

Erfaringer med småkreditprogrammer i Dansk Handicap Forbunds projektarbejde i Nicaragua.

Af Henry Lind, ulandskonsulent for Dansk Handicap Forbund og ansat i Nicaragua som projektkoordinator.

Indledning.

Dansk Handicap Forbund har siden 1994 gjort sig erfaringer med småkreditprogrammer til over 10 forskellige organisationer og gennem mere end 15 programmer udover produktive projekter på kreditbasis.

Disse programmer har kostet blod, sved og tårer og til tider tabte penge, men det har også skabt solstrålehistorier om fattige mennesker, der har vendt fattigdom til en acceptabel tilværelse.

I nogle tilfælde har det betydet en alvorlig byrde for en organisation og andre tilfælde en betydelig styrkelse.

Erfaringerne fra Nicaragua kan på ingen måde bare overføres til andre lande og andre organisationer, f.eks. er der i Nicaragua meget dårlige erfaringer med kollektiv solidarisk hæftelse, som man kender det i småkreditprogrammernes hjemland Bangladesh.

Når jeg alligevel begiver mig ud i en mindre erfaringsopsamling er det med håb om, at nogle af de erfaringer og overvejelser vi har gjort sammen med vores samarbejdspartnere kan være nyttige for andre.

Kollektive produktive projekter.

Lad mig starte med noget vi absolut ingen positive erfaringer har med - nemlig de kollektivt baserede produktive projekter.

I vores første organisationsudviklingsprojekt i Nicaragua - Prodinic I, støttede vi flere produktive projekter, udført af en gruppe af personer med handicap. Fælles for dem var et element af kreditgivning fra DHF side.

Projekt ideerne var mangfoldige lige fra fabrikation af briketter af savsmuld, opdræt af kyllinger, dyrkning af ananas, snedkerværksteder m.m.

Gruppen af personer der var involveret i projektet var typisk fra tre til ti personer.

Vi stillede krav om diverse rentabilitetskalkyler, markedsundersøgelser og andre papirer for at netop dette projekt ville være rentabelt.

Ingen af disse projekter der blev støttet af Prodinic midler kører i dag.

Generelt var gruppen ikke gearret til at drive den slags projekter, der var simpelthen ikke den fornødne erfaring indenfor ledelse, regnskab og virksomhedsstyring til at køre disse mindre virksomheder.

Desuden opstod der ofte uenighed i gruppen, omkring ledelse og økonomi, og ofte var ledelsesstrukturen ikke klar nok.

Endelig var rentabiliteten dårligere i projektet end forventet, selvom vi i DHF gjorde meget ud af at få fremstillet meget konservative rentabilitetskalkyler. Kyllingerne blev syge, jorden ikke god nok til ananas osv.

Som konklusion skal siges, at man skal tænke sig meget grundig om inden man begiver sig ud i den type projekter, da det ikke kun er DHFs produktive projekter det er gået sådan med. Vi lavede en hurtig undersøgelse af ca. 100 produktive projekter vi kendte til, hvor af én var rentabel og yderlige tre stadig kørte med et eller anden tilskud fra oprindelig donor.

Endnu værre bliver det ofte, når det er organisationer der driver et produktivt projekt, da hele organisationen kan risikere at gå ned med sit projekt, eller bruge uforholdsvist meget energi og penge på projektet i stedet for sit kerneområde.

Dog er der også eksempler på, at organisationer kan drive indkomstskabende virksomhed med en vis succes, som ikke er deciderede produktive projekter, se mere i afsnittet om organisationers indkomstskabende virksomhed.

Småkreditprogrammer.

I det følgende vil jeg udelukkende beskæftige mig med småkreditsprogrammer. Dvs. programmer hvor det enkelte medlem kan låne op til 600 Usd., men ofte mindre af deres handicaporganisation til deres egen personlige økonomiske aktivitet, som stort set kan være alt spændende fra opkøb og salg af grise til småbutikker over salg af lotteri og dyrkning af bønner. Kort sagt alt muligt som typisk hører under den store uformelle sektor der findes i ethvert uland. De 600 Usd er en grænse DHF har sat som max. Beløb for den type udlån.

Kreditten er oftest meget kortfristet dvs. normalt ikke over et år og med en månedlig betaling af renter og afdrag.

Småkreditprogrammernes indvirkning på organisationen

Ulemper og faldgruber

Inden en organisation forsøger sig udi småkreditprogrammer er der en række forhold, som organisationen bør overveje og analysere.

- Det er næsten uundgåeligt, at et småkreditprogram vil skabe interne problemer i organisationen. Dels vil man let kunne i et konfliktforhold til eller miste et medlem, som enten ikke ønsker eller ikke kan betale sit lån tilbage. Hvordan reagerer man overfor måske et mangeårigt medlem, som eventuelt har været et aktivt og nyttigt medlem men som af forskellige grunde ikke kan betale tilbage. Enten kan man køre en hård linie og kræve det skyldige beløb ind med lov i hånd, men måske med en konfliktfyldt udgang, eller man kan føre en blødere politik, og give skyldneren udsættelse. I den situation risikerer man at miste småkreditprogrammets kapital.

- I nogle tilfælde har vi set, at en organisation mere eller mindre har omdannet sig fra en interesseorganisation for mennesker med handicap til en lille spare og låne kasse.

- I og med at et småkreditprogram kræver udlånskapital, og der i det hele taget arbejdes med penge opstår der en risiko for svindel og korrupsion, som igen kan være med til at ødelægge organisationen.

Organisatoriske fordele:

Vi har dog heldigvis især på det seneste oplevet flere organisatoriske fordele end ulemper i forhold til de småkreditprogrammer vi har støttet .

- Der er en tydelig tendens til at de organisationer, der kan tilbyde en lånefond, har meget lettere ved at tiltrække nye medlemmer.
- Det er generelt lykkedes organisationerne at få programmerne til at være bæredygtige, i et sådant omfang at programmerne kan dække dets udgifter og endda forøge udlånskapitalen. Det betyder igen en synliggørelse af organisationen med nogle konkrete aktiviteter at mødes omkring.
- Vi foretog i 2002 et impact studie på vores småkreditprogrammer, som viste at medlemmerne følte et større tilknytningsforhold til deres organisation efter at have fået et lån i organisationen.

Småkreditprogrammernes indvikning på det enkelte medlem.

Problemstillinger og ulemper for det enkelte medlem.

- Som vi kender det fra os selv og det danske samfund er det ikke alle der er lige egnede til at være igangsættere. Det kræver en vis "næse for forretning", selvdisciplin, dynamik og ansvarlighed. Det betyder, at der er grupper i en handicaporganisation der ikke vil få noget ud af en kredit - måske snarere tværtimod, og det vil ofte være de svageste grupper, der har svært ved at kunne udnytte en kredit. Hvis ens hverdag er så problemfyldt og der konstant er et pres fra familien om udgifter til f.eks. medicin eller bare til dagen og vejen, kræves det en særlig stor selvdisciplin ikke at "spise lånet" op.

- Et vist antal mennesker kommer galt af sted med deres lån. Det kan have mange årsager: enten fordi de er uheldige med deres investering, det kan være pga. tyveri, at høsten slår fejl eller at markedet simpelthen er ugunstigt, eller fordi en pludselig hændelse i deres hverdag tvinger dem til at bruge lånet, det kan være sig pludselig sygdom eller død hos låntageren eller dennes nærmeste familie. I disse tilfælde vil en fattig ofte være dårligere stillet end de var før de tog lånet. Da de måske var fattige før lånets optagelse, men efter - stadig fattig og derudover med en gæld over hovedet. Ifølge vores studie havde 10 % af låntagerne forværret deres situation efter lånet i forhold til før de tog lånet.

- Selvom vi kender til regulære solstrålehistorier betød lånet for 68 % af de interviewede blot at de kunne bevare samme levestandard eller en smule bedre.

Populært kan man sige at fattigdommen bliver spredt lidt mere. Giver man f.eks. kredit til at en person kan åbne en lille butik fra sit hjem, og der allerede er 4 små butikker i gaden (hvilket ikke er ualmindeligt i et uland) betyder det jo blot at der er 5 om at fordele salget i stedet for fire, eller at en af de andre småhandlende i gaden må lukke.

Positiv indvirkning på den enkelte låntager.

De regulære solstrålehistorier kunne vi finde i 22 % af tilfældene. Dvs. hvor et lån tydeligvis havde forbedret låntagers levevilkår. Disse personer havde typisk haft flere lån, som med tiden var blevet større og større. De er også typisk personer som har haft erfaring fra et erhvervsområde eller en god ide, men som bare ikke havde haft den nødvendige kapital til at føre det ud i livet.

Tager vi de låntagerer med som har fået deres levebetingelser forbedret en smule (36 %) betyder det at 58 % af låntagerne, havde fået det lidt eller meget bedre pga. lånet.

For personer med handicap betyder lånet derudover også at de på en eller anden måde bliver integreret på arbejdsmarkedet også selvom det er det uformelle arbejdsmarked.

Således var det ca. halvdelen af de adspurgte der var blevet integreret pga. lånet.

Som jeg også kom ind på i ovenstående afsnit har lånet betydet en større tilknytningsfølelse til organisationen, og godt halvdelen af låntagerne svarede, at de nu deltager mere aktivt i deres handicaporganisation.

Skal handicaporganisationer overhovedet være småbank?

Jævnfør afsnittet om ulemper ved småkreditprogrammets indvirkning på handicaporganisationer kan man jo diskutere, om det er klogt at oprette en småkreditprogram i en handicaporganisation. Det mener jeg ikke der er nogen entydigt svar på. Det er oplagt at formålet for en handicaporganisation er et andet end for en bank eller lånekasse. Formålet for en handicaporganisation er selvfølgelig at forbedre sine medlemmers levevilkår, hvorimod formålet for en bank er at opnå højst mulig afkast.

En medlemsorganisation kan normalt noget som en bank eller lånekasse ikke kan, nemlig at være tæt på låntageren, som igen giver større mulighed for en bedre rådgivning og bedre tilbagebetalingsprocent og evt. en større fleksibilitet i tilfælde af problemer med tilbagebetalingen, det er forhold der gør at låntageren ofte foretrækker at låne hos sin organisation frem for i en lånekasse eller bank, selvom der skal betales den samme rente.

Ulempen er en mulig konfliktsituation mellem medlem og organisation.

Et alternativ til at en handicaporganisation laver sin egen kreditfond er at organisationen laver en aftale med en lånekasse, som ofte har en mere eller mindre social profil, om at udføre det administrative arbejde, som jo ofte kan give stordriftsfordele.

Hvad gør et småkreditsprogram succesrigt?

Der kan selvfølgelig ikke gives et entydigt svar på, hvad der gør et småkreditprogram succesrigt, men jeg mener alligevel vi har kunnet se nogle tendenser for programmerne i Nicaragua, som jo sagtens kan være forskellige fra andre lande og kontinenter.

Vi har både haft erfaringer med kreditprogrammer der gik helt i vasken, nogle der klarer sig pænt og nogle der klarer sig rigtig godt, og jeg mener at kunne se at der, hvor der er den bedste kontakt mellem organisation og medlem, den bedste tillid og den tætteste opfølgning på den enkelte kredit også er der, hvor vi finder de mest succesrige kreditprogrammer.

Det betyder, at det er vigtigt, at det ikke er organisationen på landsplan der kører et program ude lokalt, men derimod den lokale afdeling af organisationen der kender personligt det enkelte medlem, dog helst med den nationale organisation som støtte og rådgiver. Tilliden og personlig kendskab mellem låner og udlåner, er efter vores erfaringer vigtigere end mange fine kontrakter og garantistillelse, da det drejer sig om medlemsorganisationer, hvor man nødtigt tager juridiske skridt til indfrielse af skyldige beløb, som også ofte er meget besværlige og dyre.

Overraskende nok fandt vi ved vores impact studie ikke en sammenhæng mellem længde på låntagers uddannelse og succesraten. F.eks. var der flere blandt "solstrålehistorierne" der var analfabeter.

Det kunne umiddelbart se ud til at flair for handel, erfaring fra det pågældende erhvervsområde er mere vigtig. Dog skal det måske siges, at undersøgelsen på i alt 59 låntagere ikke var stor nok til at kunne sige noget endeligt om dette.

Der var dog en klar tendens til at de der lånte mellem 300 - 600 Usd, havde noget større succes end dem der lånte helt små beløb på 100 Usd, eller derunder.

Vi kunne også se en sammenhæng mellem de låntagere der fik en betydelig rådgivning af deres organisation i forhold til dem der kun modtog kontrolbesøg. Det gik førstnævnte gruppe væsentlig bedre end sidstnævnte.

Desuden er det vigtigt, at der er den nødvendige struktur på programmet i form af lånereglement, politisk opbygning og administration. Mere om det senere.

Rådgivning

Som tidligere nævnt er en god rådgivning vigtig for at opnå et godt resultat af lånet, det er derfor af vital betydning, at der i organisationen er den fornødne kapacitet til denne rådgivning, dvs. en person eller flere personer, der forstår at rådgivning ikke er det samme som opfølgning af et lån, ved blot at tage ud for at sikre at låntager betaler lånet tilbage, men også har sans for forretning og kan rådgive heri. F.eks. er der i Nicaragua lille tradition for akkumulering af arbejdskapital, som er en forudsætning for enhver succes i forretningslivet. Ofte har vi set, at en person der f.eks. har lånt 100 Usd. køber nogle varer til salg. Vedkommende sælger varerne og for indtægten betaler han dels lånet tilbage og bruger resten til forbrug. Det betyder, at han ikke har nogen arbejdskapital tilbage, når lånet er betalt tilbage. I nogle programmer er der indbygget en opsparingsdel, dvs. at låneren udover renter og afdrag betaler et indskud til opsparing, som vedkommende får ved lånets ophør. Det kan man kalde en tvungen akkumulering af kapital. Hvis man ikke griber til dette bør låneren rådgives i akkumulering af kapital, for at være bedre rustet til næste lån eller endnu bedre at kunne lave forretning uden at skulle tage lån.

I og med at det kan være svært for en fattig at opnå et lån, opfattes et lån normalt altid som et gode og jo større lån jo bedre. Derfor er det vigtigt, at rådgiveren forstår at rådgive i, at låneren ikke får større lån end vedkommendes forretning påkræver, især da renterne i disse låneprogrammer er ekstremt høje i forhold til f.eks. almindelige danske bankrenter. Låneprogrammerne i Nicaragua ligger typisk på 18 til 24 procent om året plus 6 procent for at tilgodese den faste nicaraguanske inflation.

Endelig er det selvfølgelig utroligt vigtigt, at rådgiveren forstår at lave simple rentabilitetskalkyler for at sikre at den forretning låneren vil begive sig udi er rentabel. Vi ser ofte, at man kun indregner de mest elementære udgifter såsom indkøb af råvarer, men f.eks. glemmer at indregner strøm, forrentning af produktionsmidler såsom redskaber, bygning, maskiner m.m. Desuden bør man jo også ofte indregne et vist tab eller svind.

Udover den deciderede personlige rådgivning er det en god ide at lave diverse kurser for små erhvervsdrivende indenfor emner som økonomi, regnskab, kundepleje m.m.

Da økonomien i låneprogrammerne ofte ikke kan bære at ansætte veluddannede økonomiske rådgivere, og da det desuden ofte er en god ide at ansætte folk, der er engagerede i organisationsarbejdet, er det af yderst nødvendighed, at de ansatte og mere eller mindre frivillige promotorer der arbejder i låneprogrammerne bliver trænet, dels i de tekniske aspekter af låneprogrammet og dels i rådgivning som beskrevet i ovenstående.

Bæredygtighed.

Selvom det er vores erfaring, at et låneprogram skal være af en vis størrelse for at kunne opnå bæredygtighed (i Nicaragua ca. 10.000 Usd), har vi altid startet et låneprogram op med et mindre beløb, typisk ca. 3.000 Usd., da der altid skal opbygges erfaring med programmet i forhold til administration og desuden ofte erfaringer der betyder tab af penge, hvor det selvfølgelig er vigtigt at et evt. tab er så lille som muligt.

Ligeledes har vi normalt krævet, at de beløb der lånes ud i starten er forholdsvis små, f.eks. 100 Usd. Det er normalt også sådan, at en ny låner starter med et mindre beløb, som f.eks. 100 USD, og hvis lånet betales tilbage på en tilfredsstillende måde kan næste lån øges, og på denne måde kan

låneren øge beløbet på lånene med tiden. Det er både en fordel for låneren, der får erfaring med at låne og for organisationen der kan få skabt et tillidsforhold til låneren.

Kreditvurdering af lånere

For at sikre succes med låneprogrammerne er en kreditvurdering af lånerne af alt afgørende betydning. Her er det vores erfaring, at det er af stor vigtighed at programmets medarbejdere kender lånerne, og har evnen til at se låneren i øjnene og have en fornemmelse af om vedkommende vil og kan betale lånet tilbage.

Dels er der jo den rent økonomiske vurdering af rentabiliteten af lånerens økonomiske projekt, men nok så vigtigt er nok en vurdering af personen bag låneansøgeren. Er det en person der er kendt og respekteret i lokalsamfundet, er det en person der er kendt for at leve op til sine forpligtelser - såvel overfor omverdenen som sin egen familie.

Vurderingen af rentabiliteten af projektet er vigtigt i forhold til økonomisk succes for låneren, og den personlige vurdering er desuden vigtig for at få succes i forhold til tilbagebetaling af lånet. Nogle låneprogrammer gør meget ud af lave meget teknisk rigtige rentabilitetsanalyser af de enkelte låners projekter, men det er vores erfaring at papiret er meget taknemligt og ethvert projekt kan sættes positivt op på papiret, hvor vi har erfaring for at en god grad af økonomisk og personlig intuition er af større betydning. Ulempen ved dette er dog, at der kan opstå problemer, hvis medarbejderne af låneprogrammet ikke er i stand til at være objektive i deres vurderinger, men lader personlige sympatier spille ind.

At finde ansvarlige lånere er især vigtigt i et låneprogramms opstart, hvor et par dårlige betalere kan være afgørende for programmets videre eksistens, ligesom moralen hos organisationen og lånerne kan lide et knæk, hvis man får startet med for mange dårlige eksempler. Desuden er det også en god ide at starte med yderst beskedne beløb til hver låntager, for at komme i gang og høste positive erfaringer.

Politisk struktur

Inden man starter med udlånsaktivitet er det afgørende at den politiske struktur er på plads. Der skal udarbejdes et fyldestgørende reglement for kreditfonden, som bl.a. fastsætter hvem der træffer hvilke afgørelser.

I de programmer vi har støttet i Nicaragua, har der altid været en bestyrelse for kreditprogrammet, som har været forskellig fra organisationens bestyrelse. Antallet af bestyrelsesmedlemmer har varieret fra tre til fem, men det er af afgørende betydning, at bestyrelsen er operativ, så hellere have tre medlemmer der fungerer end fem, der ikke altid kan komme.

Reglementet skal selvfølgelig også fastslå hvordan bestyrelsen vælges, men det har typisk været en eller to repræsentanter for lånerne, en fra organisationens bestyrelse og i nogle tilfælde en medarbejder fra lånefonden, som dog også i nogle tilfælde blot har observatørstatus.

Som i moderorganisationen afholdes der også i låneprogrammet generalforsamling, med valg af repræsentanter til bestyrelsen og aflæggelse af beretning - økonomisk såvel som politisk.

Administration og formater

Selv den mindste lånefond kræver administration, at det så kan foregå i et baglokale, i et privat hjem eller lignende er en anden sag.

Som beskrevet ovenfor er det første der skal være på plads et udførligt reglement for låneprogrammet, og jo mere detaljeret den laves, jo færre problemer og konflikter vil der opstå

mellem organisation og låntagere. Som minimum bør det fremgå af reglementet:

- hvem træffer hvilke afgørelser
- hvordan vælges de personer der træffer afgørelserne
- hvordan og hvornår fremlægges økonomiske og politiske beretninger
- hvad er og hvordan besluttes rente, morarenter, eventuelle gebyrer med mere
- hvordan udregnes renterne
- maksimalt lånebeløb og løbetid
- hvad gøres der i tilfælde af manglende betaling fra låntagers side
- hvordan afgøres tvistligheder mellem låntager og organisation

Desuden skal der udarbejdes de nødvendige formularer til at styre selve låneprogrammet. Der bør være personlige porteføljer til hver enkel låntager, indeholdende: ansøgningsskema til lånet, underskrevet aftale mellem låntager og organisation, plan for lånets tilbagebetaling, (denne kan være en del af aftalen) kontrolkort med indbetalinger, nummererede kvitteringer for lånets udbetaling og for hvert enkelt afdrag af lånet, hvor det fremgår, hvor meget der går til afdrag, rente, gebyrer mm. Det er selvfølgelig vigtigt, at låntager får kopi af disse dokumenter, hvilket dog ofte ikke har været tilfældet, når vi har foretaget opfølgningsbesøg i programmerne. Desuden er det en god ide at udarbejde en slags bankbog til låntagerne, så de har mulighed for at følge med i lånets tilbagebetaling.

For at undgå svindel og opnå låntagernes tillid, er det altafgørende, at der fra start laves et komplet regnskabssystem,

Svindel

Hvor der arbejdes med penge, er der mulighed for svindel med midlerne og det har vi da også set i forskellige afskygninger i Nicaragua. For at undgå dette, er det selvfølgelig helt afgørende, at der føres et komplet regnskab, og at omtalte formularer udfyldes og reglementet følges, udover at det er pålidelige folk der arbejder med kreditfonden.

Udover at gennemgå regnskaber er det nødvendigt at tjekke organisationens regnskab og oplysninger med den enkelte låntager, om de beløb der er blevet udbetalt svarer overens med det der står i aftalen, og at låntager oplyser at have givet samme afdrag som organisationen oplyser at have modtaget.

Donoropfølgning

Som i et hvert andet projekt er det vigtigt, at donor følger op på låneprogrammerne. F.eks. er det ofte sket at samarbejdsorganisationerne ikke har været særlig opmærksom på blivende virkninger for det enkelte medlem. Man har typisk koncentreret sig om, at få lånefonden til at løbe rundt, få administrationen til at fungere, men ikke tænkt så meget over om låntageren egentlig har haft glæde af lånet. Havde organisationen været en bank, kunne det også være ret uvæsentligt, men ikke for en organisation der har som formål at yde noget i forhold til det enkelte medlem. Et andet område organisationerne typisk har været svage har været på rådgivningen til det enkelte medlem, hvor organisationen typisk igen mest har koncentreret sine kræfter på at få den enkelte låntager til at betale lånet tilbage og ikke så meget om at rådgive låntageren til at få mest mulig ud af sin forretning.

Opstart af en lånefond

Inden man støtter en samarbejdsorganisation med midler til en lånefond, er der en lang række forhold man bør have på plads. Først og fremmest må det være vigtigt at lave en analyse af om det overhovedet er en god ide, at organisationen kører en lånefond jævnfør de fordele og ulemper der er nævnt i afsnittet om "småkreditprogramers indvirkning på organisationen".

Det er også en god ide at undersøge behovet blandt eventuelle låntagere, samt om der overhovedet er interesserede låntagere.

Der bør ligeledes laves en rentabilitetsanalyse af lånefonden, for at kunne udregne med hvilke udgifter og hvilken lånekapital fonden er bæredygtig. Der må i opstartfasen regnes med nogle ekstraomkostninger til træning og rådgivning, og det er nok i de fleste tilfælde urealistisk at en lånefond det første år eller to kan løbe rundt. Men det er utrolig vigtigt, at der findes en plan for den økonomiske bæredygtighed indenfor en overskuelig fremtid. Ligesom det er vigtigt at donororganisationen gør sig klart og gør det klart overfor samarbejdspartneren hvornår fonden må bære sig selv. I den forbindelse er det ofte problematisk, at have medarbejdere der er højere lønnet fra start, end fonden på sigt kan bære.

Dernæst foreligger et stort arbejde med, at udarbejde reglement for lånefonden, samt alle de nødvendige formalier.

Endeligt er det afgørende, at det personale der skal administrere og rådgive er fornøden trænet i administration og rådgivningens områder.

Indtægtsskabende aktiviteter i organisationer

Lånefonde kan i bedste fald være med til at løse nogle af låntagernes økonomiske problemer, men ikke være en indtægtsskabende aktivitet for organisationerne, højst en måde for nogle organisationer til at oprette et minimum af kontorfaciliteter.

Der er heller ikke mange gode erfaringer med at organisationer driver produktive projekter, såsom hønsefarme, grønsagsproduktion, fabrikation af kister eller andre ellers meget umærkede produktioner. Forsøgene har ellers været talrige, men de positive resultater er så godt som altid udeblevet. I bedste fald er projektet bare ikke gået, men i mange tilfælde har mislykkede produktive projekter betydet, at organisationen har indskudt kapital fra deres ellers meget sparsomme midler, eller at de har brugt meget tid. Desuden har nogle produktive projekter betydet, at organisationen har glemt deres egentlige formål til fordel for det produktive projekt, eller at lederne af organisationen er blevet spundet ind i korrupsion og konflikter omkring det produktive projekt. Når det er sagt er det jo selvfølgelig en nødvendighed, at en organisation har visse egne midler, og selvom noget kan skaffes gennem kontingentbetaling og diverse støttebidrag, er der jo normalt behov for noget mere. Det vi i Nicaragua har haft gode erfaringer med er meget enkle aktiviteter der kan indbringe noget. Det kan f.eks. være at udleje et lokale, telefonen, faxmaskine m.m. Dvs. aktiviteter der er noget organisationen gør eller kan i forvejen. Det må ikke være for kompliceret, med for mange ting der kan gå galt.

På den måde har de fleste nicaraguanske organisationer økonomiske aktiviteter der indbringer nogle indtægter.