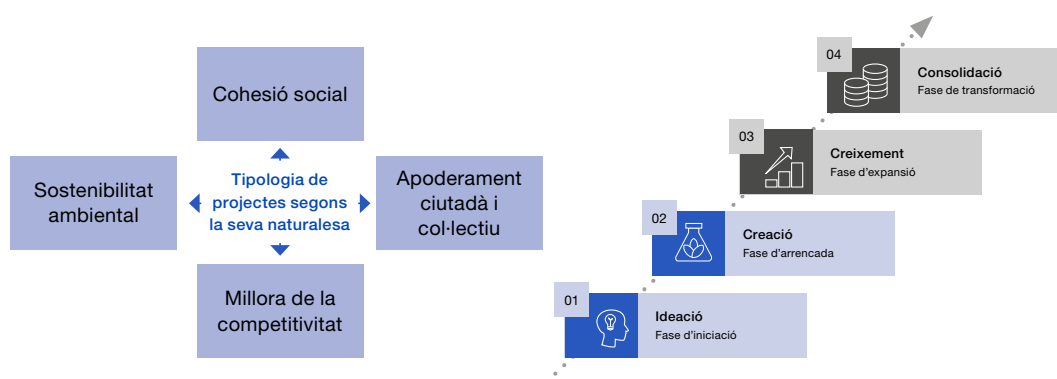
- **Col·laboració distribuïda.** A Goteo, a més d'aportacions monetàries, es pot col·laborar mitjançant serveis, recursos materials, infraestructures o participant en determinades microtasques necessàries per desenvolupar els projectes.
- **Dues rondes de cofinançament de 40+40 dies.** S'estableixen dues rondes de cofinançament, de 40 dies cadascuna. La primera, a «tot o res», lligada a la consecució del pressupost mínim imprescindible; i la segona, on s'estableix un import òptim al qual tendir per fer millores addicionals, sense que sigui necessari assolir la quantitat definida. Tot i que també hi ha la possibilitat d'adaptar aquestes rondes per defecte a les necessitats de finançament de cada projecte.

Goteo és una comunitat que treballa amb projectes d'arreu del món i disposa de canals geogràfics que permeten conèixer projectes en campanya de micromecenatge ubicats en una localitat física específica. En aquest sentit, cal destacar que la plataforma Goteo és totalment de codi obert i està disponible en múltiples idiomes.

Entre els casos d'interès d'aquest estudi, s'incorpora el projecte «Conjuntament» de *matchfunding* o de *capital rec*, que ha desenvolupat l'Ajuntament de Barcelona en col·laboració amb la Fundació Goteo. També existeixen altres experiències d'èxit com són: el Sindicat de Llogaters i Llogateres (<https://ca.goteo.org/project/sindicat-de-llogaters-i-llogateres>), Som Mobilitat (<https://ca.goteo.org/project/compartim-vehicles-electrics>) o Correscales (<https://goteo.org/project/correscales-2016>).

5.3. Subvenció pública

De manera intuïtiva, es pot afirmar que la major part del finançament dels projectes de desenvolupament local prové del finançament públic. Segurament, la causa del fort component públic en el finançament es pot atribuir al rol subsidiari que s'atorga al sector públic, que tradicionalment ha intervingut allà on es produeix el que tècnicament s'anomena una *fallida de mercat*: si el desenvolupament econòmic del territori no es produeix per alguna raó difícil d'esbrinar, és el sector públic que se n'ha de fer càrrec invertint o remonent les condicions adverses.



L'instrument principal és la subvenció, entesa com una ajuda econòmica destinada a un propòsit concret, i que posteriorment requereix un retiment de comptes entre qui l'atorga i qui se n'ha beneficiat, per avaluar-ne l'impacte.

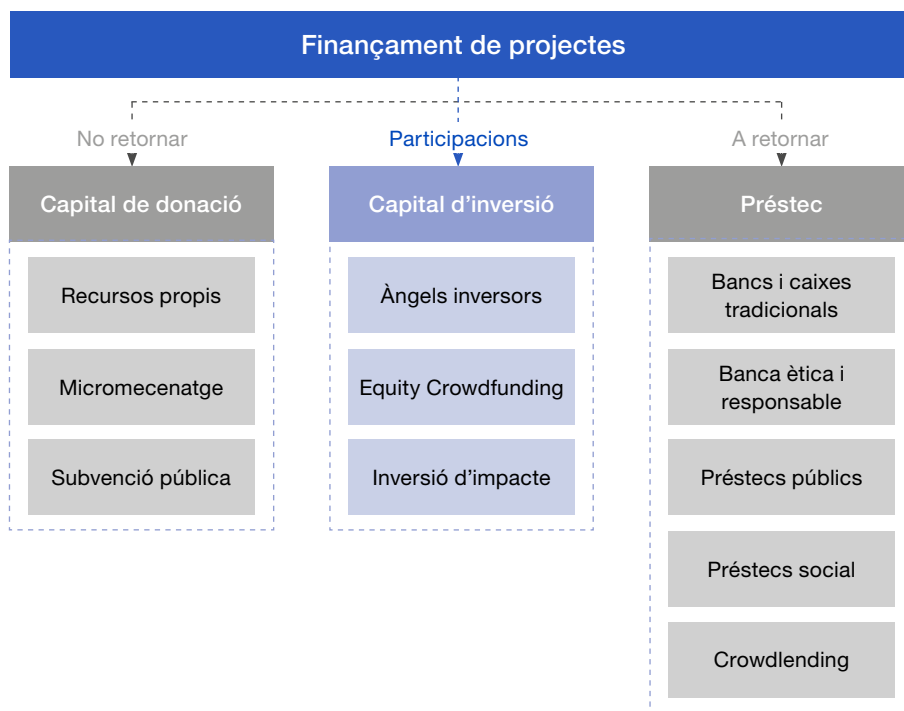
Per als tècnics de desenvolupament local dels ajuntaments de la demarcació de Barcelona i també per als emprenedors, els diferents nivells de l'Administració que han generat recursos de capital de donació, és a dir a no retornar, són:

- La Unió Europea, els ajuts de la qual s'articulen a través de programes europeus dins el Programa marc o marc financer plurianual 2014-2020.
- La Generalitat de Catalunya, via diferents organismes com poden ser: Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC), Agència per la Competitivitat de l'Empresa (ACCIÓ), Institut Català d'Energia (ICAEN) o Promotora d'Exportacions Agroalimentàries (PRODECA), entre d'altres.
- El nivell local, que inclou les diputacions, els ajuntaments, els consells comarcals o altres entitats de promoció del desenvolupament local.

Per centrar-se en l'objectiu d'aquest estudi, que busca analitzar les noves tipologies de finançament alternatiu per a projectes de desenvolupament local, s'ha pensat en la conveniència de no aprofundir més en aquest tipus d'ajuts, perquè ja hi ha altres guies i fonts d'informació especialitzades en aquesta temàtica.

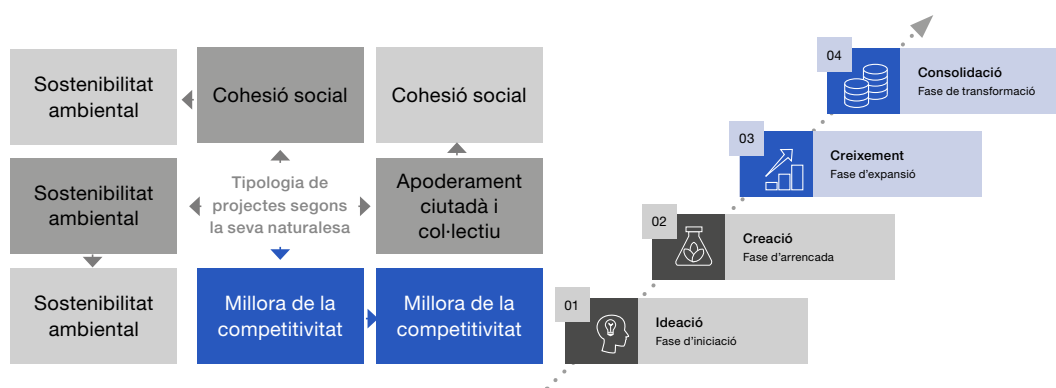
6. Capital d'inversió

Els instruments de finançament inclosos en aquest apartat van dedicats a obtenir recursos per a aquells projectes que es troben en fase d'arrencada o bé en fase de creixement i expansió. Addicionalment, a banda d'una inversió monetària, aquest capital acostuma a aportar a l'emprenedor una àmplia xarxa de contactes i eines de millora de la gestió del seu projecte. Tots els projectes han de comptar amb un pla de negoci contrastat, demostrar que tenen a disposició un mercat ja existent, un potencial de creixement i, en la majoria de casos, comptar amb un equip multidisciplinari com a grup promotor.



6.1. Àngels inversors

Un àngel inversor és una persona física que inverteix en un projecte potencialment innovador amb una part del seu patrimoni. A més, igual que el conjunt de mecanismes de finançament que es recullen en el capital d'inversió, l'àngel inversor, a banda d'aportar els seus diners, posa a disposició de l'emprenedor de manera gratuïta les seves habilitats en matèria de gestió i direcció del projecte, desenvolupa tasques pròpies del camp de la mentoria fent seu el projecte i aporta la seva xarxa de contactes dedicant-hi una part del seu temps.



Els àngels inversors sovint es caracteritzen perquè disposen d'una trajectòria empresarial, i alguns es troben en l'etapa de jubilació. Això els ha permès aconseguir un cert patrimoni, que ara volen dedicar a invertir i participar en projectes potencialment innovadors. D'altres, en canvi, són emprenedors d'èxit, que volen compartir el seu coneixement amb emprenedors més inexperts i que creuen que, a part d'aportar el seu capital, els poden orientar donant valor als projectes en un sector de desenvolupament local específic.

Independentment del perfil d'aquest àngel inversor, cal saber si tots estan disposats a finançar la fase d'arrencada i llançament d'un projecte.

Molts formen part d'una o diverses xarxes d'inversió. Aquestes agrupacions d'àngels inversors els aporten una selecció prèvia dels projectes que presentin un alt potencial de creixement i realment siguin innovadors; els acompanyen durant el procés de negociació amb els emprenedors i els assessoren sobre el risc i les expectatives dels guanys. I, finalment, aquestes xarxes representen fòrums privilegiats per organitzar esdeveniments que acullin projectes disruptius i atractius.

Hi ha moltes xarxes d'àngels inversors, i en aquest estudi n'enumerarem algunes a títol d'exemple. Es pot consultar el *Catàleg de finançament alternatiu* editat per ACCIÓ - Agència per a la Competitivitat de l'Empresa, de la Generalitat de Catalunya:

<http://accio.gencat.cat/web/.content/bancconeixement/documents/c3f8468.pdf>

6.1.1. Business Angels Network de Catalunya

<http://www.banccat.com/>

Business Angels Network de Catalunya (BANC) és l'ecosistema dels àngels inversors i els emprenedors de referència en l'àmbit català i amb vocació internacional. Una associació que va ser creada l'any 2002, en col·laboració amb la patronal CECOT i la Fundació Autoocupació. També va comptar amb el suport de l'Institut Català de Finances.

La seva missió principal és posar en contacte els emprenedors amb els inversors privats que formen part de la seva xarxa, amb la voluntat de finançar projectes empresarials. El BANC, a més, permet posar en contacte els inversors i els emprenedors amb altres xarxes d'àngels inversors en l'àmbit espanyol, com és la Fundación Privada para el Fomento de las Redes Business Angels en España, o de caràcter internacional, com és l'European Business Angels Network o la Business Angels Network.

Els àngels inversors de BANC, a banda d'estar interessats a invertir capital en projectes potencialment innovadors, estan en disposició d'aportar valor afegit a les seves inversions, oferint la seva experiència, coneixement i la seva xarxa de contactes empresarials. Per part de BANC, s'aporta un servei proper i personalitzat als inversos i emprenedors, promovent esdeveniments de treball en xarxa (*networking*) i fòrums d'inversió, on possibilitar sinergies entre ambdues parts.

Per accedir a la xarxa d'àngels inversors BANC, cal disposar d'un projecte amb necessitats de finançament, en la fase llavor o d'arrencada del seu desenvolupament. En segon lloc, cal enviar-los un correu electrònic, perquè ells et facin arribar una fitxa estandaritzada per completar el conjunt d'informació, a banda de les condicions i/o criteris d'accés. Després, BANC es compromet a analitzar les possibilitats de finançament del projecte i es posa en contacte amb l'emprenedor amb la màxima celeritat. Cal aportar un pla de negoci del projecte contrastat i una proposta d'inversió per accedir als àngels inversors de BANC.

BANC disposa d'àngels inversors especialitzats en el sector industrial, agroalimentari, TIC, tèxtil, etc., i programes de formació dedicats de manera exclusiva als emprenedors, que orienten i donen suport per tramitar altres tipus d'ajuts de finançament. També organitzen fòrums d'inversió, una de les grans oportunitats per presentar els projectes directament a diversos àngels inversors de la xarxa.

Light&Life

<http://www.lightandlife.es/>

Projecte en fase d'expansió que es va presentar als àngels inversors de BANC en un fòrum organitzat per conèixer les potencialitats d'inversió que oferia el projecte. Es dedica al desenvolupament de productes lumínics sense obsolescència programada a partir de l'aplicació de tecnologies emergents.

BCN Innova Technological Evolution

<http://www.bcninnova.com/>

Projecte innovador dedicat a proveir solucions tecnològiques basades en la visió artificial, impulsat per un oftalmòleg de l'Hospital Sant Joan de Déu. BCN Innova ha patentat un innovador sistema de mesura de l'estrabisme, que permet obtenir un mapa molt precís de la desviació ocular i millorar significativament les intervencions quirúrgiques.

6.1.2. Associació SeedRocket Angels

<http://www.seedrocket.com/>

SeedRocket és una acceleradora que aplega un conjunt de mentors, que anteriorment han estat emprenedors d'èxit. Ofereix a les *start-ups* un espai de cotreball (*coworking*) on potencien sinergies entre elles i faciliten el coneixement dels mentors i entre els emprenedors. Va néixer en l'ecosistema d'emprenedoria de Barcelona Activa.

Aquesta acceleradora és un espai on els emprenedors poden seguir desenvolupant les seves idees, i poden comptar amb el suport dels mentors de SeedRocket, així com també disposar de les seves inversions, que cada mentor fa a títol privat com un àngel inversor.

Quan aquest inverteix en un projecte, es queda una participació de l'empresa com qualsevol altre inversor, amb les condicions prèviament acordades.

Per accedir als serveis d'aquesta acceleradora, els projectes han de guanyar en les diverses convocatòries que obre SeedRocket que anomenen «Campus d'emprenedors», o bé participar en alguna de les seves activitats com ara l'«Investors' Day». Cal tenir en compte que està interessada en projectes que compleixin els criteris següents:

- Tenir un projecte tecnològic innovador que es trobi en fase inicial.
- Tenir una primera versió del producte ja desenvolupada.
- Disposar d'un equip polivalent.
- Demostrar que el projecte compta amb potencial de tracció.
- Estar en la cerca d'inversió per part d'àngels inversors.

SeedRocket és una xarxa d'àngels inversors molt focalitzats en projectes del sector TIC, i sobretot inverteixen en les fases d'arrencada. La seva capacitat d'inversió en una primera ronda és d'entre 20.000 € i 150.000 €. Una vegada es passa a l'etapa d'acceleració, s'organitzen activitats, com ara l'«Investors' Day», on els projectes aixequen rondes d'entre 150.000 € i 500.000 €. Alguns dels projectes finançats són per exemple:

Uvinum

<https://www.uvinum.es/>

Projecte web amb vocació internacional que permet trobar recomanacions de vins d'arreu del món. Aconsegueix que els vins recomanats s'ajustin a les necessitats del consumidor, en compara els preus i en localitza els punts de venda. L'objectiu final del projecte és democratitzar el món del vi entre els usuaris d'Internet. A la primera ronda de finançament va obtenir 300.000 €; un any després, en una segona ronda, va obtenir 830.000 €, i en la tercera i última, 900.000 €, entre inversió privada i pública.

Chicfy

<https://www.chicfy.com/tienda>

Plataforma dedicada a la compra i venda de roba i complements de segona mà, un «mercadet» de moda dedicat al públic femení. Aquest projecte va ser guanyador del IX Campus d'Emprenedors organitzat per SeedRocket. En una única ronda de finançament va obtenir 360.000 € liderada pels mentors i àngels inversors de l'acceleradora. El projecte ha aconseguit demostrar una gran tracció en menys d'un any, amb una venda cada set segons, i 400 peces de roba en estoc cada hora.

6.1.3. Entrepreneur Investor Exchange

Entrepreneur Investor Exchange (EIX) és una xarxa d'àngels inversors que pertany a La Salle Technova Barcelona, ubicada al Campus de La Salle, una entitat d'educació superior adscrita a la Universitat Ramon Llull. No és casual que escoles de negoci com ara La Salle incorpori xarxes d'àngels inversors com ara EIX, tal com fan altres centres educatius com ara ESADE o IESE. Aquests centres educatius han començat a oferir serveis d'incubació o d'acceleració de projectes emprenedors, que poden sorgir tant d'entre la

seva comunitat d'estudiants, com per part d'emprenedors externs, que constitueixen també els seus propis fòrums d'àngels inversors.

En el cas d'EIX, cerquen projectes de base tecnològica que siguin atractius, innovadors i escalables. En aquest sentit, la xarxa procura posar en contacte inversors i emprenedors amb la finalitat d'accedir a capital d'inversió en les fases d'arrencada dels projectes.

Un dels esdeveniments cabdals per posar en contacte els àngels inversors de la xarxa i els projectes innovadors són els «Investment Mornings». Estan dedicats a reunir, en trobades ja prèviament agendades, els projectes ja seleccionats, en les quals l'emprenedor té ocasió d'explicar-se amb inversors que ja han mostrat interès per un o altre projecte concret. En aquests esdeveniments, ambdues parts aprofundeixen en una proposta d'inversió que interessi tant a l'emprenedor com a l'àngel inversor.

Entre els serveis que ofereix EIX als emprenedors, hi ha la identificació d'inversors potencials i altres serveis vinculats a la gestió i protecció de la propietat intel·lectual. D'altra banda, EIX ofereix als àngels inversors noves oportunitats de negoci, l'organització de fòrums per a la inversió i/o coinversió amb altres àngels inversors de la xarxa o serveis legals i d'estudi de mercat, entre altres prestacions.

Els àngels inversors d'EIX no generen operacions majors de 300.000 €, perquè tenen en compte altres oportunitats de finançament complementàries, si es considera convenient.

NowComputing

<http://www.nowcomputing.com/>

En un dels esdeveniments organitzats per EIX, es va presentar StormFly. Aquesta *start-up* fabrica un braçalet que disposa d'un sistema operatiu propi i una unitat de memòria que es connecten directament a l'ordinador a través d'un USB. El projecte facilita i agilitza l'emmagatzematge i traspàs d'informació, al mateix temps que proporciona seguretat a l'usuari.

Eixos.cat

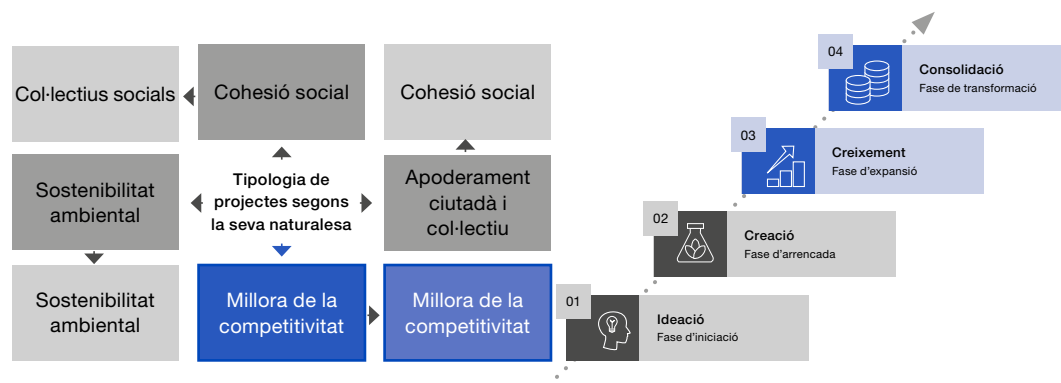
<http://eixos.cat/html/portada-cat.html>

Start-up que ha comptat amb la inversió d'EIX per desenvolupar l'observatori de l'activitat econòmica de les ciutats i l'elaboració d'estudis de mercat i geolocalització de negocis en la geografia catalana. Un dels serveis més ben considerats de la plataforma Eixos és la classificació i catalogació dels comerços urbans i els locals buits, elaborada a partir del treball de camp.

6.2. Equity crowdfunding

Tal com s'ha esmentat anteriorment, *equity crowdfunding* és el terme que respon al concepte de finançament col·lectiu d'inversió via plataforma, ja que amb el suport d'Internet es pot considerar un mecanisme de capital d'inversió a través de plataformes específicament creades per a aquest fi. En aquest cas, els àngels inversors no compten amb una xarxa de suport on acollir-se, a diferència de la resta d'exemples que hem pogut

veure en els apartats anteriors, sinó que inverteixen en els projectes directament sense comptar amb intermediaris. Malgrat tot, les plataformes sempre posen a disposició, tant d'inversors com d'emprenedors, materials de suport i/o diverses formes d'assessorament.



Per tant, mitjançant una plataforma d'*equity crowdfunding*, és possible que un projecte en fase de llavor o d'arrencada es pugui finançar mitjançant la subscripció d'ampliacions de capital per part de petits inversors, també anomenats *microinversors*, per imports relativament petits. L'estructuració de la inversió, el seu seguiment i la posterior desinversió poden ser gestionades per un àngel inversor experimentat o bé pel personal que posa a disposició la plataforma.

Aquesta opció col·laborativa està incrementant-se de manera exponencial per finançar *start-ups* i empreses, malgrat que encara resta molt de camí per recórrer, per exemple, en termes de majors beneficis fiscals, perquè s'afavoreixi la inversió a través d'aquestes plataformes. Un dels elements cabdals de les plataformes de finançament col·lectiu d'inversió és que es divideix el risc entre cada participant, fet que permet accedir amb quantitats inferiors a diverses empreses i així comptar amb una diversificació de la cartera d'inversions.

Aquest model de finançament és molt útil per a projectes de recent creació, perquè permet validar models, idees i projectes abans de la seva posada en marxa.

6.2.1. The Crowd Angel

<https://www.thecrowdangel.com/>

The Crowd Angel és una plataforma creada pel grup Inveready, una plataforma que permet invertir de manera professional en *start-ups* tecnològiques i innovadores prèviament seleccionades, i a les quals es fa un seguiment. És un canal per aixecar capital amb destí a projectes emprenedors, que no és excloent de la resta de xarxes de *business angels* que hi ha. Per tant, els inversors poden ser membres d'altres xarxes i participar lliurement en la plataforma.

The Crowd Angel cerca projectes que estan disposats a entrar en rondes de finançament amb l'objectiu de publicar a la plataforma entre 10 i 15 empreses l'any. Totes

disposen de models de negoci escalables i amb un alt potencial de creixement. Concretament, les empreses que acull la plataforma compten amb les característiques següents:

- Empreses de base tecnològica o amb models de negoci innovadors en fase de llançament i amb un alt potencial de creixement.
- Operacions d'entre 150.000 € i 300.000 € en capital privat.
- Empreses amb un valor d'entre 500.000 € i 1.500.000 €.

Tot i que són operacions amb un finançament màxim de 300.000 €, el valor nominal de les participacions és de 3.000 €. A més, The Crowd Angel inverteix 3.000 € en cadascun dels projectes perquè disposin d'una participació mínima. La quantitat mitjana invertida pels diversos inversors registrats en aquesta plataforma és de 12.000 €.

The Crowd Angel pretén aconseguir viralitat i flexibilitat en el finançament col·lectiu d'inversió. L'objectiu és simplificar el procés d'inversió en les *start-ups*, convidant els inversors a participar-hi amb petites quantitats, amb la voluntat de construir una cartera diversificada de projectes tecnològics. Es disposa d'un equip de professionals amb experiència en el camp de la consultoria i la inversió per dissenyar les operacions, els acords socials i els contractes que regiran les inversions i les relacions entre els *business angels*, emprenedors i empresa.

Per tant, The Crowd Angel selecciona les propostes empresarials que envien els emprenedors, estructura les operacions i publica els projectes, perquè els inversors privats —registrats prèviament de manera gratuïta— puguin valorar si entren en el capital de la *start-up*. Tot el procés és via plataforma en línia, i el procés de selecció suposa aproximadament un mes, entre que s'envia el projecte a la plataforma, es fa una preselecció, es reuneixen amb l'equip d'emprenedors i es pren la decisió de publicar el projecte i estructurar l'operació.

El seguiment del pla d'actuació és un dels serveis que també ofereix The Crowd Angel, amb la voluntat de reinventar la figura del *business angel*, facilitant la inversió a empreses de base tecnològica.

Els projectes són visibles a la plataforma normalment per un període de dos mesos, tot i que aquests terminis poden variar. Registrar un projecte a la plataforma no suposa cap cost d'entrada. Ara bé, The Crowd Angel cobra una taxa pels serveis d'estructuració i seguiment que ofereixen si l'operació es tanca amb èxit.

Deliberry

<https://www.deliberry.com/>

Servei de compra en línia, que permet als usuaris fer comandes de productes alimentaris dins l'àrea del seu codi postal, gaudint d'un període d'entrega d'una hora o, en cas que no es vulgui així, a l'hora que l'usuari ho desitgi. Actualment aplega més de 18.000 establiments —tant botigues locals com supermercats— a les ciutats de Barcelona i Madrid. Es va obtenir un finançament de 532.000 €, per sobre del màxim de 531.000 € que s'havien marcat els fundadors de la plataforma.

Skitude

<http://www.skitude.com/es>

Aplicació mòbil gratuïta destinada als esquiadors i esquiadores, que ofereix múltiples usos. Alguns exemples són: serveis de localització a través de GPS, estadístiques dels usuaris i rànquings, localització i seguiment en directe dels contactes que s'hagin descarregat l'app, informació actualitzada sobre les pistes d'esquí, o compartició d'informació i fotografies en comunitat. Actualment, aquesta aplicació disposa de gairebé 500.000 descàrregues. Els seus promotors van obtenir 303.597 €, també per sobre dels 300.000 € que es van marcar com a objectiu màxim a la plataforma The Crowd Angel.

6.2.2. Crowdcube

<https://www.crowdcube.es/>

Crowdcube és la plataforma de finançament col·lectiu d'inversió que permet a qualsevol persona la possibilitat d'invertir en empreses, la qual cosa fins ara restava reservat a inversors professionals i/o institucions de capital risc.

Quan s'inverteix en *equity crowdfunding*, l'inversor adquireix accions o participacions d'una empresa i espera que en un futur el seu valor incrementi. Si l'empresa creix, es ven o surt a borsa, el nou soci pot guanyar diners a través dels dividendes o bé vendre les participacions a un valor major. Crowdcube és un mètode alternatiu de finançament que permet a inversors petits i professionals invertir en empreses amb potencial de creixement de manera transparent a través d'una plataforma tecnològica.

Per poder accedir a Crowdcube, el primer que cal fer és enviar una sol·licitud a la plataforma per a la seva avaluació. Aquesta sol·licitud ha d'incorporar, ja des d'un inici, el pla de negoci i un pla financer amb projecció a 3 anys. Totes les empreses que acull aquesta plataforma han de ser societats limitades registrades a Espanya. Les categories de projectes són molt àmplies: art i disseny, consum, educació, *cleantech*, cinema, televisió i teatre, alimentació, salut, Internet, telecomunicacions, turisme i entreteniment, *biotech*, *media* i serveis creatius, energètics o comerç de proximitat, entre d'altres.

Si la sol·licitud és acceptada, cal crear la pàgina de l'empresa a la plataforma. En aquesta fase, l'equip de Crowdcube ofereix una revisió del pla financer, una anàlisi legal, fiscal i societària, i qualsevol altre aspecte abans de publicar la ronda de finançament. L'emprenedor disposa de 45-60 dies per aconseguir l'objectiu de finançament previst. Una vegada aconseguit, l'equip legal de Crowdcube gestiona el tancament de la ronda de finançament i s'ocupa d'enviar els certificats d'inversió als nous socis de l'empresa. Alhora també proporciona a l'emprenedor/a la llista final d'inversors, juntament amb la documentació legal requerida. La comissió en cas d'èxit de la plataforma és del 6 % (+IVA) dels fons aconseguits.

Registrar-se com a inversor a Crowdcube és gratuït i no suposa cap compromís a invertir. Els usuaris poden trobar fàcilment tota la informació de les empreses publicades a la plataforma: la idea, el mercat, l'equip i el retorn que s'ofereix als inversors en un futur. Igualment, també es permet un contacte directe amb l'equip directiu de l'empresa en un espai privat. Quan hi ha una empresa que interessa l'inversor, aquest expressa un

interès i indica la quantitat que vol invertir. Totes les inversions menors de 2.000 € es poden pagar a través de targeta de crèdit o dèbit; per a imports majors, es poden fer transferències bancàries.

Una vegada l'empresa ha aconseguit el seu objectiu de finançament, es tanca l'ampliació de capital i Crowdcube envia als inversors els documents legals per a la seva revisió. Si els documents i els acords s'ajusten a l'interès de l'inversor, l'expressió d'interès esdevé vinculant i el sistema ordena automàticament la transferència dels diners al compte de destí. Quan totes les inversions han estat processades, Crowdcube inclou els detalls dels nous inversors en el llibre de registre de socis de l'empresa i s'envien els certificats d'inversió. Aquests documents permeten tenir accés a incentius fiscals per invertir en empreses de creació recent.

L'any 2017 Crowdcube va canalitzar 7 M€ per 21 empreses espanyoles i, a més, va generar diverses rondes de finançament de caràcter internacional.

Seedbox

<https://seedboxhuertosurbanos.es/>

Start-up barcelonina dedicada a la comercialització de cinc *kits* d'iniciació a l'horticultura urbana, amb la idea que els usuaris plantin espècies i hortalisses a casa seva i destinar els fruits a l'autoconsum. El projecte va assolir un finançament de 209.450 €, el 100 % de la quantitat que els seus impulsors s'havien marcat, i un total de 21 inversors.

Les Chausseurs

<https://www.leschasseurs.com/>

Marca de calçats creada l'any 2015 i situada al barri de Gràcia de Barcelona. Treballa, sobretot, en venda en línia, amb productes de qualitat i fabricats a Espanya, seguint les darreres tendències de moda. Avui en dia, els seus productes es poden trobar a botigues i plataformes en línia d'arreu del món. Amb un total de 70 inversors, va assolir 100.700 € dels 90.000 € que es varen demanar.

Eurakos

<http://www.eurakos.com/>

Spin-off de la Universitat de Girona, que treballa amb monedes virtuals en les seves fases de creació, desenvolupament i gestió: ofereix de manera gratuïta el seu servei a les empreses i els clients gaudeixen d'avantatges si efectuen el pagament a través del seu mòbil. El projecte va assolir un total de 59 inversors amb un volum de 62.900 € dels 65.000 € que s'havien fixat.

6.2.3. Socios Inversores

<https://www.sociosinversores.com/>

Socios Inversores és una plataforma de finançament col·lectiu d'inversió que facilita el contacte d'inversors amb promotors empresarials que compten amb un model de negoci viable i amb elevat potencial de creixement, per oferir una rendibilitat als seus inversors. Posen una atenció especial en projectes que comptin amb un equip fiable, capaç de posar en marxa la seva iniciativa de negoci. També es fixen en el fet que les propostes d'inversió siguin equitatives i que ofereixin tractes adequats i coherents als seus inversors. Els

inversors aporten capital a canvi d'obtenir participacions o accions de cada empresa, i els promotors ofereixen una oportunitat d'inversió per aconseguir el finançament necessari de manera transparent i àgil a través de la plataforma.

Socios Inversores analitza amb detall tota la documentació dels projectes i posa a disposició dels inversors la informació necessària perquè aquests puguin invertir de manera racional i objectiva. El pla de negoci ha de reflectir l'estat actual i futur previst del projecte, la situació financera i legal, l'experiència de l'equip directiu, així com la proposta als inversors que està previst plantejar. Després de rebre tota la informació sol·licitada, Socios Inversores fa un estudi del projecte a partir d'una matriu d'avaluació desenvolupada per la mateixa plataforma. Aquesta matriu incorpora 100 variables de contrast, que tenen en compte aspectes com ara la viabilitat del negoci, la fiabilitat de l'equip promotor o l'equitat de l'operació proposada als inversors.

És una plataforma que treballa amb diversos sectors econòmics i en les diferents fases de creixement d'una empresa: des d'aquelles iniciatives que pertanyen a sector més tradicionals fins a aquelles empreses de base tecnològica, i des d'iniciatives de nova creació fins a companyies consolidades.

Com a promotor/a, cal estimar el capital que es necessita per posar en marxa el projecte amb garanties, el capital mínim viable, així com la inversió mínima que s'accepta per part de l'inversor (el tiquet mínim). També cal indicar quin és el percentatge de participacions que s'ofereixen als nous inversors i el temps que es desitja que el projecte sigui públic a la plataforma.

Quan un inversor mostra interès pel projecte, pot contactar directament amb el promotor/a en un espai que anomenen *sala d'inversió*, un entorn en línia de màxima seguretat per a la negociació. Allà, ambdues parts poden establir relacions de manera transparent, i les converses i transcripcions queden gravades per tal de poder utilitzar-les en cas de desavinences futures. A més, en aquesta mateixa sala d'inversió, els inversors poden invertir amb total confiança i seguretat a través d'una passarel·la encriptada de pagaments habilitada a aquest efecte. Per accedir a aquest espai web, s'utilitza una contrasenya privada, amb la qual cosa tota la documentació i informació vinculada al projecte es manté protegida.

Si no s'aconsegueix l'objectiu d'inversió previst (un mínim del 90 % del capital total sol·licitat) dins del termini establert, els fons són retornats als inversors que van fer les inversions en el seu moment, sense cap cost. Ara bé, si el projecte ha aconseguit el finançament previst, cal un compromís per part del promotor de mantenir informats els seus inversors. Igualment, els inversors poden optar per participar en la posada en marxa de les empreses en les quals han invertit, fer un seguiment directe de les seves inversions i compartir les metes i la seva evolució a través de les xarxes socials.

Alga Energy

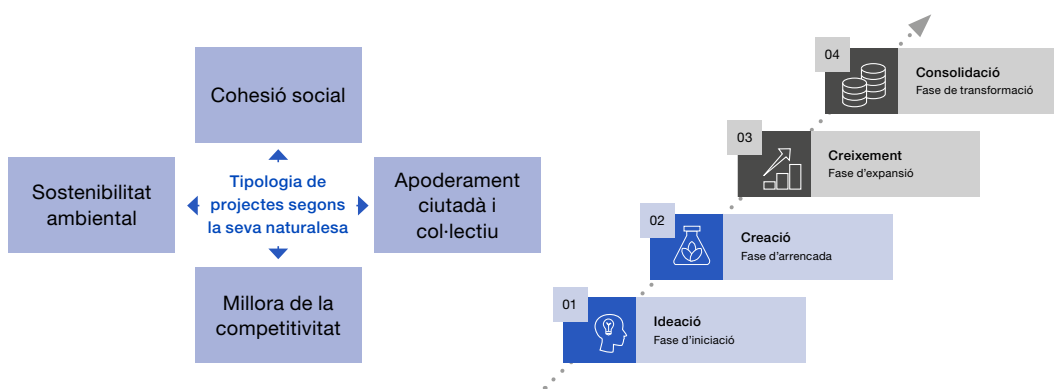
<http://www.algaenergy.es/>

Empresa biotecnològica que vol desenvolupar, produir i posar a la venda un ampli ventall de productes innovadors derivats de les microalgues, ja siguin de caràcter nutricional, agrícola o cosmètic. Gràcies a la plataforma, a través de la qual va assolir el 100 % dels 5 milions d'euros

que l'empresa es va proposar com a objectiu de finançament, s'han pogut finançar programes de recerca destinats a investigar noves possibles solucions de mercat, que els seus promotors volen ampliar a camps com ara el farmacèutic o el dels biocombustibles.

6.3. Inversió d'impacte

La inversió d'impacte no deixa de ser un tipus de capital d'inversió, però en la qual els inversors adopten nous criteris a l'hora de prendre una decisió. No es tracta només de cercar una rendibilitat econòmica a les seves inversions, sinó que també es persegueix un impacte social o mediambiental. Aquests inversors no pretenen donar o perdre diners, són inversors igual que la resta, ara bé, estan disposats a rebre un retorn de la seva inversió menor que en altres projectes, ja que per a ells l'impacte social del projecte també representa un tipus de retorn que cal posar en valor.



Una de les grans diferències entre un inversor tradicional i un inversor d'impacte és l'orgull de pertinença que té l'inversor amb el projecte. L'inversor d'impacte, a més de fer la seva aportació de capital i esperar-ne un retorn financer, intenta portar a l'emprenedor valor afegit amb la seva experiència i xarxa de contactes per incrementar la plusvàlua del retorn social i mediambiental que es persegueix. El sector de la inversió d'impacte creix a un ritme accelerat i, tenint en compte els riscos que envolten el sistema financer actual, sembla que aquesta modalitat atrau l'atenció de perfils d'inversors que cerquen una rendibilitat menys volàtil i més sostenible a llarg termini. A més, aquest tipus d'inversions també s'estan professionalitzant, i són diversos els fons que estan sorgint últimament. La majoria recullen capital de diversos inversors, els uneixen en un fons propi i cerquen projectes amb impacte social on invertir.

Sovint, aquests fons van dirigits a projectes que presenten una triple rendibilitat: la rendibilitat financera, la rendibilitat ambiental (la protecció del planeta) i la rendibilitat social (el benestar i la qualitat de vida per a les generacions presents i futures). Aquest enfocament és reconegut en el món anglosaxó com la *triple bottom line: profits, people and planet*.

Enfrontar-se a aquesta triple rendibilitat està exigint, també, una adequació i una revisió profunda dels plans de negoci de molts projectes i la incorporació d'una nova cultura

empresarial, amb la voluntat de seguir sent competitius, viables i sostenibles a mitjà i llarg termini. Un repte en el qual contribueixen múltiples entitats dedicades a assessorar, formar i finançar projectes en aquesta línia, tal com es detalla a continuació.

6.3.1. Ship2B

<https://www.ship2b.org/>

Ship2B és una de les entitats de referència a Catalunya dedicada a l'acceleració de projectes que cerquen aquesta triple rendibilitat. La plataforma posa a disposició dels emprenedors una comunitat de mentors, experts i altres entitats i empreses per assessorar, formar i finançar aquelles idees emergents, disruptives, capaces d'obtenir retorns financers, mediambientals i socials. Es tracta de programes dissenyats expressament per accelerar projectes de desenvolupament local, que permetin dotar l'emprenedor d'unes aliances estratègiques i sectorials que facilitin el llançament i l'arrencada de la iniciativa. Es vol oferir una xarxa d'alt nivell que assessori i guiï al llarg de les primeres etapes d'endegament.

Ship2B cerca projectes que adoptin una nova manera de concebre el món dels negocis, que combinin la creació d'idees que solucionin problemes socials i mediambientals reals, i que, alhora, siguin competitives i innovadores. Addicionalment, l'escalabilitat i la replicabilitat dels projectes també són criteris valorats. És clau que cadascun d'aquests projectes sigui liderat per equips professionalitzats i amb una trajectòria clara de creixement i expansió.

Un dels elements dels quals disposa Ship2B, de gran interès en el marc d'aquest estudi, és el vehicle de coinversió que presenta, conegut com a *B-Fund*, un programa d'inversió que permet posar a l'abast dels emprenedors una àmplia xarxa d'inversors d'impacte. Aquesta xarxa la conformen persones i organitzacions ben diverses, i compta amb més de 400 membres interessats a obtenir una triple rendibilitat. Aquest fet demostra que és possible obtenir un retorn econòmic, mediambiental i social, i alhora invertir en projectes altament autosostenibles i rendibles a mitjà i llarg termini. El fet de prioritzar l'impacte de la seva inversió i buscar l'optimització del retorn social o mediambiental suposa que aquests inversors estan disposats a acceptar un valor econòmic per sota del mercat o, fins i tot, la simple devolució del capital invertit inicialment.

Aquest vehicle de coinversió és un fons que està dotat amb 1,5 milions d'euros, i és gestionat directament per Ship2B. Per tal d'articular la inversió de manera diversificada, genera fons d'inversió especialitzats a través de convocatòries competitives, destinades a atraure projectes diferents segons la temàtica d'interès. Aquestes convocatòries es coneixen com a *LABS*, perquè Ship2B les obre en col·laboració amb altres entitats especialitzades en el sector.

Per exemple, per seleccionar els millors projectes que combinen tecnologia, salut i impacte social, impulsa un partenariat amb DKV, Esteve, Medichem, Nae, Caixa Capital Risc i l'Hospital Sant Joan de Déu. Una plataforma creada específicament per

accelerar i invertir en projectes del sector salut, que posa a disposició dels emprenedors l'ecosistema de mentors, experts i la xarxa d'inversió d'impacte. En aquesta convocatòria es busquen projectes de base tecnològica capaços de fomentar estils de vida saludables, millorar i personalitzar tractaments, sistemes de monitorització i seguiment dels pacients, promocionar l'ús de *medical devices* o facilitar el *drug delivery*. Un dels projectes accelerats a Ship2B en el marc d'aquesta convocatòria és el següent:

MJN Neuroserveis

<http://mjn.cat/>

Empresa catalana que fabrica i comercialitza un dispositiu destinat a persones epilèptiques per tal de predir-ne les crisis. El sistema monitoritza alguns indicadors dels seus usuaris (pols i índex d'estrès, entre d'altres), els alerta per tal de preveure futurs atacs i així minimitzar els danys. A través de Ship2B, es van aconseguir els 600.000 € que s'havien marcat com a objectiu de finançament necessari per llançar la iniciativa al mercat.

D'altra banda, també hi trobem una convocatòria que busca els millors projectes que combinin tecnologia, col·lectius vulnerables i impacte social, bàsicament destinada a cercar idees innovadores al voltant de les persones grans i persones amb diversitat funcional. Ship2B, en aquest cas, construeix un ecosistema per posar a disposició dels emprenedors que compta amb Innocells, Grupo Sifu, l'Àrea de Drets Socials de l'Ajuntament de Barcelona i Suara, que s'uneixen per llançar aquest LAB. Una plataforma que compta amb la metodologia de Ship2B en l'acompanyament i inversió a projectes, que aportin solucions a reptes com ara la millora de l'autonomia d'aquest col·lectiu de persones (mobilitat, accessibilitat, inserció laboral, etc.) o bé que redueixin l'aïllament i la solitud. Un dels projectes accelerat finançat a través d'aquesta convocatòria és:

Visualfy

<https://www.visualfy.es/>

Start-up tecnològica que ofereix solucions per a persones amb problemes auditius a través dels dispositius mòbils, que converteixen els sons i notificacions en informació sensorial i visual, utilitzant missatges en llengua de signes. A través de la Plataforma Ship2B, va assolir una inversió de 2,55 milions d'euros.

La convocatòria que llança Ship2B en matèria de sostenibilitat pretén seleccionar els projectes que persegueixen un impacte positiu en la societat, a través de fomentar entorns saludables, per afavorir la sostenibilitat, la millora del medi ambient i la qualitat de vida. Per això és fonamental que totes les iniciatives combinin la tecnologia i la innovació per a la sostenibilitat. En aquest cas, Ship2B compta amb col·laboracions com ara Aigües de Barcelona, IRTA i Torres, entitats compromeses a accelerar i portar a terme inversions d'impacte en iniciatives que fomentin la gestió eficient dels recursos com ara l'aigua i l'energia, el consum responsable, solucions per mitigar o adaptar-se al canvi climàtic, solucions sostenibles per a l'agricultura i la ramaderia, models d'economia circular i inserció laboral de col·lectius vulnerables en indústries verdes, entre d'altres. Un dels exemples que ha estat accelerat i finançat en aquest tipus de convocatòries és:

Baula

<http://www.ecobaula.com/>

Empresa *start-up* nascuda al Parc Científic de Barcelona, que ha creat una fórmula innovadora per produir i distribuir productes de neteja en un format comprimit de monodosi de fàcil dissolució i 100 % sostenibles, amb la qual cosa se'n redueix l'embalatge i s'eliminen les emissions de carboni.

Finalment, el compromís de Ship2B amb la inversió d'impacte es tradueix en una convocatòria específica destinada a pal·liar les dificultats de finançament que suporten les organitzacions socials i, alhora, destinada a innovar i evolucionar els seus models de negoci, que els permeti avançar cap a la cultura de la triple rendibilitat: projectes capaços de ser autosostenibles, rendibles i amb impactes socials mesurables i eficients. En aquest sentit, la Fundació Ship2B i la Fundació del Banc Sabadell creen un programa de transformació, adreçat a entitats sense ànim de lucre per crear models que generin majors quotes de professionalització i sostenibilitat a mitjà i llarg termini. Una de les entitats que ha treballat en aquesta convocatòria és:

Fundació Exit

<https://www.fundacionexit.org/ca/projecte-eduo/>

A través del projecte «eDuo», vol combatre l'abandonament educatiu prematur, involucrant l'empresa en el procés de formació dels joves, i donant a conèixer la realitat de l'empresa, així com les oportunitats de feina i desenvolupament professional. La missió és reduir les elevades taxes d'abandonament en el cas dels cicles formatius de grau mitjà.

Altres experiències finançades per Ship2B que poden ser d'interès són:**Delícies del Berguedà**

<http://www.deliciesdelbergueda.cat/ca>

Empresa impulsada per la Fundació Portal, que proveeix de suport els infants i joves amb patologies duals i les seves famílies. Situada a Cercs, impulsa la formació d'aquestes persones, i després els dona suport al lloc de treball, en una fàbrica de iogurts artesanals d'alta qualitat destinats a l'hostaleria. El projecte va aconseguir una inversió d'impacte de 83.000 €.

Wongowin

<http://www.wongowin.com/>

Aplicació mòbil geolocalitzada que permet als usuaris subhastar productes de segona mà, per tal de destinar part dels seus beneficis a finalitats socials. El projecte impulsa, de manera paral·lela, l'economia social i solidària amb l'economia circular, i compta amb l'impuls de diverses administracions, ONG i fundacions. Ship2B els va proveir una ronda de finançament de 93.000 €.

6.3.2. Creas

<http://www.creas.org.es/>

Creas és una de les entitats pioneres en la inversió d'impacte. És una fundació nascuda l'any 2007, que té la missió de donar suport i invertir en aquells projectes capaços de combinar la rendibilitat econòmica amb l'impacte social o mediambiental. En definitiva, iniciatives que tinguin com a prioritat crear valor més enllà del financer.

Com la resta d'entitats que operen en el sector de la inversió d'impacte, Creas disposa de dos fons d'inversió: «Creas Inicia» i «Creas Desarrolla». Ambdós són fons propis, que gestionen de manera independent a través de la Fundació Creas per poder complir les seves finalitats socials. Addicionalment, a banda de fer inversions d'impacte en projectes innovadors i disruptius, proporciona un suport actiu a l'equip de promotors i impulsors de la iniciativa a través d'una àmplia xarxa de professionals de primer nivell.

Creas explicita molt clarament la tipologia de projectes que cerca per poder invertir. Els criteris generals que haurien de complir, eventualment, els projectes que sol·licitin finançament a aquesta entitat són: disposar d'un model de negoci innovador, que persegueixi la creació de valor per aconseguir un impacte econòmic, social i mediambiental. Tots han de demostrar potencial de creixement a escala nacional o internacional, o bé voluntat d'autosostenibilitat.

L'equip és també un dels elements cabdals a l'hora de seleccionar els projectes, ja que se cerquen promotors compromesos i amb capacitats per a la gestió. Els projectes han d'admetre una inversió temporal per un període d'entre 4 i 8 anys, i han d'acollir diverses formes de finançament, des de capital d'inversió fins a préstecs participatius. I, finalment, cal que les iniciatives s'acullin en els sectors d'activitat prioritàris de Creas: educació, salut i benestar, innovació social i medi ambient (energia, consum i producció sostenible).

«Creas Inicia» és un instrument bàsicament orientat a aportar capital llavor, és a dir, per invertir en projectes joves, de nova creació, o bé en noves branques de negoci que persegueixin impactes socials o mediambientals. En aquest sentit, Creas assessora i presta el seu suport a iniciatives que es troben en les fases més inicials, amb la voluntat de millorar-ne les expectatives d'èxit, facilitar l'accés a capital privat i revisar el model de negoci per a l'arrencada d'un plantejament sostenible a mitjà i llarg termini, i rendible econòmicament i socialment. El perfil d'inversors que aporten capital al fons «Creas Inicia» és el de persones que no busquen una rendibilitat pròpiament econòmica, sinó principalment social, que obtenen així una opció preferent per invertir en segones rondes de creixement i expansió.

El fons «Creas Inicia» disposa de dues modalitats per aportar capital als projectes: l'entrada de capital clàssica, a la qual s'ofereix com a contrapartida una participació en el projecte; o bé a través d'un préstec participatiu, una fórmula a cavall entre invertir en una participació del projecte i un préstec, que, per tant, caldrà retornar a l'inversor en un període màxim de 8 anys. Aquest fons, però, ofereix l'accés a un capital mínim de 10.000 € i màxim de 25.000 €. En ambdós casos aquestes inversions han de comportar un increment en termes de viabilitat i rendibilitat al projecte, en les tres dimensions d'impacte: financera, social i mediambiental. Atès que aquest instrument de finançament es dedica a les primeres etapes de desenvolupament del projecte, la inversió ve acompanyada d'un conjunt de serveis de suport per a l'acceleració de la iniciativa.

Uns exemples, de caràcter il·lustratiu finançats i accelerats a través del fons «Creas Inicia» són:

DisJob

<http://www.disjob.com/home.php>

Portal de feina destinat a l'ocupabilitat de les persones amb discapacitat, independentment del seu nivell de formació. Està adreçat tant a empreses com a entitats socials, i disposa de l'ajut del Col·legi Oficial de Metges de Barcelona. L'any 2017 va aconseguir la contractació de més de 5.000 persones al mercat de treball.

Sensovida

<https://www.sensovida.com/>

Iniciativa destinada a la implantació d'un sistema de teleassistència d'última generació, que incorpora sensors al domicili per detectar potencials situacions de risc, i envia informació actualitzada als familiars i centres de control, si en detecta. Busca analitzar el comportament de la gent gran per detectar de manera prematura malalties comunes.

D'altra banda, el «Creas Inicia» es complementa amb el fons «Creas Desenvolupa», destinat a fer inversions d'impacte de major volum econòmic en aquells projectes que es troben en una etapa de desenvolupament de creixement o expansió. «Creas Desenvolupa» és un fons que està constituït com a societat limitada, gestionada directament per la Fundació Creas. Addicionalment, en aquest cas, les aportacions van de 25.000 € a 250.000 €, i totes tenen un termini mitjà d'entre 4 i 8 anys. A més, tots els projectes en els quals inverteix s'han de sotmetre a un procés d'auditoria anual per a la revisió econòmica i d'impacte social i mediambiental. Aquest fons ha finançat projectes com el que s'adjunta a continuació a títol d'exemple:

Sadako

<http://www.sadako.es/about-us/>

Empresa d'intel·ligència artificial amb seu a l'Hospitalet de Llobregat, destinada a la implantació de robots Wall-B a les centrals de reciclatge i tractament de residus, amb la visió d'avançar cap a un model d'economia circular. Gràcies al programa «Creas Desenvolupa», es va aconseguir una inversió d'impacte de 125.000 euros.

6.3.3. La Borsa Social

<https://www.bolsasocial.com/>

La Borsa Social és una entitat dedicada a la inversió d'impacte, partint d'un model d'inversió similar a *l'equity crowdfunding*, ja que aixeca finançament col·lectiu d'inversió via plataforma. L'entitat presenta els seus serveis com una via per democratitzar i incrementar l'accessibilitat a la inversió d'impacte.

La seva principal missió és reunir, d'una banda, els projectes que no només cerquen una rendibilitat econòmica, sinó també produir un impacte positiu en la societat i en el medi ambient, i de l'altra, inversors que, a més de la rendibilitat financera, volen donar un sentit a les seves inversions, amb un retorn compromès a resoldre els problemes socials i mediambientals, amb capacitat de transformació real.

La selecció dels projectes a La Borsa Social és exigent, ja que busquen models de negoci provats, amb potencial de creixement, i projectes clarament definits per un marcat compromís amb la transformació de la societat. Per aquesta raó, s'assessoren amb un comitè de selecció creat per a aquest fi, i col·laboren amb analistes financers internacionals.

Les campanyes de finançament a La Borsa Social tenen una durada de 2 mesos, i cada projecte explicita un objectiu de capital mínim i màxim, que correspon a una participació. En la fitxa de cada projecte, es descriu de manera extensa l'equip, el projecte, el pla de negoci, l'impacte social, les projeccions financeres i els terminis de l'acord d'inversió proposat.

Pel que fa als perfils d'inversors que reuneix La Borsa Social, poden ser de dos tipus, en funció de la seva experiència i capacitat financera: «els acreditats» i els «no acreditats». Els primers inversors poden invertir sense límits en els projectes publicats a la plataforma, a diferència dels «inversors no acreditats», que només poden invertir un màxim de 3.000 € per projecte. Per defecte, La Borsa Social considera totes les persones físiques com a «inversors no acreditats». En cas que un inversor vulgui canviar el seu estatus, pot sol·licitar-ho directament a través del seu compte personal a la plataforma. A més, La Borsa Social du a terme totes les formalitats jurídiques en nom de l'inversor perquè passi a ser un soci més del projecte, sempre que aquest aconseguixi amb èxit l'objectiu de capital previst.

A través de La Borsa Social els projectes poden reportar als seus socis tot el detall dels resultats econòmics i d'impacte social i mediambiental amb caràcter anual i semestralment.

Discubre

<https://www.discubre.es/es/>

Plataforma en línia destinada a persones amb discapacitats que busquen productes d'ortopèdia i accessibilitat que millorin la seva qualitat de vida, a través d'una operativa senzilla i eficient que els permet elegir la solució que necessiten. Gràcies a La Borsa Social el projecte va assolir a través de la plataforma un finançament de 128.709 € del mínim de 120.000 € que s'havia marcat inicialment.

Farmidable

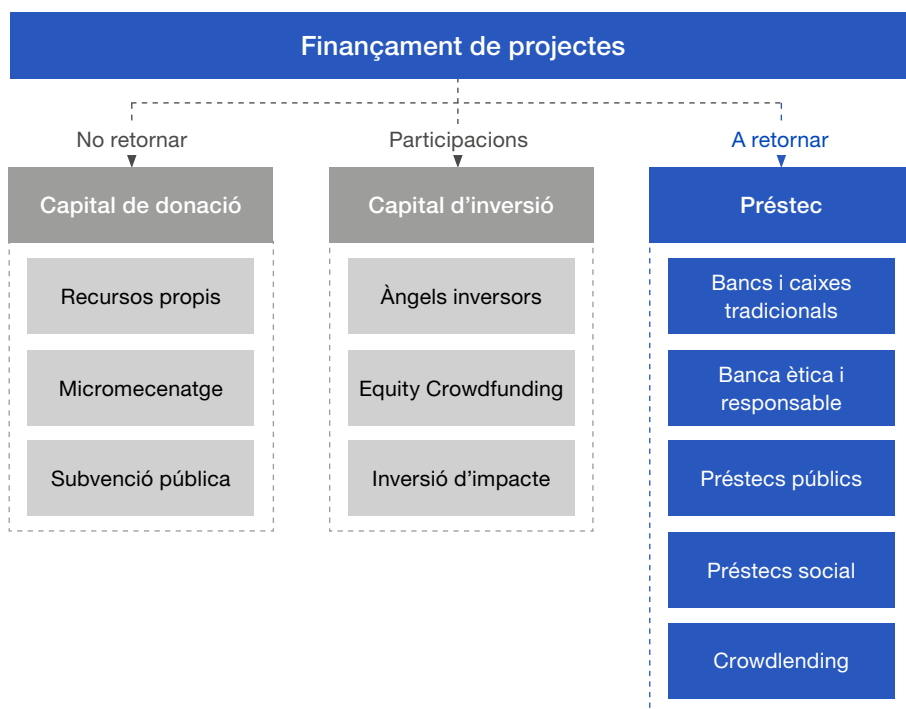
<http://www.farmidable.es>

Plataforma que pretén universalitzar i democratitzar el consum d'aliments frescos, locals i de temporada de manera directa, sense intermediaris. En efecte, els productors venen els seus productes a les escoles per facilitar la compra als usuaris, principalment famílies. Al llarg de 2017 es van portar a terme dues rondes de finançament: en la primera es van assolir 90.000 €, i en la segona, 250.000 €.

7. Préstec

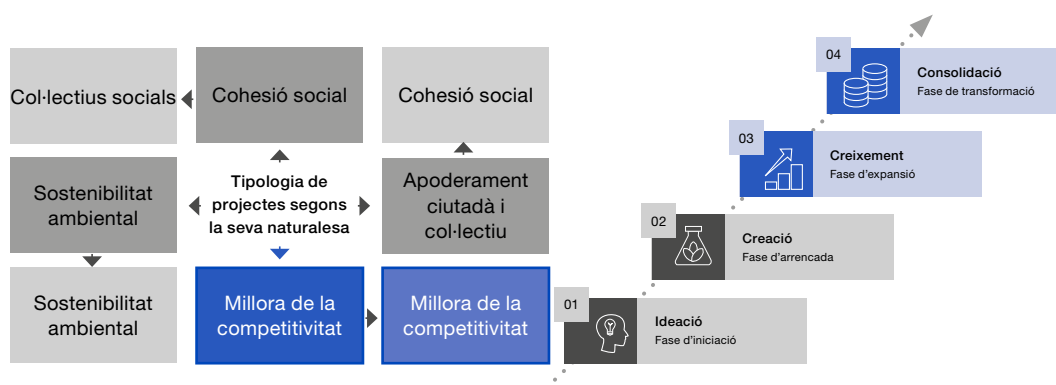
Les vies de finançament que s'acullen en aquest darrer apartat són instruments i entitats que s'agrupen en la categoria de «préstec» en la mesura que es tracta d'un capital que cal retornar, ja sigui amb interessos o sense. Són diversos recursos que participen tant en les etapes inicials de desenvolupament del projecte com en les de creixement i transformació. Ara bé, els finançadors no s'impliquen ni participen en la presa de decisions, simplement són proveïdors de capital a un tipus d'interès acordat prèviament. En canvi, sí que entren en joc altres conceptes, com ara les garanties i els avals, que moltes vegades poden representar barreres per part de l'equip impulsor o promotor per accedir a aquest tipus de finançament.

Aquest finançament via préstec està orientat a projectes de desenvolupament local, en la seva àmplia tipologia, i intervé en les diferents etapes de desenvolupament. A continuació es presenta de manera detallada.



7.1. Bancs i caixes tradicionals

La inclusió del finançament de bancs i caixes en aquest estudi té ple sentit, ja que també són recursos que poden finançar iniciatives de desenvolupament econòmic local. Tot i que no és menys cert que des de l'àmbit local no sempre es pensa en el recurs del crèdit a causa dels requeriments que els bancs i les caixes exigeixen als seus clients, la qual cosa, de vegades, actua com una barrera en projectes complexos i sovint sense totes les garanties.



És important que els tècnics i polítics responsables de les polítiques i els programes de desenvolupament a escala local coneguin aquests recursos per poder informar-ne. Sent com són majoritàriament productes orientats a finançar empreses i projectes d'emprenedoria, el recurs al crèdit bancari no és negligible.

Tot i així, no s'ha vist convenient aprofundir en els diferents productes i serveis financers que ofereix la banca comercial actualment, o quines entitats operen actualment. I s'ha decidit limitar-se a fer un breu resum dels principals productes bancaris oferts que poden ser d'interès per a projectes de desenvolupament local. Informació més detallada dels diferents productes bancaris de les caixes i dels bancs ja és objecte d'altres guies i fonts d'informació especialitzades en la matèria.

El que sí que s'ha vist d'interès d'explicar en aquest estudi són les diferències que hi ha entre bancs i caixes tradicionals. Tot i que ofereixen serveis de finançament similars, bancs i caixes són entitats de naturalesa diferent, i cal que els tècnics i responsables de desenvolupament local les sàpiguen diferenciar.

Els bancs són societats anònimes amb afany de lucre, propietat dels accionistes, que se'n reparteixen els beneficis a raó del valor de les accions que posseeixen. L'acció és cadascuna de les parts en què es divideix el capital d'una societat anònima.

Contràriament, les caixes d'estalvi són fundacions, de manera que el seu principal propòsit no és pas lucrar-se, sinó portar a terme accions d'interès general. Com a institucions sense ànim de lucre, poden haver estat fundades per capital públic o privat, però no tenen propietaris perquè són fundacions. Les caixes d'estalvi no tenen capital —sí que tenen reserves que han acumulat— ni accionistes i, per tant, com que són entitats sense ànim de lucre, la normativa estableix que han de destinar tots els excedents que no hagin d'ingressar a les seves reserves al finançament d'obres benèfiques i socials.

En aquest sentit, pot ser interessant posar-se en contacte amb les diferents caixes d'estalvi que encara estan operatives, per veure si algun dels projectes de desenvolupament local que es volen tirar endavant lliguen amb alguna de les seves línies d'obra social.

7.1.1. Finançament bancari tradicional

Després de tot que s'ha dit anteriorment, ara explicarem breument quins són els principals productes financers que ofereix la banca tradicional, que tendeix a oferir productes financers bàsicament orientats a prestar serveis a empreses i emprenedors. Els seus serveis més habituals són:

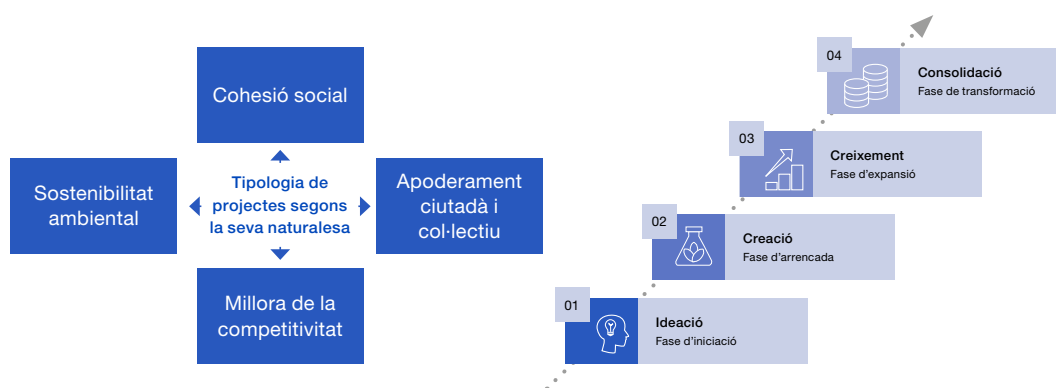
- El finançament d'actius fixos: és l'acció d'adquirir, amb recursos de tercers, un bé o actiu de l'empresa, que s'incorpora al procés productiu en un període superior a un any. Està format per l'actiu intangible (marques, patents, llicències...) i per l'actiu material (terrenys, construccions, mobiliari, maquinària, elements de transport, utilatge...). Els instruments principals són:
 - Els préstecs són operacions en les quals es rep finançament d'un sol cop, per a l'adquisició d'un bé determinat, i es va tornant periòdicament l'import íntegre més els interessos.
 - En el finançament de grans inversions, ens referirem principalment a:
 - El finançament estructurat és una solució financera a mida per al finançament de projectes, d'actius i d'adquisicions. Mitjançant aquesta pràctica, l'entitat financera i l'empresa determinen conjuntament l'estructura de finançament òptima i l'adeqüen al perfil financer de cada empresa i a les condicions de mercat.
 - El finançament sindicat és una pràctica que busca donar entrada a diferents entitats financeres, perquè participin en una operació de finançament a una empresa o Administració pública que, per la seva envergadura, requereixi repartir el risc entre els diferents participants.
 - En el finançament d'inversions de menor quantia, a part dels préstecs, també es pot comptar amb algunes alternatives:
 - El lísing és un arrendament financer, a mitjà o a llarg termini, destinat a finalitats empresarials o professionals, amb opció de compra al final del contracte. Un cop s'acaba el contracte, el client té dret a adquirir la propietat del bé i exercir l'opció de compra.
 - El rënting consisteix en el lloguer a mitjà i llarg termini de determinats béns, que el client pot utilitzar a l'hora de desenvolupar la seva activitat econòmica. Pot ser contractat per qualsevol persona física o jurídica, si bé està especialment adreçat a empreses i professionals. Així, mitjançant el pagament d'una quota mensual durant un termini determinat, la companyia de rënting lloga el bé i es compromet a prestar una sèrie de serveis addicionals (fonamentalment, manteniment i assegurança dels béns).

- El finançament de circulat ofereix la possibilitat d'optimitzar la liquiditat dels clients empresarials a través d'avançaments per a crèdits comercials, bestretes en la devolució d'impostos, comptes de crèdit sota condicions atractives o avançaments per als deutes encara no cobrats. Els principals instruments són:
 - El crèdit és un producte que consisteix en el fet que l'entitat financera atorga a l'empresa el dret a endeutar-se fins a una quantitat determinada, durant un període de temps establert. D'aquesta manera, l'entitat posa a disposició de l'empresa una certa quantitat de diners, de la qual podrà disposar fins a cert límit, de manera que tan sols s'han de pagar els interessos per la quantitat efectivament disposada i no per la totalitat del crèdit concedit.
 - El facturatge (*factoring*) (o bestreta de factures) és un producte per a les empreses que volen cobrir el risc d'insolvència dels clients, així com també poder avançar el cobrament de les vendes a termini. Es porta a terme mitjançant la cessió mercantil dels crèdits que aquestes vendes originen, documentades per factures o per documents canviaris, a favor de l'entitat bancària.
 - La confirmació de pagaments (*confirming*) és un servei administratiu i financer adreçat a facilitar la gestió dels pagaments als proveïdors. L'entitat financera s'encarrega de gestionar i pagar les factures dels proveïdors emeses per la realització de treballs, i permet al proveïdor el cobrament anticipat. L'entitat financera pot proposar al proveïdor cobrar els treballs facturats al client de manera immediata, sense haver d'esperar al termini estipulat de cobrament.
 - El crèdit per al pagament d'impostos és un préstec a curt termini destinat a finançar els impostos derivats de l'activitat empresarial, com són l'IVA, l'IRPF o l'impost de societats, i que està disponible dins dels períodes de pagament estipulats legalment.
- Els avals són formes de garantir o assegurar el compliment d'obligacions econòmiques. Qui avala (l'avalador) es declara disposat a fer front als compromisos de l'avalat (normalment, el pagament d'una determinada quantitat de diners) davant d'una tercera persona o empresa (el beneficiari de l'aval), en cas que l'avalat no ho faci.

7.2. Banca ètica i responsable

Un banc ètic o social és aquell que, alhora que obté beneficis, i així poder esdevenir sostenible en el temps, també finança activitats econòmiques que tinguin un impacte social positiu. Aquests dos objectius són, doncs, igualment prioritaris i importants, de manera que estructurin complementàriament el disseny i l'activitat dels bancs ètics i responsables.

En aquest sentit, la diferència principal entre la banca ètica i la banca tradicional és que la banca ètica no maximitza els beneficis, sinó que té en compte els costos socials i mediambientals dels projectes que finança. Es caracteritza per posar el centre d'aten-



ció en l'àmbit local, per tal de millorar les condicions de vida de la col·lectivitat, i intentar aportar el seu coneixement per trobar la dimensió idònia del projecte de desenvolupament local, per garantir un funcionament eficient i una gestió democràtica.

La banca ètica aplica principis cooperatius d'ajut mutu o de solidaritat, per tal d'aconseguir una autogestió en l'estalvi, on l'oposició d'interessos entre prestador i prestatari no tingui sentit, ja que són les dues parts que s'asseuen per prendre les decisions. Per aquesta raó, prioritza i potencia un flux financer orientat èticament i sensibilitzat cap a les conseqüències de les accions econòmiques. S'entén el crèdit, en totes les seves formes possibles, com un dret humà, i persegueix que el benefici obtingut de la possessió i l'intercanvi de diners sigui conseqüència d'una activitat orientada al bé comú. Aquest benefici ha de ser distribuït equitativament entre tots els subjectes que han contribuït a la seva realització.

Els projectes finançats pels bancs ètics, a més de ser viables econòmicament, han de tenir un impacte social positiu, ja sigui tant pel tipus d'activitat finançada, com pel tipus de persones que reben aquest finançament. Per tant, s'aposta per aquells projectes que demostrin un alt impacte social com, per exemple, projectes de reinserció sociolaboral de les persones amb discapacitat, iniciatives vinculades a la protecció del medi ambient, l'ecologia (agricultura i ramaderia biològiques), l'atenció social i sanitària a la gent gran i a col·lectius en risc d'exclusió social, les arts i la música o l'habitatge social, entre altres sectors que incorporen en la seva gènesi el bé comú.

7.2.1. Triodos Bank

<https://www.triodos.es/es/particulares/>

Triodos Bank és una banca ètica i responsable, que finança projectes que aportin un valor afegit, ja sigui en el camp social, mediambiental o cultural. En aquest sentit, se centra a identificar sectors sostenibles que presentin condicions òptimes de creixement i consolidació, i també selecciona iniciatives que tinguin un impacte positiu en la societat i, sobretot, que aportin un valor afegit.

Desenvolupa accions per garantir que els projectes seleccionats disposin d'un model de negoci que coincideixi amb la seva política d'inversió i supervisa l'ús i les activitats que es desenvolupen amb els préstecs que l'entitat finança. Aquesta és la raó per la qual

manté una relació molt propera amb els equips promotors i impulsors, amb la voluntat de garantir l'ús adequat dels fons.

Triodos Bank disposa de diversos instruments de finançament amb la voluntat d'adaptar-se al màxim a les necessitats que presenten els projectes de desenvolupament local, especialment aquells que contribueixen a millorar la qualitat de vida de les persones, combinant la viabilitat financera amb valors socials, mediambientals i culturals.

Identifica sectors d'activitat susceptibles de rebre un préstec com són la natura i el medi ambient, on s'acullen activitats ben diverses, des del foment de les energies renovables fins a projectes d'edificació sostenible, o per a la conservació de la biodiversitat. El sector social també és una prioritat per a Triodos Bank, des de la prestació de serveis a col·lectius en risc d'exclusió social fins a iniciatives de cooperació al desenvolupament. I, finalment, en l'àmbit de la cultura, concedeix préstecs a aquells projectes artístics vinculats a la música, la dansa o el teatre, i també a experiències educatives o d'oci sostenibles i responsables.

Els préstecs hipotecaris són altres línies de finançament que permeten a entitats sense ànim de lucre i/o empreses comprar locals, oficines o seus socials, on puguin desenvolupar la seva activitat quotidiana. En aquest sentit, també financen l'adquisició de terrenys o finques destinades a activitats agrícoles de producció ecològica. Un exemple en aquesta direcció seria el següent:

Fundació Nou Lloc

<http://www.fundacionoulloc.org/>

Entitat sense ànim de lucre creada amb la vocació de facilitar l'accés a l'habitatge a les persones, independentment de les seves condicions econòmiques o socials. Bàsicament, la seva missió social és coordinar esforços, tant del sector públic com del privat, per satisfer el conjunt de demandes socials en matèria d'habitatge. A través d'un préstec hipotecari de Triodos Bank, es va poder adquirir 9 habitatges destinats al lloguer social.

Triodos Bank també ofereix préstecs amb garanties personals a curt, mitjà i llarg termini. Crèdits orientats bàsicament a entitats o particulars que desitgen fer una inversió en energies renovables, posar en funcionament un negoci o bé impulsar el seu projecte.

En el cas de la natura i el medi ambient, un dels exemples de caràcter il·lustratiu és:

By my eco

<http://backtoeco.com/>

Projecte de confecció i distribució de moda, en què els productes es desenvolupen seguint el paradigma de l'economia circular, les peces de roba s'elaboren amb material reciclat i s'hi afegeix l'objectiu de la integració social, ja que en el procés de confecció s'incorporen persones en risc d'exclusió social.

En referència a iniciatives socials finançades per Triodos Bank, caldria destacar el projecte següent:

Associació Nara

<https://www.nara.cat/>

Entitat sense ànim de lucre de Canet de Mar, dedicada a gestionar projectes d'educació no formal i d'integració social. Triodos Bank els va atorgar un préstec per seguir desenvolupant

els seus projectes socioeducatius i pedagògics, i els seus tallers i grups de reflexió dedicats a les famílies dels infants que atenen.

Finalment, pel que fa a préstecs atorgats a projectes culturals, un exemple n'és:

CACiS, El Forn de la Calç

<http://www.cacis.cat/>

El Centre d'Art Contemporani i Sostenibilitat (CACiS) El Forn de la Calç és un espai ubicat al municipi de Calders que relaciona l'art contemporani, la història, l'ecologia i el pensament a prop d'uns antics forns de calç, un dels elements destacats del patrimoni industrial català. L'Associació d'Amics del Centre d'Art i Sostenibilitat rep un préstec de Triodos Bank per donar continuïtat a les seves activitats de difusió cultural i mediambiental.

Adicionalment, també cal destacar que l'any 2015 la Fundació Triodos va obrir una plataforma de finançament col·lectiu amb recompensa per desenvolupar horts escolars ecològics. Una plataforma en línia dedicada a captar micromecenatge per desenvolupar exclusivament horts escolars ecològics. Un exemple de projecte premiat en el marc d'aquesta plataforma és:

Espigaments populars

<http://www.espigoladors.cat/>

Espigoladors és un projecte d'àmbit català que lluita contra el malbaratament alimentari, mentre apodera persones amb risc d'exclusió social de manera transformadora, participativa, inclusiva i sostenible. Mitjançant l'aprofitament de fruites i verdures imperfectes, Espigoladors desenvolupa un model productiu que té un impacte positiu en tres problemàtiques socials: el malbaratament alimentari, l'accés a una alimentació sana d'alguns col·lectius en risc d'exclusió social i la falta d'oportunitats laborals d'aquestes persones. Triodos Bank va premiar aquest projecte amb el primer premi d'agricultura social amb una dotació econòmica de 1.000 €.

7.2.2. Fiare Banca Ètica

<https://www.fiarebancaetica.coop/ca>

Fiare Banca Ètica és un banc ètic i cooperatiu que basa la seva activitat en els principis de transparència, participació i democràcia, així com la consideració del crèdit com un dret. En aquest sentit, es considera a si mateix com una eina per a la transformació social que, a través del finançament, contribueix a desenvolupar un model econòmic amb impacte social i de caràcter solidari.

Fiare Banca Ètica vol adaptar-se a les múltiples necessitats de crèdit de les organitzacions sense ànim de lucre que treballen pel bé comú, com ara cooperatives, fundacions i/o associacions.

Territorialment, s'organitza a través de grups d'iniciativa territorial, que tenen per objectiu sensibilitzar sobre les finances ètiques i la promoció de l'economia social i solidària, com a model alternatiu per a la generació de riquesa i la igualtat d'oportunitats. Fiare Banca Ètica fomenta la cooperació per davant la competència i, en coherència amb aquesta màxima, es compromet que cadascuna de les operacions de préstec que realitza s'ofereixi al millor preu possible per a les dues parts.

En la diversitat de camps d'actuació susceptibles de rebre finançament, hi trobem: els serveis de benestar social, relacionats amb l'habitatge social o serveis sociosanitaris; l'eficiència energètica i la inversió en energies renovables; projectes mediambientals que treballen per la gestió de residus, el reciclatge de matèries primeres o bé la producció sostenible; l'agricultura de proximitat, amb la producció i comercialització de productes ecològics, consum responsable i processos de sobirania alimentària; iniciatives de cooperació per al desenvolupament; projectes socioeducatius i d'animació sociocultural, o bé entitats que treballen en l'endegament de projectes de comerç just.

Fiare Banca Ètica posa a disposició operacions de crèdit a curt, mitjà i llarg termini: des del crèdit ordinari per fer front a les necessitats de tresoreria de cada moment fins a préstecs per a la inversió o el creixement i la consolidació de projectes.

Entre aquests darrers, en destaquen tres: en primer lloc, els préstecs hipotecaris, que poden ajudar a la compra, construcció o promoció d'habitatges, locals comercials o bé maquinària i béns d'equip necessaris per a l'activitat; en segon lloc, els préstecs hipotecaris promotors per finançar la construcció o rehabilitació d'habitatges, garatges o locals, amb la possibilitat de reemborsament de les disposicions efectuades, de manera que l'import quedi disponible novament, amb el consegüent estalvi financer que això comporta, i, finalment, els préstecs amb garantia personal o d'un altre tipus, dedicats a finançar inversions productives i la concessió dels quals es basa en la viabilitat del projecte i en la solvència del titular i/o de les persones fiadores, si n'hi ha.

Algun exemple de caràcter il·lustratiu en relació amb aquest tipus de préstecs són:

Escola Goar de Viladecans

<https://www.escolagoar.cat/>

La cooperativa Creixen Educació (impulsada per l'Escola Sant Gervasi, Suara i Abacus) signen un préstec hipotecari, per valor de 1,2 milions d'euros a 15 anys, amb Fiare Banca Ètica per fer front a les inversions que permeten consolidar l'Escola Goar de Viladecans. Amb més de 700 alumnes, l'Escola Goar centra la seva missió en un projecte educatiu que consta de quatre grans eixos: un projecte lingüístic, el mètode científic, el procés de renovació pedagògica i tecnològica, i el fet de convertir l'escola en un centre social i cultural amb els valors del cooperativisme.

Cerveses ecològiques i artesanes Gabarrera

<https://cervezasgabarrera.com/>

Gabarrera és una cooperativa basada en un model d'economia social i desenvolupament comunitari, que neix amb vocació local. Pretén recuperar els mètodes tradicionals i artesanals d'un obrador, amb una producció petita i adequada a una distribució de caràcter local, cosa que permet incorporar valors en l'elaboració, una especial cura, qualitat i atenció personalitzada. El finançament del projecte per part de Fiare Banca Ètica consta de dues parts: d'una banda, un préstec per a la compra d'actius per a la producció de cervesa, i de l'altra, una línia de crèdit pel circulat de l'activitat.

D'altra banda, Fiare Banca Ètica col·labora amb les administracions públiques i treballa amb les xarxes d'economia social presents en el territori. En aquest sentit, cal destacar com a exemple el següent:

Fons de Crèdit Municipal

<http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/ca/financesetiques>

L'Ajuntament de Barcelona crea, en col·laboració amb Fiare Banca Ètica i Coop57, un fons econòmic compartit, amb la voluntat de finançar projectes de nova creació o activitats vinculades a l'economia social i solidària. Aquest fons econòmic mancomunat que obre el consistori està dotat amb 1 milió d'euros, i permetrà fer front i cobrir iniciatives amb un eventual major risc financer.

7.2.3. Coop57

<https://coop57.coop/>

Coop57 és una entitat cooperativa que neix de la lluita dels treballadors de l'Editorial Bruguera, quan van crear un fons col·lectiu amb les indemnitzacions que van rebre alguns d'ells, quan l'empresa va posar punt final a la seva activitat l'any 1986.

Bàsicament, destinen els seus instruments de préstec a projectes d'economia social i solidària, i fomenten el cooperativisme i l'associacionisme, i valors com ara la solidaritat, la sostenibilitat i la transformació social i econòmica. L'ús dels diners està subjecte a principis ètics i socials, com ara la transparència i la responsabilitat davant dels seus estalviadors, i la participació.

Territorialment, s'organitza a partir d'un model en xarxa, amb una estructura de caràcter horitzontal descentralitzada per poder estar més arrelada al territori. Aquesta organització es basa en els principis de participació i, per tant, les persones i les entitats que dipositen els seus estalvis a Coop57 participen democràticament en els criteris d'inversió i en la gestió dels recursos.

Els recursos de Coop57 provenen de les fonts de finançament següents:

- Aportacions de les entitats sòcies (cooperatives, associacions, fundacions i altres entitats de l'economia social).
- Aportacions dels socis i sòcies col·laboradors (persones físiques que volen que els seus estalvis es gestionin en coherència amb les seves inquietuds ètiques i socials).

Entre els projectes que finança Coop57, cal destacar que prioritzen els projectes que presenten un caràcter col·lectiu, és a dir, desenvolupats per persones que s'organitzen sota fórmules col·lectives com ara cooperatives, associacions, fundacions, empreses d'inserció i altres entitats de l'economia social i solidària.

Dels diversos instruments financers de què disposa per finançar projectes, cal destacar que tot crèdit de Coop57 s'entén com una eina que, ben orientada, contribueix a la transformació social en positiu. No s'entén com una finalitat per generar guanys econòmics. A més, tots els préstecs es basen en la confiança i en el respecte mutu. Per aquesta raó, el sistema de garanties també respon a aquests principis, com és el cas dels avals mancomunats. Una altra de les característiques rellevants de Coop57 és el caràcter flexible i adaptable dels serveis financers a les necessitats de cada cas, en la mesura que cerquen les solucions perquè sempre puguin beneficiar la viabilitat del projecte.

Els principals instruments a través dels quals Coop57 contribueix a la transformació social són:

- El préstec d'inversió, dedicat a finançar projectes i/o inversions en immobilitzat.
- El finançament de circulat, és a dir, productes orientats a facilitar operacions a curt termini per resoldre necessitats de liquiditat, que s'articulen en format de pòlissa de crèdit.
- Préstecs d'intercooperació, operacions de compravenda de serveis i/o productes entre entitats sòcies de Coop57.
- Préstecs participatius, una tipologia de préstec per a les entitats que necessiten un finançament estable a mitjà i llarg termini, no sotmès a devolucions de capital immediat, i que ha d'utilitzar-se per a l'expansió o consolidació de l'entitat o d'alguna línia d'activitat, i no serveix, en cap cas, per refinançar deutes.
- Préstecs relacionats amb l'habitatge, perquè Coop57 aposta pel desenvolupament d'una «nova cultura de l'habitatge», basada en la satisfacció de les necessitats residencials de les persones i que en cap cas concebi l'habitatge com un producte de mercat i especulatiu.

En aquest sentit, un exemple força il·lustratiu és el següent:

La Borda - Cooperativa d'habitatges

<http://www.laborda.coop/ca/>

Per a la construcció d'un edifici de 28 habitatges en el recinte de Can Batlló del barri de Sants, en règim de cessió d'ús, que suposa un cost de gairebé 3 milions d'euros, es despleguen diversos instruments per al seu finançament: aportacions de les persones sòcies (habitants o sòcies col·laboradores), préstecs per part de Coop57, aportacions i ajuts per part d'entitats, persones i institucions, i finalment es fa una emissió social de títols participatius en col·laboració amb Coop57.

Les condicions que segueix aquest últim model de finançament alternatiu és l'emissió de 865 títols participatius per valor de 1.000 euros cadascun, a un termini de 3 anys i una remuneració anual de l'1,75 %. Cada persona física o jurídica no pot adquirir més de 25 títols participatius, i es considera la possibilitat de sol·licitar anticipadament el retorn del capital subscrit. Addicionalment, cal afegir que s'ha buscat una garantia per finançar el projecte, la hipoteca del dret de superfície, que preserva la propietat col·lectiva.

Una de les peculiaritats que diferencia Coop57 de la resta d'entitats de finançament recollides en aquest estudi és que els seus serveis financers només van destinats a les entitats sòcies. Per tant, la figura del client no existeix a Coop57. Per a la formalització de l'alta com a entitat sòcia és imprescindible una aportació obligatòria al capital social de 901,52 €, així com abonar 98,48 € per cobrir les despeses d'entrada.

7.2.4. Fundació Seira

<http://fundacioseira.coop/>

La Fundació Seira per a la innovació i projecció del cooperativisme dedica els esforços a cercar solucions per facilitar l'accés al finançament de les empreses cooperatives. *Seira*

és un terme d'origen grec que significa 'remar junts, avançar en la mateixa direcció'. És un nom que escau a una entitat de suport al cooperativisme i que, a més, expressa la voluntat de treballar coordinadament amb el conjunt del moviment cooperatiu.

La Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya té un programa d'orientació financera que executa la Fundació Seira, a través del qual les empreses federades poden gaudir d'un conjunt d'avantatges com ara una diagnosi econòmica i financera, una detecció de les necessitats financeres o bé orientació per accedir a instruments i solucions financers.

A partir d'aquest programa, s'ha pogut detectar la necessitat de les empreses cooperatives de millorar la seva cultura financera i d'impulsar noves eines de suport en matèria de finançament. La Fundació Seira és l'entitat que ofereix claus per accedir als seus instruments de finançament a les empreses cooperatives de treball.

Entre els instruments financers que gestiona per a les cooperatives, cal destacar els microcrèdits per a la iniciació de cooperatives, que s'administren de manera col·laborativa amb Acció Solidària Contra l'Atur, a partir d'un fons de la fundació, dotat amb 200.000 €. També es col·labora amb Microbank, destinant un milió d'euros anuals en microcrèdits per a cooperatives en fase d'iniciació. Com a conseqüència d'aquest acord, les persones emprenedores amb un projecte empresarial cooperatiu tenen l'oportunitat d'obtenir finançament fins a 25.000 €, sense garanties ni avals mínims.

D'altra banda, hi ha instruments dirigits a la capitalització de cooperatives i liquiditat, on la Fundació Seira col·labora amb el fons d'aval de l'ICF, per aixecar préstecs per a empreses de l'economia social, garantits pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

També es compta amb el programa «Capitalcoop», que facilita la capitalització de les cooperatives, així com recursos financers per resoldre necessitats de liquiditat. L'ha promogut la Fundació Seira juntament amb el Departament d'Empresa i Ocupació i Fiare Banca Ètica, i altres entitats membres de la xarxa Financoop: Cajamar, Laboral Kutxa i Coop57, així com les societats de garantia recíproca Avalis i Oinarri. Gràcies a aquest programa, les cooperatives i entitats de l'economia social poden accedir a una subvenció per finançar un préstec que permeti ampliar fons propis.

La Fundació Seira també gestiona la possibilitat d'incorporar inversors a les cooperatives a través del Grup d'Inversors Privats (Gicoop), una societat que inverteix en cooperatives o altres formes jurídiques participades per cooperatives. S'ofereix finançament de projectes d'inversió per a la creació i l'expansió de noves activitats a través de préstecs participatius i amb una inversió màxima de 150.000 €. Fundació Seira n'exerceix la presidència i participa en un 33 % del seu capital.

Finalment, cal afegir que la Fundació Seira promou la xarxa Financoop, amb la qual vol contribuir a generar confiança entre les entitats financeres i les cooperatives. Aquesta Xarxa compta amb 14 entitats públiques i privades, i els seus objectius són donar a conèixer el sector cooperatiu a la banca comercial convencional i crear confiança establint acords per a la millora dels serveis financers vers les cooperatives. Per exemple, recent-

ment, des de la xarxa Financoop, es va organitzar una ronda de finançament exclusivament per a cooperatives.

7.2.5. Acció Solidària Contra l'Atur

<http://acciosolidaria.cat/>

Acció Solidària Contra l'Atur (ASCA) és una organització no governamental i sense ànim de lucre fundada l'any 1981 a Barcelona. Està formada, bàsicament, per voluntaris i gestiona un fons econòmic privat, amb el qual concedeix préstecs sense interès a persones i/o col·lectius que presentin un projecte que sigui viable i que creï ocupació.

Principalment, es financen projectes amb els recursos econòmics que provenen de tres fonts: dels diners que retornen les persones a les quals se'ls ha concedit préstecs anteriorment, de donacions privades altruistes i, en menor grau, d'ingressos procedents de subvencions. D'altra banda, també compta amb eines financeres dirigides a les persones en situació d'atur, perquè es puguin inserir laboralment.

ASCA és l'única entitat civil i laica d'àmbit català que concedeix microcrèdits sense interès per a projectes que creïn ocupació. L'únic requisit és que aquesta ocupació sigui estable i viable. Bona part dels projectes presentats provenen dels mateixos aturats, dels serveis de promoció econòmica dels ajuntaments, dels consells comarcals o d'altres organismes públics. L'import dels préstecs, i també els terminis de devolució, es fixen en funció de cada projecte. Totes les sol·licituds són estudiades per un equip format per voluntaris provinents de diferents àmbits professionals, amb formació, coneixements i experiència.

Destina els seus serveis a projectes creats per aquells col·lectius de la població que es troben amb majors dificultats per trobar feina, com és el cas de joves o aturats de llarga durada, a través d'atorgar préstecs sense interessos a aquells projectes que tenen una idea de negoci viable i que creen ocupació. Per tant, els principals beneficiaris d'aquests préstecs són els projectes d'autoocupació, les empreses d'inserció sociolaboral, els centres especials de treball i els tallers ocupacionals, les fundacions o les associacions, i les cooperatives joves en fase d'iniciació (aquest darrer a través de l'acord signat amb la Fundació Seira per a l'atorgament de microcrèdits).

El principal instrument de finançament del qual disposa ASCA és el préstec sense interès, que es gestiona a través d'un mecanisme anomenat *La roda de la solidaritat*, que s'inicia amb la presentació d'un projecte per a una idea de negoci, s'avalua, i es determina si és viable i si crea ocupació. En cas afirmatiu, s'atorga el préstec sense interès. El beneficiari signa un contracte en el qual accepta les condicions de la Fundació i, en funció de cada projecte, es fixen els terminis de devolució. Els diners que es retornen dels préstecs es reinverteixen en nous projectes i, així, la roda de la solidaritat no s'atura mai. També disposa d'un préstec destinat al públic jove, d'entre 18 i 30 anys, que manté el tipus d'interès a zero. En general, s'ofereixen crèdits de fins a 15.000 €, a tornar en un termini de 4 anys.

Paral·lelament, ajuda persones en situació de desocupació, amb la concessió de préstecs sense interessos, perquè puguin fer una inserció laboral, coneguts com a ajudes a processos d'inserció laboral. Aquestes ajudes han d'anar destinades a eines, formació, inversions, etc. En el cas que la situació ho permeti, s'ha de retornar l'ajuda, o una part, sempre sense interessos. L'import de l'ajuda depèn de l'activitat.

D'altra banda, ASCA també convoca uns premis dotats econòmicament amb el nom de Premis Piñol, en memòria de Josep M. Piñol, membre fundacional d'ASCA. Són convocats anualment per reconèixer la innovació i la trajectòria de les entitats que treballen a favor de crear o consolidar l'ocupació. Es concedeixen dos premis dotats amb 10.000 € cada un. Un d'ells reconeix el projecte més innovador i l'altre premia la millor trajectòria.

Un exemple per donar a conèixer les col·laboracions que porta a terme ASCA amb les administracions locals és:

Fons Social Sant Cugat - Valldoreix

<https://fonssocialstcugat.pangea.org/fonsSocial/jsp/portada.jsp>

És un programa de préstecs sense interessos per a persones amb pocs recursos. El col·lectiu valldoreixenc neix arran de la iniciativa de Maria Antònia Gili d'ajudar una persona amb problemes econòmics. A partir d'aquí, el projecte va anar creixent, rebent suports i prestant diners a més persones. El Fons Social ha ajudat des de la seva creació (1998) un total de 2.263 unitats familiars, amb una mitjana de 1.300 € de préstec per família.

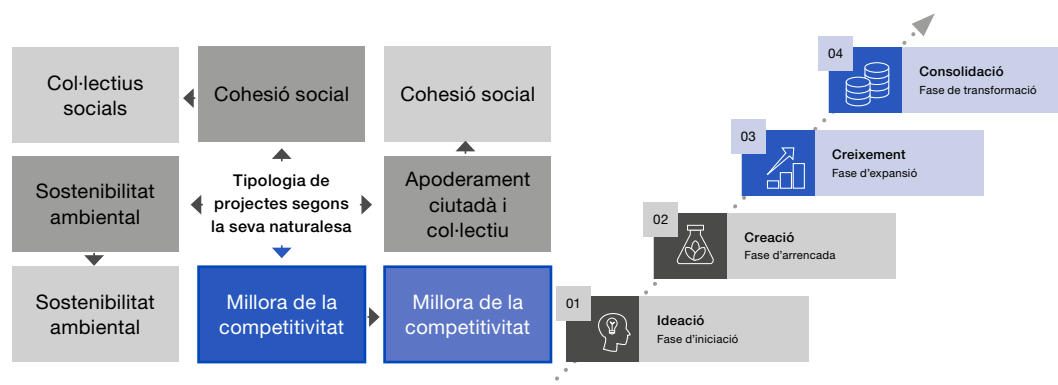
En aquest sentit, ASCA té signats convenis de col·laboració amb l'Ajuntament de Barcelona, l'Ajuntament de Badalona, l'Ajuntament de Parets, l'Ajuntament de Polinyà, l'Ajuntament de Santa Perpètua de Mogoda i l'Ajuntament de Terrassa, entre d'altres. Mitjançant aquests convenis, s'estableixen uns protocols de col·laboració entre el govern local i la Fundació ASCA, per tal d'ajudar les persones aturades que vulguin emprendre activitats empresarials i les entitats sense ànim de lucre que presentin projectes que creïn ocupació.

Segons cada cas, els municipis que signen aquest tipus de convenis de col·laboració amb la Fundació ASCA posen a disposició del projecte de col·laboració els seus serveis d'atenció a l'empresa, per tramitar les peticions d'aquests ajuts publicoprivats, alhora que serveixen de filtre, ja que posteriorment l'ajuntament tramita les propostes d'aquells projectes que són més viables i les fa arribar a la fundació. ASCA atorga els préstecs sense interessos sempre que els possibles emprenedors compleixin els requisits mínims: estar en situació d'atur i que la banca tradicional no els concedeixi cap préstec.

7.3. Préstecs públics

De manera similar a com s'ha explicat en l'apartat en què es presentaven les subvencions, el sector públic també participa per suplir les anomenades *fallides de mercat*, oferint préstecs, avals o, fins i tot, creant fons de capital risc en aquelles situacions en les quals el des-

envolupament econòmic del territori no té lloc per alguna raó difícil d'esbrinar i cal intervenir-hi invertint directament o, com a mínim, eliminant les condicions adverses.



Els diferents nivells de l'Administració que han generat recursos de finançament d'aquesta tipologia són:

- El Govern de l'Estat, amb l'Institut de Crèdit Oficial (ICO).
- La Generalitat de Catalunya, amb l'Institut Català de Finances (ICF).

L'Institut de Crèdit Oficial ofereix, bàsicament, crèdit a l'empresa i a l'emprenedoria en condicions més favorables que les estrictament de mercat.

D'altra banda, l'Institut Català de Finances també posa a disposició aquest recurs al crèdit i, a més, ha desenvolupat altres serveis que no són específicament de finançament, com, per exemple, el servei d'assessorament i informació sobre l'accés al finançament, i altres de més genèrics de suport a l'emprenedor. També s'han promogut diferents fons de capital risc, col·laborant i complementant el sector privat, buscant multiplicar els recursos destinables a cada projecte.

Tal com ja s'ha comentat en apartats anteriors, per l'objectiu d'aquest estudi s'ha decidit no aprofundir més en aquest tipus d'instruments, perquè ja hi ha altres guies i fonts d'informació especialitzades en aquesta temàtica.

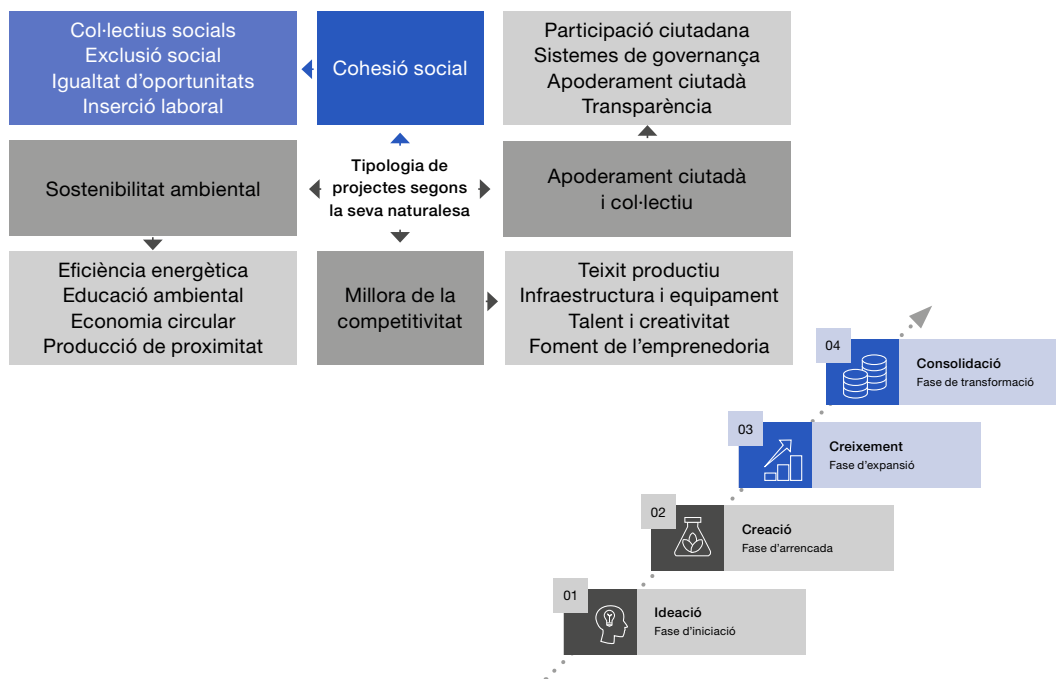
7.4. Préstec social

En aquest apartat es recullen aquelles entitats que es dediquen a promoure el finançament de projectes mitjançant el que s'anomena *comunitats de finançament*.

Aquests grups o comunitats de finançament, que també es dediquen a recaptar estalvis de particulars o col·laboradors i a fer operacions de préstec amb uns criteris ètics i socials, tal com ja hem vist en l'apartat de la banca ètica, aporten, a més, un element diferencial: l'organització interna totalment horitzontal.

Aquests tipus de comunitat vehicula uns instruments de finançament, entesos com un col·lectiu de ciutadans que comparteixen un determinat context social i/o cultural, i

que entre ells autogestionen els seus propis estalvis i recursos financers. Aquests grups vehiculen el seu finançament al marge d'altres fonts ja existents en el mercat, per poder disposar de més autonomia en la gestió dels seus recursos o bé per assegurar l'impacte a escala comunitària del projecte de desenvolupament local.



Agrupem aquestes fórmules sota el títol de *préstec social*, perquè, en ambdós casos, són les mateixes entitats i/o grups els que autogestionen els recursos monetaris a manera de préstec. En aquestes organitzacions, entre els criteris per seleccionar els projectes i les iniciatives a finançar, predominen els principis de confiança i d'ajut mutu. D'altra banda, cal destacar que, en la majoria d'aquestes entitats, el procés de presa de decisió sol ser de caràcter horitzontal, participatiu i fortament democràtic.

7.4.1. Comunitats autofinançades

Les comunitats autofinançades (CAF) són organitzacions financeres comunitàries, on els socis són, a la vegada, accionistes i demandants de crèdit. En altres paraules, són propietaris del capital i clients alhora, i per tant són qui demanen i atorguen crèdits.

Una CAF és un grup d'entre deu i trenta persones que progressen juntes, estalvien en comú, reben crèdits del fons compartit i s'ajuden mútuament. Es tracta d'un model molt potent i provat, que ha demostrat que quasi tot tipus de persones poden millorar la seva situació econòmica i ampliar les seves xarxes de confiança mitjançant el suport mutu. Els préstecs reporten un interès que les comunitats acostumen a fixar entre l'1 i el 3 % mensual, i es retornen quotes cada mes, durant com a màxim sis mesos. L'acumulació dels interessos pagats pels crèdits provoca que la majoria de les CAF tinguin guanys al final de cada exercici. Alguns grups se'ls reparteixen en funció de les accions que cadascú

té, i d'altres se'n reserven una part per a fons d'emergències, per organitzar activitats o per poder concedir més microcrèdits i irradiar en el territori.

Per tant, les CAF suposen una solució innovadora, ja que no depenen d'una entitat externa que aporti els fons per concedir els crèdits, sinó que el fons es crea a partir de les aportacions dels mateixos socis. En aquest sentit, les CAF han permès demostrar que les persones amb escassos recursos econòmics són autofinançables. La creació d'actius dins d'una CAF inclou diversos avantatges com ara:

- Ofereixen educació financera.
- Permeten crear una xarxa social de suport i potencien la unió comunitària.
- Fomenten la confiança i el lideratge.
- Donen sentit de propietat i, per tant, de responsabilitat.
- Ofereixen accés ràpid i senzill a petits crèdits per als seus socis.

Les CAF es basen, sobretot, en la confiança. Actualment a Catalunya funcionen 35 CAF, tenen més de 600 persones sòcies i se n'han beneficiat 1.500 persones. Un model que ajuda les persones a progressar mitjançant l'ajuda mútua en època d'escassos recursos. En alguns casos, les CAF permeten trobar una segona oportunitat per sortir de la pobresa i l'exclusió social, i experimentar un procés d'apoderament que els dignifica.

L'Associació de Comunitats Autofinançades (ACAF) va néixer a Catalunya l'any 2004 per tal de promoure la creació de comunitats autofinançades i donar a conèixer un mètode estandarditzat. Aquesta senzilla metodologia ha demostrat que les comunitats de persones amb recursos escassos es poden autofinançar i accedir a crèdit sense cap ajuda externa. Sota altres noms, aquest mètode ja és present a 45 països a tot el món, i a hores d'ara més de 30 milions de persones són membres d'aquesta classe de comunitats, especialment a Àfrica, Amèrica i Àsia. Recentment, l'ACAF ha llançat una plataforma en línia, d'accés lliure, creada perquè qualsevol persona del món pugui crear una comunitat autofinançada amb la seva ajuda i seguint la seva metodologia. Aquesta plataforma rep el nom de Winkomun (<http://www.winkomun.org>) i a mitjà termini es pretén crear una xarxa de CAF a escala mundial.

7.4.2. Grups d'estalvi solidari territorial

Els grups d'estalvi solidari territorial (GEST) són estructures molt lleugeres que faciliten la captació d'estalvi local per canalitzar-lo cap a projectes de propietat col·lectiva del territori, que afavoreixen el desenvolupament d'una economia responsable i de proximitat, i que tenen el suport del conjunt de la comunitat.

L'esquema dels GEST és simple, i no és nou en el sentit estricte, perquè existeixen iniciatives, com ara els *Centres Locaux de Développement* del Quebec, o els *Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire* (CIGALES) a França,

o, fins i tot, el model *Village Savings and Loan*, d'abast internacional, que fa temps que exploten la idea de generar riquesa, valor i ocupació de manera local.

Els GEST persegueixen la creació de grups locals d'inversors que es comprometin a aportar fons, a participar en les decisions pel que fa al seu ús (prioritàriament, la inversió en projectes col·lectius o bé en el suport a l'acceleració de projectes sociocomunitaris ja existents), a implicar-se en l'acompanyament i el suport als destinataris dels fons i a recuperar, al final del procés, l'estalvi generat amb els interessos que hagin produït les inversions fetes.

Un grup d'estalvi solidari territorial és un organisme autònom, perquè funciona amb la sola estructura de decisió que formen els seus membres. És una entitat col·legiada, perquè el volum d'aportació de cada membre no influeix en la seva capacitat en la presa de decisions o en la seva participació en les inversions.

Es caracteritza pel fet de tenir un esperit solidari, perquè s'adapta a les possibilitats d'estalvi de cadascun dels seus membres i es gestionen en comú aquests estalvis de manera autònoma. Els GEST són un instrument financer sostenible, que controla tot el cicle que fan els fons aportats i, sobretot, es basen en la confiança i el reconeixement mutu. Aquesta confiança és condició *sine qua non* pel bon funcionament del grup, de les seves relacions amb l'entorn immediat i de les seves inversions.

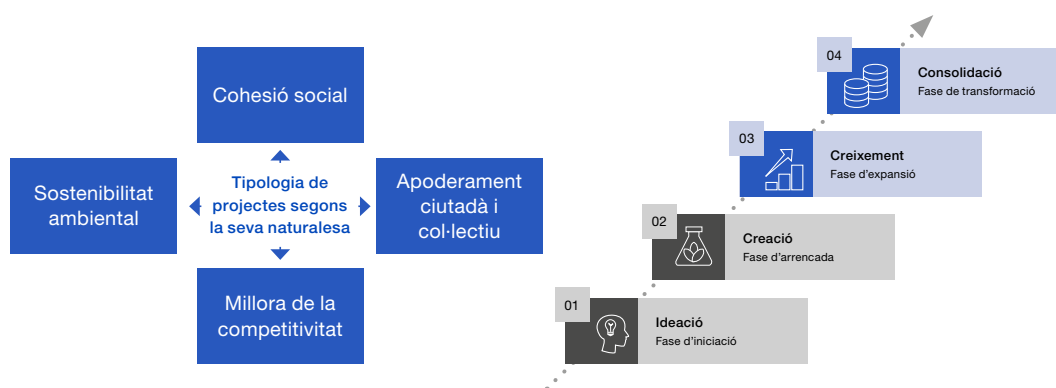
Qualsevol persona pot integrar-se en un d'aquests grups locals; encara més, qualsevol persona pot ser promotora d'un nou grup en el seu territori. El projecte no es concep de dalt a baix, com passaria amb un funcionament centralitzat que pretengués obrir delegacions locals, sinó a l'inrevés: persones inquietes o interessades per la idea poden endegar el seu grup i integrar-se més tard en una estructura que els ofereixi suports per a la creació i el funcionament del projecte.

7.5. Crowdfunding

El concepte anglosaxó *crowdfunding* significa finançament col·lectiu de préstec (*crowd* = multitud, *lending* = prestar diners). En aquest model de finançament col·lectiu de préstec, les persones presten petites quantitats de diners a un projecte a canvi d'un retorn financer estipulat en un contracte de préstec acordat entre les parts.

El desenvolupament d'Internet genera noves oportunitats de finançament per a les petites i mitjanes empreses amb capacitat de generar caixa, finançant-se mitjançant l'obtenció d'un préstec, generalment de poc import, proveït per molts inversors. Una modalitat de finançament col·lectiu que actualment ja està tan popularitzada que s'ha convertit en una alternativa ferma al préstec bancari. A l'Estat espanyol hi ha diverses plataformes que operen en aquest sector.

Per a les empreses, accedir a aquest tipus de préstec col·lectiu els suposa millors condicions en relació amb les alternatives de la banca per a crèdits ràpids. Tot i que aquesta modalitat de préstec sol ser més cara que el finançament bancari tradicional, cal dir que és més accessible, àgil i transparent.



Ara bé, no deixa de ser una operació de risc per als inversors. Qualsevol persona que posa diners en aquest tipus de plataformes ha d'adoptar estratègies per minimitzar el risc. En aquest sentit, es recomana invertir poques sumes per operació, i així diversificar la cartera d'inversions. Cal estudiar amb detall com operen les diverses plataformes davant dels promotors (estudi de riscos, anàlisi de liquiditat, trajectòria empresarial, activitat, etc.) i intentar conèixer en profunditat els projectes en els quals s'inverteix. Malgrat que cada plataforma és un món i que el funcionament en cada cas divergeix molt entre una i altra, sí que hi ha elements en comú:

- La preocupació per minimitzar el risc dels inversors.
- Els graus de transparència que s'adopten en les operacions.
- La flexibilitat per decidir exactament a qui va destinada la seva aportació.
- La satisfacció personal de ser part activa i directa de l'economia real.

7.5.1. Ecrowd!

<https://www.ecrowdinvest.com/ca/>

La plataforma Ecrowd! s'especialitza a connectar projectes i inversors d'una manera ràpida, transparent i senzilla, proporciona finançament assequible a les petites i mitjanes empreses del nostre país i ofereix una major rendibilitat als inversors. No hi ha intermediaris i, per tant, s'opera de manera ràpida i transparent.

Aquesta plataforma compta amb diversos exemples de projectes públics, sobretot de caràcter municipal, ja que s'ajusta molt a la filosofia d'Ecrowd! És un model que permet una participació directa dels veïns del municipi, o de les famílies d'una escola, en projectes que els beneficien i, a més, estalviant recursos públics. És el que s'anomena inversió de km 0 o cercle virtuós d'inversió col·lectiva.

Ecrowd! permet obtenir préstecs col·lectius per finançar tot tipus d'inversions d'empreses, comunitats de propietaris, ajuntaments, autònoms o particulars. Si el pressupost de la inversió es troba entre 25.000 € i 2.000.000 €, és viable econòmicament i genera, també, impacte positiu en la societat o en el medi ambient, es pot enviar el projecte a Ecrowd!

En primer lloc, cal contactar amb Ecrowd! explicant la inversió que es necessita finançar. Si encaixa amb la filosofia de la plataforma, se signa un contracte d'intenci-

ons entre Ecrowd! i el prestatari. En aquest contracte, Ecrowd! es fa càrrec de l'anàlisi del projecte i del seu promotor des del punt de vista econòmic, legal i tècnic. Si aquesta anàlisi és positiva, es publica a la plataforma per tal que els inversors registrats puguin invertir-hi.

Es promou la campanya per a la recaptació de fons i, si es recapta l'import desitjat, se signa el préstec col·lectiu amb els inversors que hi han participat (representats per Ecrowd!). Una vegada s'ha signat el préstec, cada mes es cobra la quota del préstec, i Ecrowd! s'ocupa de distribuir-la entre els inversors que van finançar el projecte.

Un dels avantatges per als inversors que s'incorporen a Ecrowd! és la possibilitat d'invertir en projectes rendibles, de l'economia real, i que generen impacte positiu en la societat i el medi ambient. Qualsevol persona registrada hi pot participar a partir d'una inversió mínima de 50 €. El límit establert és un màxim 3.000 € per projecte. La plataforma permet conèixer i escollir els projectes que més s'adaptin a les preferències de l'inversor.

Per tenir accés a la informació detallada dels projectes, els inversors s'hi han de registrar. Cada projecte té les seves característiques i tots han estat prèviament analitzats per Ecrowd! des d'un punt de vista tècnic, legal i financer. Un cop seleccionat el projecte, només cal indicar la quantitat de la inversió. Durant el període de recaptació de fons poden consultar l'estat de les seves inversions. Quan s'ha recaptat la inversió mínima necessària, Ecrowd! avisa l'inversor i se signa el préstec. La informació actualitzada sobre l'estat del projecte i el seguiment dels pagaments de les quotes està sempre disponible en l'espai personal.

Nova Depuradora per a la Fàbrica de Nostrum

<https://www.ecrowdinvest.com/ca/detalls/depuradoranostrum>

Finançament col·lectiu de préstec destinat a la instal·lació d'una depuradora a la planta productiva de Home Meal Replacement, SA (Nostrum) a Sant Vicenç de Castellet. L'import finançat suma 151.500 €.

Waterologies

<https://www.ecrowdinvest.com/ca/detalls/fabricacion-de-equipos-de-potabilizacion-de-agua-waterologies>

Finançament col·lectiu de préstec per a la fabricació d'equips portàtils de potabilització d'aigua, sostenibles, eficients i de fàcil ús. Amb aquests dispositius, s'eliminen el 99,9 % dels bacteris i el 100 % de la terbolesa de qualsevol aigua superficial, amb un consum i un pes molt reduïts. L'import finançat és de 48.000 €.

7.5.2. Arboribus

<https://www.arboribus.com>

Arboribus és una plataforma on els inversors poden deixar diners a empreses solvents prèviament analitzades. Poden escollir els projectes, l'import i el tipus d'interès al qual volen deixar en préstec la seva inversió. En una subhasta transparent, s'agrupen les millors ofertes i, si l'empresa accepta el préstec, el retorn es fa en quotes mensuals.

Aquesta plataforma va portar a terme un estudi de manera independent per conèixer el perfil dels inversors espanyols, i algunes dades d'interès que es desprenen del seu informe són: l'inversor rep un interès mitjà d'entre el 4 % i el 6 %, una xifra que amb els tipus d'interès actuals no deixa de ser atractiva. La mitjana d'edat dels inversors està entre els 35 i els 44 anys i un 30 % són dones. I, com a dada rellevant, un 93 % dels inversors tenen previst incrementar la seva cartera d'inversió a la plataforma Arboribus o a reinvertir els seus beneficis.

Per part de les empreses i/o projectes que accedeixen a la plataforma Arboribus, el préstec que obtenen a través del finançament col·lectiu no computa en la Central de Riscos del Banc d'Espanya (CIRBE). Sol·licitar el finançament és 100 % en línia, ràpid i àgil. L'anàlisi de solvència és gratuïta, es fa en un període de 48 hores i no comporta despeses afegides.

Les petites i mitjanes empreses que es volen finançar en aquesta plataforma cal que compleixin els requisits següents:

- Ser una empresa societat anònima o societat limitada amb un mínim de 2 anys d'activitat comercial.
- Disposar d'una facturació mínima d'un milió d'euros en l'últim any i tenir beneficis.
- Estar al dia de les seves obligacions de pagament i compromisos mercantils.

Arboribus posa a disposició finançament col·lectiu de préstec a necessitats empresarials tant de curt com de mitjà termini, com per exemple, expansió i internacionalització, adquisició de maquinària, anticipació d'impostos com ara l'IVA, finançament d'estocs, importacions o processos d'exportació i projectes d'innovació o desenvolupament, entre d'altres.

Pel que fa als inversors, permet invertir en projectes de l'economia real, a interès fix i cobraments periòdics. Entre els avantatges principals que ofereix la plataforma hi ha la rendibilitat dels dipòsits, en la mesura que es preveu entre el 4 % i el 5 % anual. Un altre avantatge és una volatilitat menor, ja que hi ha un calendari de cobraments periòdics de capital i interessos. A més, la inversió és molt més transparent que els fons d'inversió, perquè es compta amb un seguiment i control en temps real, i es coneix en tot moment on està la inversió. D'altra banda, la plataforma categoritza el tipus d'empreses on invertir de la A a la D. La primera categoria es refereix a empreses de més de 20 anys de mitjana de vida i una facturació mitjana de 16 M€, mentre que la darrera té una mitjana de vida de 5 anys i una facturació mitjana de 1,5 M€.

Els inversors que diversifiquen adequadament tenen una rendibilitat més positiva, per això Arboribus permet guiar-los en com diversificar la seva cartera correctament.

7.5.3. LoanBook

<https://www.loanbook.es>

LoanBook és una de les plataformes líders en el finançament col·lectiu de préstec, especialitzada en el finançament de préstec de circulat per a petites empreses. El seu model

correspon al d'un «mercat secundari», en el qual els préstecs són inicialment finançats per un assegurador professional, que ofereix al mateix temps participacions en els préstecs a altres inversors, a través del mercat web (*marketplace*) de LoanBook.

Els beneficis de la plataforma consisteixen a donar a l'inversor l'oportunitat de participar en préstecs a empreses espanyoles, de manera ràpida i simple, millorar l'accés de les empreses a un finançament assequible i oferir una major rendibilitat als inversors. A LoanBook no hi ha intermediaris. L'inversor pot participar en préstecs concedits a empreses sòlides i curosament seleccionades, en un procés que elimina la complexitat i els costos associats al sistema bancari tradicional, amb la qual cosa resulta un millor negoci per a inversors i empreses.

Aquesta plataforma ha finançat préstecs que ja sumen més de 9 M€, i permet a les empreses finançar-se directament per estalviadors o inversors, sense acudir als serveis d'un banc tradicional i utilitzant un mercat web en línia per connectar directament amb els inversors. A més, permet decidir a quines empreses fer el préstec, quina quantitat i a quin tipus d'interès. Es pot participar en un crèdit o crear una cartera pròpia de préstecs. Cada línia de crèdit està rigorosament analitzada, seleccionada i qualificada per un equip expert.

Les petites empreses sol·liciten finançament a través de la plataforma, de manera ràpida i senzilla, i LoanBook s'ocupa d'analitzar rigorosament cada sol·licitud, i d'assignar-li una qualificació per reflectir els riscos implicats. El crèdit està finançat per una asseguradora professional i posteriorment publicat en el mercat web. Els inversors, tot seguit, fan ofertes per participar en el crèdit, escullen l'import de la seva participació, creen la seva pròpia cartera i distribueixen el capital entre un gran nombre d'empreses, amb l'objectiu de diversificar el risc. Finalment, LoanBook administra el crèdit i s'ocupa de coordinar el pagament de les quotes, així com de monitoritzar i informar sobre el projecte als inversors. Els préstecs de LoanBook són:

- Préstecs de circulat: un tipus de crèdit destinat a finançar necessitats operatives a curt termini com ara el pagament a proveïdors, el finançament de clients o les necessitats de liquiditat. Les característiques principals d'aquests préstecs són que el capital prestat es retorna amb quotes trimestrals o en una sola quota al venciment (les quotes són capital i interessos), que el termini del préstec és de màxim 24 mesos i que el tipus d'interès és fix i és segons subhasta.
- Línia de crèdit: destinada a finançar necessitats operatives a curt termini, similar al préstec de circulat, però les disposicions es fan en un termini definit, normalment entre 60 i 180 dies, a un tipus d'interès fix, i sota una línia de crèdit amb un límit de quantitat i de període de temps predeterminats. Les característiques principals d'aquestes disposicions són que el capital de préstec es retorna en la seva totalitat al venciment, que els interessos es cobren anticipadament i que el tipus d'interès és fix.
- Finançament de pagarés: els pagarés són títols de crèdit pels quals una empresa (emissor) s'obliga a pagar a una altra (prestatària) una quantitat determinada en una data acordada. El finançament de pagarés permet anticipar el cobrament a aquells clients amb els quals s'ha acordat el cobrament d'una factura mitjançant pagaré.

8. Monedes complementàries

Des del punt de vista del nom amb el qual es designa aquest instrument de finançament local, val a dir que també es fa servir el terme *moneda local* o *moneda social*, però s'ha optat per anomenar-la *complementària*, perquè sempre actua com a complement de la moneda oficial de curs legal. Les monedes complementàries fomenten projectes de tipus econòmic, social o ambiental, on sovint no arriba la moneda oficial perquè sempre és un recurs escàs.

En el cas català, en els darrers anys han aparegut propostes de monedes complementàries d'enorme interès per al món local, perquè és en aquest àmbit on s'estan assajant experiències per finançar projectes de desenvolupament local sobre la base d'aquest recurs. Ara bé, és una proposta molt inicial, que fa anys que s'estudia, però que encara no ha assolit un grau de rodatge i d'acceptació social per ser una realitat consolidada en l'àmbit local.

Atès el moment de desenvolupament i maduració en què es troba aquest recurs, val a dir que tant podria considerar-se una moneda complementària com un projecte de desenvolupament local per ell mateix, com, també, un instrument per aixecar fons que poden ser destinats a finançar projectes (com per exemple microcrèdits a emprenedors locals o a pimes que volen ampliar el negoci).

Així, en el primer cas, es considera que una moneda complementària circulant en un mercat local consolidat és ja una font de creació de riquesa, perquè «obliga» que la compra i venda de béns i serveis es faci amb els actors econòmics de la mateixa comunitat —consumidors locals, famílies, empreses, productors de proximitat, institucions públiques—, fet que evita que la riquesa generada en l'intercanvi se'n vagi fora.

En el segon cas, si la moneda complementària ha assolit un cert grau de consolidació, pot servir per captar més recursos, perquè hi haurà més persones interessades a comprar béns i serveis en moneda complementària, i se'n pot posar més en circulació mitjançant, per exemple, subvencions a entitats. D'aquesta manera, els recursos financers queden en el fons en reserva i poden ser destinats —eventualment— a finançar altres projectes de desenvolupament local.

Les monedes complementàries poden ser creades des de la societat civil (cas de la Turuta de Vilanova i la Geltrú) o bé des de l'ajuntament (cas de la Grama a Santa Coloma de Gramenet), però en tot cas la implicació d'aquest segon actor és fonamental per atorgar confiança i projecció a la iniciativa.

Per tant, endegar projectes de monedes complementàries és una decisió que no té altra restricció que la voluntat de fer-ho possible, tenint en compte les premisses següents:

- La iniciativa tant pot sorgir tant de la societat civil (empreses, entitats i ciutadania local) com de l'Administració (principalment, els ajuntaments). En el primer cas, s'ha de crear un fons de reserva a partir del seu estalvi particular, i l'han de fer servir per donar suport a l'endegament d'una moneda complementària. En el segon cas, l'ajuntament pot crear el fons de reserva sobre la base d'una subvenció rebuda d'una altra administració o a partir dels seus propis pressupostos, i distribuir moneda local a les entitats que normalment reben algun tipus de subvenció.
- Cal que es vagi consolidant un mercat paral·lel on l'intercanvi de béns i serveis pagant i cobrant amb la moneda complementària sigui una realitat. Altrament, el projecte no anirà endavant perquè allò decisiu és que qui té monedes complementàries pugui bescanviar-les pels béns i serveis que desitja, i fer-ho en un entorn de proximitat.
- Les oportunitats per generar monedes complementàries també poden ser el complement d'altres iniciatives, com per exemple:
 - Projecte de foment del reciclatge de residus urbans, en el qual l'administració competent lliuraria moneda complementària al ciutadà o a l'empresa que aportés als punts autoritzats una determinada quantitat de residus, i així implicaria i incentivaria el conjunt de la ciutadania.
 - Una associació de botiguers podria crear un projecte similar, on es lliurés moneda complementària per ser gastada als comerços de la ciutat a partir d'una quantitat econòmica aportada per l'ajuntament.
 - Activant un mercat de productes de segona mà que funcionés amb aquesta moneda, entre moltes altres iniciatives.
 - També poden llançar-se ofertes per incentivar l'entrada al circuit de la moneda complementària, oferint, per exemple, 105 monedes complementàries per cada 100 € que es dipositin en el fons de garantia, amb la qual cosa s'incrementa el poder adquisitiu de qui utilitza la moneda local.
- És important que qualsevol moneda complementària compti amb el suport i aval d'una administració pública local, tant pel rol de garant de la moneda com per la confiança que pot generar entre la ciutadania i les empreses d'un territori. Aquest suport es pot reflectir, per exemple, en el fet que una part del sou dels treballadors de l'ajuntament es rebi en moneda complementària, o que els ciutadans puguin liquidar part dels seus impostos també amb moneda complementària.
- La clau de l'èxit de les monedes complementàries és no només superar l'accés limitat al finançament en la moneda oficial, sinó també incrementar el valor del diner perquè es creen dos circuits —un en moneda oficial i l'altre en moneda complementària— en un mateix àmbit de proximitat, fet que suposa activar i dinamitzar el desenvolupament econòmic local.

Finalment, en relació amb la fiscalitat, cal indicar que tots els impostos generats sobre

la base de les transaccions de compra i venda fetes en moneda complementària s'han de pagar en moneda de curs legal, és a dir, en euros. Això obliga, per exemple, a un ajuntament o un botiguer a portar una doble comptabilitat (en euros i en moneda complementària), on la base imposable pot estar expressada en monedes locals o euros, però els impostos sempre han de comptabilitzar-se en euros.

9. Altres productes financers

Agrupem en aquest apartat alguns instruments financers als quals es dona més èmfasi en aquest estudi, perquè també poden ser d'interès a l'hora de cercar finançament per a projectes de desenvolupament local.

9.1. Avals

La qüestió dels avals interessa abordar-la de manera transversal, però en especial pel que fa al bloc del finançament de projectes de desenvolupament local via préstec, ja que les entitats i els instruments financers que es posen a disposició dels emprenedors sovint requereixen un aval que molts d'ells no disposen.

En aquest sentit, hi ha diverses entitats que pretenen resoldre aquesta necessitat posicionant-se elles directament com a aval o facilitant la construcció de models col·lectius que permetin garantir les operacions de préstec.

Per tant, en aquest apartat es recullen els esforços de les entitats com ara Triodos Bank que ofereix un producte denominat *Avals*, destinat a organitzacions i empresaris que, per la seva activitat, requereixen un aval davant l'Administració pública, o altres entitats que concedeixen subvencions. Triodos Bank atorga aquest aval i també compta amb la capacitat d'atorgar avals específics per invertir en projectes d'energies renovables.

Coop57 treballa les garanties per als préstecs de manera específica, ja que per concedir un crèdit demana determinades garanties a l'entitat que sol·licita el suport financer i, si escau, avals de tipus personal i no patrimonials a les persones que exerceixen com a avaladors de la sol·licitud. Es promou, per tant, que l'entitat que rep aquest suport i els seus membres es responsabilitzin, col·lectivament, dels diners rebuts.

Un dels models que Coop57 anima les entitats a crear són el que denomina *avals personals mancomunats*, un sistema de garantia mancomunada que suposa que l'entitat que sol·licita finançament busqui, entre els seus propis socis i sòcies, o en el seu entorn, persones que confien en el projecte, perquè assumeixin un compromís personal i individual per respondre com a avaladors d'una part del préstec concedit. En el cas que l'entitat no pogués retornar el préstec, les persones avaladores respondrien en el seu nom, però només per la part avalada.

Aquest sistema permet a moltes entitats amb projectes viables econòmicament, però sense estar capitalitzades amb patrimoni, poder accedir al finançament. A més a més,

els avals personals mancomunats aporten dos elements essencials: estableixen unes garanties addicionals a la devolució del préstec i, per tant, disminueix el risc que assumeix Coop57, fet que ajuda a la viabilitat i la pervivència del projecte. D'altra banda, l'entitat pot demostrar la capacitat de crear xarxa en el seu entorn més proper i quin nivell de confiança genera el projecte, i així aportar informació de gran interès en relació amb si té una base social sòlida, àmplia i compromesa. En aquest sentit, més enllà de l'aval econòmic, el sistema d'avals per Coop57 és tant o més important que l'aval financer.

Coop57 també compta amb una col·laboració amb societats de garantia recíproca. En especial, ha establert un acord amb la societat de garantia recíproca Oinarri per avalar part dels préstecs i així facilitar de manera més àmplia l'accés al crèdit de les entitats sòcies.

En aquest sentit, també la Fundació Seira col·labora amb Oinarri, per disposar d'un aval financer davant la Caixa d'Enginyers i la Laboral Kutxa, per a l'avançament de factures de la Generalitat de Catalunya, amb el refinançament de la mateixa Fundació Seira del 25 % de l'import de l'operació.

9.2. Necessitats financeres a curt termini

Atès que moltes vegades la falta de circulat i/o liquiditat per part dels projectes de desenvolupament local suposa una necessitat de finançament a curt termini que preocupa l'equip promotor de manera predominant, es considera pertinent presentar alguns dels instruments que existeixen via préstec, de manera especial en aquest apartat.

Cal esmentar el cas de Triodos Bank, que posa a disposició unes línies de crèdit específiques per a circulat i/o liquiditat que permeten a l'empresa o organització anticipar cobraments pendents, desenvolupar les seves activitats o emprendre nous projectes. També posa a disposició línies d'anticipació de subvencions, que són extremadament útils per a organitzacions de l'àmbit cultural o social que tenen concedides subvencions públiques i en necessiten un avançament per al desenvolupament de la seva activitat.

Fiare Banca Ètica també disposa d'un instrument similar, concretament es tracta del «Crèdit d'avançament», un finançament en compte corrent que permet l'avançament d'una part de les factures, les subvencions o altres tipus de compromisos de pagament, amb nota d'intervenció o sense, públics o privats, i que es poden presentar al principi o bé durant la vigència del crèdit.

En matèria de factures i subvencions, Coop57 també ha identificat aquestes necessitats més específiques de finançament que pateixen les seves entitats sòcies, i en aquest sentit disposa d'una línia dedicada a l'avançament de subvencions, per avançar l'import de subvencions o convenis d'entitats sòcies de Coop57 i organismes públics. Sempre es fa sobre la base de subvencions o convenis ja concedits, on el pagament encara no s'ha efectuat. Mentre que, d'altra banda, també hi ha un producte d'endossament de factures, per

avançar l'import de factures per prestació de serveis a administracions públiques. Sempre es fa sobre la base de contractes ja subscrits, en què el pagament encara no s'ha efectuat.

Finalment, la Fundació Seira també finança factures de l'Administració pública a través d'un conveni signat amb Coop57 per a la creació d'un fons de 800.000 € per a l'avançament de factures de la Generalitat de Catalunya, a través de la cessió de drets de cobrament de factures a Coop57, amb reconeixement de deute i l'aval del 25 % per part de la Fundació Seira.

10. Casos d'interès de finançament de projectes de desenvolupament local

Acabem el present estudi exposant una sèrie de 10 casos d'interès, amb els quals es vol mostrar experiències d'interès de projectes de desenvolupament local d'arreu del món, i de com se n'ha estructurat el finançament. En tots els casos, es presenten fórmules de finançament alternatiu, tal com s'ha anat estudiant al llarg del document.

Instrument

Crowdfunding

Matchfunding

Títol del projecte o iniciativa

Fem Educació

Àmbit territorial

Comunitat Autònoma de Catalunya

Descripció / Funcionament

La iniciativa és un exemple de *matchfunding* a través de la Fundació Goteo i liderat per la Fundació Jaume Bofill (FJB), entitat privada sense ànim de lucre dedicada a l'impuls d'iniciatives, recerques i debats per transformar l'educació a Catalunya. La iniciativa Fem Educació va tenir per objectiu potenciar la innovació en l'àmbit de l'educació, sota el lema «Impulsem junts les millors idees que transformen l'educació». El funcionament va ser el següent: en primer lloc, Goteo va crear una borsa d'inversió social amb una aportació de 40.000 € de la Fundació Jaume Bofill. A continuació, es va fer una convocatòria de projectes d'innovació educativa, que apareixen a la plataforma de Goteo com a demandants de finançament. Tots aquells projectes que varen rebre finançament ciutadà a partir de cert llindar varen rebre un finançament complementari de la mateixa quantitat rebuda via Goteo, per part de la borsa d'innovació social de la Fundació Jaume Bofill, amb un límit previst inicialment de 2.000 € per projecte.

Fem Educació va treure finalment a finançament ciutadà 13 iniciatives educatives, i s'hi van poder fer aportacions fins al 26 de novembre de 2017 a la plataforma Goteo. Per cada euro aportat, la Fundació Jaume Bofill n'aportava un altre. Finalment, 11 iniciatives es van finançar amb èxit amb aportacions ciutadanes, perquè van assolir el llindar monetari establert i també van obtenir, per tant, cofinançament de la borsa d'inversió social.

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

La Fundació Goteo va aportar la plataforma tecnològica i la gestió de la borsa d'inversió social, i la Fundació Jaume Bofill va col·laborar fent l'aportació de 40.000 € a la borsa d'inversió social i en l'orientació temàtica de la iniciativa. El món local ha de considerar-se partícip del projecte, des dels centres docents i des dels grups d'interès que hi concorren: pares i mares, equips docents i associacions ciutadanes, entre d'altres. Les administracions locals, com a tals, no hi van participar.

Dates

2017

Recursos econòmics

La iniciativa Fem Educació va aportar 40.000 € a través de la borsa d'inversió social de la Fundació Jaume Bofill. La iniciativa ciutadana va aportar 62.915 €.

Impacte

Els 3 projectes que varen aconseguir més finançament van ser:

- Instròniks: makers a l'aula, manual digital interactiu per construir un instrument electrònic. La ciutadania hi destinà 12.529 € i Fem Educació hi aportà 4.003 €.
- CEL. Catàleg d'Experiències Lúdiques, banc d'experiències d'ús de jocs de taula com a eina educativa, per a l'educació infantil i primària. La ciutadania hi destinà 8.258 € i Fem Educació hi aportà 2.846 €.
- Creativitat artística en família. BiniArt, tallers en família, on cada persona pot desenvolupar la seva creativitat a través de propostes obertes que posen el procés artístic i creador per davant del producte final. La ciutadania hi destinà 5.785 € i Fem Educació hi aportà 2.550 €.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Com a punts forts, cal destacar els habituals en aquest tipus d'esquemes de finançament per *matchfunding*: els ens públics i privats poden orientar la seva capacitat de cofinançament cap a projectes que ja han estat prèviament finançats per la ciutadania. Com a punts febles, cal destacar que el procés de selecció és força rigorós i exigent, per la qual cosa els promotors del projecte han de fer un esforç afegit en la definició i presentació del projecte. Aquesta experiència té un alt grau de transferibilitat, només cal conèixer-ne el mecanisme i triar una temàtica de desenvolupament local.

Més informació

<https://ca.goteo.org/call/femeducao#dates>

Instrument

Moneda complementària
Comunitat autofinançada

Títol del projecte o iniciativa

Local 20/20

Àmbit territorial

Jefferson County, Estat de Washington, Estats Units d'Amèrica

Descripció / Funcionament

- NOE, North Olympic Exchange (<http://www.fourthcornerexchange.org/index.php>)
NOE és un sistema de bescanvi i comerç que utilitza la moneda complementària «dòlars vius», una moneda alternativa o sistema de bescanvi, que complementa la moneda oficial. Junts, els dos sistemes generen una economia molt més resistent. Permet intercanviar productes i serveis amb persones integrats a la xarxa local, però, a més, els «dòlars vius» també es poden guanyar, o pagar per adquirir béns i serveis amb qualsevol persona del sistema Life Currency Cooperative Exchange, un sistema monetari alternatiu que dona suport a l'economia cooperativa, de punta a punta dels EUA (amb més de 100 xarxes locals adherides) i altres punts de la resta del món.
- LION , Local Investing Opportunities Network
És una associació de ciutadans locals que donen suport a empreses locals, i inverteixen els seus diners localment. Mantenir fons locals facilita una major autosuficiència econòmica, que es tradueix en un major desenvolupament econòmic i creixement laboral, a més d'un efecte multiplicador: un dòlar que es manté dins la comunitat pot ser gastat moltes vegades i crear un benefici superior a causa del control i la reinversió local que se'n fa.

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

Local 20/20 és una organització local de base voluntària que té per objectiu promoure l'autosuficiència, la sostenibilitat i la resiliència a escala comunitària. La iniciativa pretén enfortir els vincles de la comunitat, mitjançant l'endegament de projectes locals que reforcen l'autosuficiència, mentre combaten els efectes indesitjables de la globalització, com ara la dependència energètica. Es vol promoure la millora de la salut de la comunitat o la mobilitat sostenible i crear, així, un entorn més estable en tots els àmbits. Com a iniciativa de base, té una estructura organitzativa lleugera i abasta els àmbits següents: millora del clima, captació i inversió de l'estalvi local, gestió d'emergències, producció local d'aliments, salut i benestar, transport i gestió de residus, entre d'altres.

Dates

Iniciativa creada el 2006 i en marxa.

Recursos econòmics

No s'ha identificat informació sobre els recursos econòmics mobilitzats.

Impacte

És un exemple de comunitat que s'autofinança en l'àmbit local i la iniciativa nascuda a Local 20/20 està sent exportada a escala nacional. Així, la iniciativa Local Investing Resource Center (<https://www.local-investing.com/about-us>) ha derivat en un projecte educatiu i de promoció fundat el 2012. Té per missió expandir la inversió local a petites empreses i organitzacions sense ànim de lucre, i dona suport a inversors locals, entitats sense ànim de lucre i líders comunitaris. Assessora sobre com procedir en els aspectes de la inversió local i tota mena d'activitats de promoció.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Com a punts forts, cal destacar que l'estalvi local s'aconsegueix retenir a la comunitat. Com a punts febles, val a dir que aquestes iniciatives sempre són de difícil sorgiment i consolidació, i que requereixen, en algun moment, un lideratge fort. Malgrat tot, LION i NOE són dues realitats que aporten estabilitat econòmica, capten finançament per a noves iniciatives de desenvolupament local i són experiències transferibles a petites comunitats socialment ben articulades i que comparteixin valors comuns.

Més informació

<https://l2020.org/economic-localization/>

Instrument

Comunitats autofinançades

Títol del projecte o iniciativa

Slow Money Maine

Àmbit territorial

Estat de Maine, Estats Units d'Amèrica

Descripció / Funcionament

Slow Money Maine és una organització de base local que busca construir una xarxa de ciutadans, inversors, empreses, organitzacions sense ànim de lucre i entitats governamentals, que se centrin a invertir en explotacions pesqueres i en la protecció dels ecosistemes que les sustenten. Slow Money Maine està vinculada a Slow Money Institute (<https://slowmoney.org>).

La iniciativa dona suport a més de 1.650 productors (agricultors, productors d'aliments i organitzacions que estan interessades a construir una economia alimentària sostenible). I es defineix com una xarxa representativa de molts sectors i comunitats de Maine, centrada en el suport a la sostenibilitat dels sistemes alimentaris locals. La xarxa centralitza recursos que després difon en forma de finançament i assistència tècnica a una àmplia gamma d'empreses alimentàries.

Dates

Iniciativa creada el 2012 i en marxa.

Recursos econòmics

Fins al gener de 2018, la iniciativa ha generat 13.683.299 \$.

Les fonts d'ingressos han estat: aportacions personals: 10.301.639 \$; fundacions: 1.532.000 \$; finançament públic: 1.313.717 \$, i entitats no lucratives: 635.943 \$.

Aquesta quantitat ha estat distribuïda en forma de préstecs, subvencions i inversions.

Impacte

En termes d'impacte, cal valorar la consolidació dels següents instruments:

- **No small potatoes - Investment Club of Maine.** Ofereix microcrèdits per a pescadors, grangers i negocis agroalimentaris, sota la fórmula de préstecs de fins a 5.000 \$ a baix interès i a retornar fins a tres anys, sense demanar garanties (http://www.slowmoneymaine.org/wp-content/uploads/3-21_NSP_brochure1.pdf).
- **Maine Organic Lenders.** Associació de prestadors que té per objectiu permetre als productors, processadors i distribuïdors d'aliments ampliar i augmentar les seves capacitats. Ofereixen préstecs a baix cost de 5.000 \$ a 25.000 \$ (<https://www.maineorganiclenders.org>).

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Entre els aspectes positius, cal destacar que amb aquests instruments s'aconsegueix retenir els estalvis de la població dins el territori i destinar-los a inversions productives que garanteixen una producció d'aliments sostenible i sota control dels petits productors del territori. Aquesta iniciativa il·lustra bé el concepte de les comunitats autofinançades o dels grups d'acció local que tenen com a objectiu garantir l'autonomia dels sistemes locals de producció. En relació amb la transferibilitat del projecte, és evident que pot ser reproduït en qualsevol altre territori, i que sempre suposarà un reforç de les comunitats locals, perquè proveeix finançament al marge dels recursos públics i de les entitats bancàries tradicionals.

Instrument

Moneda complementària

Títol del projecte o iniciativa

Bristol Pound

Àmbit territorial

Bristol, Anglaterra

Descripció / Funcionament

Bristol Pound és una moneda complementària d'ús a la ciutat de Bristol. És la primera moneda local del Regne Unit, la primera que té comptes electrònics gestionats per una institució financera regulada i la primera que es pot utilitzar per pagar alguns impostos locals. Aquesta moneda complementària es gestiona com una associació sense ànim de lucre entre Bristol Pound Community Interest Company i Bristol Credit Union, entitat també creada a Bristol el 2006 (va néixer amb una forta vocació social i té per objectiu generar riquesa construint connexions dins la comunitat i treballant per a les persones i no per a la banca tradicional, procurant per una economia local més justa).

En termes de funcionament, el Bristol Pound es compra amb la moneda oficial (la lliura esterlina) i es fa servir per comprar i vendre béns i serveis amb membres que pertanyen a la comunitat que utilitza aquesta moneda complementària. És una moneda força consolidada i, per tant, té un mercat que la fa viable. El seu valor és idèntic a la moneda oficial: 1 = 1. Cada Bristol Pound està avalat per un dipòsit en lliures esterlines, i per tant el risc en què s'incorre en operar amb aquesta moneda complementària és el mateix que quan s'opera amb moneda de curs oficial. La lliura de Bristol és una moneda complementària, dissenyada per treballar al costat de l'esterlina, no per reemplaçar-la.

Qualsevol persona o empresa pot pagar amb Bristol Pounds en paper imprès o acceptar-ne. La lliura de Bristol no és una moneda de curs oficial i, per tant, acceptar Bristol Pounds és una acció voluntària. El paper moneda en Bristol Pounds és imprès per impressors especialitzats i incorpora nombrosos elements de seguretat. Els sistemes que donen suport a la Bristol Pound són molt segurs, fins al punt que només poden retirar moneda del sistema els titulars de comptes registrats. També compta amb un sistema de pagament digital i es poden pagar impostos municipals, la factura elèctrica i taxes derivades de l'activitat econòmica.

Dates

Es va posar en funcionament el 19 de setembre de 2012.

Recursos econòmics

No s'ha identificat informació sobre els recursos econòmics mobilitzats.

Impacte

Com que es tracta d'una moneda complementària, no s'han identificat estudis sobre l'impacte econòmic generat, tot i que la qüestió de l'impacte positiu del Bristol Pound és indiscutible, tant pel que fa a l'apoderament ciutadà com a la generació d'activitat econòmica.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Bristol Pound és un exemple emblemàtic de moneda complementària i concentra tots els avantatges d'aquest sistema de finançament. Posar en marxa una moneda complementària és més fàcil a partir del convenciment que molts aspectes de l'economia d'una ciutat o regió són producte de les persones que hi viuen i, per tant, la riquesa i el benestar es poden utilitzar millor si s'aconsegueix que continuï circulant dins la mateixa ciutat on s'ha generat. En relació amb la transferibilitat, val a dir que calen unes característiques que no es donen arreu: sentit de comunitat, sentiment cívic, ciutadania conscient de les seves capacitats d'apoderament, lideratge local, etc. Així, l'aparició i consolidació d'una moneda complementària en l'àmbit local és més aviat la conseqüència d'un alt grau de consciència cívica, aplicat a la voluntat d'incidir en el finançament del desenvolupament local.

Més informació

<https://bristolpound.org/>

Instrument

Inversió d'impacte

Títol del projecte o iniciativa

Social Finance - Bons d'impacte social

Àmbit territorial

Gran Bretanya

Descripció / Funcionament

Els bons d'impacte social són una de les modalitats de l'anomenada inversió d'impacte. Aquest tipus d'iniciativa sorgeix per trobar fórmules que garanteixin major eficàcia i eficiència a la despesa social que porten a terme les administracions públiques. Les intervencions en desenvolupament local orientades a la cohesió social, que tradicionalment han estat finançades i gestionades des de l'Administració, han estat més centrades en l'execució i no tant en l'avaluació de l'impacte generat mitjançant la intervenció. Així, en un context de restricció pressupostària i crisi social, la pressió per trobar noves fórmules per finançar la despesa social i centrar-se en l'assoliment d'impacte s'ha vist incrementada.

Els bons d'impacte social s'instrumenten a través d'un contracte de serveis entre una administració i una entitat especialitzada en intervenció social (habitualment, una ONG o similar). El finançament d'aquest contracte resta condicionat a l'assoliment de determinats resultats per part de l'entitat especialitzada. En l'operació de finançament del contracte també poden incorporar-s'hi inversors privats. El retorn de la inversió queda garantit per les administracions públiques, sempre que l'entitat proveïdora de serveis socials pugui demostrar que ha assolit els resultats prèviament establerts. En conseqüència, si els resultats no es produeixen, els inversors privats no recuperen la inversió.

La primera iniciativa de bons socials d'inversió va ser el Social Finance, fons creat el setembre de 2010 pel Ministeri de Justícia de Gran Bretanya, amb l'objectiu d'iniciar actuacions de prevenció de la delinqüència.

Dates

El 2010 es va crear Social Finance.

Recursos econòmics

Durant l'any 2017, Social Finance va mobilitzar més de 100.000.000 de lliures en inversió i va obtenir ingressos anuals de 6.000.000 de lliures.

Impacte

A continuació s'esmenten alguns dels projectes que estan en actiu:

- Cameroon - Kangaroo Mother Care. Projecte que implica socis del Camerun i del Canadà per portar-lo al Camerun, i que està dedicat a la cura de les mares i als infants que neixen de manera prematura i amb poc pes.
- Latin America. Projecte que treballa amb l'Argentina, Mèxic, Xile i el Brasil per tractar l'atur juvenil, el fracàs escolar, la manca d'apoderament de la població femenina i els baixos resultats escolars d'infants en situació de desavantatge social.
- Mental Health and Employment. Projecte que treballa en cinc àrees per ajudar les persones amb problemes de salut mental severa en el seu procés d'incorporació a la feina.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

L'entitat Social Finance va ser pionera en l'endegament de bons d'impacte social el 2010, i d'aquí ha conegut un notable impacte arreu dels països anglosaxons. Actualment, hi ha prop de 100 projectes de bons d'impacte social a 19 països, que mobilitzen més de 300.000.000 de lliures d'inversió, per afrontar problemes socials complexos, com ara el suport a l'ocupació dels refugiats, la soledat entre persones grans, la reincorporació i rehabilitació dels joves sense llar o la prevenció de la diabetis.

Més informació

<https://www.socialfinance.org.uk/>

Instrument*Crowdfunding**Matchfunding***Títol del projecte o iniciativa**

Conjuntament

Àmbit territorial

Ciutat de Barcelona

Descripció / Funcionament

Aquesta iniciativa és un projecte de *matchfunding* liderat per l'Ajuntament de Barcelona i Barcelona Activa, l'agència de promoció econòmica de la ciutat. La iniciativa està instrumentada a través de la Fundació Goteo, com a plataforma que posa en contacte el fons de 96.000 €, que han posat a disposició de la iniciativa els ens públics que la promouen, els emprenedors locals que aspiren a captar finançament per als seus projectes i els anònims aportants de capital que volen col·laborar en els projectes que troben més interessants.

Els projectes que es presentin com a candidats a entrar en aquest esquema de finançament han de passar un filtre, i no tots podran accedir a les donacions dineràries dels ciutadans que facin les seves aportacions econòmiques. Els projectes que arribin al grau de finançament establert tindran accés a la borsa d'inversió social de 96.000 €. En el moment de ressenyar aquesta iniciativa, està previst que el març de 2018 comencin les campanyes de finançament col·lectiu dels projectes seleccionats.

L'objectiu de la iniciativa «Conjuntament» és impulsar 24 projectes en les modalitats següents:

- Emprenedoria social de proximitat, adreçat a projectes emprenedors amb vessant social, que fomentin la creació d'activitat socioeconòmica en els territoris on actuen per resoldre les necessitats de la població a través de la innovació i la intel·ligència col·lectiva.
- Economies comunitàries i col·laboratives procomunes, adreçat a cooperatives de consum agroecològic, xarxes d'intercanvi i bancs del temps, projectes de moneda social, horts comunitaris, experiències d'habitatge cooperatiu, projectes de provisió comunitària de cures i grups de criança compartida, entre d'altres.

Dates

2018

Recursos econòmics

La borsa d'inversió social consta de 96.000 €, als quals cal sumar el finançament que hagin aixecat per ells mateixos els projectes que hagin passat el filtre de la convocatòria.

Impacte

Atès que és un projecte en marxa en el moment de fer-ne la ressenya, no se'n pot objectivar l'impacte. Ara bé, pot valorar-se que la iniciativa té resposta, perquè, a finals de gener de 2018, ja hi havia un total de 24 projectes seleccionats (12 en emprenedoria social de proximitat i 12 en economies comunitàries i col·laboratives procomunes), que havien de sortir a la campanya de finançament col·lectiu durant el mes de març de 2018.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

El punt fort d'aquest esquema de finançament de projectes de desenvolupament local radica en el fet que supera els processos d'atorgament de subvencions tradicionals. Tot i que les administracions encara orienten les temàtiques de desenvolupament local, finalment s'aposta per projectes que ja venen avalats per les aportacions econòmiques que ja ha fet la ciutadania. Aquesta experiència té un alt grau de transferibilitat, només cal conèixer-ne el mecanisme i triar una temàtica de desenvolupament local.

Més informació

<https://ca.goteo.org/call/conjuntament>

Instrument

Préstec social

Títol del projecte o iniciativa

Sostre Cívic

Àmbit territorial

Catalunya

Descripció / Funcionament

Sostre Cívic és una cooperativa amb més de 570 socis i sòcies, que promou un model alternatiu d'accés a l'habitatge a través de la divulgació, l'assessorament, la cerca de finançament, la promoció i la gestió d'habitatge cooperatiu en règim de cessió d'ús. El model de cessió d'ús (MCU), o model Andel, es basa en una cooperativa d'usuaris i habitatges on la propietat dels immobles resideix en mans de la cooperativa a la vegada que els seus membres es beneficien d'un ús indefinit i transferible de l'habitatge a canvi d'una entrada inicial retornable i una quota mensual assequible. Països com ara Dinamarca, Noruega, Suècia, el Canadà o els Estats Units apliquen un model cooperatiu d'habitatge. Una de cada tres persones a Copenhaguen viuen en un habitatge en règim de cessió d'ús.

Avantatges per als socis i sòcies: els socis i usuaris dels habitatges de la cooperativa gaudeixen d'avantatges econòmics clars, ja que no han de sotmetre's al pagament d'una hipoteca a llarg termini, ni han de pagar uns preus subjectes a l'especulació immobiliària. D'altra banda, com que formen part de la cooperativa, els usuaris coneixen els seus veïns amb els quals, en la majoria dels casos, compartiran afinitats i, fins i tot, espais comuns.

Avantatges per a l'ajuntament: l'Administració genera habitatge assequible i permanent des d'una iniciativa privada i sense ànim de lucre. Així, redueix despesa pública en habitatge ja que la gestió la cedeix a la cooperativa i, a la vegada, té la garantia que l'accés a aquests immobles serà socialment just. També se'n beneficia en tant que la cooperativa reactiva patrimoni en desús o que requereix rehabilitació, en aquells casos en què no s'hi vol destinar recursos ni perdre'n la propietat.

El MCU es pot aplicar en una diversitat de projectes

- Masoveria urbana: tradicionalment, s'entén masoveria com aquell contracte basat en la cessió d'ús d'una finca a canvi d'invertir-hi força de treball. Des de ja fa uns quants anys, a Catalunya aquest model d'habitatge està regulat legalment i cada cop és una pràctica més sovint tant als pobles com a les grans ciutats. Actualment, la masoveria urbana s'ha convertit en una opció molt ben rebuda en casos on, per exemple, un habitatge està en desús i el propietari opta per cedir-ne l'ús a canvi

del manteniment i l'aplicació de millores estructurals en l'immoble per un període de temps.

- **Cohabitatge sènior:** el cohabitatge sènior es presenta com una forma alternativa de viure la vellesa. Aquest model proposa agrupar un col·lectiu de persones amb uns interessos comuns i amb ganes de viure en comunitat, reserva uns espais privats per a cada persona a la vegada que es disposa d'un seguit d'espais comuns on tots els membres comparteixen activitats i cures. La cooperativa Sostre Cívic ha promogut al barri del Born els primers habitatges cooperatius de cessió d'ús de Barcelona, a més d'habitatges en règim de masoveria urbana a Sant Cugat del Vallès i una iniciativa de cohabitatge sènior a Barcelona.

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

Segons el projecte, els actors poden variar. Principalment són dos: els socis de la cooperativa i l'Administració, que concedeix la cessió d'ús d'un solar de la seva propietat.

Dates

2014

Recursos econòmics

No s'ha identificat informació sobre els recursos econòmics mobilitzats.

Impacte

Alt impacte per als participants, i escalabilitat de la proposta a escala local.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Transferibilitat molt alta.

Més informació

<https://sostrecivic.coop/index.php>

Instrument

Inversió d'impacte

Títol del projecte o iniciativa

Locus - Local Investing for Impact

Àmbit territorial

Estat de Virgínia, Estats Units d'Amèrica

Descripció / Funcionament

Locus es defineix com una empresa social que es dirigeix als líders locals que es preocupen per les seves localitats i que estan buscant un instrument a través del qual activar els inversors locals que cerquen tenir un impacte positiu en les localitats on actuen: actualment cal complementar la concessió de subvencions tradicionals amb inversions comunitàries directes i fer-ho de manera intel·ligent i amb una adequada gestió del risc.

Locus ajuda a avaluar les ofertes d'inversions existents, a gestionar-les i a fer el seguiment i la monitorització dels impactes generats. Treballa per harmonitzar els interessos dels inversors locals, dels líders locals i l'interès general de la comunitat.

Té per objectiu activar el capital que pot invertir-se sota criteris de filantropia i treballa amb les entitats locals. Locus, com a iniciativa centrada en la consultoria i l'engendament de projectes de finançament local, se centra en l'anàlisi de les oportunitats locals i en els seus reptes, així com en la identificació i activació dels actors locals que poden comprometre's en la seva solució. Proposa una estratègia de desenvolupament econòmic que aixequi recursos per, posteriorment, passar a implementar-la. Treballa a partir de dues entitats relacionades: *Locus Solutions* (estratègia) i *Locus Capital* (gestió).

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

Locus treballa a partir de dues entitats:

- Virginia Community Capital (VCC)(<http://www.vacommunitycapital.org>), que és una institució financera de desenvolupament comunitari (CDFI), amb 255 milions de dòlars, que treballa amb organitzacions i particulars per proporcionar recursos financers i serveis d'assessorament per a projectes que creïn llocs de treball, dinamitzin l'economia local i promoguin una millor qualitat de vida, mitjançant el desenvolupament immobiliari, crèdits a pimes, energia neta i producció d'aliments.
- Center for Rural Entrepreneurship (<https://www.energizingentrepreneurs.org/whywerehere/>), que dedica els seus esforços a trobar noves fonts d'avantatge competitiu dels territoris, per invertir-hi a través del desenvolupament centrat en l'em-

preneur, diversificant l'economia per fer-la més forta, contribuint a eixamplar el sector econòmic sense ànim de lucre i construint un teixit social inclusiu. L'eina de finançament és la filantropia.

Dates

2017

Recursos econòmics

No s'ha identificat informació sobre el conjunt dels recursos econòmics mobilitzats.

Impacte

En relació amb Virginia Community Capital, entre 2006 i 2015 es van crear 4.997 llocs de treball i, dels 15 milions de dòlars amb els quals es va començar, s'ha aconseguit un impacte de 766 milions de dòlars (320 milions aixecats en crèdits, i la resta, 446 milions, han vingut de finançament públic i privat). Aquest finançament s'ha traduït en 70 milions de metres quadrats construïts, destinats a espais de producció i d'habitatge, s'ha aportat finançament a 9 centres de salut, i també s'ha finançat l'accés a 4.719 habitatges, entre altres fites.

En relació amb el Centre for Rural Entrepreneurship, a la seva pàgina web s'esmenten casos d'èxit en els impactes assolits al llarg del país (https://www.energizingentrepreneurs.org/impact/entrepreneurial_communities.html), tot i que sense informació quantitativa.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

Locus és una iniciativa d'emprenedoria social que pot ser transferida a altres territoris, ja que expliquen objectius i mètodes de treball en relació amb la filantropia, per la qual cosa aquesta iniciativa social pot ser replicada.

Més informació

<https://locusimpactinvesting.org/welcome.html>

Instrument*Equity crowdfunding***Títol del projecte o iniciativa**

Small Change

Àmbit territorial

Estat de Pennsilvània, Estats Units d'Amèrica

Descripció / Funcionament

Small Change és una plataforma de finançament col·lectiu d'inversió (*equity crowdfunding*), destinada a captar finançament per a projectes en el sector immobiliari. Partint del fet que el mercat immobiliari és més estable que la inversió financera en borsa, i que mentre les persones visquem en cases sempre hi haurà una demanda de béns immobiliaris, es detecta una oportunitat perquè els petits inversors entrin en aquest mercat.

A part de la rendibilitat financera, el segon objectiu de Small Change és convertir l'espai construït en un factor de desenvolupament local, a partir del convenciment que la manera com es construeix afecta la qualitat del medi i de la vida de les persones. Amb aquest objectiu, Small Change posa a disposició de les persones interessades a invertir els seus estalvis en el desenvolupament d'habitatges i equipament urbans l'*Small Change Index* (<http://learn.smallchange.com/change>), un indicador compost que analitza la mobilitat, la sostenibilitat ambiental i la vitalitat econòmica dels desenvolupaments urbans que opten a ser finançats col·lectivament. A través d'aquesta eina d'inversió col·lectiva, es pot accedir a ser propietari d'una part d'un immoble a partir de només 500 dòlars.

Small Change vol crear petits canvis permetent als ciutadans que inverteixin en projectes immobiliaris que millorin les ciutats i els barris.

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

Small Change és un lloc web desenvolupat per l'empresa NSSC Crowd, situada a Pittsburgh, estat de Pennsilvània. La implicació del món local en aquesta iniciativa radica en els ciutadans que, si desitgen invertir en un desenvolupament urbà, sempre ho podran fer a partir del benefici de proximitat que el nou desenvolupament generarà, guiats per l'*Small Change Index*. D'altra banda, les autoritats locals no tenen un rol específic, més enllà d'aportar finançament extraordinari per cofinançar els projectes via subvenció, o de donar un altre tipus de suport als desenvolupaments urbans i immobiliaris que puguin suposar un benefici per a la comunitat.

Dates

En funcionament des de 2015.

Recursos econòmics

Cada projecte té clarament especificats quins són els recursos econòmics necessaris perquè el projecte tiri endavant.

Impacte

L'impacte no s'expressa en termes quantitatius, monetaris, sinó més aviat en termes qualitius a través del bloc del projecte, on es presenten experiències amb una finalitat divulgativa i didàctica.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

La iniciativa podria transferir-se a qualsevol àmbit territorial, atesa la importància que tenen els aspectes de desenvolupament de l'espai construït, immobiliaris i d'accés a l'habitatge en el desenvolupament local.

Més informació

<https://smallchange.com/>

Instrument

Banc del temps

Micromecenatge

Títol del projecte o iniciativa

Arroyo SECO (acrònim de Sustainable Economies Community Organization)

Àmbit territorial

Los Angeles, Califòrnia, Estats Units d'Amèrica

Descripció / Funcionament

Arroyo SECO es defineix com una organització de base, compromesa amb el canvi social, justificat perquè en una època de consum excessiu, d'acumulació de poder en grans empreses privades, de disminució de la salut, de l'educació i d'altres aspectes relacionats amb la qualitat de vida, és convenient desplegar estratègies de canvi en la manera de produir, consumir, viure i relacionar-se. Vol promoure les pràctiques i els beneficis de l'intercanvi de temps i coneixements entre veïns, la coproducció i l'economia solidària. Els instruments a través dels quals Arroyo SECO intervé en la seva comunitat són els següents:

Arroyo SECO, Network of Time Banks (<http://www.arroyo-seco.org/arroyo-seco-network-of-time-banks.html>), Time Banking (banc del temps) és un sistema de pagament posterior a la prestació del servei, que fomenta el voluntariat i el compromís cívic, i dona poder a la població en risc d'exclusió social. Utilitza el temps com a moneda d'intercanvi, perquè els membres de la xarxa s'atenguin mútuament les necessitats. Actualment, dona servei a més de 1.300 membres de 21 barris diferents de la ciutat de Los Angeles.

Community Revolving Loan Fund (<http://www.arroyo-seco.org/community-revolving-loan-fund.html>) té per objectiu educar, donar suport i capacitar els emprenedors locals a través de microcrèdits i l'accés al desenvolupament professional. Els fons recaptats venen de la filantropia, i ofereix a la seva xarxa d'artesans, empresaris, visionaris i cooperatives de treballadors accés a microcrèdits de baix interès amb el suport de la comunitat. Els candidats elegibles, pimes o cooperatives de treballadors, poden sol·licitar un microcrèdit per valor d'entre 500 i 5.000 \$. També és un experiment en moneda complementària, perquè el fons de préstec es pot retornar tant en moneda oficial de curs legal com en crèdits de temps.

Local Economy Incubator (<http://www.arroyo-seco.org/local-economy-incubator.html>) és una incubadora de projectes de desenvolupament local que funciona sota la creença fonamental que el suport a les petites empreses emergents i a les cooperatives de treballadors revitalitzen l'economia local i fan que la comunitat estigui més connectada: la incubadora educa les empreses i els dona suport, els proporciona assessorament, suport per a creixement empresarial, tallers pràctics i formació, així com la

possibilitat de fer xarxa en el camp de l'economia solidària.

Actors, amb identificació dels impulsors i del paper del món local

Arroyo SECO és una organització de base veïnal que, mitjançant l'intercanvi de temps per serveis, busca crear vincles locals i posar en funcionament projectes de desenvolupament comunitari. La implicació del món local en aquesta iniciativa radica en el fet que els ciutadans que desitgen implicar-se en un desenvolupament local a partir de la proximitat poden posar a disposició el seu temps i coneixements. D'altra banda, és un projecte que no incorpora un rol específic per a les autoritats locals.

Dates

2014

Recursos econòmics

No s'ha identificat informació sobre el conjunt dels recursos econòmics mobilitzats. Igualment, com que el sistema de pagament és l'intercanvi de temps per serveis, el volum de recursos econòmics generats és de molt difícil quantificació.

Impacte

L'impacte no s'expressa en termes quantitius, monetaris, sinó més aviat en termes qualitius a través del bloc del projecte, on es presenten experiències amb una finalitat divulgativa i didàctica.

Valoració de la iniciativa (utilitat i transferibilitat)

La iniciativa podria transferir-se a qualsevol àmbit territorial, atesa la importància que tenen els aspectes de construcció de models de desenvolupament alternatius per a les comunitats locals.

Més informació

<http://www.arroyo-seco.org/>

11. Conclusions

El finançament del desenvolupament local és un repte important que responsables i tècnics han d'afrontar per poder tirar endavant els seus projectes. De fet, al llarg de l'estudi s'ha posat en evidència que al mercat hi ha nous instruments per canalitzar l'estalvi cap a projectes de desenvolupament local, però que han de ser correctament aplicats, ja que cada un d'ells pot ser més o menys escaient, segons la naturalesa del projecte i per a cada una de les seves fases de desenvolupament.

Les orientacions que s'han donat en aquest document parteixen del convenciment que, més enllà de la subvenció pública i el recurs al crèdit de la banca tradicional, s'ha generat un conjunt de recursos de finançament alternatiu, variats i versàtils, que eventualment podrien servir en totes les etapes de la vida d'un projecte de desenvolupament local.

El document s'estructura a partir de la definició de diferents tipologies d'instruments, però ho fa només a efectes explicatius, d'il·lustració, i amb una finalitat didàctica. La realitat del finançament alternatiu és més dinàmica i complexa per ser entesa i interpretada sobre la base de compartiments estancs. Les tipologies establertes són només un recurs pedagògic per proporcionar una porta d'entrada sòlida per a la comprensió d'una realitat complexa i canviant.

També cal incidir en una idea que ja ha aparegut de manera implícita al llarg d'aquest estudi i que cal recuperar: els instruments aquí presentats no són eines incompatibles les unes amb les altres. Poden combinar-se i, de fet, aquesta és la millor manera de procedir per a la majoria de casos. Els diferents experts consultats per elaborar aquest document insisteixen en la idea de combinar instruments: és el conegut *mix* del finançament.

Alguns dels instruments descrits ja incorporen en la seva concepció la concurrència de diverses fonts de finançament, com per exemple en el cas del *matchfunding*, on el finançament col·lectiu d'origen privat i el finançament públic es troben. Però, més enllà d'aquest instrument, cal tendir al fet que el finançament d'un projecte de desenvolupament local abasti el finançament privat, el públic i qualsevol de les fórmules alternatives descrites en aquest estudi. Així, per exemple, en la fase de creació d'un projecte, tant es pot recórrer a una subvenció pública com a un esquema de finançament col·lectiu amb recompensa.

Cal també fer una reflexió en el paper que hi poden tenir ajuntaments, consells comarcals i altres entitats de desenvolupament local. Aquests poden ser autors o coautors d'un projecte, i poden tenir un rol més o menys actiu a l'hora de buscar-ne finançament, més

enllà dels recursos ordinaris amb els quals compta. Així, partint de la forta capacitat de l'Administració local per estructurar i potenciar els projectes que sorgeixin del territori, les possibilitats d'implicació són reals i variades. En aquest sentit, és interessant veure en l'apartat «Casos d'interès» les diferents experiències desenvolupades tant a casa nostra com arreu del món.

Finalment, una darrera idea que cal remarcar és el paper de la participació ciutadana en les noves fonts de finançament analitzades en aquest document. Com s'ha pogut veure, el finançament alternatiu, alhora que permet mobilitzar noves fonts de finançament, obre també la porta a noves formes de cooperació públicoprivada i, sobretot, permet i promou una major implicació de la ciutadania en la definició i execució de projectes de desenvolupament local. Aquesta major participació suposa un major apoderament dels col·lectius implicats i una major legitimitat de les decisions preses.

12. Fonts consultades

- ACCIÓ-AGÈNCIA PER LA COMPETITIVITAT DE L'EMPRESA. *Catàleg de finançament alternatiu* [en línia]. Generalitat de Catalunya, 2015. <<https://www.accio.gencat.cat/web/content/bancconeixement/documents/c3f8468.pdf>>
- AJUNTAMENT DE BARCELONA. *Manual de finances ètiques al barri*. <http://ajuntament.barcelona.cat/omic/sites/default/files/manual_finances_etiques_2.pdf>
- CAÑIGUERAL, A. *Consumo Colaborativo*. <<https://www.consumocolaborativo.com/>>
- ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA, FETS-FINANÇAMENT ÈTIC I SOLIDARI. *Les finances ètiques i solidàries. Guia per estalviar i per accedir a finançament ètic i solidari*. Ajuntament de Manlleu <<http://www.manlleu.cat/files/doc624/guia-finances-etiques-manlleu.pdf>>
- ESCORIAL, M. L. «El ecosistema de la inversión de impacto en España se multiplica con consenso». *Compromiso empresarial* [en línia], 5 de desembre de 2018. <https://www.compromisoempresarial.com/innovacion_social/2018/12/el-ecosistema-de-la-inversion-de-impacto-en-espana-se-multiplica-con-consenso/>
- FETS-Finançament Ètic i Solidari. <<http://fets.org/es/>>
- Fundació PIMEC. Servei de finançament. <<https://www.pimec.org/ca/fundacio-pimec>>
- FUNDACIÓN COMPROMISO Y TRANSPARENCIA. *Mapa de Inversiones de impacto en España*. <<https://www.compromisoytransparencia.com/informes/mapa-de-las-inversiones-de-impacto-en-espana>>
- GENERALITAT DE CATALUNYA. *Glossari d'instruments financers*. <http://xarxaempren.gencat.cat/web/content/07recursos/fitxers/Glossari-dinstruments-financers_Annex-1_tcm124-103473.pdf>
- GENERALITAT DE CATALUNYA. *Recull de recursos per a l'emprenedoria social a Catalunya*, 2011.
- GENERALITAT DE CATALUNYA. #Serveis per emprendre. <<http://serveisperemprendre.gencat.cat/serveis-per-emprendre/>>
- GENERALITAT DE CATALUNYA. *Mapa d'actors de l'emprenedoria social a Catalunya*
- Instituto de la Moneda Social. <<https://www.monedasocial.org/>>
- La revolució de les butxaques. <<https://comercjustibancaetica.org/>>
- La Pitás. La moneda social de la Comunidad de Intercambio de Almería. <<https://laspitas.wordpress.com/>>
- Oarsoaldea. Agencia Intermunicipal de Desarrollo Local. <<http://www.oarsoaldea.eus/es>>
- Pam a Pam. Mapa d'Economia Solidària. <<https://pamapam.org/ca/>>

Pymes y Autónomos. <<https://www.pymesyautonomos.com/>>

Universo Crowdfunding. <<https://www.universocrowdfunding.com/>>

XES, Xarxa d'Economia Solidària. <<http://xes.cat/>>

Altres publicacions de la sèrie Economia i Treball

Eines

- 1 Models i factors per a un nou desenvolupament econòmic local. AtlesDEL
- 2 Guia per mesurar l'economia social i solidària des dels ens locals
- 3 Experiències de microdesenvolupament rural. Reptes i casos d'innovació local
- 4 Nous reptes, reflexions i propostes per a un desenvolupament local sostenible. Elements d'Innovació i Estratègia
- 5 Mapa del desenvolupament econòmic local a la demarcació de Barcelona. AtlesDEL