

Índex

El perquè dels microcrèdits i la banca ètica	2
Els microcrèdits	4
La banca ètica i les finances ètiques	39
Bibliografia	54
Webs interessants	55

EL PERQUÈ DELS MICROCRÈDITS I LA BANCA ÈTICA



Saber què passa amb els nostres estalvis hauria de ser fonamental per tal de poder mantenir una certa salut cívica i moral. Empesos per la sensació de comoditat que ens susciten els suposats avantatges de tenir-los guardats en una entitat bancària, menystenim aquest tipus de consideracions i obviem, des de la ignorància o la despreocupació que implica mirar cap a una altra banda, les operacions sovint no gaire clares de bancs i caixes d'estalvis. Per tal d'esbandir el neguit i atendre les implicacions de la nostra responsabilitat com a contribuents i consumidors, disposem d'altres tipus de bancs o caixes

que s'autoanomenen ètics per la transparència amb què regeixen el seu funcionament, cosa que, a més, no va en detriment de la seva solvència.

Des del Centre de Cooperació Internacional hem cregut oportú d'oferir-vos la informació bàsica sobre aquests tipus d'entitats financeres per tal que disposeu de les eines de reflexió necessàries a l'hora de prendre les vostres pròpies opcions com a usuaris i ciutadans.

Igualment, aprofitem l'avinentsa per donar a conèixer les iniciatives de microcrèdits, una pràctica que es va estenent arreu dia a dia i que permet besllumar una esperança enmig de la terbolesa d'una societat globalitzada i interessada, caracteritzada per l'opacitat i la lògica implacable del mercat.

La inevitable desídia diària ens fa oblidar sovint que tenim el poder d'incidir modestament en el nostre món; en aquest cas, es tracta de conèixer de forma diàfana el camí que segueixen els nostres diners un cop ingressen a les entitats bancàries, amb la intenció que la nostra consciència -aquest concepte tan en desús- no hagi de lamentar-ho més endavant.

Per això, una de les darreres accions a les que s'ha sumat la Universitat de Lleida ha estat l'obertura d'un compte corrent a Triodós Bank el passat mes de maig de 2008. Amb aquesta mesura, pretén afavorir el rendiment del seu capital a altres nivells que no només l'econòmic.

Us convidem a llegir el quadern que teniu a les mans perquè valoreu realment la necessitat d'aturar-nos a pensar en tot plegat i llençar-hi una mirada crítica i conseqüent. Cal saber què es fa amb els nostres diners, amb la petita suma de diners de cadascun de nosaltres, un nosaltres que també suma i empeny cap al canvi.

ELS MICROCRÈDITS

Introducció



En el Món actual s'està vivint un moment contradictori. Per una banda mai abans la tecnologia havia estat tan desenvolupada per assolir uns nivells productius fins ara desconeguts, per generar aliments, per fer front als rep-

tes sanitaris, per aprofitar els recursos naturals i etcètera. Però a la vegada s'està produint un creixement del nombre de persones pobres, que són pobres de solemnitat, milions de persones que viuen al dia, al marge d'aquest procés d'opulència i de prosperitat. El grup de privilegiats és cada vegada més reduït si el comparem amb els d'exclusos.

La gran il·lusió de que amb els avenços tecnològics, amb els increments de la productivitat dels conreus de les terres i que amb la introducció de les plantes transgèniques s'acabaria amb la fam i la pobresa al Món, ha estat un miratge que ha durat el que dura un somni d'una nit d'estiu. Ben al contrari, els grans moviments migratoris que es produeixen dia a dia, al llarg de l'última dècada, són els més grans de la història com a conseqüència de la situació d'extrema pobresa i manca d'expectatives de futur en els seus respectius països.

L'aplicació de les idees *neoliberals* en l'àmbit de les relacions econòmiques internacionals, per part del *Fons Monetari Internacional* (en forma extrema) i del Banc Mundial (en els últims anys una mica més tova) ha

comportat el creixement de l'espoliació, i per tant de la pobresa, en molts països del planeta, deixant sense esperances viables a la població que viu en aquests territoris. La millor alternativa que creuen tenir al seu abast és emigrar als països rics, en els quals encara que ho passin malament, consideren que estan millor que en el seu país d'origen ja que hi poden subsistir i, potser els seus fills podran tenir al seu abast alguna esperança de futur.

Les polítiques de relacions econòmiques internacionals que es van adoptar, durant i després, de la crisi econòmica internacional dels anys setanta varen servir per ajudar a sortir de la crisi als països més desenvolupats i empobrir als països més pobres o en vies de desenvolupament. La dècada dels vuitanta es va anomenar la dècada perduda. Mentre que els països desenvolupats sortien de la crisi, amb molta vitalitat, recuperant el creixement econòmic, els països en vies de desenvolupament o pobres en realitat no se'n van sortir, ja que el seu nivell de renda era inferior al de deu anys abans, disposaven de menys recursos naturals i fins i tot presentaven molta feblesa en la seva estructura econòmica. Com a conseqüència d'aplicar els consells del Fons Monetari Internacional van destruir bona part del seu teixit productiu per introduir les recomanacions neoliberalistes, per desenvolupar una estructura productiva enfocada bàsicament a l'exportació i d'aquesta manera poder pagar el deute amb la banca dels països rics i no muntar una estructura productiva que permetés cobrir les necessitats de la seva població.

Les polítiques macroeconòmiques dels estats no han servit per focalitzar els problemes de les persones i de les famílies. El model que s'ha seguit ha estat un model de fer grans inversions (grans pantans, grans obres d'infraestructures) oblidant quines són les necessitats dels individus i de les seves famílies.

En els països més pobres s'ha imposat el criteri de que el millor per al país és l'existència de grans inversions exteriors, que generaran molts llocs de treball i que s'ha de produir mercaderies per exportar al mercat inter-

nacional, ja que aquesta exportació farà entrar riquesa al país i d'aquesta forma poder pagar el deute extern. Les inversions que realitza el capital estranger, en un país d'aquestes característiques, són per guanyar molts diners, perquè la taxa de rendibilitat ha de ser molt superior a la que obtindrien en un país desenvolupat (per les molèsties d'haver de desplaçar-se i del possible "risc") i si no és en aquestes condicions no hi invertiran. La riquesa d'uns està significant la pobresa d'altres.

Avui per avui, es calcula que aproximadament uns mil milions de persones es troben en el llindar de pobresa extrema o absoluta (segons definició del **Banc Mundial**: persones que disposen de menys d'un dòlar al dia de renda; en un país desenvolupat representa disposar de menys del 50% de la renda mitjana del país).

Uns mil cinc cents milions de persones dels països pobres es troben en el que es coneix com a **pobresa moderada** (disposen entre 1 i 2 dòlars diaris; en els països rics significa estar entre el 50 i el 75% de la renda mitjana del país; la UE indica que un individu o família amb una renda que representi un 60% la renda mitjana del país es troba en risc d'exclusió social i té pobresa relativa).

La pobresa persisteix i els Estats, des de l'aplicació de les idees neo-liberals en la dècada dels vuitanta, van anar abandonant criteris d'ajut als països més pobres. En aquest context, la necessitat, farà que de forma aïllada les persones cerquin maneres de poder sortir o ajudar a fer sortir de la pobresa a altres persones.

Com que el mercat no ha servit per fer una assignació justa dels recursos i de la renda entre les persones, ja que cada vegada hi ha més pobres, els individus cerquen mecanismes per intentar adaptar-se a aquesta realitat i, en aquest context va sorgir el Microcrèdit.

El Microcrèdit està de moda, tothom parla d'aquest instrument per ajudar a aquelles persones que tenen moltes ganes de tirar endavant, i no filen

prim per aconseguir-ho, no els importa dedicar moltes hores del dia i de la setmana per poder disposar d'uns ingressos mínims que permetin a les seves famílies poder subsistir.

Però s'ha de ser conscient que hi ha un fet que no ha variat i és que les regles de funcionament del sistema econòmic són les mateixes. L'objectiu fonamental de les relacions econòmiques quin és?

- Donar benestar a la població que forma part d'una societat?
- Incrementar els beneficis fins a l'infinit?

Aquest és l'element principal de reflexió i de debat. Segons com es respongui a aquesta pregunta es tindrà un tipus de solució o una altra.

S'ha de ser conscient de que les relacions econòmiques internacionals, entre els diferents països no és fonamenten en criteris de justícia social, en el que impera el criteri de que tots hem d'assolir el benestar i ser feliços. Les relacions econòmiques internacionals, que s'han anat desenvolupant, han estat unes relacions en les que hi ha un que domina (país o **multinacional o transnacional**) i altre és el dominat. La motivació per realitzar l'intercanvi o transacció comercial pot ser per qüestions de necessitat (haver de vendre a un preu que et marca el comprador perquè es necessiten els recursos per poder adquirir altres béns bàsics per al país) o per obligació (si no envien un exèrcit a coaccionar).

Resumint, els països desenvolupats des de l'acabament de la Segona Guerra Mundial han millorat molt la qualitat de vida de la seva població i àdhuc han rebut immigrants d'altres països per incorporar-se a l'activitat econòmica. **Mentre uns països viuen en el "cuerno de la abundancia", la minoria, altres països viuen cada vegada més en la misèria, la pobresa s'ha anat estenent molt més al llarg del planeta, amb el deteriorament, massa ràpidament, de les condicions mediambientals d'aquests territoris.** En l'època actual el nivell de desastres naturals, destruccions mediambientals, guerres i etcètera és el pitjor de la història de la humanitat, sobretot per la capacitat de destrucció de les armes i del consentiment, explícit o implícit, dels països més poderosos.

Com a conseqüència d'aquest fracàs es busquen alternatives per fer viables les societats actuals, per aconseguir donar una sortida a la gran massa de població que es veu expulsada del taulell de joc i no les deixen participar en la partida. En aquest context sorgeixen els microcrèdits.

El microcrèdit: concepte, característiques i funcions

Concepte de microcrèdit

La Conferència Internacional sobre microcrèdits (Washington, D.C., febrer de 1997) feia la següent definició: "Els microcrèdits són programes de concessió de petits crèdits als més necessitats entre els pobres per a que aquests puguin posar en marxa petits negocis que generin ingressos amb els que poder millorar el seu nivell de vida i el de les seves famílies".

L'objectiu final d'aquest tipus d'ajut és que permet a aquells individus d'una societat que tinguin empena, ganes de tirar endavant, i amb capacitat de desenvolupar idees per realitzar alguna activitat econòmica puguin tenir accés als recursos necessaris per aplicar-ho.

El microcrèdit és una petita quantitat de diners que es posa a disposició d'una persona per un banc o una altra institució. Un bon microcrèdit adopta els termes, el preu, els criteris, l'avaluació i la distribució amb la finalitat d'oferir un major accés als clients, reduir el risc i oferir serveis a llarg termini. El microcrèdit pot oferir-se a una persona o seguint un model de garantia de grup.

El pensament més idealista sobre el microcrèdit remarca que aquest es basa en ajudar a les persones que no tenen res a que puguin entrar en el primer nivell del sender del desenvolupament i, a partir d'aquí, amb el

seu esforç i treball, donar-los un mitjà per que puguin continuar avançant en el camí de la prosperitat i del desenvolupament. Per tant, aquest tipus d'instrument no serveix per a tothom si no per a grups de persones amb un determinat perfil i forma d'enfocar la vida.

S'ha de tenir present que per poder guanyar la guerra a la pobresa, s'ha de treballar en diferents fronts, de forma coordinada i eficaç, s'han de fomentar les infraestructures bàsiques (carreteres, potabilitat de l'aigua, clavegueram, hospitals, escoles i altres); s'ha de millorar les xarxes bàsiques en la distribució de la producció i el subministrament d'inputs al camp i a la indústria; fomentar la democràcia i el comerç. Paral·lelament a aquestes inversions materials s'han de fer inversions en capital humà, és a dir, portar la formació i l'educació a tota la població d'un territori, perquè formant a les persones es podrà treballar millor per lluitar contra la pobresa. Sense oblidar-se del desenvolupament de les institucions democràtiques en l'estructura política i social d'aquests països.

Dins del conjunt de necessitats no s'ha d'obviar el recurs financer, s'ha de fer arribar al sector productiu els recursos monetaris per estirar el creixement econòmic, aquest és el paper que s'assigna a les microfinances. **La millor política per a la pau i la seguretat és acabar amb la pobresa i fomentar el desenvolupament econòmic, social i democràtic de les persones més desafavorides.**

Assemblea General de les Nacions Unides resolució (52/194 de 18 de desembre de 1997): La funció del microcrèdits com instrument important en la lluita contra la pobresa, que fomenta la producció i l'autoocupació i millora la condició de les persones que viuen en la pobresa, en particular les dones. Les persones que viuen en la pobresa necessiten tenir accés a una sèrie d'instruments financers, en particular al crèdit, que els facin més capaços d'augmentar els seus ingressos, formar patrimoni i reduir la seva vulnerabilitat en temps difícils.

En aquesta línia d'argumentació Kofi Annan, en aquell moment Secretari General de l'ONU (29 de desembre de 2003) va subratllar *“la importància de la microfinanciació com a part integral de nostre esforç col·lectiu per a complir amb els Objectius de Desenvolupament del Mil·leni. L'accés sostenible a la microfinanciació ajudi a reduir la pobresa per mitjà de la generació d'ingressos i la creació d'ocupació, permetent que els nens assisteixin a l'escola, permetent a les famílies obtenir atenció de salut i permetent a les persones que prenguin decisions que s'adaptin millor a les seves necessitats. El gran repte que tenim per davant és retirar les traves que exclouen a les persones i les impedeixen participar cabdalment en el sector financer. Junts, podem i devem crear sectors financers inclusius que ajudin a les persones a millorar les seves vides”*

Raons del sorgiment dels microcrèdits

Els microcrèdits neixen per solucionar el problema de la manca de finançament amb el què s'enfronten la majoria dels pobres i de les microempreses del sector informal de les societats del tercer món¹.

Moltes teories tradicionals del desenvolupament han tractat de demostrar que un dels principals motius pels que en molts països subdesenvolupats no s'iniciava un procés de creixement sostingut era perquè una gran part dels seus recursos humans no estaven disposats a treballar. Avui dia ja s'és conscient que aquesta afirmació no és certa.

Els pobles del tercer món porten molt temps lluitant per sortir de la pobresa, situació en la que es troben com si fos un forat sense fons, una de les raons és l'estructura social i política i una altra és que tenen manca d'accés a les fonts de finançament, que és sobre la que es reflexiona en aquest quadern.

1. Encara que en els últims anys s'ha introduït aquesta modalitat en els països desenvolupats.

En general qualsevol individu té la necessitat d'aconseguir recursos per poder subsistir ell i la seva família. Com que la gran majoria de la població no té al seu abast una renda fixa diària, setmanal o mensual necessita recórrer a la seva capacitat de treball per poder aconseguir les rendes que el permetran adquirir els béns que necessita per cobrir les necessitats d'ell i de la seva família. El problema es presenta quan la societat no genera suficient quantitat de treball per al conjunt de la població i aquest ha vist desaparèixer el seu mitjà tradicional de subsistència, el medi rural que ja no els permet ni cobrir les seves necessitats bàsiques i per tant els expulsa. Avui en dia, més del 50% de la població mundial viu en zones urbanes.

L'individu s'estimarà sempre poder desenvolupar una feina abans de rebre la "caritat" de l'estat o d'una ONG. Per una qüestió d'amor propi i d'autoestima preferirà rebre un ajut per tirar endavant un negoci, que simplement rebre uns diners pel fet de ser pobre i que sempre seran insuficients per sentir-se com a un ciutadà normal.

Aquesta és la importància dels microcrèdits i aquest ha de ser el seu principal objectiu. És un instrument que pot ajudar a individus de la societat a desenvolupar una activitat econòmica i rebre una remuneració pel seu esforç, podent sobreviure amb una certa dignitat, alhora que pot servir per integrar dins de la societat a persones que se senten excloses pel sistema.

Característiques del microcrèdit

A l'hora d'indicar els aspectes més significatius d'un microcrèdit es podrien ressaltar els trets característics següents:

a) La reduïda quantia dels préstecs. Es tracta de petites quantitats de diner. La mitjana de crèdit concedit oscil·la entre els 80€ i els 500€. Un 14,5% de les institucions de crèdit donen préstecs per sota dels 80€ i el 18% quanties superiors als 500€.

b) Els préstecs es concedeixen a molt curt termini, un any o menys. Solament un 11% dels préstecs superen l'any de termini.

c) Els períodes de reposició són molt petits i les quanties retornades en cada reembossament són molt reduïdes. La gran majoria de les vegades la devolució del principal més els interessos es fa amb un pagament setmanal o mensual.

d) El tipus d'activitats que s'han ficat en marxa, gràcies al microcrèdit, són microempreses o micronegocis. Els microcrèdits estan dirigits als sectors més pobres de la societat per a que aquests puguin ficar un petit negoci amb el què poder generar una font regular d'ingressos, és a dir, que els més pobres dels pobres puguin tenir accés al capital.

e) Els recursos que es deixen en préstec s'inverteixen en activitats escollides pels propis prestataris.

El resultat de la prestació d'aquest serveis financers és l'increment dels ingressos i els estalvis. A més a més, estimula l'autoestima i confiança en si mateixos dels que reben els recursos, quan poden entrar en la dinàmica econòmica de poder adquirir, invertir i retornar el diner que els han prestat.

Els microcrèdits, en tots aquells llocs on s'han implantat, han demostrat ser el primer pas en tot un encadenat d'activitats del desenvolupament comunitari. A mesura que varies famílies d'una aldea observen com creixen els seus ingressos, comencen a veure alguna possibilitat de fruit d'un futur digne, a lluitar per determinats serveis comunitaris bàsics (aigua potable, construcció de latrines, etcètera...) i sobretot un sistema educatiu per als seus fills.

Funcions del microcrèdit

La funció més important, i el motiu pel que van néixer els microcrèdits, va ser per reduir els nivells de pobresa en el món, mitjançant la concessió de serveis microfinancers a persones que no tindrien cap possibilitat d'accedir als mateixos. La funció consisteix en poder arribar directament als més necessitats de la societat, incrementant, d'aquesta forma la seva participació en el sistema econòmic, i a través d'aquest fet possibilitar l'accés a la participació política.

L'experiència de les institucions de microcrèdits que estan funcionant en el món demostra que l'accés als recursos financers és el servei que més ràpidament pot provocar un increment en els nivells de producció i venda de les microempreses i, per tant, en el nivell de vida dels seus propietaris (Christen i Wright, 1993) i per extensió de la societat en la que viuen.

Les institucions de microfinanceres

Una mica d'història

En la dècada dels setanta, del segle vint, els programes de microcrèdits, que van ser simples adaptacions de les tècniques utilitzades per la banca comercial, cercaven poder adaptar els microempresaris (que no podien accedir pels canals normals al finançament) al sector financer existent, per aquesta raó se'ls oferia un finançament especial (privilegiat).

Els resultats d'aquests primers programes no van ser molt positius, fonamentalment per varies raons:

a) eren **fons subsidiaris**, després d'uns pocs anys d'activitat es solien acabar els fons externs obtinguts, per raons d'ineficàcia, no eren capaços de reposar-los, acabaven en la **descapitalització** i quedaven de nou subjectes a la voluntat dels donants.

b) elevats **costos de transacció**: els procediments per estudiar i aprovar nous crèdits eren molt complicats, poc àgils i massa burocratitzats.

c) no oferien productes financers relacionats amb l'estalvi, ja que es pensava que els pobres no podien estalviar.

Tots aquests fets van donar lloc a una elevada morositat i a la ràpida descapitalització de les institucions.

Al llarg de la dècada dels vuitanta van sorgir algunes organitzacions que el que van intentar va ser com adaptar el sistema financer a les necessitats de les persones. Un fet a modificar, respecte a la dècada anterior, va ser la de simplificar les operacions, de tal forma que els costos del préstec fos proporcional a la reduïda grandària dels préstecs. Al mateix temps, aquestes noves institucions es van adonar que les persones a les que els microcrèdits anaven adreçats sí estaven disposades a pagar taxes d'interès que cobreixin els costos més alts associats a la concessió de petits préstecs.

L'experiència d'èxits, durant l'última dècada, d'institucions com el Banc Grameen de Bangladesh, el Banc Rakyat d'Indonèsia o Acció Internacional en Amèrica Llatina, ha demostrat la viabilitat econòmica i financera dels programes de microcrèdits. Per tant, es tracta de nous mecanismes de finançament, que sota bases comercials utilitzen tècniques innovadores, no basades en els mecanismes de la banca tradicional, sinó copiant moltes de les formes d'operar dels intermediaris financers informals.



La idea: Bangladesh, 1974

La fam va assolir Bangladesh l'any 1974, un milió de morts. Muhammad Yunus, el gran mestre de les microfinances, ja ha contat moltes vegades com va conèixer a Sufiya Begum en el petit poblat de Jobra, una localitat propera al campus universitari on Yunus treballava i vivia. Sufiya Begum era una jove que treballava trenant el bambú que, per culpa dels intermediaris, havia de treballar de sol a sol per guanyar uns cèntims. L'intermediari li venia, pel matí, el bambú que Sufiya necessitava com a matèria primera per fer un tamborets i que a l'acabar el dia estava obligada a vendre a l'intermediari. La diferència entre el preu de compra i el de venda era ridícul, ja que la major part del benefici se l'apropiava l'intermediari (l'única feina que realitzava era vendre la matèria primera a crèdit i comprar la mercaderia acabada el mateix dia).

Per què es podia produir aquesta situació? Per què Sufiya no disposava d'un capital inicial amb el qual poder comprar el bambú? De quant diner parlem? D'un dòlar al dia, per poder comprar la matèria primera. Amb aquest dòlar es podria trencar el cercle viciós dels usurers. La banca comercial no entra a fer préstecs a un nivell tan baix, i menys a gent analfabeta i mancada de propietats i recursos que puguin avalar el préstec.

En el cas de Sufiya, Yunus va entendre que fer-li un préstec d'un dòlar solucionava un problema, però quantes persones com Sufiya havia en el poblet? Moltes, i el problema era com poder arribar a totes. El director del Janata Bank va accedir a concedir un préstec personal a Yunus de tres-cents dòlars, i aquest amb els recursos fer petits préstecs a les diferents persones. Acabaven de néixer els microcrèdits.

En una societat islàmica i conservadora com la de Bangladesh, pensar que una dona tenia no ja dret, sinó necessitat d'accedir al crèdit, era una cosa inaudita. Demanar un préstec, com totes les decisions importants que ha de prendre una família, era cosa d'homes.

Com va fer Yunus per seleccionar als prestataris que havien de rebre els microcrèdits? En primer lloc, els candidats havien de ser pobres. En segon lloc, la devolució del préstec no es faria d'un sol cop, al final del temps pactat, sinó que es farien pagaments periodificats i constants de poc import, per a que resultessin fàcils de tornar.

A l'hora de tornar el crèdit, l'important no eren els balanços, els ratis de solvència ni altres convencionalismes de la banca tradicional, sinó la persona. La seva voluntat, la seva capacitat de créixer, d'evolucionar i tirar cap endavant. A més a més, perquè el microcreditista no tingués sensació de solitud, se l'obligava a formar un grup que el permetés afrontar el futur amb major seguretat. El recolzament i l'exemple dels altres membres del grup havia d'ajudar a estimular al prestatari. El grup també servia per controlar els pagaments dels diferents membres: el grup genera responsabilitat, compromís i solidaritat.

El sol·licitant, abans d'accedir a un crèdit (entre 10 o 20 euros màxim) i sense garanties, havia d'assistir a unes reunions que havien de servir per fer-li entendre el funcionament del sistema i, després, demostrar que l'havia comprés. Tot amb la finalitat de fer comprometre al prestatari i, a la vegada, reforçar la seva autoestima. El microcrèdit no era un regal: primer, hauria de ser mereixedor del mateix i, posteriorment, s'havia de retornar. Per últim, el sistema també obligava a constituir fons de garantia o seguretat, fomentant l'estalvi per quan les coses vinguessin mal dades.

El sistema destinat als pobres que viuen en els 60.000 poblats va funcionar. Amb unes taxes de devolució del 98 per cent, els pobres van fer realitat la màxima de que eren dignes i mereixedors de crèdit. El microcrèdit va millorar les condicions materials de vida de milions de persones, fonamentalment dones, amb tot el que això significava en un país islàmic. El microcrèdit va servir també per trencar tabús i per acreditar que, si es fa un préstec de confiança als pobres, aquests responen. Que les persones tenen voluntat per sortir endavant, per millorar les seves condicions de vida, per a prosperar. I que l'accés al crèdit en unes condicions no abu-

sives en els seus interessos tenen un paper capital en aquest procés de transformació i humanització de les relacions econòmiques en aquestes societats en vies de desenvolupament.

Característiques de les institucions de microfinances

Les institucions de microfinances han modificat les pràctiques tradicionals de la banca, eliminant la necessitat de garanties col·laterals i creant un sistema bancari basat en la confiança, responsabilitat, participació i creativitat. Aquest tipus d'institucions vénen a tenir unes característiques comunes que les identifiquen, que són:

I) Enfocament en els pobres

El tret més característic dels programes de microfinances. Cadascuna de les institucions posseeix el seu propi mecanisme d'actuació, però l'objectiu principal de totes elles és la d'atendre i millorar les necessitats financeres dels més desfavorits.

II) Coneixement del mercat que atenen

Tenen o han de tenir coneixement de les necessitats, preferències i limitacions de la seva clientela per poder satisfer-les. Els clients d'aquestes institucions són aquells que, encara que posseeixen capacitat empresarial, són massa pobres per poder accedir a la banca tradicional.

Aquestes institucions han de concedir crèdits en unes condicions favorables per als individus o famílies més pobres, sobretot les de les zones rurals, això doncs implica que (Christen y Wright, 1993):

- No s'han de necessitar garanties col·laterals. Aquestes institucions han substituït les garanties per altres tècniques que motiven la devolució dels préstecs. Per exemple: les garanties solidàries (en les que altres responen amb els seus béns en lloc de l'endeutat), les prestacions socials o els requisits d'estalvi. Una altra de les tècniques freqüentment utilitzada, és la promesa de préstecs futurs en quantia creixent, generalment conegut com a programes de préstecs progressius, sempre i quan el client compleixi correctament amb els compromisos adquirits: devolució del principal més els interessos en les dates indicades.

- Les transaccions es realitzen de la forma més simple possible. Els microcrèdits estan dirigits cap a una clientela que en general és analfabeta. Per aquesta raó, els contractes del préstec són molt senzills. Solen ser sempre anuals, amb un tipus d'interès fix.
- Les oficines comercials es troben ubicades a prop de les localitats on els prestataris viuen o desenvolupen les seves activitats. Aquests clients, posseeixen grans limitacions de temps i de recursos econòmics com per a desplaçar-se de forma regular als grans centres empresarials.
- La reduïda quantia dels préstecs està adaptada a les necessitats d'aquest sector.
- Els procediments per a estudiar i aprovar un nou crèdit són àgils i flexibles, la qual cosa permet que el nou crèdit es pugui atorgar molt ràpidament en una o varies setmanes. Aquest fet s'adapta perfectament a aquest sector que no poden trigar massa temps en rebre els diners.

III) *Avaluació del risc*

La majoria dels programes d'èxit de microfinances avaluen el risc del crèdit d'acord al coneixement personal entre el prestador i el manllevador. Normalment, un nou client ha de ser recomanat per un client antic. En lloc de realitzar la selecció en base a criteris tècnics o del personal del programa, els nous clients són seleccionats per aquells que els coneixen millor o altres microempresaris de la mateixa àrea de treball.

IV) *Reducció dels costos*

L'estructura administrativa d'aquestes institucions és molt poc complexa i burocratitzada, per tant generen pocs costos de transacció.

V) *Autosuficiència financera*

La institució tendeix a cercar autosuficiència financera, sinó seria inviable a llarg termini. Ser avui autosuficients en termes financers, significa aconseguir arribar a un major nombre de pobres demà. Es considera una institució autosuficient quan amb els ingressos que obtenen és suficient per cobrir tots els seus costos operatius o de funcionament i els de capital.

La principal via per aconseguir l'autosuficiència financera és la reducció de costos i l'establiment dels tipus d'interès més adients. Els tipus d'interès han de ser similars o relativament superiors als establerts pels intermediaris financers formals, però a la vegada, més baixos que el dels intermediaris informals

En general, es poden distingir quatre nivells d'autosuficiència, caracteritzats cadascun d'ells pels següents elements (Rhyne i Otero, 1998):

Nivell u (el més baix)

- Està associat als programes microempresarials, els seus fons provenen fonamentalment de subsidis.
- Concedeixen préstecs a taxes molt inferiors a les del mercat, és a dir, les taxes cobrades són negatives en termes reals.
- Els costos d'operació són molt elevats.
- Els ingressos no cobreixen els costos d'operació, la qual cosa provoca una dependència de nous donatius.

Nivell dos

- Part dels fons subsidiaris han estat eliminats del programa. No obstant, encara continuen dependent d'aquest tipus de fons.
- Concedeixen préstecs a taxes una mica menors a les del mercat.
- Els costos d'operació són inferiors a les del nivell u.
- Les quotes i els ingressos per interessos cobreixen el cost d'oportunitat dels fons i part de les despeses d'operació, però segueixen necessitant subsidis per cobrir la resta dels costos d'operació i les pèrdues de préstecs.

Nivell tres

- La majoria dels fons subsidiaris han estat eliminats del programa.

- Concedeixen préstecs a les taxes del mercat.

- Els costos d'operació són inferiors als dels nivells u i dos, gràcies a la utilització de mètodes més eficients i amb economies d'escala, però sobretot, més aplicats a la realitat del món microempresarial. Aquests mètodes introdueixen millores en els processos: sistematització de la informació administrativa i millor administració financera entre altres.

- Sense aconseguir aquest nivell no es pot pensar en aconseguir operacions a gran escala, ja que en aquest cas es cobreixen tots els costos operatius.

- En aquest nivell es troben la majoria dels programes microempresarials més coneguts, com el Banc Grameen (Morduch, 1997), els programes d'Acció i el Badan Kredit Kecamatan (BBK).

Nivell quatre

- Aquest nivell s'aconsegueix quan el programa està totalment finançat a partir dels estalvis dels clients, de les quotes, de les taxes d'interès pagades pels crèdits i dels fons reunits d'institucions financeres formals a taxes comercials. En aquest nivell els ingressos cobreixen la totalitat dels costos d'oportunitat dels fons, els costos d'operació, les reserves per pèrdua de préstecs i la taxa d'inflació.

- Els programes que han aconseguit aquest nivell són pocs. El més conegut és el Banc Rakyat d'Indonèsia.

Quan una institució no és i no cerca l'autosuficiència financera, els programes de microcrèdits es converteixen en donacions o en ajut oficial al desenvolupament, que no té res a veure amb els microcrèdits. El consens al que han arribat la majoria dels autors és que si una institució encara rep subsidis, aquests han de ser utilitzats per cobrir els costos d'operació, i mai ser utilitzats per reduir les taxes cobrades als clients (Hollis i Sweetman, 1998).

VI) Escala

Una altra característica que tota institució, que subministri microcrèdits, ha d'arribar a tenir és una grandària o escala adients per a aconseguir, cada vegada més, un major volum de prestataris. L'autosuficiència financera és un requisit per fer accessibles els recursos financers a cada vegada més clients.

Durant les dècades passades, els programes més grans arribaven com a màxim a 1.000 o 2.000 clients. Avui dia, molts programes de microcrèdits estan arribant a desenes de milers de prestataris.

VII) Importància de l'estalvi

Les institucions de microcrèdits han de saber reconèixer que la prestació de serveis d'estalvi és per als pobres tan necessari com la concessió de serveis de préstecs. A més a més, es tracta d'un dels elements més importants per assegurar l'autososteniment de qualsevol institució financera dedicada a microcrèdits (Nacions Unides, 1998).

Per a que tinguin eficiència i s'estimuli l'estalvi és necessari que:

- L'estalvi ha de ser un instrument voluntari i amb llibertat i immediat accés als recursos estalviats. La **liquidés** és clau. La població estalviarà per afrontar emergències i noves oportunitats d'inversió que poden sorgir en qualsevol moment.
- L'estalvi no pot estar limitat a aquells que demandin serveis de préstec.
- L'estalvi ha d'oferir seguretat i una devolució real positiva.

La importància d'oferir serveis d'estalvi resideix en els beneficis que aquests tenen sobre les institucions de microcrèdits (tenir al seu abast recursos econòmics), sobre les microempreses (tenir al seu abast un recurs propis per moments difícils) i sobre les economies domèstiques (generar el costum de l'estalvi per poder fer front a les èpoques dolentes).

VII) Els microcrèdits es dirigeixen especialment a les dones

La gran majoria dels clients de les institucions microfinanceres en tot

el món són dones. Aquest fet és degut, en primer lloc, a que elles són les més desafavorides entre els pobres, i per tant, són les que compleixen la majoria de les vegades els requisits d'elegibilitat. En segon lloc, perquè les taxes de devolució de les dones són superiors a la dels homes, per aquesta raó les institucions financeres prefereixen dirigir-se cap a les dones per així aconseguir més fàcilment l'objectiu d'autosuficiència financera.

Què no és ni ha de ser un microcrèdit

1. No és caritat. El microcrèdit és un préstec que es concedeix per a muntar un negoci, una microempresa o una petita indústria i facilitar l'accés a l'autoocupació i a les eines de producció.

2. No és diner lliurat a fons perdut i no és una subvenció. L'import concedit, més els interessos, ha de ser retornat pel qui ha rebut el préstec, en els terminis i modalitat prefixada.

3. No és solament lliurar un préstec de petit import. Per a que el microcrèdit compleixi la seva funció d'inclusió financera i social dels més desafavorits, és necessària una implicació directa de l'entitat que concedeix el préstec amb el que el rep. És necessari fer un treball de seguiment continu i constant de la marxa del negoci i donar-los recolzament contínuament, a la vegada que és molt positiu construir xarxes relacionals entre els que van rebre els recursos, perquè s'ajudin entre ells.

4. No és solament un préstec per a emprenedors. Els beneficiaris dels microcrèdits han de ser persones amb un cert risc d'exclusió. No es pot finançar amb aquesta modalitat de préstec a qualsevol emprenedor, per bo que sigui el negoci que tingui al seu cap. El microcrèdit ha d'estar orientat cap a aquelles persones que es troben fora del circuit financer tradicional i no tenen capacitat d'entrar.

Clientela servida per les institucions de microfinances

El microcrèdit és un instrument que cada vegada s'utilitza més en els programes per alleugerar la pobresa. En la Cimera del Microcrèdit celebrada a Washington (febrer de 1997), els representants de 137 països van llançar una campanya amb l'objectiu d'aconseguir en nou anys que aquesta forma de préstec arribés als 100 milions de famílies més pobres del món. Al 31 de desembre de 2001, 2.186 Institucions de microcrèdits i finances(IMFs) van informar que havien donat crèdits a 26,8 milions de clients que pertanyien a les famílies més pobres. A l'any 2001, el 83% de les famílies de menors recursos van aconseguir recursos cedits per les IMFs residien a Àsia, el 12,5% a Àfrica i solament un 3,5% (928 mil llars) a Amèrica Llatina.

La darrera Cimera del Microcrèdit celebrada al Canadà, en la ciutat de Halifax (novembre de 2007), es va fixar com a objectiu que a l'any 2015 unes 175 milions de famílies pobres haurien de rebre microcrèdits i que en el mateix any 100 milions de famílies que són pobres de solemnitat aconseguirien ingressos superiors a un dòlar.

A finals de l'any 2004, 3.164 institucions de microcrèdit van indicar que havien donat servei a 92.270.289 persones amb préstec viu, dels quals 66.614.871 es trobaven entre les més pobres (en la meitat inferior del grup que viu sota la línia de pobresa del seu país o amb menys d'un dòlar al dia) a l'any 2000 s'havia arribat a 13.779.872 de les persones més pobres. **A prop del noranta per cent de les famílies que han rebut crèdit es troben a l'Àsia, continent on viu el 67% de la població mundial que disposa de menys d'un dòlar al dia per sobreviure.**

Taula: Institucions de microcrèdits per regions del planeta.

Regió	Nombre de programes que reporten	Nombre total de clients (2004)		Nombre de clients més pobres (2004)		Nombre de clients dones més pobres	
		Valor	%	Valor	%	Valor	%
Àfrica	994	7.004.840	7,6	5.062.166	72,3	3.271.510	64,6
Àsia	1.628	81.009.798	87,8	59.939.638	74,0	51.212.061	85,4
Llatinoamèrica i el Carib	388	3.854.401	4,2	1.429.360	37,1	1.020.992	71,4
Orient Mitjà	34	168.575	0,2	92.568	54,9	61.804	66,8
Total del món en vies de desenvolupament	3.044	92.037.614	99,7	66.523.732	72,3	55.566.367	83,5
Nordamèrica	48	56.911	0,1	28.638	50,3	17.696	61,8
Europa i NEI	72	175.764	0,2	62.501	35,6	38.343	61,3
Total del món industrialitzat	120	232.675	0,3	91.139	39,2	56.039	61,5
Total global	3.164	92.270.289	100,0	66.614.871	72,2	55.622.406	83,5

Font: Daley-Harris (2005) i elaboració pròpia.

Una primera pregunta a respondre és saber fins a quin punt els microcrèdits arriben a la població més necessitada, que és en el fons per a qui estan destinats. La informació disponible, recollida en la taula adjunta, mostra que en els països en vies de desenvolupament el 72,3% dels microcrèdits estan concedits a la població més pobre. Dins d'aquests països destaquen els que es troben a l'Àsia que el 74% dels microcrèdits els reben la població més pobre; a l'Àfrica el percentatge està en un 72,3%; la l'Orient Mitjà el percentatge està a prop del 55% i a Llatinoamèrica i el Carib el percentatge és substancialment més baix, el 37,1%.

En els països industrialitzats el microcrèdit destinat a la població més pobre registra percentatges molt més baixos que en els països en vies de desenvolupament. A Amèrica del Nord el percentatge està sobre el 50% i a Europa i NEI el percentatge és del 35,6%.

La segona pregunta a respondre és si els microcrèdits els reben majoritàriament les dones, representant el 83,5% del total de microcrèdits concedit a la població més pobre. Dins del segment de població més pobre a l'Àsia el 85,4% dels microcrèdits els reben dones; a Llatinoamèrica i el Carib el percentatge és del 71,4%; a l'Orient Mitjà és del 66,8% i a l'Àfrica del 64,6%. Resultant que un 83,5% del total del crèdit concedit al segment de població més pobre dels països en vies de desenvolupament està concedit a dones. En els països industrialitzats aquest percentatge és més baix, el 61,5% dels crèdits concedits al segment més pobre està focalitzat en dones.

Algunes reflexions crítiques

Si bé s'ha indicat l'abast i envergadura dels microcrèdits com a dinàmica de funcionament i les bondats dels mateixos, hi ha tot un seguit d'interrogants i de crítiques al voltant d'aquesta figura per combatre la pobresa i, sense voler ser exhaustius, se'n poden indicar algunes.

Una crítica podria ser la següent: si els microcrèdits són tan merave-

llosos per sortir de la pobresa a la població del món empobrit, com és que encara hi ha tan milions de persones en aquesta situació, després de tres dècades de funcionament? Realment aquesta és una pregunta que fa reflexionar sobre aquest instrument com a únic per potenciar l'estructura econòmica dels països pobres.

Una altra crítica és que el microcrèdit no deixa de ser una solució individual, enalteix a l'emprenedor individual, aquell que té una bona idea i unes capacitats, i no dóna una solució col·lectiva de societat. Entra dins de la lògica anglosaxona de l'èxit individual, d'aquell que si s'esforça aconseguirà la glòria, el treballa dur que triomfarà, no és una solució per al conjunt. L'Estat està exclòs en aquest procés, no serveix, no ens podem fiar de la seva intervenció, per aquesta raó es considera que és una proposta Neoliberal. Com indica Carlos Gómez Gil el microcrèdit amb "la seva suposada capacitat instrumental per eliminar la pobresa sembla més encaminada a buidar les responsabilitats polítiques i institucionals que existeixen en el seu manteniment que a oferir transformacions substancials que millorin l'accés a béns públics globals per part dels més desfavorits i augmentin el compromís actiu dels governs i països més rics amb la seva eliminació". En el fons quin paper juguen les classes dirigents (política i econòmica) en tot el procés d'eradicació de la pobresa en els seus respectius països?

L'endeutament de la població més pobra no es pot presentar com la solució als problemes de la pobresa i el subdesenvolupament en el món, i molt menys com una mostra extrema de llibertat i progrés. Potser es podria dir que és l'extensió de l'economia bancària i financera.

El discurs emergent dels microcrèdits es fonamenta en la idea de que és el mercat, en aquest cas el mercat bancari i financer, el que s'ha d'encarregar de la pobresa (ja que els estats ho han fet tan malament) sent el millor instrument per reassignar òptimes condicions de vida per als pobres del planeta, transformant d'aquesta forma les polítiques mundials de cooperació en una simple integració dels països en vies de desenvolupament en el liberalisme econòmic global.

Cap país, ni cap agència de cooperació ha pogut demostrar de forma empírica, fins a l'actualitat, l'impacte positiu dels microcrèdits en la reducció de la pobresa sobre àmplies capes de la seva població més pobra, encara que en alguns casos o zones és una guspira d'esperança davant de la foscor en cas de que no disposar dels microcrèdits.

L'eficàcia dels programes basats en microcrèdits s'haurien de fonamentar en veure com ha millorat la qualitat de vida dels seus destinataris i no en l'índex de devolució. En el fons, saber si la població viu millor o pitjor i si està servint per generar esperances de futur a la població o no.

Conclusions

Al marge de la banca oficial i dels prestamistes informals, les institucions de microfinances han estat les activitats de promoció i finançament del desenvolupament econòmic i social que més ràpid creixement han experimentat en els últims decennis.

S'ha registrat un creixement d'aquests programes especialment a Àsia, Àfrica i Amèrica Llatina. Actualment s'apropen al miler d'institucions en tot el món que presten serveis a prop de cent milions de prestataris i mouen cents de milions de dòlars a l'any.

Les claus de l'èxit de les institucions financeres dedicades al microcrèdit són:

- Coneixement del mercat.
- Cercar permanentment la viabilitat financera a llarg termini i de l'escala òptima de la institució.
- Reconeixement de la importància dels estalvis, la qual cosa implica donar peu a l'existència de programes de microfinances juntament amb els serveis de crèdit.

El desenvolupament bàsic de les persones (sigui quin sigui el seu origen i condició) ha d'estar assegurat pels Estats i en cas de no ser possible,

per la comunitat internacional. Aquest és un principi que va orientar la Declaració Universal dels Drets Humans.

S'ha de tenir molt clar que les polítiques de cooperació són també polítiques de compensació que intenten transferir una ínfima part del gran volum de recursos dels països rics cap els països pobres, que els primers han obtingut (de la producció, la inversió i el consum) abusant de la seva situació de domini sobre els segons.

No es pot deixar de remarcar que el desenvolupament no depèn solament del que aportin els països rics als països pobres, sinó que no siguin expoliats pels primers i no els generin inestabilitat social, política o bèl·lica.



També és necessari remarcar que hi ha d'haver la disposició i l'esforç dels països pobres (les seves institucions polítiques i econòmiques, les seves classes dirigents) per a millorar la condició de vida de la població, emprendre amplies reformes que consolidin la democràcia política i social, redueixin les enormes diferències d'accés a la riquesa i permetin l'accés a béns bàsics com són la salut, l'educació bàsica, la propietat i explotació de la terra, la construcció d'infraestructures bàsiques, la millora del funcionament dels mercats

(evitant sempre situacions de privilegi privat), i per tant enfortir l'Estat com institució clau per a un bon funcionament del país.

El problema està en que la força que ha adquirit el procés **globalitzador**, en el que els Estats han quedat relegats a un segon termini, deixant el camp lliure per al mercat, millor dit a les grans corporacions econòmiques -com a gran instrument de l'eficiència econòmica internacional- ha provocat i continua provocant una forta expansió de la pobresa (en els països rics i en els països pobres) i una tendència creixent de la concentració de la riquesa (els segment de població ric cada vegada ho és més i percentualment són menys persones).

Malgrat les tres dècades d'existència dels microcrèdits, els nivells de pobresa i subdesenvolupament en el món no han disminuït, ni en l'àmbit mundial ni en l'àmbit dels països on han tingut la seva màxima expansió, no es pot saber si la dinàmica econòmica i social hagués anat a pitjor si no s'hagués impulsat la iniciativa dels microcrèdits.

Joan Pere Enciso i Rodríguez
Universitat de Lleida
Departament d'Economia Aplicada

BIBLIOGRAFIA

- BORNSTEIN, D. (2003). *El precio de un sueño. Los microcréditos una alternativa para el progreso*. Editorial Luciérnaga.
- CHRISTEN, R., i WRIGHT, S. (1993). “Chile: Financiamiento de la microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal” en J. Mezzera (ed.) *Crédito informal: Acceso al Sistema Financiero*, PREALC.
- CLARET GARCÍA, A. i LENS, J. (2007). *Microcréditos. La revolución silenciosa*. Editorial Debate.
- DALEY-HARRIS, S. (2005). *Informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2005*. Publica Campaña para la Cumbre del Microcrédito, ONU.
- FONT, A. (2006). *Microcréditos. La rebelión de los bonsais*. Editorial Icaria.
- GARCÍA ALONSO, J.V. (2004). *Los micropréstamos como instrumento de desarrollo del sur*. Editorial CIDEAL.
- GARCÍA del POZO, P. (2006). *Algo más que historias. Inmigración y microcréditos*. Editorial Tabla Rasa.
- GARCÍA-FERNÁNDEZ MURO, CI. i OLIVIE ALDASORO, I. (2003). “Alcance versus desempeño financiero en los programas de microfinanzas: apuntes teóricos y algunos ejemplo”. *Revista de Economía Mundial*, núm. 9 pàgines 129-152.
- GÓMEZ GIL, C.; GONZÁLEZ PARADA, J.R. i VIEITES, J.L. (2005). *Microcrédito y cooperación al desarrollo. Ideas para un debate*. Editorial Trabajos Solidarios.
- HOLLIS, A. i SWEETMAN, A. (1998). “Microcredit: What can we learn from

the past". *World Development*, vol. 26, núm. 10, pàgines 1875-1891.

- LACALLE CALDERÓN, M. (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Editorial Ariel.

- LONDOÑO, J. i MATAIX, C. (2001). *Servicios de apoyo a la microempresa en países en desarrollo*. Editorial Hegoa.

- MOAURO, A. (2001). "Financiación ética y microcréditos: la experiencia italiana" a *Revista Española de desarrollo y cooperación*, número 7, pàgines 63-74.

- MUHAMMAD YUNUS (2006). *El banco de los pobres*. Editorial Paidós.

- MUHAMMAD YUNUS (2000). *Hacia un mundo sin pobreza*. Ed. Andrés Bello.

- NACIONES UNIDAS (2006). *La construcción de sectores financieros incluyentes para el desarrollo*. Resumen ejecutivo. Editorial ONU.

- RHYNE, E., i OTERO, M. (1998). "Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones", en *El Nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Editorial Plaza y Valdés ediciones.

- STUTTZ, D. (2001). *Banco Graneen. Un banco para los pobres*. Buenos Aires.

- VEREDA del ABRIL, A. (2001). *Microcréditos y desarrollo*. Editorial Fundación Iberoamericana para el Desarrollo.

ANNEX: HISTÒRIA D'UN ÈXIT



Alguns programes de microfinançament que han ajudat a reduir la pobresa:

- **INDONÈSIA.** Grup de Consulta per als Pobres, va trobar que els que havien sol·licitat microcrèdits havien augmentat els seus ingressos en un 12,9 per cent en comparació amb augments del 3% en els ingressos dels grups de control.

- **INDONÈSIA** (Illa de Lombok). Els prestataris del Bank Rakyat (microcrèdits) va observar que la mitjana dels ingressos dels seus cli-

ents havien augmentat en un 112% i que el 90% de les llars havien sortit del nivell de pobresa.

- **GHANA.** Freedom from Hunger han comprovat que els clients de microcrèdits havien augmentat els seus ingressos en 36\$ per mes i els que no van ser clients de microcrèdits van augmentar els seus ingressos en 18\$ a l'any. Els beneficiaris del microcrèdit no solament van incrementar els seus ingressos, sinó que a la vegada van diversificar la font dels mateixos.

- **ÍNDIA.** Les tres quartes parts dels clients de SHARE que havien participat en el programa per períodes més llargs van aconseguir millores en el seu patrimoni.

- **BOLÍVIA.** Els ingressos de CRECER (Crédito con Educación Rural) van augmentar en dues terceres parts després d'afegir-se al programa. El 80% dels clients van dir que havien augmentat els seus estalvis, i el 78% van comentar que abans d'apuntar-se al programa no podien estalviar res.

- **HONDURES.** Un estudi de Save the Children indica que els seus clients que participen en programes de crèdit i estalvis van augmentar els seus guanys, la qual cosa va permetre poder enviar a molts dels seus fills a l'escola i reduir l'índex de deserció escolar.

- **BANGLADESH.** El nivell educatiu bàsic dels nenes d'11 a 14 anys d'edat en llars clients de BRAC es va duplicar al 24% en tres anys, superant les llars de no clients en un 14%.

Font: Año del Microcrédito 2005. ONU.



GLOSSARI DE TERMES

FMI: el Fons Monetari Internacional és la institució central del sistema monetari internacional, que té com a escomesa específica la cooperació monetària internacional i l'estabilitat canviària que facilitin el bon funcionament d'un sistema multilateral de pagaments. (www.imf.org)

Banc Mundial: és la principal institució multilateral encarregada del finançament del desenvolupament econòmic. Es tracta del Grup Banc Mundial comprès per cinc organitzacions: la institució original, el Banc Internacional de Reconstrucció i Desenvolupament (BIRD o BIRF depenent si s'utilitza Foment o Desenvolupament), l'Associació Internacional de Foment (AIF), la Corporació Financera Internacional (CFI), l'Organisme Multilateral de Garantia d'Inversions (OMGI) i el Centre Internacional per a l'Arranjament de Diferències relatives a Inversió (CIADI). Les publicacions del Banc Mundial, i en concret el seu Informe Anual sobre el Desenvolupament Mundial, constitueixen un punt de referència bàsic per a conèixer l'evolució del pensament ortodox sobre el desenvolupament econòmic. (www.bancomundial.org)

Neoliberalisme: es considera com una reaparició del liberalisme, entenent a aquest com la doctrina i sistema econòmic basats en la convicció que la llibertat de tots els comportaments individuals garanteix una producció òptima. Considerant que l'afany de guany i l'esperit de competència individuals són concordants amb l'interès general, i necessaris per al bon funcionament de la vida econòmica, s'oposa a l'actuació de l'estat, el qual ha de limitar-se a assegurar un marc adequat (moneda, defensa, etc).

Empresa transnacional (ETN): empresa que, operant en diferents països a través de filials que poden ser jurídicament independents, tendeix a maximitzar els seus beneficis sota una perspectiva global de grup, i no en cadascuna de les seves unitats jurídiques aïllades.

Fons subsidiaris: recursos econòmics externs que servien per muntar l'empresa, però no existia cap tipus de seguiment i control del projecte, per tant la vida de l'empresa durava mentre existien aquest tipus de recursos, quan s'acabava l'empresa desapareixia a no ser que tornés a rebre una nova injecció de diners.

Descapitalització: procés de reducció del pes dels fons propis a l'empresa, a través de l'increment del deute.

Fons propis: recursos de l'empresa que figuren al seu passiu, formats pel capital social, les reserves i els resultats pendents d'aplicació. També hi figuren els fons de regularització, procedents d'actualitzar els efectes de la inflació sobre el valor d'actius.

Cost de transacció: cost que es dona en recórrer al mercat per procedir a la fabricació i distribució de productes. Més enllà d'un determinat llindar, que té a veure amb la complexitat de l'empresa i la divisió del treball que hi té lloc, els costos de transacció en el mercat són massa elevats, i justifiquen el recurs a la internacionalització per reduir aquests costos. També comptabilitza el cost de la negociació de les parts afectades (cost d'obtenir informació, signar un acord i supervisar-ne el compliment).

Liquiditat: facilitat per a la conversió d'un determinat actiu en diners. És una característica dels mercats de *commodities* (actius financers i primeres matèries) que poden fer grans transaccions sense un canvi substancial en el preu.

Globalització: 1) Uniformització dels gustos, preferències, valors, etc. Probablement a causa dels mitjans de comunicació, de manera que hi pot haver una afinitat més gran entre grups socials o professionals equivalents de països remots que entre grups veïns de categories socials i econòmiques diferents. 2) Internacionalització dels mercats financers, industrials i comercials que ha tingut lloc després de la liberalització registrada els anys vuitanta; uns mercats que, d'alguna manera, van ser els pioners de la

globalització. La globalització es fa per mitjà de xarxes interconnectades i porta una visió del mercat mundial com si es tractés d'un únic mercat, amb productes i serveis estandaritzats, de manera que la competència en un país o continent depèn també dels competidors d'altres països.

Pobresa extrema o absoluta: persones que disposen de menys d'un dòlar al dia de renda.

Pobresa moderada: persones que disposen entre 1 i 2 dòlars diaris.



LA BANCA I LES FINANCES ÈTIQUES

Què fan els bancs amb els nostres diners?



Segurament alguna vegada ens hem preguntat què fan els bancs o les caixes d'estalvi amb els nostres diners.

Quan anem a un banc o una entitat financera els nostres diners es poden depositar en diferents tipus de productes

financers: comptes corrents, llibretes d'estalvi, dipòsits a termini, plans de pensions, accions de borsa, fons d'inversió, etc.

I les entitats financeres i els bancs no tenen aquests diners simplement guardats en una caixa forta, sinó que en fan servir una proporció més o menys gran (dependent del producte financer) per a prestar-los a altra gent o invertir-los en activitats econòmiques (préstecs, crèdits, hipoteques, accions de borsa...) que a la seva vegada generen beneficis. I finalment aquests beneficis es fan servir per a cobrir les despeses de gestió i funcionament del banc o entitat financera, i per a remunerar als accionistes o bé pagar-nos un interès proporcional als diners que hem dipositat.

D'aquesta manera, amb els nostres diners, els bancs i les entitats financeres poden estar finançant projectes o negocis que no respectin les condicions laborals dels treballadors i treballadores, que produeixin i venguin armament, que explotin a mà d'obra infantil, que es basin en l'especulació econòmica, que tinguin impactes perjudicials en el medi ambient i etcètera.

Mentre que si poguéssim escollir on van a parar els nostres diners, possiblement preferiríem que anessin adreçats a invertir i finançar empreses coherents amb els nostres principis i valors ètics i que contribueixin a generar millors condicions de vida per a tothom d'una manera responsable i ambientalment sostenible. A grans trets, això és el que fa la banca ètica.

Què són les finances ètiques?

Com ja hem apuntat, **les finances ètiques són totes aquelles activitats financeres que porten a terme els bancs ètics i altres entitats de finançament ètic, sota la condició de fer compatible l'obtenció de beneficis econòmics amb la promoció d'activitats que tinguin impactes socials i ambientals positius.** Així, les finances ètiques es basen en el principi que els diners han d'estar al servei de les persones, i no a l'inrevés. I per a garantir això es basen en una sèrie de criteris ètics per a seleccionar els projectes als quals destinen els seus préstecs. Aquests criteris es divideixen en dos grans grups, els anomenats negatius i els positius.

Els **criteris negatius** consisteixen en evitar la inversió en determinades operacions considerades negatives per al benestar i la millora de la nostra societat, i per tant són activitats que les iniciatives de finances ètiques mai finançaran. Entre aquestes podem trobar activitats com per exemple la producció i venda d'armament, l'explotació laboral, l'experimentació amb animals, producció d'energia nuclear, agricultura amb manipulació genètica, producció de pesticides o productes tòxics, activitats mineres o extractives altament contaminants, especulació financera o immobiliària i etcètera.

Els **criteris positius** impliquen finançar aquelles activitats que per la seva naturalesa generen un impacte positiu en la societat i l'entorn. Entre aquestes podem trobar activitats com per exemple la producció agrària ecològica, l'educació, la manufactura de productes realitzats per empreses d'inserció laboral o amb sistemes de gestió participativa, activitats de reducció del consum energètic o de foment de les energies renovables,

activitats vinculades amb el Comerç Just i el consum responsable, activitats que fomentin la igualtat de gènere, la transferència de tecnologies adequades a països econòmicament empobrits.

Les finances ètiques també es regeixen per **5 principis generals**, que després cada entitat portarà a la pràctica de la manera que cregui més convenient i que s'adigui millor amb el seu funcionament intern.

Aquests principis² són els següents:

- Principi d'Ètica Aplicada: consisteix en reflexionar de manera continuada al llarg del temps sobre els criteris ètics que s'apliquen a les inversions i els préstecs, per a assegurar que aquests criteris responen a l'actualitat i a la realitat socials.
- Principi de Coherència: implica que es facin servir els diners de forma coherent amb els valors de les persones que participen en les entitats de finances ètiques.
- Principi de Participació: la presa de decisions s'efectua de forma democràtica i participativa entre tots els socis i sòcies.
- Principi de Transparència: cal oferir informació regular i pública de totes les activitats i les seves conseqüències.
- Principi d'Implicació: consisteix en anar més enllà dels criteris negatius i definir una política d'inversions amb criteris positius que impliqui a l'entitat financera en un procés de transformació social.

Què és la banca ètica?

Així doncs, quan parlem de banca ètica ens referim a un **conjunt molt divers i variat d'entitats bancàries que es dediquen exclusivament a finançar projectes i activitats amb contingut social, cultural o ambiental**, ja sigui a través de finançar empreses d'economia social, col·lectius

2. SUNYER, Roger (2002), *Principis de banca ètica*, El Butlletí de FETS, núm. 5.

de persones en risc d'exclusió social o amb dificultats d'accés al crèdit, ONGD, o empreses especialment responsables amb el seu entorn. Així doncs, els bancs ètics inverteixen, tot seguint els criteris abans esmentats, en activitats econòmicament rendibles però que, a més, aporten millores a la nostra societat.

No obstant no hem d'oblidar que un banc ètic és també un banc, i això significa que ha de ser capaç d'assegurar el retorn dels seus fons o estalvis a les persones que els han dipositat, i que també ha de poder garantir la seva pròpia continuïtat al llarg del temps.

És a dir, ha de ser viable com a banc, o sigui que ha de ser capaç de funcionar generant beneficis per tal de cobrir els seus propis costos a la vegada que li sigui possible de seguir creixent i de remunerar els dipòsits que rep (a través del pagament d'interessos).

Per tant, **un banc ètic té un doble objectiu:**

- Funcionar en base als criteris ètics.
- Ser viable: obtenir beneficis.

Un banc ètic situa aquests dos objectius al mateix nivell i es defineix justament pel fet de considerar-los no només compatibles, sinó necessàriament complementaris. Per a un banc ètic, obtenir beneficis és indispensable, però no suficient; cal també que els beneficis es generin respectant els criteris ètics i finançant activitats amb un impacte social positiu. Per tant, **la banca ètica cerca el benefici a dos nivells, el social i l'econòmic.**³ En funció del banc ètic, aquest impacte social pot fer referència al tipus d'activitat finançada o bé al tipus de persona que sol·licita rebre finançament.

3. *Invitació a les finances ètiques. Preguntes i respostes.* (2006). FETS.

Com va néixer la banca ètica?

Tot i que les primeres iniciatives de finances ètiques van néixer cap a mitjans del S.XX, no és fins a finals dels 60 que aquestes comencen a prendre cos. Algunes d'elles, que es creen cap als anys 70, neixen vinculades a moviments missioners de l'església, mentre que altres ho fan més lligades als moviments pacifistes que es van donar durant la guerra dels EUA al Vietnam. En el primer cas es pretenia fomentar un model de cooperació amb els països en vies de desenvolupament que no fos assistencialista i no generés tanta dependència, i es va materialitzar en iniciatives de microcrèdits a països del Sud. En el segon cas, la societat civil americana i d'arreu del món, que estava absolutament en contra de la sagnant guerra del Vietnam, va adonar-se que aquest conflicte bèl·lic rebia finançament a través dels bancs on precisament tenien els seus diners estalviats, i a partir d'aquí van començar a cercar i generar alternatives a la banca tradicional que poguessin ser més coherents amb els seus principis. Altres iniciatives van aparèixer lligades a moviments cooperativistes de diversos sectors econòmics, amb l'objectiu de poder oferir finançament en unes condicions preferents a les empreses cooperatives.

Així doncs, des d'aleshores s'han anat creant diferents projectes i iniciatives de finances ètiques arreu del món, amb característiques diferents i amb objectius i formes de funcionar diferents segons les necessitats de cada regió o país. De fet, tot i que inicialment les finances i els bancs ètics nasquessin a Europa i els Estats Units, ben aviat van anar apareixent iniciatives també en països del Sud, com ara el Sewa Bank a l'Índia o el Grameen bank a Bangladesh. Actualment a Amèrica Llatina i l'Àfrica també existeixen diverses iniciatives microfinanceres, de les quals es beneficien moltes persones o comunitats que de no ser pels microcrèdits quedarien excloses del sistema financer, i que d'aquesta manera disposen de possibilitats reals de finançament per a l'autoocupació o el desenvolupament econòmic de les seves comunitats.

Com funcionen els bancs ètics?

Les diferències entre la banca tradicional i la banca ètica no només fan referència a quines activitats porten a terme, sinó també en la manera en com les porten a terme. És a dir, com ja hem vist anteriorment la banca ètica no finançarà mai activitats que contaminin el medi ambient, però a més d'això també intentarà aplicar al màxim els 5 principis generals que hem comentat més amunt en tota la seva manera d'organitzar-se i en el seu funcionament. I tot això té una sèrie d'implicacions, que generalment suposen l'obtenció de menors beneficis econòmics, i que comentarem tot seguit⁴:

- El benefici econòmic només es justifica per assegurar la viabilitat del projecte, i no per remunerar els accionistes.
- La banca ètica evita determinats sectors i inversions que solen ser altament rendibles des del punt de vista monetari (indústria d'armament o d'extracció de petroli, especulació immobiliària o borsària...).
- Paral·lelament se centra en activitats especialment complicades, sovint en condicions complexes i precàries.
- L'existència de menors nivells de garantia i avals fa que sigui més vulnerable a possibles contingències i impagaments. Això obliga la banca ètica a adoptar polítiques complementàries de seguiment dels projectes finançats que afavoreixen que finalment el nivell d'impagament sigui baix.
- Les operacions solen ser més costoses. Sovint per fer viable un projecte cal a més del finançament oferir simultàniament suport d'altre tipus: administratiu, organitzatiu suport que les entitats financeres ètiques ofereixen.
- Els preus -comissions- que les banques ètiques cobren als seus clients s'ajusten al seu cost real. Per tant normalment són menors que els que apliquen les entitats financeres tradicionals.

4. *Invitació a les finances ètiques. Preguntes i respostes.* (2006). FETS.

Actualment els bancs ètics també es diferencien dels tradicionals en el fet que no tenen una xarxa pròpia d'oficines o sucursals tan gran. Això suposaria un cost econòmic molt elevat que a hores d'ara el volum de negoci i els principis d'eficiència dels bancs ètics no permeten.

Tot i això, amb el desenvolupament d'Internet i les noves tecnologies, aquest fet cada cop suposa un problema menor, ja que actualment la banca ètica també permet que els seus clients operin a través de la banca telefònica, d'Internet, o d'algunes xarxes de caixers automàtics d'altres entitats financeres. Així, actualment la banca ètica ofereix una gamma de serveis i productes financers pràcticament igual que la que pot oferir qualsevol altre banc tradicional (podem tenir-hi llibretes d'estalvi, fons d'inversió, targetes de crèdit, sol·licitar-hi préstecs o hipoteques, domiciliar-hi rebuts, etc.) només que en tots aquests serveis el component ètic i social hi és sempre present.

Pel que fa al funcionament dels bancs ètics, aquests funcionen de manera molt semblant a com ho fan els bancs tradicionals. A grans trets, tots dos recullen fons de persones o entitats que tenen capacitat d'estalviar diners, i els presten a aquelles persones o organitzacions que en necessiten per a fer funcionar un determinat projecte. Així doncs, la diferència principal es troba en els principis de funcionament i en els valors i objectius ètics i socials que persegueix la banca ètica.

La banca ètica a casa nostra

El finançament ètic a casa nostra és encara jove. Tot i això hi ha ja alguns projectes consolidats, aconseguits amb la tossuderia i valentia dels pioners, tot i que en general encara no són una realitat massa coneguda per la ciutadania. Per altra part, i com sol passar massa sovint, s'han concentrat a Barcelona i la seva àrea d'influència, quedant la resta de Catalunya una mica òrfena d'aquests serveis. Tot i així, i com ja apuntàvem en l'anterior apartat, gràcies a Internet i les noves tecnologies això cada cop suposa menys problemes.

Els actuals instruments de finançament ètic parteixen de la base que les noves tecnologies escurcen les distàncies i que des de qualsevol punt del país és possible accedir a la informació i als serveis que ofereixen. Tot i ser certa aquesta afirmació, cal no oblidar que tots els usuaris, actuals i potencials, dels instruments de finançament ètics som fills d'un sistema bancari, que té com a marca d'identitat molt acusada la proliferació d'oficines, que ofereixen els seus serveis d'una manera molt propera i personal als usuaris. **La ràtio de sucursals bancàries per habitant, a Catalunya, és una de les més altes d'Europa.**

Educats en aquesta cultura de conèixer i tractar directa i personalment les persones que es responsabilitzaran dels nostres diners, hi ha encara una certa desconfiança (per bé que tingui una lleugera tendència a anar decreixent) a confiar els diners a uns *estrany*s a través d'internet, sense saber massa ni quina cara fa aquella persona. Aquell sentiment tan clàssic de que *amb els diners no s'hi juga* aflora sovint quan se'ns plantegen solucions alternatives a l'organització tradicional de la banca i el finançament. Per altra part, la limitació de serveis o de beneficis purament econòmics que actualment ofereix la banca ètica, en comparació amb la banca tradicional, també frena lleument la seva expansió, en refermar la sensació que tot plegat és quelcom que està encara molt verd i que és *més prudent i oportú* esperar a veure què passa, que ja hi haurà temps a portar-hi els nostres estalvis i utilitzar els seus serveis.

Tot plegat és un peix que es mossega la cua. Calen inversors per ampliar els instruments i serveis que ofereixin un finançament ètic, però la manca de serveis detreu possibles inversors. Per aquest motiu, la majoria de les entitats que estan oferint serveis de finances ètiques, tant de passiu com d'actiu, es basen en la bona voluntat i entusiasme d'un grup, sortosament cada vegada més ampli, de persones que en el seu moment es van llençar, per conviccions profundes, a l'aventura de posar en funcionament instruments que tinguin, entre els seus criteris d'actuació, una forma de fer d'acord amb uns valors ètics i socials, que no permetin fer determinades operacions, per més rendibles que siguin, i que, a la vegada, obliguin a

recolzar-ne d'altres, que tot i tenir una rendibilitat econòmica més limitada, tenen una **rendibilitat social** important que no es pot oblidar.

Amb la intenció de promoure les finances ètiques al nostre país, l'any 1999 es va crear **FETS-Finançament Ètic i Solidari**, una associació que agrupa a nombroses persones i més de 50 entitats catalanes del tercer sector i l'economia social i solidària. Els principals objectius de FETS són els següents:

- La sensibilització i difusió de l'ús ètic dels diners.
- La promoció de les entitats que ja ofereixen instruments de finançament ètic a Catalunya.
- La interlocució amb les administracions públiques i altres actors socials en qüestions relacionades amb les finances ètiques.
- La prestació de serveis per a obrir noves vies d'acció i presència social.
- L'impuls d'una entitat financera alternativa a Catalunya que respongui als principis bàsics d'una banca ètica.

Així doncs, gràcies a la tenacitat i perseverança d'aquests pioners, i salvant no poques dificultats, a Catalunya els adjectius *ètic*, *solidari*, *sostenible* han començat a associar-se al concepte de finançament. Comença a sonar que és possible parlar de finances des d'una perspectiva diferent de la pura i dura rendibilitat i que hi ha manera d'incorporar-hi altres conceptes que fins fa ben pocs dies eren aparentment contradictoris. La prova d'això és que alguns bancs i caixes, atents sempre a captar i apropiar-se de totes les noves tendències que apareguin en el mercat, han començat a aplicar aquests conceptes a alguns dels seus productes. En cap moment, però, representa un replantejament de la seva filosofia. Es tracta, només, d'incorporar una nova estratègia comercial, emprant en la seva propaganda conceptes que consideren que s'han posat de moda.

Però el finançament ètic no es basa pas en una moda més o menys passatgera. Al contrari, surt de la profunda convicció que cal canviar el sistema financer i de la ferma voluntat de buscar camins alternatius a una

situació que cada vegada augmenta més la divisió entre rics i pobres. Precisament, perquè el finançament ètic implica un canvi en les regles de funcionament, és un moviment lent, molt lent, i per tant totalment a les antípodes d'una moda fugissera. Però els canvis socials són pausats, sovint amb errors que cal anar esmenant, els fruits dels quals se sol tardar molt temps a veure. Però la realitat és que des de fa un temps a Catalunya hi ha diverses entitats implicades en el finançament ètic.

Aquestes entitats es poden classificar en dos grups:

- Entitats en les que totes les seves operacions estan regides per criteris ètics.
- Productes ètics d'entitats que la major part dels seus productes es regeixen per criteris tradicionals.

Entitats de finançament ètic

• ACCIÓ SOLIDÀRIA CONTRA L'ATUR

Fundació, creada el 1984, que té com objectiu recolzar les persones, que en situació d'atur, tenen projectes d'autoocupació, facilitant-los crèdits per a projectes viables. En concret, ajuda a crear llocs de treball, finança projectes d'autoocupació i adquisicions d'eines de treball i organitza cursos de formació i tallers ocupacionals.

Contacte: Riera de Sant Miquel 1, bis, 3er, 2^a 08006 Barcelona
www.pangea.org/accio

• COOP 57

Cooperativa de serveis financers, fundada el 1995, dedicada a facilitar préstecs a projectes d'economia social, que promoguin l'ocupació, el cooperativisme, l'associacionisme i la solidaritat.

Els recursos de l'entitat provenen de les aportacions de les pròpies entitats sòcies i de les aportacions dels socis col·laboradors (persones que volen que els seus estalvis es gestionin segons els criteris de la banca ètica). Aquest capital se sol remunerar segons els resultats de cada exercici, tot i

que generalment es mou al voltant del 2,20 i el 2,40%, segons si la inversió és a 1 o a 3 anys.

Contacte: Méndez Núñez 1, Pral 2ª, 08003 Barcelona
www.coop57.coop

• OIKOCREDIT CATALUNYA

Cooperativa de crèdit, amb seu a Holanda, fundada el 1975. Té com a finalitat la concessió de microcrèdits a països en vies de desenvolupament, a través d'oficines regionals que operen sobre el territori. A través de les Associacions de Suport, esteses especialment a Europa i als Estats Units, promou inversions ètiques, amb la captació de passiu, que té un rendiment del 2% anual.

A Catalunya hi ha l'Associació de Suport Oikocredit Catalunya, que actualment compta amb uns 620 inversors i un capital invertit de més de 4 milions d'euros. Les aportacions de capital es fan a través d'Oikocredit Catalunya, lliures de despeses.

Contacte: Bisbe Laguarda 4. 08001 Barcelona.
Delegació a Tàrrrega: Caritas Parroquial. Plaça Major 2 23300 Tàrrrega.
www.pangea.org/oikocredit

• TRIODOS BANK

Banc holandès, fundat el 1980, que té com a finalitat finançar aquelles empreses, entitats i iniciatives que tinguin un marcat valor social, mediambiental o cultural, seguint els principis de la banca ètica. Actualment té oficines a Holanda, Bèlgica, Regne Unit, Alemanya, França i Espanya, on té oficina a Madrid i a Barcelona.

Per a la captació de passiu ofereix els mateixos serveis que la banca tradicional: comptes corrents, comptes d'estalvi, targetes de crèdit i fons d'inversió. Cadascun dels seus fons d'inversió està vinculat a projectes o organitzacions que treballen en àmbits de l'ecologia, el Comerç Just o els Drets Humans.

Contacte: Avda. Diagonal 418, Baixos. La Casa de les Punxes.
08037 Barcelona
www.triodos.es

• **FIARE, la creació d'un banc ètic català**

Des de fa anys, un conjunt d'entitats catalanes del tercer sector i l'economia social i solidària, juntament amb particulars interessats en el comportament ètic del sistema financer es van unir en aquesta associació, que té per objectiu impulsar la creació d'un banc ètic a Catalunya. Al llarg d'aquests anys, i amb notables esforços, ha anat madurant aquest projecte que es preveu que pugui concretar-se cap el 2011 amb la constitució d'una cooperativa de crèdit que funcioni seguint els principis de la banca ètica, tot seguint el model de la italiana Banca Popolare Etica, que actuaria com a soci financer. Es vol una banca ètica que respongui a la realitat de la societat civil catalana, que reculli la puixança del tercer sector i l'economia social del nostre país, a la vegada que respongui a les expectatives i necessitats dels estalviadors amb sensibilitat social.

L'any 2007 s'ha creat a Catalunya una associació de suport que agrupa tant els interessos col·lectius de les associacions i entitats, que des de fa molt temps treballen per la implantació d'una banca ètica al nostre país, com els esforços de persones individuals que es vulguin sumar al projecte, en qualitat de fundadors. Aquesta associació, actua com a agent de la Banca Popolare Etica, i és la representant catalana en el procés de construcció de la cooperativa de crèdit a nivell estatal i l'encarregada de recollir-ne el capital fundacional. En el moment actual l'aportació mínima per a persones individuals és de 100 euros i de 500 per a entitats o persones jurídiques. A banda de la captació de capital social, actualment Fiare també capta dipòsits a través de diferents tipus de llibreta d'estalvis, i també opera concedint crèdits a projectes relacionats amb la cooperació al desenvolupament, el Comerç Just i la inserció social de col·lectius desfavorits.

Contacte: C/ Providència 20. 08024 Barcelona
www.projectefiare.cat

Productes ètics d'entitats tradicionals

• MICROCRÈDITS de la Fundació Internacional de la Dona Emprenedora

Fundació privada, que té com objectiu recolzar projectes empresarials dirigits i promoguts principalment per dones. Estrictament, la seva finalitat no és tant el finançament com l'assessorament en l'obertura de canals comercials. Amb tot, des del 1999 té oberta una línia de microcrèdits, que es vehicula a través de La Caixa, per finançar aquests projectes, pels que no cal presentar avals, ni pagar cap tipus de comissió.

Contacte: Pl. Ramon Berenguer el Gran 1, Ent. 2^a, 08002 Barcelona
www.fidem.net

• MICROCRÈDITS de Caixa Catalunya, Fundació Un Sol Món

Aquesta Fundació, depenent de la Caixa Catalunya, té oberta una línia de microcrèdits per recolzar projectes de persones i col·lectius que no puguin presentar els avals que demana la banca tradicional.

Així mateix, impulsa les microfinances a Àfrica i Amèrica Llatina, amb la col·laboració d'entitats microfinanceres d'aquests continents.

Contacte: Oficines de Caixa Catalunya
www.unsolmon.org

• MICROCRÈDITS de l'Obra Social de “La Caixa”

Són petits crèdits dirigits al finançament de projectes d'autoocupació de persones que pateixen exclusió financera, com per exemple llars monoparentals, població immigrada, persones de més de 45 anys, discapacitats o aturats de llarga durada.

Contacte: Oficines de “La Caixa”
www.obrasocial.lacaixa.es

• FONS D'INVERSIÓ I PLANS DE PENSIONS ÈTICS I SOLIDARIS

Els fons d'inversió o plans de pensions ètics segueixen certs criteris no econòmics (a banda dels purament financers) per a seleccionar les empreses en les quals inverteixen. Així doncs, aquest tipus de fons, també anomenats ISR (Inversions Socialment Responsables), es diferencien dels fons o plans de pensió convencionals en el fet que incorporen aquests criteris ètics, que acostumen a ser definits i avaluats per una comissió ètica independent o per una organització especialitzada en investigació sobre aspectes de Responsabilitat Social Empresarial. No obstant, aquests fons d'inversió i plans ètics han estat considerablement criticats, ja que acostumen a tenir criteris molt laxos, de manera que fins i tot poden arribar a finançar empreses que hagin estat acusades de violacions dels Drets Humans⁵.

També cal diferenciar els fons ètics, que tot just hem comentat, dels fons solidaris. Aquests últims són fons d'inversió convencionals que financen empreses de qualsevol tipus basant-se únicament en criteris econòmics, però que cedeixen una petita part dels seus beneficis a entitats socials o ONGD. Amb tot, també es poden trobar fons mixtes, és a dir, que a la vegada siguin ètics i solidaris.

Actualment aquests tipus de productes financers ètics o solidaris s'han estès bastant i es poden trobar a diverses entitats financeres o bancàries, per la qual cosa no entrarem en detallar les característiques específiques de cadascun d'ells.

5. www.bbvasensearmes.org; www.finanzaseticas.org

Els efectes positius de les finances ètiques

Com ja hem anat veient, les finances ètiques tenen un impacte positiu en la societat. D'una banda, i com a efecte positiu directe, recolzen projectes que tenen efectes de millora en el seu entorn o en la comunitat que els acull. I de l'altra banda ofereixen una alternativa al sistema financer tradicional. Així també traslladen fons econòmics cap a iniciatives ètiques i a la vegada exclouen dels circuits de finançament a certs actors o activitats que provoquen efectes negatius sobre el medi o la societat, i que així tindran menys recursos per a portar a terme la seva activitat nociva.

Així doncs, els diners en general, i els nostres estalvis en concret -per pocs que siguin-, tenen un gran potencial transformador, i poden arribar a ser una eina clau per a construir mica en mica un món més just i solidari.

Josep M^a Farrés i David Díaz de Quijano
Oikocredit Catalunya

BIBLIOGRAFIA

- Preguntes i respostes sobre “Les inversions ètiques i solidàries”. (2000). SETEM Catalunya.
- La banca ètica: molt més que diners. (2001). FETS.
- SUNYER, Roger. (2002), *Principis de banca ètica*, El Butlletí de FETS, núm. 5.
- *Finançament ètic i sostenibilitat*. Guies d’educació ambiental. (2005). Ajuntament de Barcelona.
- *Invitació a les finances ètiques. Preguntes i respostes*. (2006). FETS.
- La Inversión Socialmente Responsable en Europa. (2006). SETEM.
- Finanzas Éticas y Comercio Justo: fomentar el desarrollo. (2006). SETEM.
- Fondos de inversión microfinanciera. Características clave y mejores prácticas. (2006). SETEM.

WEBS INTERESSANTS

- Association pour le Droit a l'Initiative Economique (ADIE).-
http:// www.adie.org
- BBVA sense armes.- http:// www.bbvasensearmes.org
- Banca Popolare Etica.- http:// www.bancaetica.org
- Bank Track.- http:// www.banktrack.org
- EIRIS Foundation.- http:// www.eiris.org
- European Social Investment Forum (EUROSIF).-
http:// www.eurosif.info
- Finança ment Ètic i Solidari (FETS).- http:// www.fets.org
- Finance et Solidarité (FINANSOI).- http:// www.globenet.org/finansoi
- Fòrum Ehibel: http:// www.ethibel.org
- Grammen Bank.- http:// www.grameen.com
- Mercy Corps International.- http:// www.mercycorps.org
- New Economic Foundation.- http:// www.neweconomics.org
- Portal d'Economia Solidària.- http:// www.economiasolidaria.org
- Oikocredit.- http:// www.oikocredit.org
- SETEM, finanzas éticas.- http:// www.finanzaseticas.org

- SEWA Bank: [http:// www.sewabank.org](http://www.sewabank.org)
- Solidarité Internationale pour le Développement et Investissement (SIDI).-
[http:// www.sidi.fr](http://www.sidi.fr)
- South Sore Bank.- [http:// www.sbk.com](http://www.sbk.com)
- Triodos Bank.- [http:// www.triodos.com](http://www.triodos.com)
- United Nations. Research Institute for Social Development.-
[http:// www.unrisd.org](http://www.unrisd.org)
- Xarxa d'economia solidària.- [http:// www.xarxaecosol.org](http://www.xarxaecosol.org)

