

**Informe sobre
la Banca Ètica
a Europa**

Autors:

*Oriol Alsina i Español
Roger Sunyer i Tatxer*

Col.laboradors:

*Jordi Alemany
Pierre Echard
Emil Herbolzheimer*

Barcelona, juliol de 1998

a Joan Casals, mestre i amic

*Als joves d'avui
Perquè no es resignin
a no canviar el món,
amb imaginació,
ja que,
més d'una alternativa
està esperant
que algú la cerqui*

Joan N. Casals,

(extret del seu llibre *El Futur era possible* editat per la Llar del Llibre l'any 1988)

Presentació

Per iniciativa de **Jordi Alemany**, la *Fundació Jaume Bofill* ens encarregà la realització d'un informe sobre bancs ètics. Inicialment comptàvem amb l'assessorament de **Joan Casals** -enginyer, antic president de la PIMEC i fundador d'*EcoConcern*, entre d'altres coses- que només la seva mort va poder impedir. Encara que no present físicament, podem afirmar que el seu mestratge ens ha guiat en tot moment.

Respecte l'Informe, hem de dir que es tractava de fer un estat de la qüestió. És per això que vam optar per limitar tant en l'espai com en els continguts l'abast de la recerca. Així, d'una banda, tot i que els bancs ètics són l'expressió d'un fenomen que es manifesta arreu del planeta, ens hem limitat a tractar casos europeus. Aquest fet es justifica, entre d'altres coses, perquè la proximitat cultural dels casos ofereix més elements de comparació amb el nostre propi context. De l'altra, l'absència de documents que més enllà d'enumerar llargues llistes de casos expliquessin en detall l'origen, el funcionament i el balanç dels anomenats bancs ètics va fer-nos optar per triar quatre casos de manera que es poguessin explicar en detall. En aquest sentit, vàrem considerar oportú realitzar un viatge a França i Anglaterra, per tal de conèixer aquestes experiències de la mà dels seus propis representants.

A banda d'un primer capítol d'aclariment conceptual i d'un darrer on s'exposen breument altres experiències europees, l'informe finalitza amb una proposta per a la creació d'una banca ètica a Catalunya.

Durant els quatre mesos d'elaboració d'aquest informe hem consultat diverses persones, encara que han estat tan sols una petita part de les moltes que treballen al voltant d'aquests temes. Si més no, però, agraïm la seva col.laboració a Antonio Argandoña, Ma Teresa Codelli, Marianne Didierjean, Pauline Grosso, Susan Jenkins, Joan Malé, Arcadi Oliveres, Octavi Piulats, Agnès Schlumberger, César Torres, Josep Ma. Vilaseca, Jordi Via.

Oriol Alsina
Roger Sunyer

Sumari

Presentació

1. Introducció.....	p 6
2. Inversions ètiques.....	p 15
2.1 Banca antroposòfica	
2.2 Caixes d'Estalvi	
2.3 La Banca Cooperativa i les cooperatives de crèdit	
2.4 Banc dels Pobres	
2.5 Banca Islàmica	
2.6 Fons d'inversió ètics	
2.7 Lets	
2.8 Bons Solidaris	
3. Bancs Ètics.....	p 25
3.1 Cooperative Bank.	
3.2 Triodos Bank	
3.3 Caisse Solidaire Pas Nord-Calais	
3.4 Banca Ètica Italiana	
4. Altres experiències d'inversió ètica a Europa.....	p 59
5. Conclusions.....	p 87
6. Proposta.....	p 89
7. Bibliografia.....	p 93

1. Introducció

El ressorgiment del sentit ètic de l'economia

Avui en dia es constata una àmplia presència social de l'economia: els diaris en parlen sovint, és objecte de constant interès i àdhuc és motiu d'inquietud. Però de tant que se'n parla sovint s'oblida allò que el sentit comú o la saviesa popular sap de sempre, i és que l'objectiu primari de tota l'activitat econòmica no és altre que la producció de béns i serveis útils als ciutadans¹; dit d'una altra manera, sovint oblidem que l'objectiu principal de tot sistema econòmic és la satisfacció de les necessitats de tothom. Necessitats, enteses en un sentit ampli, això és (salut, creixement, formació, cultura, qualitat de vida...). Això no obstant, sovint sorgeixen iniciatives que fan ressorgir aquest sentit originari de l'economia. Un exemple ben clar seria el sorgiment als Estats Units durant la dècada dels setanta del que hom fàcilment podria considerar una simple moda: *la Business Ethics*². Les causes d'aquest fenomen són bàsicament nordamericanes. Així, els successius escàndols de corrupció en què incorren conegudes empreses³, tenen efectes socials que generen una progressiva pèrdua de confiança a la ciutadania; desconfiança que té efectes immediats per a determinades empreses, traduïts en alarmants descensos als corresponents comptes de resultats, que fins i tot condueixen a la fallida. De tals experiències els empresaris nord-americans –de manera relativament semblant al succeït amb l'ecologia– descobreixen en la segona meitat del segle XX quelcom tan vell com que la confiança, la credibilitat, la qualitat són valors interessants per a l'empresa i que cal promoure'ls. Així mateix prenen consciència que, per contra, la feina mal feta dissuadeix, l'engany al client serveix una vegada però a la llarga acaba essent costós, en definitiva que la manca de qualitat enfonsa l'empresa.

Els empresaris s'adonen que els ciutadans no es deixen entabanar tant fàcilment i que, mica en mica, cada vegada prenen més consciència de la responsabilitat, dels seus drets com a consumidors. D'alguna manera, els consumidors "voten" per la qualitat, perquè als productes s'opta amb "vots-dòlar"⁴. L'empresari s'adona que per assolir importants nivells de benefici cal anar més enllà del compte de resultats; en aquest món en què totes les empreses s'assemblen, tots els productes són semblants, és un signe de distinció, un avantatge competitiu. Paulatinament, el món acadèmic i empresarial nord-americà es posa en marxa: es creen revistes dedicades exclusivament a la Business Ethics, proliferen les publicacions sobre el tema, es creen càtedres universitàries, instituts, fundacions, associacions que emparen una idea que en realitat és tan vella com l'economia.

¹ CASALS, J.: *Estratagemes dels capitalismes il·lustrat*.- Barcelona: EcoConcern (Quaderns d'Economia i Societat). 1992.

² Per bé que al nostre país la bibliografia sobre aquestes temes és més aviat escassa respecte als països anglosaxons també és cert que darrerament han aparegut diversos treballs entorn d'aquests temes. Alguns d'ells són: CORTINA, A (coord.): *La rentabilidad de la ética para la empresa*.- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor. 1997; V.V.A.A: *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*.- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor. 1997; LOZANO, Josep M.: *Ética i empresa*.- Barcelona: Proa (Col·lecció Temes Contemporanis). 1997.

³ vegi's cas Watergate, seguint CORTINA, A. CONILL, J.: "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona. 1997.

⁴ CORTINA, A. CONILL, J.: "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona. 1997.

Repescant el sentit ètic de l'economia

Certament l'economia és una ciència antiga. Es podria establir el seu origen al segle IV abans de Crist⁵, tant en la filosofia aristotèlica com en l'Arthasastra de Kautilya, per bé que entre aquests "dos orígens" existeix una diferència que persisteix fins a l'actualitat⁶, donat que l'enfocament aristotèlic estava íntimament relacionat amb l'ètica. En l'enfocament de Kautilya, en canvi, predomina el sentit tècnic de l'economia⁷. Aristòtil entenia que l'economia era l'art d'administrar la casa⁸ i que formava part de la *filosofia pràctica*, juntament amb l'ètica i la política. Les tres constituïen l'àmbit pràctic del saber en el model aristotèlic de pensament que ha esdevingut amb el temps el model clàssic antic de "raó pràctica". És evident que actualment la "casa" ja no té el sentit que tenia i que ha perdut la seva funció de marc dins el qual es realitza l'activitat econòmica. Ara, s'ha establert el *mercat* com a instància reguladora de la producció, la distribució i l'intercanvi de béns. De la mateixa manera, el sorgiment de l'economia com a ciència, en el sentit modern, estigué lligat a la filosofia pràctica, i no només en la persona d'Adam Smith, professor de Filosofia Moral a Glasgow, sinó també gràcies al nou enfocament sistemàtic de l'economia com a disciplina científica.

La nova economia d'Adam Smith també anava estretament vinculada a l'ètica⁹. La seva concepció es fonamenta en el principi segons el qual l'individu humà és a la vegada, subjecte moral i econòmic, té interessos particulars però a la vegada està inserit en una comunitat, organitzada políticament i econòmica, en la qual hi perviu un cert ordre que funciona conforme els principis de la "llibertat natural". Així, l'economia no es pot entendre al marge de l'ordre social, l'economia està al servei del benestar en el marc de valors com la justícia social. La finalitat última de l'economia, per tant, és la realització dels individus en llibertat. D'aquesta manera, la responsabilitat social s'insereix en les regles del "mercat" o dit d'una altra manera, l'economia només té sentit dins un context polític i social amb base moral.

Tot i la influència que l'ètica encara tenia en el sorgiment de l'economia moderna, el que podríem anomenar "procés modern de racionalització", desmitificació i desencantament" introduí la concepció de la pràctica de econòmica deslligada de l'ètica que avui continua essent vigent. Així, amb l'arrelament d'aquest procés s'imposa paulatinament l'enfocament positivista i exclusivament tècnic de l'economia de manera que es deixa cada vegada més de banda el sentit ètic i l'economia s'acaba deslligant de condicions de caràcter moral. Avui en dia, des d'una perspectiva moderna l'activitat

⁵ SEN, Amartya: *Sobre ètica y economía*.- Madrid: Alianza Editorial, 1989.

⁶ (*Ibid* nota 5).

⁷ Segons Sen, quasi amb tota seguretat, el primer llibre escrit amb un títol similar al de "Economia" –*Arthasastra* de Kautilya- fou escrit el segle IV abans de Crist. En el llibre de Kautilya domina l'enfocament logístic de l'art de governar on l'economia hi adquireix un paper important. El llibre s'inicia amb la descripció dels "quatre camps del saber": la metafísica, el coneixement de la "justícia i la injustícia" més dos sabers pràctics com són la ciència del govern i la ciència de la riquesa. L'enfocament del llibre sobre l'economia és purament tècnic quan planteja temes com la construcció de pobles, la classificació de terres, la recaptació d'impostos, el manteniment de la comptabilitat, les regulacions dels aranzels etc...

De fet, Kautilya fou conseller i ministre de l'emperador de la Índia Chandragupta (p. 24, Sen, 1989).

⁸ *oikonomia*

⁹ De fet, durant molt temps es considerà l'economia com una branca de l'ètica. Així, fins fa ben poc temps l'economia que s'ensenyava a la Universitat de Cambridge era una part de la Diplomatura en Ciències Morals.

econòmica se sol concebre al marge de les conviccions morals. Es tendeix a entendre els mecanismes econòmics del mercat com un ordre autònom.

Darrerament, però, també és cert que s'ha anat creant un nou context que possibilita entrelaçar de nou l'economia i l'ètica. Després de l'esfondrament dels règims polítics dels països de l'Est aquesta iniciativa adquireix, si es vol, una rellevància especial quan constatem que, efectivament, l'economia de mercat capitalista roman com l'única opció viable d'organització econòmica i, tanmateix, el sistema econòmic capitalista continua suscitant reserves i crítiques morals prou conegudes i fonamentades.

És clar que, avui en dia, difícilment es resoldran als problemes globals que afecten el planeta –encara que afectin més a uns que als altres, com el subdesenvolupament, la pobresa, la destrucció del medi ambient o l'atur - si més no, tal i com està organitzada l'economia. Així es podria entendre el ressorgiment del sentit ètic de l'economia com una expressió clara de la creixent necessitat de reorientar l'activitat econòmica de manera que s'encabeixi dins de certs paràmetres morals tals com justícia, responsabilitat i solidaritat.

Són molts els moviments que arreu exemplifiquen aquesta voluntat. Als Estats Units, desde la dècada dels setanta, hom pot observar clarament aquest fenomen a partir de la proliferació del discurs sobre la necessitat d'introduir l'ètica a l'empresa. A Europa aquest fenomen s'inicia durant els anys vuitanta.

El principi fonamental d'aquest discurs és que les tradicionals virtuts són a la vegada rendibles. A més, el comportament ètic, dins i fora l'empresa, permet les empreses *intel·ligents* baixar els preus dels seus productes sense per això haver de minvar la seva qualitat ni baixar els salaris, donat que una cultura ètica fa possible reduir els costos de coordinació. Mica en mica, hom comença a adonar-se que la cultura del conflicte –empresaris davant de sindicats, capitalistes davant de treballadors- és més cara que la cultura de la cooperació. Fins i tot, és més beneficiós financerament el manteniment d'unes relacions de participació i corresponsabilitat que unes relacions jeràrquiques i encarcarades, doncs és molt més rendible econòmicament entusiasmar en un projecte, crear implicació. Adquireixen prestigi en el món empresarial valors tals com la iniciativa, corresponsabilitat, comunicació, transparència, qualitat, innovació, flexibilitat.

Això no obstant, un gran nombre d'empresaris encara no s'adona de la certesa d'aquests fets, sovint per certa manca d'intel·ligència, de manera que encara són ben pocs els que tenen clar que la recerca cooperativa de beneficis suficients, i que tanmateix permetin seguir competint en el mercat, és una estratègia més rendible que la recerca desesperada del màxim benefici. Pretendre assolir el màxim benefici a través d'enfrontaments, conflictes i baixa qualitat, pot portar fàcilment a la ruïna. Un exemple ben proper el trobem en el famós "dilema del presoner"¹⁰.

¹⁰ Seguint CORTINA, A. CONILL, J.: "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona. 1997.

Aquest discurs, com hem dit, es va anar estenent per Europa durant la dècada dels vuitanta. Així, per exemple, van néixer associacions com l'*European Business Ethic Network* (ENEB) i, paral·lelament al succeït als EEUU anys abans, es van anar creant instituts, fundacions, càtedres universitàries, en les quals s'implicaren empresaris, acadèmics, escoles de negocis; sorgiren les primeres publicacions, les empreses van multiplicar els seus codis ètics, aparegueren les primeres assessories ètiques i es començà a parlar d'inversions ètiques.

De les Inversions ètiques als bancs ètics

D'altra banda, als Estats Units durant els anys 60, els grups d'oposició a la guerra de Vietnam descobriren que havien invertit els seus diners en empreses de venda d'armes; o, per exemple, les associacions mèdiques s'adonaren que posseïen títols de societats de tabac. Així, es començà a parlar d'inversions acceptables de d'un punt de vista ètic. De vegades aquestes constatacions es feren públiques i la crida a una major coherència esdevingué un imperatiu encara més apremiant.

Fet i fet, es prèn consciència de la importància de controlar els destins dels estalvis. Per bé que el moviment cooperativista o l'Església Catòlica ja tenia experiència en el camp de les institucions de gestió dels diners amb finalitats socials (això és, ajudar als qui no tenien accés als bancs clàssics), ara s'hi sumen noves iniciatives destinades a assegurar el destí dels diners. D'aquesta manera, el moviment ecologista promogué també aquesta dinàmica que culmina els anys vuitanta amb la creació de l'*Öko-Bank* a Frankfurt (Alemanya). Els anomenats **Nous Moviments Socials** se sumen així a grups tradicionals en aquest camp com les associacions religioses o el moviment cooperativista¹¹. Així les esglésies d'Estats Units descobriren que eren, involuntàriament, accionistes de societats presents a Sudàfrica. Des de llavors diverses d'aquestes s'organitzaren per examinar minuciosament totes les societats amb qui tenien relació, per tal de no trobar-se mesclades amb les que perseguïen finalitats contràries a l'esperit cristià.

En tant que empresa, la banca es veié afectada per aquesta dinàmica. Així, a partir dels anys 70 els diversos moviments socials mencionats crearen iniciatives amb la finalitat de crear pròpies institucions de gestió dels diners per tal d'assegurar, d'una banda, la cobertura de les seves pròpies activitats (moviment cooperativista, ecologista) i, de l'altra, assegurar el destí o la finalitat ètica d'aquests diners.

El paper de l'ètica a la banca adquireix especial importància quan considerem que el banc¹² és el canal privilegiat del petit inversor. Mentre que, qui disposa

¹¹ Ja al 1872, Robert Owen, element fundador del moviment cooperativista, funda el Banc del Canvi i del Treball Equitatiu. El Co-operative Bank, es considera hereu del pensament d'Owen.

¹² L'origen de la banca i les seves operacions, tals com el préstec i el crèdit, es perden en l'horitzó de la història i precedeixen a la creació de la moneda. Van ser els sacerdots egipcis i mesopotàmics els qui, per primera vegada, a través dels tresors i excedents agrícoles acumulats, prestaren béns a camperols i artesans. Aquests primers crèdits es realitzaren sense o amb mínims interessos quedant lluny, per tant, del criteri modern de la màxima rendibilitat de capital amb els mínims riscos. En el cas que existissin interessos es relacionaven amb l'agraïment cap el temple, així com amb el desig de que el capital servis la major número de persones. Aquesta filosofia del crèdit es pot observar tant en l'Antic Codi d'Hammurabi (Mesopotàmia) com en els primers llibres de la tradició bíblica.

de capital sòlid prefereix invertir en borsa comprant títols de societats o de fons comuns d'inversió.

Es dona per descomptat que qui inverteix en borsa és per guanyar el màxim possible ja sigui comprant títols que garanteixin alts rendiments o adquirint els que presumiblement es revaloraran i, per tant, es puguin vendre a un preu més alt del que es compraren. Això no obstant, sembla que un creixent número d'inversors comença a guiar-se també per criteris distints de la pura i simple renda econòmica.

Sovint els inversors escolten només el llenguatge de la conveniència estrictament financera i es confia en aquell que garanteixi els beneficis més alts, sense tenir en compte l'ús que es farà del diner deixat. És molt probable que, de manera regular o de forma puntual, tots, d'una manera o altra, contribuïm en una campanya, en el suport d'una demanda social, en una acció solidària, de les quals els exemples més clars poden ser la lluita contra conflictes bèl·lics, la defensa mediambiental o l'assistència a la gent més necessitada. Això no obstant, és possible que amb els diners que cadascú de nosaltres té dipositat en un compte d'un banc, o en en els fons d'inversió on s'hi col·loquen els estalvis, estiguem finançant involuntàriament la causa contra la qual pretenem lluitar. Així es pot donar la paradoxa que es reivindiqui, defensi quelcom i, paral·lelament, els estalvis dels mateixos que defensen i protesten contribuïxin a fomentar allò que es denuncia¹³. En definitiva, la qüestió és que no es té cap mena de control sobre el destí dels diners dipositats al banc.

Hi ha qui estableix una distinció entre inversions ètiques i inversions alternatives. Considerem però, que ambdós tipus d'inversions es podrien concebre com a ètiques, la distinció vindria en tot cas per una qüestió de gradació. És a dir, més o menys allunyades de la banca tradicional (taxes d'interès, organització interna). El criteri més adequat que trobem per distingir en tot cas és el positiu i el negatiu. Dins el criteri negatiu trobem modalitats d'inversions ètiques que inclouen tot tipus d'operacions i de productes financers. El rendiment que s'obté amb elles no és menor del que es podria obtenir amb una inversió tradicional. La diferència, no obstant, amb la banca tradicional, és que estableixen una política ètica que exclou certes empreses de les seves inversions. D'aquesta manera, les assessories prenen especial importància quan analitzen si determinades empreses entren o no en els paràmetres que estableix la seva política ètica. Els principis negatius fonamentals que sostenen aquests paràmetres són la contaminació

En ple auge del comerç mediterrani, apareixen ja en els segles VI i V a.c. en les ciutats-estat gregues, les primeres institucions bancàries, que generalment eren de caràcter públic i que complementaven els crèdits dels temples. Sembla que en aquella època comença l'especulació i l'obtenció d'interessos substancials a canvi de préstecs en metàl·lic.

Després del parèntesi que suposà la baixa edat mitja en relació, és clar, les institucions bancàries, no només per la decadència de la ciutat sinó essencialment per la prohibició expressa del cristianisme del préstec amb interès, apareixen en els inicis del Renaixement els primers bancs moderns. Malgrat això, l'època d'or de la banca es localitza a finals del segle XVIII i principis del XIX, amb el mercantilisme i la societat industrial: "és llavors quan es funden els grans bancs en els països anglosaxons i la funció dels bancs adquireix un perfil semblant a l'actual (veure PIULATS, Octavi: "Los bancos alternativos" *Integral*.- Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988).

¹³ Per exemple, els clients de la Banca Nazionale del Lavoro proporcionaren, involuntàriament, diners per finançar armament a Irak; els clients de Cariplo donaren, de la mateixa manera, diners per finançar el règim racista de Sudàfrica (veure CRIC: *Rebelión en la tienda*.- Barcelona: Icaria, 1997).

mediambiental, la fabricació d'armament, l'explotació dels treballadors o aquelles empreses que mantenen relacions amb règims dictatorials.

Per aconseguir rendiments, les diferents associacions, adopten estratègies prou similars a les dels fons tradicionals, de manera que inverteixen en la compra i la venda d'accions, obligacions i bons de tot tipus, sempre i quan es tracti, d'altra banda, d'empreses incloses en els paràmetres de la seva política ètica. Així, les inversions ètiques amb criteris negatius consisteixen en una utilització dels canals tradicionals d'estalvi i d'inversió, tenint en compte de no comprometre's amb els que estan relacionats amb negocis poc ètics. Aquesta opció defensaria també que, tot i mantenir l'estructura del sistema financer, cal pressionar-lo per tal que modifiqui els seus criteris i es faci més sensible a les necessitats socials.

Altres associacions consideren que per a passar d'una opció que es preocupa d'evitar allò negatiu a una altra que intenta construir allò positiu cal deixar els canals tradicionals de finançament. Les inversions ètiques amb criteris positius, en canvi, abandonen el sistema tradicional bancari per confiar en fons que financen projectes que prioritzen finalitats socials i ecològiques. Així, es tracta de donar suport a aquells projectes socialment vàlids. El criteri del màxim profit econòmic deixa pas al criteri del màxim benefici social: projectes d'economia social, creació i manteniment de llocs de treball, protecció de l'entorn ambiental... Fins i tot es pot renunciar al guany. Les institucions d'inversió ètica ofereixen tipus d'interès des del 0% fins a una taxa d'interès semblant a les inversions tradicionals. Normalment, existeixen dues grans possibilitats d'inversió: la directa i la indirecta. Com en el mercat financer els grups es poden connectar de diferents maneres, directament o a través d'un intermediari. En la directa s'inverteix en grups que necessiten fons¹⁴ de manera que l'inversor pot conèixer directament a què destina els seus diners. La inversió indirecta, en canvi, suposa col·locar els diners a través d'agències d'estalvi alternatives. L'inversor està més protegit degut a la diversificació del risc. Aquestes agències concedeixen préstecs a iniciatives de caràcter alternatiu que, a la vegada, poden comptar amb ajudes oficials.

Dins d'aquesta branca també podriem distingir entre aquelles que tot i estar abocades al finançament alternatiu creen entitats financeres amb forma tradicional¹⁵ i aquelles que fan èmfasi en l'aspecte organitzatiu, considerant que cal cercar noves formes jurídiques, de gestió i administració dels recursos. L'opció positiva pretén crear sistemes alternatius aconseguint, d'alguna manera, l'auto-organització dels recursos generats per l'estalvi i l'economia popular, partint de la constatació que el sistema financer tradicional no seveix en general a aquests fins, atesa tant la seva estructura i cultura històrica com el seu entorn legal¹⁶.

¹⁴ Per exemple, la construcció o rehabilitació d'habitatges, creació de projectes laborals per a persones necessitades o la millora de l'entorn social.

¹⁵ Triodos Bank, d'inspiració antroposòfica, Banca Ètica Italiana, BAS, Caja Laboral Popular de Mondragón, Southern Development Bank Corporation d'Arkansas

¹⁶ Per exemple, diverses formes de participació en el capital tals com la SIDI, IDES, la CIFA o les CIGLES a França o bé, fins i tot, sistemes no monetaris d'intercanvi de crèdits i debits basats en la prestació-intercanvi de béns i serveis (LETS). Vegi's: VILASECA, J.M: "El finançament de les iniciatives d'economia social" *CINA*, 4art. trimestre, Col·lectiu Ronda, Barcelona.

En definitiva, podríem definir un banc ètic de forma sintètica clarament com la inversió o préstec de diner amb finalitats ètiques, incloent tant les morals, com les socials, mediambientals com financeres; sense renunciar necessàriament a finalitats estrictament financeres.

De fet, les inversions i els préstecs s'han concebut convencionalment com a operacions estrictament financeres, entenent el prestamista com algú que cerca el màxim retorn financer, de manera que s'ha tendit a identificar l'activitat econòmica amb el "fer diners".

És clar, que en la pràctica qualsevol inversió té efectes i implicacions socials, mediambientals, distributives i ètiques, que mai o quasi mai s'inclouen en els balanços financers. El resultat d'una anàlisi exclusivament financera ignora aquests efectes, de manera que efectua un còmput equivocat dels resultats, positius o negatius, de la iniciativa de la inversió.

Si tota inversió té implicacions ètiques, el propòsit de la inversió ètica és fer explícites i intencionals aquestes implicacions. Part de l'objectiu de la inversió és donar expressió a preferències ètiques específiques. Això pot implicar l'haver o no d'acceptar una taxa de retorn financer inferior. Sigui com sigui, el retorn total (ètic i financer) d'una inversió ètica serà un reflex més complet dels efectes de la inversió que no pas un balanç estrictament financer que ignori les implicacions ètiques.

La Banca Ètica com a moda?

Quan encabim qualsevol assumpte en el significat de la paraula moda convindrem que se sol referir al fet que durant un breu període de temps aquest assumpte va de boca en boca però, a la vegada, tota la seva rellevància s'exhaureix en la seva fugacitat. Una qüestió és, contràriament, d'actualitat, quan pertany a la més profunda entranya del nostre ésser¹⁷. La moral és una dimensió de les persones, les organitzacions, les institucions i els sistemes. De fet un prova palpable que no es tracta d'una experiència fugaç és que si bé hem considerat el resorgiment de l'ètica als Estats Units i com aquest fet ha impulsat progressivament i posterior la denominació de bancs ètics, també és cert que a Europa van i han sorgit iniciatives fruit d'algunes de les grans tradicions ideològiques del nostre continent tals com el moviment cooperativista, el moviment d'església¹⁸, l'ecologista¹⁹, el pacifista, el moviment antroposòfic²⁰, etc...

A molts sorprèn, efectivament, la conjunció dels dos vocables banca i ètica. Ara bé, si estem d'acord que l'activitat empresarial és activitat humana, estarem d'acord també que, consegüentment, aquesta pot ser moralment o immoral duta a terme; que el banc, com a institució té repercussions socials i, per tant, és la societat la qui ha de donar-la per bona. Els bancs, en conseqüència, són grups humans que inevitablement s'orienten per valors.

¹⁷ Seguint CORTINA, A. CONILL, J.: "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona, 1997.

¹⁸ ECDF a França o el Council on Economic Priorities (CEP) als Estats Units.

¹⁹ Oko-Bank de Frankfurt.

²⁰ Banc GLS-Bochum o el Triodos Bank, per exemple.

Aquests valors poden ser més o menys morals, poden ser humanitzadors o deshumanitzadors, de manera que no existeixen empreses amorals.

Això no obstant, dos grups socials clarament diferenciats segueixen volent alliberar els bancs de la seva responsabilitat moral. El primer grup, que podríem anomenar A, insisteix que només les persones poden ser morals o immorals. L'ètica és una qualitat de les persones, que prenen a vegades decisions lliurement, es van creant un caràcter i són responsables de les seves eleccions. Així dimensions com consciència, llibertat, decisió, caràcter i responsabilitat són pròpies de les persones. Efectivament les institucions i les organitzacions serien llavors conjunts de persones però, com a tals, no tindrien aquestes dimensions.

El segon grup, que podríem anomenar B considera el món empresarial, i per tant el de la banca, irremeiablement immoral, sense cap possibilitat de salvació, esbaïnt qualsevol possibilitat de matís, de gradació. Detesta els diners obtinguts a través de l'empresa perquè aquest continua recolzant-se en l'explotació dels treballadors. Així, suposa que l'existència d'empreses més o menys amorals significa acceptar el capitalisme. Sistema, per altra banda, explotador per definició i al qual la seva millor solució, no es transformar-lo desde dins sinó desde fora, això és eliminant-lo mitjançant la revolució total. Segons B, una empresa no pot ser mai ètica perquè, entre altres coses, tan sols cerca el seu propi benefici i no el benefici comú. Així, B tindria tendència a interpretar el fenomen de l'ètica de la banca com una simple operació de cosmètica, un maquillatge, un recurs de *markèting*. El grup B desconfia de l'ètica empresarial, entre d'altres coses, perquè nasqué pel propi interès de les empreses, i una cosa que els interessa difícilment serà ètica. Per B, l'ètica apareix sempre lligada al desinterès.

El discurs de l'ètica a l'empresa planteja altres qüestions. Perquè no, per exemple, es podria fer coincidir l'interès de l'empresari amb el del consumidor i amb el dels que treballen a l'empresa? Aquesta seria la fita de l'ètica en qualsevol de les activitats professionals. Aspirar, per tant, que l'interès dels docents coincidís amb els dels alumnes, que l'interès del personal sanitari coincidís amb el dels pacients²¹ o que el dels directius de mines amb el dels miners.

Una de les claus ètiques del nostre temps consisteix a adonar-se que no són els jocs de suma zero els que ens portaran a progressar, sinó els de no-suma zero. Als primers, es pensa que el què uns guanyen, ho perden els altres, la qual cosa es potencia una cultura del conflicte. Als joc de no-suma zero, al contrari, es creu que tots poden guanyar, que la cooperació és per a tots més beneficiosa que el conflicte. Per això, a l'empresa, com a les altres activitats, exigeix la moralitat de coincidir els interessos d'uns i altres. I en aquest sentit, tant moral com immoral pot ser l'empresa com la política, la docència, la judicatura, la informació, o qualsevol altra activitat humana.

²¹ CORTINA, Adela (coord.): *La rentabilidad de los comportamientos éticos para la empresa*. - Madrid: Fundación Argentaria: Editorial Visor, 1997.

Els arguments defensors de l'amoralitat de l'empresa desemboquen en la distinció entre dos tipus de lògica: la lògica racional de l'empresa, encaminada a l'assoliment del benefici econòmic més gran, que no admet més interlocutors que els ciutadans amb capacitat adquisitiva, i la de la beneficiència, orientada per valors ètics, dirigida voluntàriament als necessitats. D'aquesta manera, implícitament s'admet que la lògica de l'empresa és socialment neutral i que la social, o ètica, és de beneficiència, sentimental. Aquesta distinció es basa però en consideracions absurdes. Per exemple, d'una banda, perquè ha de ser únicament racional pretendre el propi interès exclouent el dels altres? O bé, perquè la maximització egoista del propi interès no pot incloure la motivació relacionada amb l'ètica?²².

D'aquesta manera, no és possible que la lògica de la banca es socialitzi i tingui més presents els més desfavorits sense que, per això, hagi de perdre la seva especificitat? No és possible que li exigeixi establir entre els seus membres relacions de justícia social i, sobretot, inventar procediments per incorporar el món amb més dificultats, més marginat, amb la intenció que deixi de ser-ho? Els bancs ètics, per tant, no podrien ser una formulació pràctica d'aquella vella estratègia segons la qual cal cercar la conciliació d'interessos no pas perquè siguin antagònics sinó cooperadors?

²² SEN, Amartya: *Sobre ética y economía*.- Madrid: Alianza Editorial. 1989.

2. Inversions ètiques

Dins l'ampli món de l'economia i l'ètica podem trobar multiplicitat d'elements diversos. Tots es podrien considerar d'alguna manera "ètics" però és clar no formen part de l'objectiu d'aquest treball. No és el nostre objectiu parlar de l'origen de les Caixes d'Estalvi ni mencionar les peculiaritats de la Banca Islàmica. Tampoc no ho era parlar de les consultories ètiques ni dels Bons Solidaris. Això no obstant, tots aquests elements formen part de les discussions, de les xerrades, de les trobades sobre temes d'economia i ètica. D'aquesta manera hem optat per fer un breu esment a alguns d'aquests elements que comparteixen l'enfocament ètic amb l'objecte propi d'aquest informe això és els Bancs Ètics a Europa.

2.1 Banca antroposòfica

Hi ha qui considera el moviment social i espiritual conegut com antroposofia²³ (coneixement de l'home), fundat a la primera meitat del segle XX en base als postulats filosòfics de Rudolf Steiner, el precursor de la inversió ètica i ecològica a Europa. L'antroposofia és un moviment social molt viu a Europa central, que promou una transformació social i espiritual profunda a partir d'una crítica radical a la civilització industrial. Les seves idees de tripartició social –basades en la llibertat de pensament, la igualtat jurídica entre les persones i la solidaritat en l'aspecte econòmic– es troben difoses pràcticament per tots els països europeus. La seva traducció en la vida quotidiana es vertebrava essencialment mitjançant la creació de tres projectes socials: en el camp de la pedagogia i ensenyament les conegudes escoles Waldorf, que pretenen un model de ensenyament no competitiu i espiritual; en l'àrea de la medicina les clíniques antroposòfiques, on es practica una medicina de caràcter holístic; i en el sector agrari el foment de finques agrícoles segons el mètode biodinàmic o orgànic.

L'Institut GLS (donar-deixar-regalar) de Bochum, a Alemanya, creat per al finançament de les iniciatives antroposòfiques representa una iniciativa pionera en el crèdit solidari. No es limita però a les iniciatives antroposòfiques sinó que fomenta també empreses afins a nous criteris socials, ecològics i espirituals.

2.2 Caixes d'Estalvi²⁴

En el camp de les inversions ètiques existeix qui, efectivament, planteja que de fet aquestes assumeixen allò que haurien de fer les caixes d'estalvi.

L'origen de les caixes d'estalvis està lligat històricament a les institucions de tipus benèfic, especialment dels monts de pietat. Institucions presents ja en el segle XV, generalment, auspiciades per la iniciativa reial, mantenint-se la

²³ PIULATS, O.: "Los bancos alternativos" *Integral*.- Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988.

²⁴ En aquest apartat tan sols es pretén mostrar com originàriament la finalitat de les Caixes d'Estalvis també es podria considerar "ètica". Per a una informació detallada i extensa vegeu: RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions*.- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

inspiració benèfico-religiosa de llur funcionament. El concepte més modern de caixa d'estalvis apareix a Europa, particularment a Gran Bretanya, a la segona meitat del segle XVIII. Aquest concepte es fonamenta en el pensament de Jeremy Bentham (1748-1832), la filosofia del qual consisteix a considerar les caixes d'estalvi com un instrument de millora de les condicions de vida de les classes treballadores, mitjançant la remuneració de l'estalvi i creant un nivell de seguretat econòmica superior. A finals del segle del segle XVIII i a començaments del següent es constata l'expansió d'aquestes institucions arreu d'Europa i especialment a Gran Bretanya.

A principis del segle XIX, canalitzen els estalvis de l'obrer i de les classes mitges, que no es veuen representades per l'activitat de la banca privada, més orientada cap a l'alta burgesia i la noblesa i sobretot cap a les empreses que donen grans beneficis a curt termini.

Les primeres apareixen a Hamburg el 1778 i a Tottenham el 1798, i apart de la seva funció creditícia, tenien l'objectiu prioritari d'assegurar una mínima pensió per a la vellesa de les classes menys afavorides, mitjançant el crèdit dels estalvis, donat que en aquella època l'estat no finançava les pensions.

A Espanya, la introducció de les idees promotores de les caixes d'estalvis comença en el trienni liberal (1820-1823), especialment amb el retorn dels exiliats després de la mort de Ferran VII.

Les societats Amigos del País són, en general, les que assumeixen la promoció de les caixes d'estalvis. Aquesta realitat és ben palesa a Madrid, on se'n fundà una l'any 1838, poc després d'haver-se promogut l'any 1834 un concurs per la Sociedad Económica Matritense de Amigos del País, premiant la millor memòria sobre l'establiment i fundació de caixa d'estalvis.

En tots els casos esmentats, les caixes d'estalvis queden vinculades als monts de pietat seguint el model italià. Les caixes d'estalvi sorgeixen en uns casos per fer viables financerament els monts de pietat ja existents i en d'altres, simultàniament, per crear una d'aquestes institucions²⁵. La raó d'aquesta vinculació, ultra la inspiració benèfica i filantròpica que les patrocina, està en la manca de confiança en el crèdit oficial. Aquest, en altres països europeus, era el destí principal de les inversions fetes amb el fons de les caixes d'estalvis.

Si a principis de segle el volum de les caixes en relació al conjunt del sistema financer era molt reduït, en qüestió de dues dècades es produeix un ràpid creixement, que les situa en termes reals a controlar una part important del sistema financer. Aquesta transformació prové de la pèrdua de vigència del caducat concepte de beneficiència, l'aparició del sistema d'assegurances socials i la progressiva importància de l'estalvi popular, alhora que d'una

²⁵ El primer Mont de Pietat apareix a Itàlia l'any 1462. A Espanya es funda el 1702 el Monte de Piedad de Madrid, procedent de l'actual Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid (vegi's LATORRE DÍEZ, J.: *Regulación de las entidades de crédito en España*.- Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, 1997).

equiparació pràctica de les operacions de les caixes a la majoria de negociacions efectuades per la banca²⁶.

De manera que, actualment, les caixes d'estalvi són institucions de caràcter fundacional que, si bé en el seu origen tenien la consideració d'entitats benèfico-socials, amb el temps han anat experimentant una evolució que subratlla cada com més el seu caràcter d'institucions econòmiques de naturalesa purament creditícia.

2.3 La Banca Cooperativa i les cooperatives de crèdit

"Banca Cooperativa" és un terme molt ampli que engloba els diferents tipus d'entitats relacionades amb el crèdit cooperatiu. El seu nexa comú és la defensa dels principis cooperatius²⁷ i, en la majoria de casos, una estructura de societat cooperativa de crèdit. Segons quin sigui el seu àmbit territorial d'actuació, es distingeix entre bancs cooperatius centrals(o nacionals), regionals o locals. Aquests dos darrers tipus solen ser societats cooperatives de crèdit, mentre que la naturalesa jurídica adoptada pels bancs cooperatius nacionals s'orienta sovint cap a formes mercantils com la societat anònima. Tal és el cas del *Cooperative Bank*, un banc britànic de forta inspiració cooperativista però que des de 1970 ha assumit totes les funcions de banca universal²⁸.

En parlar de la "banca cooperativa europea", doncs, s'està fent referència a un conjunt molt heterogeni de cooperatives de crèdit, el funcionament de les quals varia enormement en funció del sistema cooperatiu que, amb certes especificitats, s'ha anat desenvolupant a l'interior de cada país europeu: sistema de banc de Crèdit agrícola-Caixes rurals a Espanya, el sistema Banques Populaires a França, el sistema Centrale-Raiffeisen a Bèlgica...²⁹

Les cooperatives de crèdit són un tipus de societat cooperativa de capital variable que tenen com a missió principal donar resposta a les necessitats financeres dels seus socis. També poden concedir crèdits a persones que no en siguin sòcies, sempre que no vulnerin els límits legals al respecte: el conjunt d'operacions actives que una cooperativa pot realitzar amb tercers no socis no pot superar el 50% dels seus recursos totals. Les cooperatives de crèdit no reparteixen dividendes. La seva funció de suport financer no només inclou els individus sinó que es dirigeix també a recolzar financerament d'altres entitats cooperatives, mitjançant crèdits a llarg termini a un tipus d'interès moderat.

²⁶ Vegi's: RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions.*- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

²⁷ Principi de porta oberta, de democràcia, de justícia en la distribució dels resultats, d'interès limitat per a les aportacions de capital, d'educació-formació i d'intercooperació.

²⁸ En aquest informe, tant "banca universal" com "banca comercial" s'utilitzen de forma equivalent per referir-se a l'activitat dels bancs que no limiten la seva activitat a cap sector productiu en concret (com fan, per exemple, els bancs industrials), sinó que ofereixen serveis bancaris a tot tipus d'empreses i al públic en general. Per més informació sobre el *Cooperative Bank*, veure capítol 3.

²⁹ Per més informació veure PALOMO ZURDO, R.J.: *La Banca Cooperativa en Europa*-Madrid: Unió Nacional de Cooperatives de Crèdit-Asociación Española de Cajas Rurales, 1995.

El procés de creació d'una cooperativa de crèdit és el següent: es tracta³⁰ que el major número possible de persones se'n faci sòcia a través de la subscripció de bons a una determinada quantitat. D'aquesta manera es recapta el capital social mínim exigut per llei. Tots els socis i sòcies cooperativistes formen l'Assemblea General, que és l'òrgan de gestió i de decisió bàsic, davant del qual els possibles estrats intermitjos (treballadors, tècnics, Consell d'Administració) han de passar comptes. El Consell Rector és l'òrgan social a qui es confia l'administració de la cooperativa.

2.4 Banc dels Pobres

Una altra modalitat específica amb finalitat ètica s'ha anat desenvolupant a alguns països del Sud; són els anomenats Bancs del Pobres. Amb ells s'ha anat definint un interessantíssim mitjà de desenvolupament pels més desfavorits i entre els desfavorits: el microcrèdit.

El Banc dels Pobres parteix de la creença un dels mitjans més eficaços per combatre la pobresa a llarg termini és garantir a les capes més desafavorides de la població una activitat econòmica que els permeti millorar paulatinament el seu nivell de vida i invertir en el desenvolupament sostenible de la seva economia domèstica. Un crèdit financer, per modest que sembli, pot ser l'impuls decisiu que converteixi a una família indigent en un nucli d'autoocupació. El microcrèdit, doncs, es basa en donar suport a petites iniciatives empresarials per part de col·lectius que, per les seves condicions socio-econòmiques, no tenen accés a les vies tradicionals de crèdit amb l'objectiu de trencar el cercle viciós de desocupació, desincentiu personal i manca de recursos que s'estableix al voltant de la pobresa.

El referent bàsic quan es parla d'aquest tipus de bancs és el Grameen Bank, fundat a Bangladesh l'any 1974 per un professor universitari d'economia anomenat Muhamad Yunus³¹ després de la terrible carestia que va patir aquell any el país. Actualment la cinquena banca del país, el Grameen Bank recapta 200.000 milions de lires i genera un volum d'activitat d'uns 1.500 milions de dòlars. El banc posseïx més d'un miler d'agències, algunes de les quals són petites agències ambulants.

El resultat més sorprenent del banc és la seva elevadíssima taxa de retorn, del 98%, dels préstecs, especialment si considerem el fet que el 90% dels seus aproximadament dos milions de clients són persones que viuen clarament per sota el llindar de la pobresa.

La falta de propietat immobiliària o béns materials per poder garantir els préstecs ha estat compensada per nous i imaginatius sistemes de garantia. El mecanisme més utilitzat és el de confiar un petit fons rotatiu a un petit grup de

³⁰ Dossier Banca Alternativa "El duro a 4 ptas".

³¹ Muhamad Yunus ha esdevingut un personatge conegut a nivell mundial. La seva biografia pot trobar-se a les llibreries de la majoria de països europeus. Recentment li fou concedit el Premi Nacional Príncep d'Astúries, junt amb tres altres personatges que han dedicat la seva vida a lluitar contra la pobresa.

persones, generalment dones, que assumeixen col·lectivament la responsabilitat sobre el préstec concedit.

Arrel de l'èxit del Grameen Bank, nombroses experiències de microcrèdit han estat reproduïdes en diversos països en vies de desenvolupament. El microcrèdit s'ha consolidat com un instrument financer habitual de cooperació amb els països del Sud, utilitzat fins i tot per grans organismes internacionals de caràcter institucional com el Banc Mundial o el Banc Interamericà de Desenvolupament. A Europa, el microcrèdit ha generat també l'aparició de múltiples entitats, les quals a grans trets poden classificar-se en dos tipus: les que recaptin estalvi en els països del Nord per promoure institucions locals de microcrèdit en els propis països del Sud³², sovint conegudes com a "bancs solidaris", i les que s'orienten a la promoció de l'autoocupació entre els aturats i altres col·lectius desafavorits del països del Nord, que de vegades reben el nom de "bancs socials".

2.5 Banca Islàmica

La Banca Islàmica es caracteritza per operar sense interessos. La llei islàmica o *Shariah*³³ prohibeix explícitament als musulmans donar o rebre interessos sobre diners prestats, independentment de l'objectiu del préstec i de la taxa d'interès que s'hi carregui. La prohibició de la *Riba*³⁴ respon a la creença que aquesta fomenta la concentració de riquesa i allunya els individus de la possibilitat de considerar-se i tractar-se mútuament com a semblants. La prosperitat de les persones no ha de venir d'un enriquiment sense causa ni contingut, sinó que ha de ser fruit d'una transacció, és a dir, d'una activitat personal i d'un esforç. Sovint s'ha intentat argumentar que la *Riba* fa referència als excessius interessos que aplicaven els antics usurers i no pas a la taxa d'interès utilitzada pels bancs moderns, però aquest tipus d'arguments mai han aconseguit guanyar gaire acceptació.

L'Islam reconeix el capital com un factor de producció, i la no-existència d'interessos no implica que el seu cost sigui nul. Simplement, no es permet associar de forma predeterminada un retorn financer al capital, en la forma de taxa d'interès. Això no significa que l'ús del capital no pugui generar beneficis, ni que una part d'aquests no vagin a la persona o institució que estigui cedint l'ús del capital. L'únic que significa és que els dos actors implicats en un préstec, el que presta els diners i el qui fa un ús d'aquells diners, han de compartir tant els beneficis com les pèrdues que puguin derivar-se'n.

Així doncs, la principal diferència operativa que existeix entre els bancs islàmics i els bancs clàssics és que els primers comparteixen amb els seus clients el risc de les inversions realitzades. Aquestes solen agafar dues

³² Per exemple la Societat Cooperativa Ecumènica pel Desenvolupament (SOCED/EDCS), destina els seus fons, d'origen eminentment confessional, per al finançament d'entitats de microcrèdit i altres projectes de desenvolupament en països dels cinc continents. En l'actualitat, EDSCS està estudiant la possibilitat d'obrir una sucursal a Barcelona.

³³ La *Shariah* és el conjunt de regles que emanen tant del Corà com de les enunciacions (*Hadiths*) del profeta. Fa referència a qüestions econòmiques tan variades com la fiscalitat, la propietat, els recursos naturals, les finances o els salaris.

³⁴ *Riba* s'hauria de traduir probablement com a "usura", tot i que en la pràctica també fa referència a la taxa d'interès tal i com la coneixem habitualment.

formes: la *Mudaraba* i la *Musharaba*. La primera és un contracte pel qual un client que desitgi adquirir determinats bens³⁵ sol·licita al banc que efectui la compra, i aquest carrega un cert marge sobre el preu de d'adquisició dels bens. La *Musharaba*, en canvi, és un contracte on es descriu la inversió que de forma conjunta fan banc i client a través, per exemple, de la compra d'accions d'una empresa de producció determinada. En essència, es tracta d'invertir conjuntament un capital i de participar, segons un percentatge fixat per les dues parts, en les pèrdues o beneficis de l'operació.

Per la resta, els bancs islàmics són similars als bancs tradicionals: jurídicament són societats anònimes de capital variable, inverteixen a priori en qualsevol sector, i ofereixen als seus clients comptes corrents, d'estalvi i d'inversió.

Es considera que el primer experiment modern de Banca Islàmica tingué lloc a Egipte l'any 1963. Aquesta iniciativa no va adoptar en els seus inicis una "imatge islàmica", per evitar ser considerada un signe de fonamentalisme³⁶. En la dècada dels setanta, el canvi de context polític en molts països musulmans va afavorir el ple desenvolupament dels bancs islàmics i el ple reconeixement de la *Shariah*. En alguns països com Iran o Paquistàn tot el sistema bancari fou islamitzat. Actualment existeixen bancs islàmics en la majoria de països del món, inclosos alguns països europeus. El seu espectacular creixement en els darrers ha confirmat la Banca Islàmica com una alternativa a les institucions bancàries tradicionals.

2.6 Fons d'inversió ètics

En la dècada dels setanta sorgiren als Estats Units uns fons d'inversió especialitzats³⁷, denominats fons ètics, que proposaven als seus socis una cartera d'actius que, a més de produir resultats financers equivalents als del mercat, estava composta exclusivament per accions o obligacions d'empreses socialment responsables, és a dir, d'empreses l'activitat econòmica de les quals respectava una sèrie de valors com el medi ambient, la salut o la justícia social. Aquest nou instrument financer permetia, doncs, que invertir en Borsa no fós incompatible amb els criteris ètics individuals dels inversors. Els fons d'inversió especialment orientats a promocionar el respecte de les empreses envers el medi ambient passaren a ser coneguts com "fons verds".

El que aparentment era una tendència va anar consolidant-se durant els anys 80 a Estats Units com una opció coherent d'inversió, acceptada i utilitzada per un creixent nombre d'inversors. No ha estat fins a la dècada dels 90, però, que s'ha produït una notable eclosió d'aquest tipus de fons, tant pel que fa al seu nombre total com a la seva varietat. A Europa, el seu desenvolupament ha estat recent i les quantitats invertides són, en proporció, encara relativament modestes. Tanmateix, a Gran Bretanya, els fons d'inversió ètics absorbeixen la major part del bilió de lliures que es comptabilitza actualment com a inversió ètica.

³⁵ Bens d'equipament, per exemple.

³⁶ ARIFF, M.: *Islamic Banking*. a *Asian-Pacific Economic Literature*. Vol. 2. N° 2 (Setembre 1988). pgs 48-84.

³⁷ CIES: *Empleo y responsabilidad social: la banca solidaria*.- Barcelona: Centro de Iniciativas de la Economía Social.

Cada fons d'inversió ètic sol estar associat a un conjunt propi de criteris ètics . De vegades, pot passar que un fons adopti un únic criteri³⁸, o bé que es fixi un determinat límit d'incompliment del criteri per part de les empreses en les quals inverteix el fons³⁹. En canvi, determinats fons no només exclouen les accions d'empreses que incompleixin una llarga llista de requisits ètics sinó que canalitzen part de la seva inversió cap a empreses que generin "un benefici social i mediambiental directe"⁴⁰.

Tot i aquesta arbitrarietat, la majoria de fons d'inversió ètics comparteixen una sèrie de valors a promoure i una sèrie de qüestions a evitar. En una investigació realitzada el 1995 entre els gestors dels fons ètics al Regne Unit⁴¹, els valors generalment afavorits per aquests fons, eren els següents:

<i>Inversió ètica</i>		<i>Inversió ecològica</i>	
<i>Sectors/indústria</i>		<i>Sectors/industries</i>	
<i>Evitar</i> Comerç d'armes Energia Tabac Joc ecològic Règims opressius Nuclear naturals Pornografia Explotació animal	<i>fomentar</i> creació d'ocupació Ajuda a minories ajuda a minusvalies ajuda tercer món donacions, caritat	<i>evitar</i> Nuclear reduc. Capa ozó polució aigua danys boscos danys vida animal	<i>fomentar</i> conserv. reciclatge etiquetatge miniz. Residus productes

Existeixen diversos mecanismes per decidir quins són els criteris ètics que un fons ha d'adoptar. Algunes societats d'inversió consulten directament els seus socis, a través de cartes, per conèixer les seves preferències sobre l'orientació a donar als seus fons ètics, mentre que d'altres tenen departaments propis encarregats de fer recerca al voltant de les qüestions ètiques. Aquests departaments poden assumir també la verificació del compliment dels requisits per part de les empreses, tot i que per norma general aquesta tasca s'encarrega a consultories especialitzades⁴².

³⁸ Per exemple, l'únic criteri adoptat pel *Fidelity UK Growth Trust*, una societat d'inversió britànica que gestiona fons ètics, és el d'excloure accions d'empreses que produeixin o estiguin relacionades amb el tabac.

³⁹ Una altra societat d'inversió britànica, la *Credit Suisse Fellowship Trust*, no inverteix en empreses que obtinguin més d'un 10% dels seus beneficis anuals de la venda de tabac o productes relacionats.

⁴⁰ Tal és el cas de la *Global Care Unit Trust*. D'una banda no inverteix en empreses relacionades amb l'energia nuclear, l'armament, el tabac, la producció de cotxes o l'ús d'animals en l'experimentació de productes, i de l'altra afavoreix aquelles empreses que treballen en la conservació de l'energia, el transport públic, el reciclatge o l'energia renovable. També inverteix en bancs ètics, com el *Triodos Bank*.

⁴¹ *Ibid* nota 24.

⁴² La majoria de fons britànics encarreguen aquesta funció de supervisió (*screening*) a la *Ethical Investment Research Service (EIRIS)*.

Els "fons d'inversió comuns"⁴³ poden ser considerats la versió més compromesa dels fons ètics d'inversió. Es tracta de fons que permeten als inversors renunciar a una part del retorn financer en benefici d'organitzacions d'economia social. Un exemple significatiu el constitueix el *Devcap Shared Investment Fund*, un fons americà que limita la seva inversió a un índex de 400 empreses escollides tant per la seva responsabilitat social com pels seus bons resultats financers. Els seus membres tenen l'opció de destinar la meitat o més del retorn financer anual als programes de microcrèdit de les quatre organitzacions⁴⁴ vinculades a *Devcap*.

Consultories

A Anglaterra existeixen multitud d'organitzacions destinades a assessorar els inversors que destigen invertir els seus diners en empreses socials i ecològicament responsables sobre els diferents fons existents i de les activitats de les pròpies empreses. Cadascuna d'aquestes organitzacions té els seus propis criteris per a distingir entre empreses "correctes" i "incorrectes", de forma que els inversors poden escollir la que millor s'adapti als seus valors⁴⁵. Un dels exemples més significatius és la *Ethical Investment Research Service (EIRIS)*, a la qual recorren bona part dels fons ètics anglesos.

El 1983, a Anglaterra, com a resultat de l'esforç combinat del *British Council of Churches*, la *Society of Friends* i altres organitzacions caritatives, es creà l'EIRIS, que investiga i facilita informació sobre un ampli ventall de qüestions per ajudar els inversors a aplicar criteris ètics. EIRIS investiga les activitats de diferents grups empresarials –més de 1000- de tots els sectors i volums de facturació, per saber el seu comportament respecte els diferents paràmetres ecosocials; aquesta informació és proporcionada als diferents fons d'inversió. Per exemple, va elaborar un informe sobre les futures intencions dels grups empresarials respecte Sudàfrica. Els Fons d'Inversió són també, a la vegada, investigats de manera que s'obté informació útil pels consultors financers.

A més, EIRIS promou el debat i la conscienciació sobre la responsabilitat de les empreses i ha elaborat el llibre "Money & Ethics", que analitza el comportament de 28 fons d'inversió respecte diferents criteris ètics i conté informació sobre plans de pensions, plans d'estalvi, assegurances de vida i hipotèques.

EIRIS estudia les diferents societats angleses en base a diversos aspectes⁴⁶. EIRIS cobra per la informació que facilita i s'autofinança totalment. També manté relacions amb els inversors particulars.

Accionistes crítics i ecològics

⁴³ Coneguts com *Fonds de partage* en francès, *Shared Return Funds* en anglès.

⁴⁴ *Catholic Relief Service, Save the Children, Seed Capital Development Fund, Appropriate Technology International.*

⁴⁵ CRIC: *Rebelión en la tienda*.- Barcelona: Icària. 1997.

⁴⁶ Comportament comercial i publicitari. Producció i venda d'alcohol. Relació amb el medi ambient. Fusta tropical. Institució financera. Reptes. Compromís militar. Plantacions. Minería. Donacions polítiques. Pornografia. Extensió del mercat. Producció i venda de tabac. Interessos a nivell internacional en el Tercer Món

Segons alguns la inversió ètica és una via òptima per a actuar en coherència amb un mateix, però no es pot considerar un instrument de condicionament. La seva argumentació és que les societats presents en borsa poques vegades depenen dels inversors per augmentar el seu capital, des del moment que s'autofinancen reservant grans quotes dels seus beneficis. En quant a la compraventa d'accions i obligacions, diuen que és un mercat colateral a les empreses, que no té influència financera en elles.

Malgrat això els defensors de la inversió ètica sostenen que si molta gent evita el mateix títol, aquesta baixarà tant el seu preu que el dia que la societat decidís emetre noves accions per obtenir capital fresc, es podria trobar amb la impossibilitat de col·locar tots els títols, vista la poca afició que en aquest temps s'hauria creat cap a ella.

Més enllà de la polèmica hi ha qui pensa que és necessari permanèixer en les societats inculpades per a suscitar en el seu interior la polèmica sobre comportaments incorrectes. En efecte, el mateix Centre Interconfessional americà es limita a indicar quines societats evitar i quines preferir, però anualment publica una guia que conté les peticions que en els diferents àmbits s'han de formular en l'interior de les societats per obtenir comportaments diferents.

2.7 LETS

Des de fa uns anys proliferen experiències per recuperar l'intercanvi recíproc de béns i serveis sense que intervinguin els diners⁴⁷. Una d'aquestes experiències és el LETS⁴⁸. El primer Lets va constituir-se l'any 1983 a Counterbay, Canadà, quan aquest poble va patir una forta crisi econòmica. Els habitants, tot i poder oferir béns i serveis, mancaven dels diners necessaris per començar cap negoci. Abans d'optar per l'emigració, un grup d'habitants crearen un sistema d'intercanvi local (LETS) que feia possible un comerç sense diners, basat en l'intercanvi indirecte entre persones "comptabilitzat" mitjançant un ordinador central. A partir d'aquesta primera experiència, valorada positivament, se'n crearen més de manera que actualment n'hi ha centenars arreu del món amb milers de membres. Així, podem definir sintèticament el Lets com un sistema no monetari d'intercanvi de crèdits i debits basats en la prestació-intercanvi de béns o serveis.

Quan una persona es fa membre d'un Lets, rep un compte amb un balanç inicial. El nom de la unitat d'intercanvi és decidit en el moment de la creació del sistema i el seu valor acostuma a guardar relació amb el valor de la moneda oficial. Cada membre té també a la seva disposició una llista on hi figuren tots els béns i serveis que s'ofereixen i demanen dins del sistema. Aquests poden ser de tot tipus: fusteria, lampisteria, o traduccions, per exemple. Quan una persona requereix un servei, simplement truca a la persona de la llista que l'ofereix i s'hi posa d'acord sobre el valor que s'assignarà (per temps o valor mercantil). Enlloc d'existir un pagament, les dues persones signen els seus

⁴⁷ SUBIRANA, P.: *Consumir menys per viure millor*. - Barcelona: EcoConcern (Papers d'Innovació Social), núm 33.

⁴⁸ Local Exchange and Trading System

“llibres de comptes” i comuniquen la transferència a l’administració central del Lets, la qual controla l’operació mitjançant l’ordinador central. Al final del mes tots els membres reben els “extractes” dels comptes on es reflecteix els “moviments” realitzats. No es cobren o paguen interessos. En cas de tenir números vermells, l’associació ajuda la persona a sortir-se’n.

En definitiva el LETS d’una banda té un objectiu ben senzill i ben neutre com és el de cercar una alternativa viable (més aviat complementària que substitutiva) als diners. De l’altra, col.labora d’alguna manera a desenvolupar l’economia social, tot incorporant al mercat de béns i serveis un conjunt de gent que no hi podria accedir amb el sistema de pagament tradicional, així com a millorar la qualitat de vida de comunitats locals, ja que fomenta la creació d’uns vincles de relació interpersonal que van més enllà del pur intercanvi mercantil.

2.8 Bons solidaris

Un instrument financer clàssic com és el dels bons s’ha reutilitzat en el camp de les inversions ètiques. Els Bons de solidaritat⁴⁹ es posen en funcionament a partir que un grup de persones tinguin un idea empresarial basada en uns mínims de viabilitat. Els bons es posen en circulació en distintes quantitats desde 10.000 a 50.000 ptes aproximadament, els destinataris dels mateixos solen ser persones amb una certa consciència social, ambiental, de creença religiosa. A aquestes persones se’ls hi ven una idea a través d’un projecte més o menys elaborat, conjuntament a aquesta ideaes garanteix la devolució de la inversió en un termini de temps, majoritàriament superior a un any. Aquestes devolucions han de ser avisades per a la seva execució amb un període de temps previ al centre emissor o deudor, amb la devolució s’incrementa el cost de vida anual, amb la finalitat de que el diner prestat no perdi el seu valor inicial.

Característiques de l’emissió de bons solidaris:

- Nominals i intransferibles.
- El seu import es retorna en tres anys. Si abans d’aquest termini es vol recuperar els diners s’ha de sol.licitar un mes abans.
- El diner no perd valor adquisitiu. Es retorna d’acord amb l’augment de l’IPC.
- Al participar en el finançament del projecte tindrà informació periòdica de les activitats i de la situació en general .

⁴⁹ Iniciativa Europea de Empleo y Recursos Humanos Horizon: *Economía solidaria y útiles financieros alternativos: una camino a emprender.* - La Laguna (Tenerife): Ediciones Canaricard. 1997.

3. Bancs Ètics

Fins ara hem exposat diversos elements relacionats de manera diversa amb allò que se sol anomenar genèricament inversions ètiques. En aquest capítol exposarem la fórmula que constitueix l'objecte central d'aquest informe, això és, la banca ètica. Aquesta, amb diverses modalitats i en diferents països, és l'exemplificació d'un moviment d'abast mundial⁵⁰⁵¹. Això no obstant hem preferit limitar-nos a la descripció de casos en l'àmbit europeu. D'una banda perquè considerem que la proximitat dels contextos és més útil a l'hora d'extreure'n elements per al propi cas i de l'altra per una qüestió de capacitat d'aquest informe.

Efectivament, en primer lloc s'expliquen dos bancs que podríem considerar clàssics: el *Cooperative Bank* i el *Triodos Bank*. El *Cooperative Bank*, a banda del seu origen cooperatiu, presenta com a característiques fonamentals el fet que es tracta d'un banc consolidat, d'àmbit estatal, i que té una política ètica, amb criteri negatiu, explicitada en la definició de principis. Per altra banda, presenta una rendabilitat igual que la banca tradicional. El *Triodos Bank*, d'origen antroposòfic presenta, en canvi, les característiques d'un banc consolidat però amb delegacions internacionals, amb una política ètica basada en criteris positius.

En segon lloc hem escollit dos bancs de recent creació. D'una banda, la *Caisse Solidaire Pas-Nord Calais* i de l'altra la *Cooperativa Verso la Banca Ètica*. Ambdues són exemples ben il·lustratius de les passes a seguir en la creació d'un banc ètic.

3.1. Co-operative Bank

3.1.1 Origen

El naixement del *Cooperative Bank* s'emmarca en la implantació i ràpida difusió que visqué el moviment cooperatiu a Anglaterra a mitjans del segle XIX. L'any 1844 entrà en funcionament la primera cooperativa de consum minorista, amb l'objectiu de permetre a les classes treballadores comprar menjar i productes bàsics de bona qualitat (mantega, farina, sucre, espelmes) a preus assequibles. El moviment arrelà amb força i, dinou anys més tard, naixia la

⁵⁰ Al Japó el *Citizen Bank*; a Bangladesh el *Grameen Bank* als Estats Units els grups *Aquinas*, *Calvert*, *Citizens Trust*, *Emerging Fund*, *Green Century*, *Interfaith*, *Center for Corporate Responsibility (ICCR)*, *South Shore Bank*; a Alemanya l'*Öko-Bank*, *Ethik*, *Ethisches*, *Investment Köln*, *GLS Gemeinschaftsbank*, *Netzwerk*; a Anglaterra la *Britain's Norwich Union*, *Co-operative Bank*, *Ethical Investment*, *Friend's Provident*, *Industrial Common Ownership*, *Finance (ICOF Community Capital)*, *Mercury Provident*, *Sahred Interest*, *Social Investment Forum*, *Stewardship Unit Trust*, *Stewardship Income Trust*, *TBS Environmental Investor Fund*; a Dinamarca l'*Oikos* i el *Merkur*; a França *Autonomie & Solidarité*, *Banque Populaire du Haut-Rhin*, *Club d'Inversors per a una Gestió Alternativa* i *Local de L'Estalvi (CIGALE)*, *Garrigue* o *Banque Populaire du Haut-Rhin*.

A Finlàndia l'*Elko-Osuuspankki*; a Holanda el *Triodos Bank*; a Itàlia la *Cooperativa Verso la Banca Ètica* i les *Mútues d'Autogestió (MAG)*; a Suïssa la *Banca Alternativa Suïssa (BAS)*.

⁵¹ Molt s' d'aquests grups apareixen, per altra banda, lligats a la proposta de concretar un *GEIE (Grup Europeu de Interès Econòmic)* sobre els temes de formació i finançament ètico-social o a la xarxa de l'*INAISE (International Association of Investors in Social Economy)*.

*Cooperative Wholesale Society (CWS)*⁵², que en l'actualitat agrupa a bona part dels centenars de cooperatives de consum existents a Anglaterra.

L'origen oficial del *Cooperative Bank* s'atribueix a la decisió de la CWS l'any 1872 de crear un departament propi encarregat de gestionar la seva creixent activitat financera. En bona mesura, aquesta solució fou conseqüència de l'hostilitat que mostraven els bancs tradicionals de l'època cap a unes cooperatives que consideraven massa radicals. Aquest departament, que quatre anys més tard passà a dir-se *CWS Bank*, recollia a través dels seus dipòsits l'estalvi de les cooperatives locals de consum i els permetia, a través de crèdits, expansionar-se i diversificar la seva activitat cap a noves àrees com la producció, la distribució o el transport.

A partir de 1910, el CWS Bank començà a oferir serveis bancaris a clients individuals a través de punts bancaris instal·lats en tendes cooperatives minoristes, encara que hagué d'esperar fins l'any 1947 per ser reconegut com a banc autoritzat pel Banc d'Anglaterra. Tot i això, no fou fins 1971 que pogué actuar com a empresa separada de la CWS⁵³, i que adoptà per fi el nom de "Cooperative Bank". La propietat del banc, però, va seguir sent –i segueix sent en l'actualitat– en un 100% de la CWS, que n'és pràcticament l'única accionista. El reconeixement legal s'acabà de completar quatre anys més tard, en ser admès a la *London Banker's Clearing House* i adquirir així l'estatut oficial de banca comercial.

Des d'aleshores fins ara, el *Cooperative Bank* ha estat pioner en l'adopció d'una sèrie de pràctiques bancàries que amb el temps han esdevingut serveis mínims que els clients exigeixen ja a qualsevol gran entitat financera. Fou el primer banc en oferir serveis bancaris gratuïts a totes les comptes corrents de clients que estiguessin amb balanços positius l'any 1973, el primer banc europeu a donar interessos als posseïdors de targetes VISA l'any 1986, la primera institució bancària a obrir totes les seves sucursals de dos quarts de deu del matí a les cinc de la tarda l'any 1987, i una de les primeres a oferir als seus clients un servei bancari per telèfon obert les 24 hores del dia.

Si per alguna cosa es coneix actualment el *Cooperative Bank*, però, és per haver estat el primer banc en elaborar i fer pública una "política ètica" segons la qual es compromet a no invertir en determinades activitats considerades moralment reprobables. La publicació l'any 1992 d'aquesta llista d'inversions i clients que queden exclosos de l'activitat del banc ha permès al *Cooperative* diferenciar-se de la resta de bancs comercials anglesos, i alhora consolidar-se com a banc d'àmbit estatal gràcies a l'atracció de milers de nou clients.

El *Cooperative Bank* ha estat el protagonista de quelcom aparentment paradoxal als ulls dels qui somriuen irònicament quan es parla de la relació entre "ètica" i "inversió": el fet de restringir la seva cartera d'inversions ha estat un dels factors que, a la llarga, ha permès el banc deixar enrera els efectes de

⁵² La CWS s'autoproclama la "cooperativa de consum més gran del món". És considerada l'organització federal central del moviment cooperatiu britànic.

⁵³ Gràcies a l'aprovació de la *Cooperative Banking Act*.

la situació depresiva de l'economia anglesa a principis dels noranta, quan tant el *Cooperative* com la majoria d'institucions financeres van presentar pèrdues. Un segon factor de recuperació ha estat la decidida aposta per una estructura més centralitzada però tecnològicament molt avançada, en detriment de les tradicionals –i costoses- sucursals.

Tanmateix, el banc està representat a tota Anglaterra a través d'un centenar de sucursals, múltiples centres regionals i d'aproximadament uns 14.000 caixers. A més de treballar amb moltes empreses, ONG's, un 40% de les autoritats locals del país i bona part de les cooperatives de consum, gestiona al voltant de 1,5 milions de comptes personals. A finals de 1997, els resultats del *Cooperative* presentaven per quart any consecutiu un benefici abans d'impostos record: 55 milions de lliures⁵⁴. El nombre total de llocs de treball darrera d'aquests beneficis pujava a 3776 persones.

3.1.2 Funcionament general

El *Cooperative Bank* és un banc comercial i funciona essencialment com qualsevol altre banc. La seva activitat es basa en recollir l'estalvi dels seus clients pagant una determinada taxa d'interès i prestar aquests recursos a d'altres a una taxa d'interès superior. En aquest sentit, la única gran diferència del *Cooperative* respecte la resta d'institucions bancàries és el seu compromís de no utilitzar aquests recursos per finançar determinades àrees d'activitat.

La gamma de productes financers destinats a l'estalvi, tant de clients individuals com d'empreses, és força ampli, però el ventall d'instruments d'inversió resulta més limitat. El *Cooperative* no treballa per ara amb fons d'inversió, no ofereix serveis de *brokerage* ni d'assegurança i no gestiona plans de pensions privats.

· Els préstecs

El *Cooperative* ofereix als seus clients individuals la possibilitat de demanar préstecs d'entre 500 i 15.000 lliures a partir d'un 13,9% APR d'interès. Els pagaments per retornar-lo són fixats en períodes d'entre un i set anys. La majoria de préstecs inclouen opcionalment un sistema de "protecció" que assegura la seva devolució en casos que el client no pogués treballar per acomiadament, accident, malaltia o defunció⁵⁵.

La particularitat d'aquests préstecs personals és que el banc es compromet a decidir instantàniament si són concedits o no. Qualsevol client pot fer arribar la seva demanda directament a través d'un número de telèfon gratuït i obtenir en pocs minuts una resposta. En cas afirmatiu, el Banc garanteix la disponibilitat dels diners en una hora. També existeix la via tradicional de demanar el crèdit

⁵⁴ A 22-07-1998 el tipus de canvi era: 251,52 ptes/lliura.

⁵⁵ Aquest sistema d'assegurança dels préstecs pot ser contractat per aquells clients que treballin un mínim de 16 hores a la setmana i que no rebin cap pensió pública. Hi ha una llista de casos que en queden exclosos: atur degut a embaràs, auto-lesions o consum de drogues, atur després de treballs temporals, etc.

a través de la negociació amb un consultor financer de la sucursal més propera al client.

Per facilitar als seus clients un accés raonable al crèdit, el banc publica unes taules orientatives on es detalla, període a període, la quantitat màxima que el client pot demanar prestada i els pagaments que això implicarà. Complementàriament, el *Cooperative* ofereix un sistema confidencial d'assessorament anomenat *Jobcare* per aquells clients que hagin perdut la seva feina. Pel cost d'una trucada telefònica, aquests poden rebre consells sobre preparació de currículums, identificació de vacants, tècniques per afrontar les entrevistes de feina, etc.

· **Els comptes corrents i a plaç**

Com en qualsevol banc, el client pot triar entre col·locar el seu estalvi en un compte corrent o en comptes a plaç, que ofereixen uns interessos superiors però una disponibilitat menor. Els comptes corrents del *Cooperative* (*Cooperative Bank Current Account, Student Current Account*) presenten una sèrie d'avantatges:

- no hi ha comissions per les operacions més habituals (*free banking*), com són el pagament de talons, les ordres de pagament, el canvi de talonari o l'ús dels caixers automàtics
- es permet tenir durant tres dies al mes un descobert de fins a 250 lliures (pels clients amb més de 750 lliures al compte) sense rebre penalització ni pagar interessos de demora
- el client pot disposar fàcilment d'una targeta moneder o una targeta VISA
- accés al Servei Telefònic gratuït del banc

Les comptes a plaç (*Save Direct Savinss Account, Save Worldwide, Pathfinder Savinss Account, Pathfinder Offshore Savings Account, Tax Exempt Special Savings Account (TESSA)*) ofereixen diferents modalitats d'estalvi a mig i llarg termini, amb interessos creixents segons la quantitat estalviada. Sorprenentment, algunes d'elles presenten la possibilitat de tenir "accés immediat" als diners. El dipòsit mínim per obrir un compte d'aquest tipus és de 1000 lliures.

· **Els bons**

A través del seu *Guaranteed Investment Bond*, el *Cooperative* acull inversions que estiguin per sobre 2000 lliures i les remunera a un tipus d'interès fix garantit. El client pot triar entre bons a 6 mesos, o a un, dos o tres anys, i entre cobrar els interessos mensualment (a partir del sisè mes) o tots de cop quan s'extingeixi el bo.

· **Els productes financers per a les empreses**

Amb petites variacions, tots els productes financers descrits fins ara també estan a disposició de les empreses clients del banc. En general, els serveis

bancaris del Cooperative estan destinats a les petites i mitjanes empreses. Així, totes les empreses "que estiguin en crèdit" poden accedir al sistema "Business Direct", el qual permet fer totes les operacions financeres més habituals via telefònica i 24 hores al dia, a través d'un equip d'especialistes amb qui l'empresa pot establir un contacte directe i permanent. Aquest tipus de comunicació estalvia als responsables de les empreses el desplaçar-se constantment a una sucursal, i permet al banc cobrar força menys pels serveis prestats.

Per aquells empresaris més moderns i innovadors, el Cooperative ha dissenyat un sistema bancari (*Financial Director for Business*) que permet gestionar les principals transaccions financeres de l'empresa a través d'un ordinador personal.

· L'accessibilitat al Banc

Existeixen al voltant d'un centenar de sucursals del Cooperative Bank distribuïdes per tota la geografia anglesa, una xifra relativament petita comparada amb la de les grans institucions bancàries del país. El Cooperative ha compensat aquest fet desenvolupant altres canals d'accés dels clients al banc, a través dels quals poden realitzar la majoria de les transaccions habituals. Alguns d'ells són el resultat del fort esperit innovador i pioner del Cooperative.

El sistema de tele-banca (*Armchair Banking*) posa a disposició dels clients un número de telèfon gratuït que pot ser consultat de les sis del matí fins a mitjanit els 365 dies de l'any. Un cop assignat un codi personal de seguretat, el client té accés a informació "rutinària" sobre l'estat dels seus comptes i pot realitzar operacions que van des de demanar un préstec, comprar divises o sol·licitar un formulari que permet pagar els rebuts de la llum o l'aigua des de casa. El Cooperative presumeix de tenir el servei telefònic més utilitzat del país, amb un promig de 6 milions de trucades rebudes per any. Per respondre a aquesta creixent demanda ha estat construït a Stockport (Manchester) un segon Centre Telefònic (*Call Centre*), un espectacular edifici futurista en forma de piràmide.

Els "Punts bancaris" (Bankpoints) poden ser considerats una versió automatitzada de les tradicionals sucursals. Es tracta d'una estructura en forma de quiosc que conté un caixer a l'interior i un a l'exterior. Per entrar-hi no cal ser membre del Cooperative. Només es necessita una targeta VISA, LINK o PLUS. Les operacions que s'hi poden realitzar són les habituals en qualsevol caixer automàtic. L'única innovació que aquests Punts Bancaris aporten respecte als caixers situats en les sucursals dels grans bancs és la possibilitat d'utilitzar un telèfon, ja sigui per accedir al Servei Telefònic del banc com per motius de seguretat.

On sí ha estat pioner el Cooperative és en implementar un Servei Interactiu de Banca per Televisió. El requisit previ per accedir-hi és ser subscriptor de Sky TV, un operador de televisió per cable. El servei de teletext permet que, amb

l'única ajuda d'un mando a distància i un telèfon, hom pugui veure aparèixer en la seva pantalla de televisió informació bàsica sobre l'estat dels seus comptes.

Una altra possibilitat interessant d'accés al banc la constitueixen les pròpies oficines de correu britàniques. Gràcies a la col·laboració amb la *Post Office Counters Ltd.*, un client del Cooperative pot fer ingressos en efectiu o a través de talons, així com bescanviar un taló per diners en efectiu, en una de les 15.000 oficines de correu del país que s'han adherit a aquesta iniciativa.

· **El Servei de Garantia als Clients**

El compromís del Cooperative envers la satisfacció dels seus clients es traduí l'any 1994 en una declaració de 5 "serveis mínims" en la qual prometia:

- Gestionar qualsevol demanda per obrir un compte corrent en un màxim de 48 hores, i obrir-lo sense errors.
- No cometre errors en els saldos dels clients
- Emetre els talonaris i targetes de crèdit de forma automàtica
- Executar sense errors les ordres de pagament i cobrament
- Gestionar qualsevol demanda de préstec i, si és acceptada, fer-la realitat en una hora.

Si el banc incomplia algunes d'aquestes promeses es comprometia a solucionar l'error, demanar perdó i, com a compensació per les molèsties, a ingressar 10 lliures en el compte del client afectat. Aquest sistema de garantia i atenció al client encara és vigent.

3.1.3 La política ètica

· **Què vol dir tenir una política ètica?**

No és una casualitat que el *Cooperative Bank* hagi estat el primer banc a explicitar una política ètica. Aquest és el missatge que aquesta institució financera intenta fer arribar a la societat, a través de les seves ambicioses campanyes de publicitat que inclouen premsa, tanques publicitàries, internet i anuncis a la televisió. Es reivindiquen amb força les arrels cooperatives del banc i s'afirma que ja fa molts anys que defensa una concepció dels negocis orientada cap al benefici de la comunitat. El *Cooperative Bank* sembla apostar, doncs, per una visió integral de l'ètica que inclogui tant l'entorn que envolta la institució com el seu propi funcionament intern, i que tindria el seu reflex en dues grans línies d'actuació: la publicació d'una política ètica i la defensa del concepte de partenariat.

En la pràctica, la "política ètica" consisteix en una declaració pública de 17 principis que fan referència tant a activitats en les quals el *Cooperative* es compromet a no invertir, com a aquells àmbits que per contra el banc intentarà promoure i donar suport. Per exemple:

- "no invertirà o donarà serveis financers a cap règim o organització que oprimeixi l'esprit humà o desproveeixi els individus dels seus drets"

- “no donarà serveis financers a empreses productores de tabac”
- “no finançarà o facilitarà de cap manera la producció o venda d’armes a un país que tingui un règim autoritari”
- “no especularà contra la lliura esterlina”
- “promourà activament aquells individus, empreses i organitzacions no-comercials que tinguin un posicionament ètic”
- “animarà les seves empreses clients a adoptar una actitud proactiva envers l’impacte mediambiental de la seva activitat, i invertirà en empreses i organitzacions que evitin el perjudici repetit al medi ambient”

Posteriorment, el compromís envers una activitat econòmica que sigui ecològicament sostenible s’ha formalitzat i detallat gràcies a la publicació l’any 1996 d’una *Declaració Ecològica*. Aquesta declaració conté 4 grans “lleis ecològiques” que el banc es compromet a respectar i promoure.

El *Cooperative Bank* afirma públicament que l’adopció d’aquest conjunt de principis ètics no es deu a raons purament altruistes, sinó a la voluntat de respectar i fer realitat les preferències dels seus clients. “La raó per la qual ens importa tant no és perquè sigui la nostra política. Pertany als nostres clients”⁵⁶. Sigui com sigui, el *Cooperative* sembla haver-se pres seriosament aquesta política ètica i l’ha convertit en una “política d’empresa” en sentit estricte. Tots els treballadors del banc, que també foren consultats a l’hora d’aprovar-la, han estat informats per circulars d’aquest fet, han rebut formació al respecte i estan obligats a respectar-la. En una recent entrevista amb diferents representants del *Cooperative*, un d’ells recordava que qualsevol treballador que actués en contra d’aquesta política ètica seria automàticament acomiadat.

Aquesta visió està directament relacionada amb el concepte de partenariat. En el que anomena el “Concepte dels set Socis”, desenvolupat a partir dels escrits de Robert Owen (1771-1858), el *Cooperative Bank* identifica set grans grups de “socis”: els clients, els treballadors i les seves famílies, els accionistes (la CWS), els proveïdors, les comunitats locals⁵⁷ la societat en general i les generacions passades i futures. Tots junts formen l’estructura i l’entorn del banc, i alhora són interdependents. Perquè aquest funcioni bé cal que cooperin entre ells. Cooperació implica ajudar-se mútuament, compartir una mateixa visió del banc, però també donar i poder exigir responsabilitat respecte als altres socis.

L’any 1988, el *Cooperative* va fer pública una Declaració amb l’objectiu de definir de quina manera els principis cooperatius que l’inspiren poden ser la base de qualsevol negoci modern i competitiu per aquest final de segle. Aleshores ja es parlava de la necessitat de tenir en compte els interessos de

⁵⁶ Entrevista realitzada per col·legues d’Emil Herbolzheimer de la *Henley Management College* a primers de juny de 1998.

⁵⁷ Bàsicament el nord-oest d’Anglaterra. La seu central del *Cooperative Bank* és a Manchester (Anglaterra).

tots els grups relacionats amb l'activitat del banc, i no només els dels accionistes com sol ser habitual. L'any passat, el *Cooperative* va passar de la teoria a la pràctica i va encarregar a una empresa auditora independent⁵⁸ l'elaboració d'una auditoria social sobre el Banc. Aquest informe, recentment publicat, descriu rigorosament i detallada quina ha estat l'actuació del *Cooperative* envers els set diferents socis i quina és l'opinió que tots ells tenen sobre aquesta actuació. A més d'una auditoria ecològica, el *Partnership Report* inclou per igual aspectes positius i negatius del banc respecte al banc. A tall d'exemple, si per una banda aprenem que el 97% dels clients aproven la defensa del concepte de partenariat, de l'altra descobrim que fins a un 31% dels treballadors valorava el salari com un dels pitjors aspectes de les condicions de treball del banc.

· **Com es decideix el contingut de la política ètica?**

La "política ètica" es definí arrel de 5 estudis de mercat que, a partir de 1990 i durant 18 mesos, el *Cooperative* va dur a terme per discutir el concepte de banca ètica i conèixer l'opinió dels seus clients-i altres grups relacionats- sobre com preferien que fossin invertits els seus estalvis. Tres d'aquests estudis eren qualitius i dos quantitius. En els primers s'introduí el tema en petits grups de discussió, i serviren per distingir entre dos tipus de questions: aquelles més concretes sobre les que hi havia un acord quasi total (comerç de pells d'animal, boicot al règim d'apartheid de Sudàfrica, etc) i d'altres més generals i complexes com l'energia nuclear, l'armament, els drets humans o el medi ambient, sobre les quals l'acord era menor.

El primer estudi quantitiu va consistir en sondejar telefònicament una mostra aleatòria de clients. El resultat fou força sorprenent, ja que un 90% dels enquestats mostraven un interès especial que el *Cooperative* es posicionés clarament respecte a les questions més generals.

Durant el mes de novembre de 1991, uns 30.000 clients (tant persones com empreses) van rebre un borrador de la declaració de principis ètics que el banc proposava adoptar. Un 84% dels clients van considerar una bona idea adoptar una política ètica, mentres que només un 5% declarava que banca i ètica no tenien res a veure. De les múltiples questions incloses en la declaració s'escolliren aquelles que van rebre el suport de com a mínim el 60% dels enquestats.

Com a resultat d'aquest llarg procés, el *Cooperative Bank* va adoptar oficialment una "política ètica" i es va comprometre a revisar-la i renovar-la, si fóra necessari, cada dos anys.

En efecte, l'any 1994, el *Cooperative* va enquestar 500.000 clients per poder renovar el contingut de la seva política ètica. En primer lloc es contractà una organització anomenada *Ethical Consumer Research Association* (ECRA) que va posar sobre la taula una llista de qüestions ètiques actuals (o que poden ser importants en un futur proper) i susceptibles de ser incorporades. El banc

⁵⁸ Amb el curiós nom de *Ethics Etc...*

consultà grups de clients i certes organitzacions per una primera opinió. Tot seguit féu una valoració comercial de les conseqüències d'incloure o excloure determinades qüestions. Per últim, es preguntà al mig milió de clients si encara donaven suport al contingut de la política ètica existent, i què pensaven sobre les tres o quatre noves qüestions que se'ls presentava. El principal resultat d'aquest estudi fou la inclusió de dos nous principis: el suport a organitzacions i empreses relacionades amb el Comerç Just, i la prioritització d'aquells proveïdors l'activitat dels quals fós compatible amb la política ètica del *Cooperative*. Cap de les qüestions que ja existien fou exclosa. Per contra, el sentiment d'identificació amb la política ètica del banc es veié reforçat, passant a ser compartit per un 91% dels clients.

3.1.4 Les "accions positives" del *Cooperative Bank*

Si bé la política ètica del *Cooperative* respon principalment a un criteri negatiu d'eliminació d'activitats èticament reprobables de la seva cartera de negocis, en els darrers anys el banc ha anat adoptant un creixent caràcter proactiu. Aquest s'ha traduït en una llista d' "accions positives" en les quals el *Cooperative* ha mostrat una notable voluntat d'interacció amb el context socio-econòmic que l'envolta, incidint en determinats problemes socials que afecten a la comunitat anglesa i que, per sobre de tot, preocupen els seus clients. El paper jugat normalment pel banc ha estat el d'impulsor, donant suport financer a conegudes organitzacions filantròpiques o ONG's d'Anglaterra.

· **Les targetes VISA**

Una de les formes de col·laboració amb aquest tipus d'organitzacions són les anomenades *Affinity Visa Cards*, utilitzades tradicionalment tant pel *Cooperative* com per d'altres bancs anglesos. Bàsicament, es tracta de targetes de crèdit creades conjuntament entre el *Cooperative* i alguna institució de caire social que presenten una particularitat: un determinat percentatge de la despesa que el client fa amb la targeta es destina com a donatiu a la institució en qüestió. Tots els actors implicats en surten beneficiats: el banc atrau nous clients, la institució recapta fons i el client pot donar suport a una opció a la qual s'hi sent ideològicament lligat o de la qual ja forma part. El ventall d'opcions és força gran i el client pot triar entre deu tipus diferents de targetes de crèdit: des de la VISA-Amnistia Internacional o la VISA-*Feed the Children* (ONG dedicada a ajudar els nens abandonats o amb pocs recursos), fins a les VISA-Laborista i VISA-Liberal, que permeten recaptar fons pels dos dels principals partits polítics del país.

Una de les primeres *Affinity Visa Cards* fou la que el *Cooperative* creà conjuntament amb Amnistia Internacional. Qualsevol soci o simpatitzant d'aquesta coneguda ONG pot demanar-la. Per cada nou compte obert al respecte, el *Cooperative* es compromet a donar 10 lliures a Amnistia Internacional, així com 25 cèntims per cada 100 lliures que el client gastï amb la seva targeta, i 25 cèntims de cada 100 lliures transferides des d'una altra targeta de crèdit. Per aquesta darrera operació, el *Cooperative* carrega un interès d'un 1% mensual. El *Cooperative* afirma que els interessos cobrats en

les diferents operacions que es poden fer amb la targeta són dels més competitiu del mercat i que, comparats amb els d'altres bancs com el *NatWest* o el *BarclaysBank*, permeten un estalvi d'unes 150 lliures l'any. Tant aquesta com qualsevol de les altres *Affinity Cards* estan lliures de comissió de manteniment anual.

Un segon exemple interessant ha vingut de la mà de Greenpeace. L'any 1997, l'organització ecologista va col·laborar amb el *Cooperative* en el naixement de la primera targeta de crèdit biodegradable⁵⁹. Les condicions financeres són pràcticament idèntiques a les de la resta d'*Affinity Cards*. El banc es va comprometre per l'any 2000 a que els seus dos milions de targetes de crèdit estiguin fetes de Biopol. Cal destacar que Greenpeace havia rebut moltes ofertes per "posar el seu nom" en aquest tipus de targetes, i que aquest fou el primer cop que hi accediren. Segons el director de Greenpeace, Lord Melchett, la targeta "suposa un pas endavant cap a un futur lliure de PVC"⁶⁰.

Per les targetes VISA normals, el *Cooperative* també ha elaborat un interessant sistema de canalització de recursos cap a usos socials. A partir d'abril de 1994, de cada 100 lliures gastades en targetes VISA del banc, 5 cents són destinats a finançar grans institucions humanitàries i projectes locals. Quan aquest esquema anomenat "Clients a qui els importa" fou anunciat, el *Cooperative* preveia recaptar mig milió de lliures en un any, gràcies als 700.000 clients que posseïen aleshores una targeta VISA. Originalment pensat per durar dotze mesos, el programa fou prorrogat indefinidament gràcies a la seva bona acceptació i, dos anys més tard, ja es portaven recaptades 900.000 lliures. La decisió de com repartir els diners es deixa en mans dels clients. Cada trimestre aquests tenen l'oportunitat d'escollir quatre institucions d'àmbit estatal i de recomanar projectes locals com ara grups comunitaris, associacions esportives o entitats de suport, perquè entrin en un sorteig per rebre una donació de 250 lliures. Els clients reben una petita descripció de les quatre organitzacions nacionals seleccionades i se'ls demana d'escollir-ne una, així com el projecte local que entrarà en el sorteig del trimestre següent. El diner es reparteix entre les quatre en funció del nombre de vots obtingut: 50% la primera, 25% la segona, 15% la tercera i 10% la darrera. El *Cooperative* considera aquest tipus d'esquema com una extensió lògica de la seva política ètica.

· **Les campanyes**

En certa manera, la pròpia publicitat del *Cooperative* pot ser considerada com una element de conscienciació dirigida tant a la resta d'institucions financeres del país com al públic en general. Així, la campanya que durant el setembre de 1996 va col·locar 1000 posters gegants en punts estratègics de tota la geografia de l'estat i va envair el metro de Londres tenia un fort contingut ideològic i estava dissenyada "per fer pensar a la gent"⁶¹: un dels dos models de posters escollits mostrava la imatge d'uns manifestants sent apallissats per

⁵⁹ Feta de Biopol (plàstic que s'elabora a partir de recursos naturals) i no pas de PVC.

⁶⁰ Nota de premsa, 7 de Maig de 1997.

⁶¹ Simon Williams (Cap del Departament de Marketing). Nota de premsa, 11 de Setembre de 1996.

la policia d'un país amb règim dictatorial, sota el missatge "Saps on van els teus diners?".

Les "campanyes" pròpiament dites, però, han fet referència a qüestions concretes que estan incloses en la política ètica del banc. Tal és el cas del debat que durant anys el *Cooperative* ha promogut al voltant de les mines anti-personals. El 16 d'octubre de 1996, el director general del *Cooperative Bank*, Therry Thomas, va enviar una carta als màxims responsables de tots els bancs anglesos sol·licitant que deixessin de finançar la producció, venda o comerç d'aquest tipus d'armes. La carta recordava l'important paper que podien jugar els bancs en accelerar el procés de prohibició de les mines anti-personals que l'ONU estava impulsant, i se'ls convidava a treballar plegats en aquesta qüestió. Alguns bancs, així com una bona pila d'ONGs i de personalitats públiques, van adherir-se a la declaració que el *Cooperative* tenia previst enviar al govern anglès perquè fés una declaració pública al respecte. Els bancs que no firmaren la declaració van amenaçar d'emprendre mesures legals contra el *Cooperative* si aquest feia pública una llista dels bancs que sí s'havien afegit a la iniciativa. Tot i això, el *Cooperative* es va comprometre a fer arribar-la a nivell internacional, i va escriure a d'altres bancs cooperatius de tot el món demanant la seva adhesió.

Independentment d'aquesta tasca de difusió de la problemàtica, el *Cooperative* ha col·laborat amb *The Mines Advisory Group*, una ONG que és client del banc, en l'extracció de 20.000 mines tipus Valmara-69 a Irak.

· **El Centre Nacional pels Negocis i l'Ecologia**

El 22 de març de 1996, Tony Blair inaugurava oficialment el *National Centre for Business and Ecology* (NCBE), institut fundat pel *Cooperative Bank* en col·laboració amb les quatre universitats de Manchester⁶².

L'objectiu del Centre és permetre que les petites i mitjanes empreses clients del banc puguin tenir accés a bon preu a serveis especialitzats d'assessoria ecològica⁶³. La filosofia implícita en aquesta iniciativa és simple: moltes PIMES estan disposades a reduir l'impacte ambiental de la seva activitat econòmica, però no tenen els recursos o l'experiència suficient per fer-ho. La majoria de consultories ecològiques no només resulten més cares, sinó que els seus serveis solen estar enfocats exclusivament cap a les necessitats de les grans empreses. El Centre Nacional pels Negocis i l'Ecologia orienta aquestes PIMES sobre com millorar la seva eficiència energètica, com desenvolupar productes més ecològics, com reduir costos o com adaptar-se al creixent volum de legislació mediambiental. Aquesta orientació pot agafar la forma de consell, consultoria, formació i/o recerca.

Adicionalment, el NCBE impulsa campanyes de conscienciació ecològica. Un exemple en fou la campanya dirigida a certs sectors industrials del nord d'Anglaterra intensius en l'ús d'aigua sobre la necessitat –i conveniència

⁶² University of Manchester, Manchester Metropolitan University, University of Salford i UMIST.

⁶³ Actuant com a consultoria, el NCBE també pot oferir serveis a empreses que no siguin clients del *Cooperative Bank*.

"empresarial", donat el creixent cost d'aquest factor natural - de reduir el consum d'aigua.

3.1.5 Valoració

No hi ha dubte que el discurs del *Cooperative Bank* és atractiu. Atractiu i sorprenent, si tenim en compte que es tracta d'una banc comercial que ofereix els mateixos serveis financers que la resta de bancs i que, a més, presenta uns beneficis espectaculars. L'innovador missatge del *Cooperative* trenca la lògica econòmica a la qual ens han acostumat: l'objectiu d'una empresa no ha de ser necessàriament la recerca de beneficis pels seus accionistes. Cal que en aquesta recerca l'empresa reconegui i respecti els diferents grups humans que fan possible que s'arribi finalment als beneficis, i cal que sigui responsable dels efectes que la seva activitat econòmica té sobre el seu entorn, tant des d'un punt de vista ecològic com social. En paraules del *Cooperative*, es tracta d'assolir un "sentit més enllà dels beneficis".

Markèting o consciència ètica? El *Cooperative* ho té clar: les dues. Ja sigui a través de la seva publicitat per escrit, per Internet o en els seus informes anuals, el banc admet obertament que des de la publicació d'una política ètica l'any 1992 s'han beneficiat de l'arribada de milers de nous clients. És més, en una entrevista realitzada recentment, un dels seus responsables reconeixia el fort component estratègic que tenia la decisió de publicar aquesta política. Existia la intuïció que calia dominar un dels segments del mercat i la política ètica fou l'instrument utilitzat per diferenciar el *Cooperative* de la resta de bancs. Com que ja existia una certa percepció en els clients que es tractava d'un banc diferent per la seva inspiració cooperativista, el *Cooperative* va decidir apostar fort i formalitzar aquest sentiment. Com a tota decisió estratègica, aquesta també presentava un fort risc comercial. "Semblava obvi que havíem de jugar en un dels segments, però no ho era. Fou un gran pas prendre la decisió estratègica que no jugaríem al mateix nivell que el Natwest".⁶⁴ Aquest element diferenciador, doncs, encaixa perfectament en la filosofia repetidament defensada pel *Cooperative* segons la qual els principis i els beneficis són cares diferents de la mateixa moneda. Per cada client que perd amb la seva política ètica, en guanya un -o dos- per la mateixa raó. Acceptar aquest fet no entra, necessàriament, en contradicció amb la històrica orientació del banc cap al cooperativisme i el partenariat.

La validesa d'aquest plantejament depèn de si efectivament el *Cooperative* porta el seu discurs a la pràctica. Segons una de les més completes guies sobre inversions ètiques a Anglaterra⁶⁵, com qualsevol banc el *Cooperative* funciona sota criteris de confidencialitat, i per tant no publica una llista de les empreses en les quals inverteix. Per tant, el client ha de confiar en una declaració general de principis ètics, la redacció mateixa de la qual pot donar lloc a ambigüitats. Què vol dir exactament un "règim que oprimeixi l'esprit humà o desproveeixi els individus dels seus drets"? Quins són concretament els països als quals el *Cooperative* fa boicot? Aquests ambigüitats de vegades

⁶⁴ Transcripció de l'entrevista. Juny 1998.

⁶⁵ LANG, P.: *Ethical investment. A saver's guide.*- Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.

generen contradiccions. Així, per exemple, el banc afirma que no especularà contra la lliura esterlina en el mercat de divises però continua amb "l'intercanvi bancari habitual" en el mercat de diner.

La primera d'aquestes contradiccions reflecteix perfectament una de les majors dificultats amb les que s'ha topat el *Cooperative* a l'hora d'establir una política ètica: el perill d'incloure-hi qüestions que estan de moda. Aquest fenomen ha estat batejat com la "síndrome del gos", degut a l'elevat nombre de cartes que el banc va rebre l'any 1992 demanant que no s'acceptés com a clients els propietaris de gossos perillosos. Aquell any van produir-se alguns casos d'atacs de gossos a nens, i la premsa se n'havia fet molt ressò. El *Cooperative* va ignorar aquesta demanda per considerar que no era una política sostenible. El cas de l'especulació contra la lliura s'ha acabat convertint en un cas de la "síndrome del gos"; desaparegudes les tensions monetàries que el van originar, el banc es planteja treure aquesta qüestió de la seva política ètica.

L'existència d'incoherències no significa que la política ètica del *Cooperative* sigui inútil. Simplement posen de relleu que "com més alt sigui el standard ètic adoptat, més probable serà que el banc utilitzi el diner del client per causes que el client desaprova. Inversament, també serà més probable que el client consideri el *Cooperative* millor que la resta de bancs"⁶⁶.

El *Cooperative* assegura que si bé no té llistes "negres" i "blanques", sí existeix una llista dels clients als qui han denegat finançament. "Poden veure-la, però no poden emportar-se-la"⁶⁷. El banc aporta estadístiques al respecte: un 13% dels negocis rebutjats estaven relacionats amb l'exportació d'armes a règims opresius i un 16% eren activitats basades en el sofriment dels animals. També aporta exemples de com la política ètica ha modificat el seu funcionament intern. Si l'any 1994 s'incorporà oficialment un nou criteri respecte a la conveniència que els proveïdors del banc demostrassin afinitat amb els principis ètics del banc, un temps més tard el *Cooperative* substituïa el seu proveïdor habitual de cafè per *Café Direct*, una empresa de Comerç Just. Aquesta decisió, que rebé un gran suport per part dels treballadors, va frapar tant l'antiga empresa proveïdora que actualment han reorientat la seva activitat i comercialitzen només cafè provinent del Comerç Just. Una petita anècdota que resulta significativa per dos motius: perquè reflecteix el llarg i difícil camí que suposa passar de la teoria general a les accions concretes, i perquè mostra la forta influència que una institució com el *Cooperative* pot exercir sobre el seu entorn.

Aquest potencial de canvi del sistema bancari tradicional, és el que converteix el *Cooperative Bank* en un experiència única a seguir atentament en els propers anys.

⁶⁶ Ibid. pg. 83.

⁶⁷ Transcripció de l'entrevista. Juny 1998.

3.2 Triodos Bank

3.2.1 Origen

La dècada dels setanta va viure l'aparició de nombrosos projectes alternatius en àrees com l'economia, l'ecologia o l'art. A Holanda, un grup conscienciat en la necessitat de proveïr recursos financers per aquest tipus d'iniciatives van unir-se l'any 1971 per constituir una Fundació. El seu objectiu era actuar com a intermediària entre donacions i préstecs privats d'una banda, i els projectes de l'altra. Es tractava d'un grup heterogeni de gent ideològicament vinculada a l'antroposofia, on s'hi podia trobar des de banquers i empresaris fins a membres d'associacions i grups ambientalistes.

Dos anys més tard, la Fundació Triodos va crear un Fons de Garantia, que es dotà de capital a través de donacions particulars. Com el seu nom indica, el Fons servia per garantir els préstecs que els projectes demanaven als bancs. D'aquesta manera, les organitzacions que treballaven en sectors concrets de economia social podien tenir accés a un finançament que tradicionalment els era negat. Ben aviat, però, es va veure que aquesta funció de suport no era suficient. Els bancs mostraven una execssiva desconfiança i, o bé no es prenien els projectes seriosament, o bé intentaven canviar la seva orientació inicial. Es va suggerir crear un banc propi d'inspiració comunitària.

L'any 1980 va néixer oficialment el *Triodos Bank*, en obtenir del Banc Central holandès ple reconeixement legal com a banc. La missió d'aquesta institució bancària era i segueix sent la de promoure projectes i empreses amb un valor social i/o ecològic, que beneficiïn la comunitat, i que respectin el medi ambient i la llibertat humana. El propi nom de "Triodos", que en grec significa "els tres camins", és indicatiu de les tres grans àrees d'activitat del banc: el medi ambient, l'economia social i la cultura. Tanmateix, des d'un bon principi es va intentar que el Triodos fós una institució accessible i oberta a tothom; no es volia ser només el banc pels verds o per qualsevol altre grup en concret.

Des d'aleshores, el *Triodos* ha extès la seva activitat a dos països més: Bèlgica i Anglaterra. El Triodos anglès fou el resultat de la compra l'any 1995 de Mercury Provident, un banc social que funcionava a Anglaterra de forma similar al *Triodos*. Al igual que la branca belga, el *Triodos* anglès està registrat al seu país com a empresa que proveeix serveis bancaris, però el banc en si està registrat oficialment a Holanda. Això vol dir que les branques estan sotmeses a la legislació holandesa i són regulades pel banc central holandès, tot i que els bancs centrals respectius exerceixen certs controls reguladors. El *Triodos* és propietat dels seus accionistes, a través d'accions sense dret a vot que estan dipositades en un *trust* holandès⁶⁸ que posseeix l'única acció amb dret a vot, protegeix el banc contra possibles OPES (Ofertes Públiques d'Accions) i actua com a representant dels accionistes.

⁶⁸ Foundation for the Administration of Triodos Bank Shares

Cadascuna de les tres branques del *Triodos* inverteix exclusivament en el seu país. Comparteixen totes els mateixos valors però existeixen petites diferències entre una i altra pel què fa als productes financers que ofereixen. Per exemple, si el *Triodos* holandès gestiona una àmplia cartera de fons d'inversió verds, la branca anglesa només en té un. Per contra, a Anglaterra els clients del *Triodos* poden dirigir els seus estalvis cap a projectes i sectors concrets a través d'uns comptes d'estalvi especials, una possibilitat que no està a l'abast dels clients holandesos.

En els set darrers anys, el *Triodos Bank* en conjunt ha tingut un creixement financer promig del 30%. Actualment financia uns 1400 projectes, i el seu benefici net a 31 de desembre de 1997 era de 720.000 lliures. Tot i això segueix sent un banc petit, que ocupa en total 78 persones.

3.2.2 Funcionament general

El *Triodos Bank* no és ni pretén ser com la resta de bancs. En primer lloc, perquè porta a la pràctica una política selectiva d'inversions. Només presta diners a empreses, normalment "PIMES, i organitzacions que treballin en les següents cinc àrees d'activitat:

1. Economia social: negocis, serveis i cooperatives amb caràcter innovador
2. Medi ambient: energia sostenible (solar i eòlica), agricultura orgànica i biodinàmica, tecnologia ambiental i conservació de la natura
3. "Sense ànim de lucre" i Art: educació, necessitats especials, assistència mèdica, artistes individuals i grups
4. Cooperació Nord-Sud: promoció del microcrèdit i del Comerç Just
5. Altres: formes innovadores de viure i treballar

En segon lloc, perquè no ofereix una gamma completa de serveis bancaris. Els productes financers del *Triodos* estan orientats sobre tot cap a l'estalvi, i molt especialment cap a l'estalvi a llarg termini. Aquesta orientació respon a la creença que "és difícil fer res de social o ecològic amb el "diner ràpid" dels comptes corrents"⁶⁹. Tot i que aquest tipus de compte sí pot ser contractat per associacions, ONGs i empreses, el *Triodos* no ofereix comptes corrents als seus clients individuals. Aquests solen acudir a un altre banc per resoldre el dia a dia financer i, per aquest motiu, el *Triodos* sol ser considerat un "segon banc".

Aquest posicionament es veurà modificat en els propers anys. Les perspectives de futur que inclou el darrer informe anual del banc preveuen una ampliació dels serveis bancaris i de la gamma de productes financers, de

⁶⁹ LANG, P.: *Ethical investment. A saver's guide.*- Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.

manera que d'aquí a pocs anys els clients puguin recórrer al *Triodos* per realitzar totes les seves transaccions financeres.

Com en d'altres experiències d'inversió ètica, el *Triodos* ha demostrat que compromís ètic i rendibilitat no són incompatibles. Els interessos que ofereix solen ser iguals o lleugerament superiors als dels bancs tradicionals.

· Els préstecs:

A finals de l'exercici fiscal de 1997, el *Triodos* havia concedit préstecs per un total de 84,7 milions de lliures. Un 72% d'aquesta quantitat corresponia al *Triodos* holandès, un 17% a l'anglès i la resta al belga. Per àrees d'activitat (esmentades anteriorment) els percentatges foren 20%, 24%, 38%, 5% i 13% respectivament. Els préstecs poden ser tant a curt com a llarg termini, i solen oscil·lar entre 500.000 francs belgues⁷⁰ i 300 milions per projecte.

La singularitat del *Triodos* es mostra clarament en el procés de selecció dels projectes finançats. A priori no existeixen restriccions ni "l·listes negatives". Els projectes són analitzats cas a cas i jutjats en funció dels seus mèrits. Després de rebre la sol·licitud, el banc entra en diàleg amb el projecte a través d'un dels seus especialistes financers per conèixer-ne els detalls, els objectius i el valor social o ecològic que el projecte pot aportar. El *Triodos* dona molta importància al factor humà: com és l'equip de persones involucrat en el projecte, quina és la seva experiència i, sobretot, quin tipus de relació s'establirà entre les dues parts. És necessària una relació oberta i sincera de col·laboració que permeti al banc saber quan un projecte entra en dificultats.

Aquesta primera fase serveix per destriar els projectes amb veritable contingut social dels que tan sols en tenen l'aparença. Tot seguit el cas és elevat al Comitè de Préstec, format per unes set persones, que avalua la viabilitat financera del projecte (*cash-flows*, planificació, etc). El préstec només és concedit si tots els membres del Comitè donen la seva aprovació. La tasca de seguiment habitualment s'allarga fins a l'extinció del préstec.

Tot i tenir una plantilla diversa, on s'hi troben des de banquers fins a educadors, els treballadors del banc no solen ser especialistes en els temes abordats pels projectes. No són experts en Art, per exemple. Aquest desconeixement del terreny el *Triodos* l'ha resolt desenvolupant sistemes de col·laboració amb organitzacions que sí coneixen bé el sector corresponent. Tal és el cas de la col·laboració amb l'Associació Holandesa d'Artistes. Quan el banc rep una sol·licitud de préstec per part d'un artista, és aquesta associació l'encarregada d'avaluar el contingut i la viabilitat del projecte. Després d'anys d'aplicar aquesta dinàmica de treball, el *Triodos* ha anat acumulant coneixement i una àmplia experiència en els diferents sectors en els quals intervé. Això suposa un actiu important; com més es coneix el terreny, menor és el risc d'invertir-hi.

⁷⁰ A 22-07-1998 el tipus de canvi era 415,64 ptes: 100 francs belgues.

En la qüestió del risc el *Triodos* ha demostrat també un caràcter innovador i creatiu. Generalment, per assegurar que un préstec serà retornat qualsevol banc sol exigir una garantia. La nòmina i les propietats immobiliàries de la persona que sol·licita el préstec en són les formes més habituals. Tots els préstecs que concedeix el *Triodos* també són garantits. Tanmateix, el banc posa en qüestió que l'accedir o no a un crèdit hagi de dependre exclusivament de la propietat o altres bens materials. Les qualitats personals de l'empresari que el demana i el suport que pugui tenir del seu entorn social són factors determinants que cal tenir en compte. Per aquest motiu, a més de les garanties tradicionals el *Triodos* accepta de vegades garanties personals per part de les persones que "envolten" el sol·licitant del préstec. Es constitueix un "cercle de garantidors", un grup d'unes quantes desenes de persones. Cadascuna d'elles es responsabilitza d'una part petita de la quantitat total a retornar. Aquestes persones no només compleixen els requisits de garantia financera, sinó que aporten una valuosa garantia moral i sovint acaben involucrant-se en la realització del projecte, jugant el paper de padrins.

Aquest tipus de "garantia moral" ha demostrat ser molt útil en el sector sense ànim de lucre i sol ser més efectiva en els préstecs petits que en els grans. En qualsevol cas, el *Triodos* té clar que una organització que no té propietat però sí una comunitat darrera que la recolza és, des d'un punt de vista financer, un client fiable. Una escola en seria un bon exemple, per la gran massa social que mobilitza.

· *Els comptes d'estalvi*

Agafant com exemple la branca anglesa del *Triodos*, trobem fins a nou diferents comptes d'estalvi personal⁷¹. La quantitat mínima per poder obrir un d'aquests comptes va des de les 10 lliures fins a les 2.5000. Els interessos que rep el client varien en funció de la quantitat estalviada i del període de notificació⁷², el qual pot ser de 33, 90, 180 o 365 dies. El seu cobrament sol fer-se dos cops l'any, a finals de juny i desembre, tot i que alguns comptes paguen els interessos trimestralment o mensual.

Un d'aquests comptes (*Social Target*) introdueix una alternativa molt interessant: la d'afavorir directament un o més sectors en concret. A l'hora de contractar-lo, es demana al client que esculli, entre tretze àrees d'activitat diferents, aquelles on li agradaria que els seus estalvis fossin invertits, o bé que especifiqui el nom d'un màxim de tres projectes. El *Triodos*(anglès) publica informació de tots els projectes a qui presta diners en les *Newsletters* (petites publicacions de caràcter periòdic) i en la "Llista de Projectes". Adicionalment, el client pot escullir rebre un tipus d'interès inferior al fixat pel banc per aquest tipus de compte. Aquesta rebaixa d'interessos és automàticament transferida als projectes, els quals passen a beneficiar-se d'una taxa d'interès més baixa en el préstec que els ha concedit el *Triodos*.

⁷¹ *High Interest Cheque Account, Social Investor, Regular Saver, Young Saver, Monthly Income Account, Eco Account, Social Target, Top TESSA i Target TESSA.*

⁷² Per treure diners cal notificar el banc amb antelació

En general, es tracta de comptes d'estalvi amb una rendabilitat força atractiva però escassa liquiditat. El compte que més s'acosta a un compte corrent és el *High Interest Account*: amb un mínim exigint de 1000 lliures, permet accés als estalvis sense necessitat de notificació prèvia, paga un interès brut promig del 4,25% anual i ofereix gratuïtament als seus clients 12 talons a l'any. Els diners s'extreuen del compte utilitzant un "formulari d'extracció" del *Triodos* o bé enviant-hi per correu les ordres de pagament. El banc transfereix directament els diners al compte que el client especifiqui "sigui del *Triodos* o no" o li envia un taló. Per contra, en canvi, els ingressos poden fer-se tant per correu com omplint un senzill "full de pagament" a través de qualsevol banc d'Anglaterra.

· Els "comptes de col.laboració" (*Partnership Accounts*)

El *Triodos* anglès ha creat uns comptes d'estalvi especials que són fruit de la col.laboració amb ONGs i organitzacions humanitàries o eclesiàstiques del país. Totes elles es caracteritzen per ser actives en les mateixes (o similars) "àrees d'intervenció" que el *Triodos*: agricultura orgànica, energia renovable, habitatge social, etc. Els sis "comptes de col.laboració" que s'ofereixen actualment⁷³ permeten als clients dirigir els seus estalvis cap aquells sectors amb els quals puguin sentir-se especialment compromesos o identificats. Aquesta funció de suport directe és possible gràcies a tres factors: l'elecció explícita del sector on s'invertirà l'estalvi del compte, la possibilitat de renúnciar a part o la totalitat dels interessos, i la donació que el *Triodos* fa a l'entitat col.laboradora per cada nou compte d'aquest tipus.

Per exemple, cada cop que un client obre un *Earth Saver Account* amb un balanç de 2000 lliures o més, el *Triodos Bank* dona 5 lliures a una ONG anglesa anomenada *Friends of the Earth* que es dedica a investigar i promocionar l'ús de l'energia renovable i la millora de l'eficiència energètica. A més a més, si el client així ho escull els interessos que genera aquest compte d'estalvi poden ser pagats directament a *Friends of the Earth*. La col.laboració entre aquesta ONG i el *Triodos* va permetre, entre d'altres, la construcció de cinc turbines eòliques gegants a la localitat de Cumbria que subministren ja energia a unes 500 llars. Aquest "compte de col.laboració" pot ser contractat tant per clients individuals com per empreses, altres ONGs o grups.

Alguns d'aquests "comptes de col.laboració" posen a l'abast de l'estalviador instruments financers més complexos. Així, el *Just Housing Savings Account* inclou la possibilitat d'invertir en bons amb un tipus d'interès fix. Especialment dissenyat pels clients que desitgin invertir sumes elevades de diner a un termini més llarg, aquest compte permet que el *Triodos* i la *Churches National Housing Coalition* (CNHC) donin suport a projectes i organitzacions que lluiten perquè la gent amb menys recursos pugui tenir accés a un habitatge digne.

Es calcula que l'any 1997 un total de 414 organitzacions van beneficiar-se d'un total de 300.000 lliures de donacions resultants dels "comptes de col.laboració".

⁷³ *Organic Saver, Earth Saver, Just Housing, North South Plan, Quaker Social Housing, Dana Partnership*

· Els fons d'inversió

El *Triodos Bank* gestiona una cartera d'uns deu fons d'inversions, principalment des de la seva oficina central a Holanda. La majoria d'ells han estat reconeguts com a fons verds per les autoritats del país i conseqüentment es beneficien d'un "règim fiscal verd" que permet que els dividendes que generen estiguin lliures d'impostos.

Cada fons d'inversió té un objectiu concret (lluita contra la pobresa, promoció de l'energia solar, etc), i només inverteix en empreses o organitzacions vinculades a aquest objectiu. La inversió acostuma a fer-se en forma de compra d'accions de les entitats en qüestió, tot i que de vegades un part es fa en forma de préstecs. La manera com qualsevol client pot invertir en un d'aquests fons d'inversió és comprant-ne accions. El retorn financer que el client n'obté, doncs, depen del grau de revalorització del seu valor intrínsec: com més augmentin de valor les accions que posseeix el fons, més alt serà el dividend que rep el client (i més valor tindran les seves pròpies accions).

L'any 1997 el *Triodos* va llençar al mercat el seu primer "fons exclusivament ètic". Sense un objectiu específic, l' *Added Value Investment Fund* inverteix en empreses i bons que demostrin tenir un comportament acceptable des d'un punt de vista ètic i ecològic. Les empreses són avaluades per un departament de recerca del propi *Triodos*. Aquest fons d'inversió cotitza a la Borsa d'Amsterdam. Com que aquest mercat borsari va tendir a anar a la baixa durant els primers vuit mesos de vida del fons, el retorn financer a finals d'any fou només d'un 1,1%.

La gestió de fons d'inversió és una de les activitats del *Triodos* que està creixent amb més força.

3.2.3 Política ètica

A diferència del *Cooperative*, el *Triodos* no té una "política ètica", si entenem com a tal una declaració escrita dels criteris ètics que el banc aplica per descartar certs tipus d'inversions. Fa poc s'ha començat a considerar la possibilitat de publicar-ne una, tot i que l'orientació que el *Triodos* dona a les seves inversions ja és de per si força clara. Els clients del banc saben que els seus diners només seran canalitzats cap a quatre o cinc àrees d'activitat i, per tant, sol existir una afinitat ideològica amb el tipus de projectes finançats. Escollir el *Triodos* és apostar per una concepció positiva i proactiva de les inversions ètiques.

En l'entrevista que vam tenir amb el *Triodos* anglès⁷⁴, Susan Jenkins⁷⁵ afirmava que el *Triodos* té una certa reticència cap al fet de ser catalogat com a "ètic", degut a la subjectivitat i complexitat del terme. Alguns dels projectes que ha finançat el banc poden no ser considerats "ètics" per determinades persones. Per exemple, és poc probable que els col·lectius vegetarians estiguessin

⁷⁴ L'entrevista tingué lloc a Bristol, el 23 de Juny de 1998.

⁷⁵ Cap de Relacions Públiques del *Triodos Bank*.

d'acord amb l'escorxador mòbil destinat a les granges orgàniques que un dels projectes va poder comprar amb el suport del *Triodos*. El banc va creure, però, que es tractava d'un instrument coherent amb la promoció de l'agricultura orgànica i que el projecte estava creant "valor social i/o ecològic". Per aquest motiu, el *Triodos* prefereix presentar-se com a "banc social", tot i que sovint ha utilitzat en la seva publicitat el terme "banc ètic", degut a la familiaritat del públic anglès amb el concepte d'inversió ètica.

· Transparència vs. confidencialitat

La branca anglesa del *Triodos* ha resolt el problema de la transparència de les seves inversions de la forma més senzilla: publicant una llista detallada de tots els projectes que finança. La *Project List*, que es renova cada sis mesos, era una pràctica habitual a *Mercury Provident* que el *Triodos* anglès ha decidit continuar. Si bé les cooperatives de crèdit i d'altres organitzacions publiquen llistes similars, no deixa de ser una pràctica innovadora quan s'aplica a una institució bancària.

En certa manera hom podria pensar que s'està posant en compromís la confidencialitat dels clients que tot banc ha de respectar. El *Triodos* afirma que no. Es publiquen totes les organitzacions que reben diners del banc, però no la quantitat ni la durada del préstec. De fet, qualsevol informació que es publica és revisada i aprovada prèviament pels clients. A menys que aquest donin el seu permís, no surten a la llum dades concretes com podria ser el número de telèfon de l'entitat. Si la gent demana informació més detallada sobre algun dels projectes, abans de fer res el *Triodos* es posa en contacte amb els responsables del projecte.

Tanmateix, la inclusió o no en la Llista de Projectes no és negociable. Si una organització es nega a veure el seu nom publicat, junt amb una breu descripció de la seva funció i del projecte finançat, el *Triodos* no li concedeix el préstec. Aquest fet denota un alt grau de compromís del banc respecte a la transparència de les seves inversions.

La Llista de Projectes d' Hivern/Primavera de 1998 inclou exactament 159 organitzacions, classificades en 10 camps d'acció.

El compromís amb el Tercer Món

En tractar-se d'un banc d'inspiració comunitària que finança bàsicament projectes d'abast local, no deixa de sorprendre'ns favorablement que el *Triodos* canalitzi recursos cap als països en vies de desenvolupament. Un departament internacional de l'oficina central a Holanda és el responsable de gestionar el "Pla Nord-Sud", que es com es coneix el conjunt de fons d'inversió del banc⁷⁶ que inverteixen en empreses de Microcrèdit i Comerç Just.

El *Triodos* no fa intervenció directa en el Tercer Món. La seva funció és recollir l'estalvi en països del Nord i canalitzar-lo cap a institucions, per exemple de

⁷⁶ *Triodos-Doen Fund. Hivos-Triodos Fund. Solar Investment Fund*

Microcrèdit, que ja existeixen o que tot just s'estan desenvolupant en els països del Sud. L'objectiu és que aquestes entitats puguin arribar a ser autosuficients i estableixin els seus propis instruments de crèdit. A més de finançament, el *Triodos* ofereix suport i consell tècnic.

Els fons d'inversió esmentats són fruit de la col·laboració del *Triodos* amb grans institucions filantròpiques i, sovint, amb les institucions públiques holandeses. La Fundació *Triodos-Doen*, per exemple, fou creada l'any 1994 conjuntament pel *Triodos Bank* i la Fundació Doen, la qual ingressa cada any uns 5 milions de florins⁷⁷ provinents de la loteria nacional holandesa. La Fundació Doen és la qui aporta el capital del *Triodos-Doen Fund*. De forma similar, el Ministeri d'Afers Estrangers d'Holanda va posar el capital inicial (1 milió de florins) per constituir el *Solar Investment Fund*, que actualment treballa per acostar l'energia solar a comunitats rurals i a petites empreses de Sri Lanka i Bolívia.

· **L'auditoria ecològica**

Tota institució que realitza inversions ètiques hauria d'aplicar al seu propi funcionament els criteris ètics que defensa. El *Triodos Bank* així ho fa. Des de 1994, el banc publica cada any un Informe Medioambiental on s'analitza l'impacte ambiental de la pròpia institució. Més concretament, s'estudien les següents categories: consum d'energia, mobilitat, requeriments de les oficines, consum d'aigua, consum de paper i deixalles.

L'Informe Mediambiental de 1997, que per primer cop es publicava apart dels informes anuals, va revelar que el *Triodos* havia reduït els seu impacte en totes les categories excepte en consum de paper i desplaçaments de negoci en cotxe. El banc va atribuir el "mal comportament" en aquestes dues darreres categories al fort creixement que havia viscut aquell any. L'impacte ambiental era comparat de tres maneres: respecte al de l'any anterior, branca a branca, i respecte a d'altres organitzacions de tamany promig mitjà. Els resultats mostraven, per exemple, que la sucursal anglesa del banc presentava un consum de gas i electricitat molt superior al de la resta de branques, o que el *Triodos* en conjunt tenia un impacte ambiental en desplaçaments de negoci més elevat que el de la majoria d'entitats del seu mateix tamany. Aquest darrer factor s'atribuïa al fet que el *Triodos* no disposa de gaires oficines, però en canvi els seus treballadors i clients estan distribuïts per tot el país.

La "política mediambiental" que el *Triodos* va publicar l'any 1997, la qual defineix els principis ecològics a seguir pel banc per avançar cap a una societat sostenible, també estava inclosa en l'Informe Mediambiental, així com el Sistema de Gestió Mediambiental Intern. Aquest és un recull de totes les mesures administratives i tècniques que estan a disposició d'una empresa per minimitzar l'impacte que té en el seu entorn. Completada la fase de recerca en les diferents branques, el *Triodos* ha nomenat un gestor mediambiental per cadascuna d'elles, un coordinador general i preveu implementar el Sistema de Gestió Mediambiental a mitjans de 1998.

⁷⁷ A 22-07-1998 el tipus de canvi era 76.03ptes/flori.

El *Triodos* encara no ha encarregat cap auditoria social que analitzi l'impacte de la seva activitat no només en el medi ambient, sinó també en els diferents grups humans que el conformen, però està estudiant la possibilitat de fer-ho en breu. Tot i no tenir una declaració escrita sobre el concepte de partenariat, el *Triodos* reconeix com a "socis" seus tant els accionistes com els clients (estalviadors), els treballadors, els qui reben préstecs, i algunes de les entitats col.laboradores.

3.2.4 Valoració

El *Triodos Bank* només inverteix en determinats sectors de l'economia social, fet que té dues lectures. La "negativa" seria veure el *Triodos* com un banc dirigit exclusivament a un tipus de client molt concret, a persones ideològicament compromeses amb la idea d'afavorir certes activitats com l'agricultura orgànica o l'energia renovable que, malauradament, encara són poc conegudes pel públic en general. En d'altres paraules, fins a quin punt el compromís moral que suposa una orientació tan selectiva de les inversions limita el propi creixement del banc? Seguint aquesta línia de pensament, hom podria preguntar-se com pot arribar a ser rentable una institució que declara com a uns dels seus objectius l'oferir unes condicions financeres favorables en els seus préstecs a empreses i organitzacions. Si cobra interessos baixos, ha de pagar interessos baixos.

Aquesta visió està basada en dos grans errors conceptuals. El primer és pensar que reduir conscientment la cartera d'inversions és un factor que limita les possibilitats d'un banc. Com ja ha demostrat el *Cooperative Bank* atraient a milers de nous clients gràcies a la publicació d'una política ètica, el raonament hauria de fer-se a la inversa. El *Triodos* dona una orientació molt clara a les seves inversions i això no només agrada els clients, sinó que genera una sèrie d'avantatges financers i de funcionament. Agrada els clients perquè saben on són invertits els seus diners, fet que genera una retribució moral i un sentiment d'implicació que sol traduir-se en lleialtat i confiança del client cap a la institució, dos factors de vital importància per un banc. El *Triodos*, com a mínim la branca anglesa, assegura que això sigui possible publicant regularment tots els projectes que reben finançament, donant un exemple de transparència a la resta de bancs. A més ofereix als clients la possibilitat de dirigir encara més els seus estalvis a través dels "comptes de col.laboració".

Un segon avantatge prové del fet que el *Triodos* inverteix en sectors on la gent que hi treballa està molt vinculada als projectes que s'hi duen a terme. Això, afegit a la importància que dona el *Triodos* al factor humà i a establir una relació de col.laboració amb els projectes, és un dels factors que assegura la viabilitat financera dels préstecs. La millor demostració n'és la baixa morositat del *Triodos*, amb una taxa de retorn més alta que la de majoria de bancs tradicionals. El problema amb el qual topen els projectes alternatius i les organitzacions de l'economia social en general no és tant que el tipus d'interès que han de pagar pels préstecs que reben sigui més alt o més baix, sino que tradicionalment se'ls ha negat tot accés al crèdit bancari. Un cop institucions

com el *Triodos* han confiat en aquests projectes, ells mateixos han demostrat que el ser ecològicament i socialment responsables no els impedeix tornar puntualment els préstecs, ni pagar els interessos que se'ls demana. El segon gran error conceptual, creure que invertir en l'economia social no és rentable, comença a esmicolar-se.

El criteri que aplica el *Triodos* per donar llum verda a una inversió o bé descartar-la és suficientment ampli com per incloure molts tipus d'activitats diferents. El *Triodos* anglès ens afirmava: "tenim alguns sectors *clau*, però de vegades apareixen nous sectors que no havíem tingut en compte. Qualsevol sector pot ser finançat, si creiem que s'està generant valor social o ecològic". Una lectura detallada de la darrera Llista de Projectes confirma la gran varietat d'activitats finançades: centres de tecnologia, cooperatives, llibreries, consultories ecològiques, companyies de teatre, programes de desintoxicació,...

És el *Triodos* qui fixa el seu "standard ètic" i qui decideix si una inversió el compleix o no. "No som una democràcia, tot i que evidentment escoltem tots els nostres clients i socis". Aquest seria un dels pocs retrets que se li poden fer al *Triodos*, sempre que tots estiguéssim d'acord que són els clients els qui han de fixar els criteris ètics del banc.

Sigui com sigui, el *Triodos* ha demostrat ser una opció coherent d'estalvi ètic. Tot i ser un banc petit, el fet que en els darrers anys s'hagi implantat a Bèlgica i Holanda confirma l'èxit de la "fórmula *Triodos*", i demostra que els diferents contextos nacionals-utilitzats sovint com a excusa per posar en dubte la viabilitat i universalitat del moviment d'estalvi i inversió ètics- no sempre suposen una limitació.

3.3 La Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais

3.3.1 Origen

- **Les experiències inspiradores**

Són diverses les experiències franceses del camp de la banca ètica que han contribuït a la creació de la *Caisse Solidaire Nord -Pas de Calais* el 1997. Les iniciatives com les *Cigale*⁷⁸ o *Autonomie & Solidarité*⁷⁹ han possibilitat la reflexió sobre la conveniència de fer un canvi d'escala i d'estructura, per tal d'assolir l'objectiu de crear una caixa regional d'estalvi solidari que promoguéssim

⁷⁸ Les *Cigale* (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) són grups que reuneixen entre 5 i 20 persones, que cadascuna diposita entre 50 i 3 000 francs per mes en un compte comú, i aquest capital s'inverteix en una zona geogràficament molt propera, en general en participacions de capital d'empreses en dificultat. La durada de vida d'una *Cigale* és de 5 anys, renovable una vegada, després de la qual les empreses capitalitzades han de (en la mesura del possible) tornar a comprar les parts dels clubs, fet que permet als membres de la *Cigale* recuperar la suma del seu estalvi.

⁷⁹ *Autonomie & Solidarité* és una societat cooperativa de capital risc del Nord - Pas de Calais, fundada el 1990, l'objectiu de la qual és la recollida de capital útil per a la creació de llocs de treball i per a la lluita contra l'exclusió. *Autonomie & Solidarité*, que agrupa avui més de 2 000 subscriptors, participa amb la suma de 150.00 F o bé el 33% en el capital de les societats. Com en el cas de les *Cigale*, les inversions tenen una durada de 5 anys, després dels quals les parts es tornen a comprar per la societat.

les iniciatives locals d'emprenedors amb poca capacitat d'accedir al crèdit tradicional.

Altres experiències que han inspirat clarament els creadors de la *Caisse Solidaire* són experiències com les de la *Banca Etica*, a Itàlia, el *Triodos Bank* a Holanda o l'*ÖkoBank* d'Alemanya, però particularment ha servit d'inspiració el cas de la *Caisse Desjardins*, al Québec, donat que es tracta d'una regió geogràficament semblant a la de *Nord-Pas de Calais*.

Un dels principals punts comuns entre aquestes experiències és que els útils financers solidaris no han estat creats per banquers, sinó per persones desitjoses de trobar noves solucions als problemes de l'atur i de l'exclusió en la seva regió, basant-se en la disponibilitat dels recursos financers existents però que fins aleshores mai s'havien emprat per a tal finalitat.

Els creadors de bancs ètics són federats, pluralistes, negociadors, creadors, capaços de suscitar l'adhesió de persones i d'organismes al seu moviment. Fa falta també tècnics (finançadors, informàtics, comptables, comercials...), però el seu paper en la prospectiva estratègica és limitat.

• **El context local i regional**

El context en el qual es situa la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais* és particularment difícil. Efectivament, la regió pateix una taxa d'atur del 16%, i és una regió l'economia de la qual ha estat durant molt temps basada en la indústria pesada, que es deslocalitza o desapareix, provocant una important pèrdua de llocs de treball. Per altra banda, s'hi pot trobar un important dèficit en termes de creació d'empreses (40% per sota de la mitjana de la resta de l'estat). Aquest context provoca la marxa de joves diplomats cap a les ciutats o a l'estranger. El 70% dels nous llocs de treball a França es creen a partir de petites empreses⁸⁰, i una nova empresa permet, com a mitjana, la creació de 2,5 llocs de treball.

La *Caisse Solidaire* es troba situada a Roubaix, ciutat particularment afectada per la crisi: 30% d'aturats a la mateixa ciutat, prop de 5 000 beneficiaris del RMI⁸¹ i una important pèrdua de població⁸². Quasi un habitant de cada dos es beneficia d'indemnitzacions diverses i variades.

En canvi, la regió presenta també uns avantatges considerables:

- Una gran tradició de solidaritat local, en particular inter-generacional. Sovint són les vídues dels treballadors de les mines que mantenen, gràcies a les seves indemnitzacions, nombroses persones del seu entorn més proper.
- Una important densitat associativa i militant;

⁸⁰ TPE (*Très petites entreprises*).

⁸¹ Revenu Minimum d'Insertion, és a dir, el Sou mínim d'inserció.

⁸² 95 000 en l'actualitat contra els 120 000 fa trenta anys

- Una gran capacitat d'innovació social, per part de grups com els sindicats, els Massons, els capellans... Aquestes xarxes faciliten sensiblement la mobilització, com veurem posteriorment.
- Una important xarxa d'ajuda a la creació d'empreses. Cent cinquanta-nou organismes d'aquest tipus es reparteixen per tota la regió. La majoria (80%) dels emprenedors no sol·liciten l'ajuda d'aquests organismes – la qual cosa provoca sovint el seu fracàs – però el potencial és allà. Des de fa cinc anys, aquestes xarxes d'ajuda dissenyaren tots els anys prop de 400 projectes viables, però amb l'absència de crèdits, donat que els bancs només accepten intervenir en el 23% dels casos⁸³.

- **Les etapes de la creació**

Pels promotors de la *Caisse Solidaire*, es tractava de mantenir un cert nombre d'aquests projectes, basant-se en l'estalvi local, solidari, i les dinàmiques de la societat civil. Per lluitar contra l'atur, calia cercar solucions financeres i tècniques, però també emprenedors que aportessin projectes viables. Calia també inventar una altra manera de relacionar-se amb els diners, tant respecte els fons propis com el crèdit. Les iniciatives franceses, a partir de les quals la *Caisse Solidaire* es va inspirar, tenien ja el permís de paliar l'escepticisme de nombrosos actors públics i privats, i aquesta confiança facilità la seva creació. Enmig aquests actors, el suport del Consell Regional era indispensable, succeïnt-se que tots els partits polítics donaren suport a la iniciativa, excepte el *Front National* que s'abstingué.

Però quedava el problema del crèdit, al qual volia fer front la *Caisse Solidaire*. La llei bancària francesa prohibeix a les associacions d'endeutar-se per prestar⁸⁴ i imposen als organismes de crèdit el consentiment de la *Banque de France*. Per a les caixes, això vol dir igualment la garantia de l'estalvi per un banc.

Una de les condicions prèvies per a la *Caisse Solidaire* era, per tant, el recolzament d'un banc que acceptés garantir el seu estalvi, malgrat els obstacles generalment citats pels actors financers: el cost prohibitiu sobre els petits préstecs, i el risc massa important respecte la creació d'una empresa i, especialment, la micro-empresa. En general, i menys en el cas de la *Caisse Solidaire*, el més difícil d'establir foren els partenariats amb els organismes financers.

Abans d'abordar les qüestions tècniques com la creació del capital inicial, els promotors de la *Caisse Solidaire* reuniren els actors regionals (polítics, de la societat civil, de l'economia solidària, els finançadors, els emprenedors, els sindicats, les xarxes d'ajuda a la creació d'empreses, així com representants de bancs ètics tals com l'*ÓkoBank* o la *Banca Alternativa Suïssa*) al voltant d'una taula al Consell Regional, per explorar el terreny.

⁸³ Això representaria una mitjana de creació de 1000 llocs de treball per anys !

⁸⁴ Veure punt sobre l'ADIE.

Es tractava de tractar sobre els obstacles culturals, els pensaments únics que podien ser obstacles per a idees innovadores: "tot bon projecte troba diners"; "hi ha massa bancs, perquè crear-ne d'altres?"; "ja existeixen altres organismes d'economia solidària, perquè crear-ne d'altres?"; "si l'experiència no existeix encara, no funcionarà", etc...

El Consell Regional finançà llavors el 1994 un estudi de viabilitat per un grup de treball alguns membres dels quals esdevindrien posteriorment membres del Consell d'Administració. Aquest grup estudià els tres eixos bàsics de la caixa: el crèdit rural, el crèdit urbà i el crèdit a les associacions. Es tractava per altra banda les *caps de xarxes*⁸⁵, que haurien de jugar un paper de suport important en el seu desenvolupament.

Va ser aquest treball de construcció dels fonaments de la *Caisse Solidaire* el més llarg i difícil. Però més enllà del reconeixement públic, va desembocar en l'acceptació del *Crédit Coopératif* de garantir la *Caisse Solidaire* per part de la *Banque de France*, amb la condició que no prenguéss l'estatut d'un banc sinó d'una caixa.

Una vegada assegurada la garantia, calia trobar el capital necessari per a la creació de la *Caisse Solidaire*, això és, 15 milions de francs⁸⁶. Dues categories d'accionistes havien de contribuir a aquest capital, els associats no-cooperadors, no representant ni els estalviadors ni els emprenedors (49%), i els associats cooperadors (51%)⁸⁷.

Una altra condició imposada pel *Crédit Coopératif*: cap persona física podria contribuir al capital fundador de la caixa, per tal d'evitar un predomini massa important de poder d'algun individual.

Més enllà del capital de base, 15 associats cooperadors de la societat civil contribuïren cadascú amb 5 parts del capital, fet que els donà una veu en el si del Consell d'Administració. Aquesta participació en el capital per part de la societat civil era important per tal d'arrelar en la societat civil local i regional. Era, per altra banda, essencial a l'inici de la *Caisse Solidaire* tenir un marge de capital, donat que el consentiment de la *Banque de France* perd vigència en el moment en què el capital passa el llindar inferior dels 15 milions de francs.

El 25 de juliol de 1997, la *Banque de France* aprovà la *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais*, que s'inaugurà el 14 d'octubre del mateix any.

3.3.2- Funcionament general

• Objectius

El principal objectiu de la *Caisse Solidaire Nord -Pas de Calais* és la creació de llocs de treball, de solidaritat, de respecte de l'Home i de les seves condicions

⁸⁵ Ens referim així als líders dels moviments (associatius, sindicals, comercials, polítics, religiosos...) que, una vegada sensibilitzats, poden promoure la idea en el si de les seves pròpies xarxes, permetent així abastar un nombre major d'individus.

⁸⁶ A 22-07-98 el tipus de canvi era 25.57 ptes franc.

⁸⁷ Respecte el repartiment de veus, es basaren en el principi d'un home, una veu.

de treball, i de protecció del medi ambient. Es tracta de reforçar una solidaritat regional i ciutadana, per permetre el suport financer a 200 projectes per any a la regió⁸⁸.

El segon objectiu és recollir un estalvi ètic regional i d'invertir-lo localment en la lluita contra l'atur i l'exclusió. Per assolir aquestes finalitats, *la Caisse Solidaire* es planteja l'objectiu de recollir 50 milions de francs d'estalvi en tres anys.

3.3.2 Intervenció i funcionament

La *Caisse Solidaire* és una Societat Anònima a capital variable, de la qual el capital de partida era de 15.015.000 francs, repartit en tres gremis d'accionaris:

- els *partenaires* públics: La regió Nord-Pas de Calais
- els *partenaires* financers: *Le Crédit Coopératif*, *la Caisse des dépôts et consignations*, *Finorpa*, *Gipel*, *Macif*, *Autonomie et Solidarité*
- els *partenaires* de la societat civil: 15 associacions del món sindical, patronal, universitaris, social, esportiu, religiós i cultural.

La *Caisse Solidaire* intervé en la col·lecta de l'estalvi solidari i la realització de préstecs "ètics" als creadors d'empreses a la regió de *Nord -Pas de Calais*.

- ***El comitè ètic***

Configurat per 14 membres, decideix orientacions estratègiques dels préstecs i garanteix el respecte dels objectius establerts per la *Caisse Solidaire*. Per altra banda, garanteix la transparència des les inversions i de la gestió de la caixa, i la bona informació dels estalviadors mitjançant una publicació trimestral, on informa de les activitats de la caixa.

- ***El comitè d'apadrinament***

Es tracta d'un centenar de personalitats de l'àmbit regional o estatal, que es subscriuen a l'inici i reforcen la seva notorietat. S'hi pot trobar personalitats polítiques, culturals, esportives, religioses i econòmiques.

- ***Els dipòsits***

Els *Comptes d'épargne solidaire* proposats per la *Caisse Solidaire* són comptes a plaç, d'una durada mínima de 2 anys, que tenen per vocació la creació de llocs de treball a la regió *Nord-Pas de Calais*. Les sumes mitjanes dels dipòsits són de 20 000 francs per a les persones físiques⁸⁹.

⁸⁸ fet que representa la creació mitjana de 500 llocs de treball

⁸⁹ Com estableix la llei bancària francesa, els dipòsits estan garantits en la seva totalitat pel Crédit Coopératif, que es compromet a reemborsar els estalviadors en cas de fallida de la caixa.

Es tracta d'un d'un *estalvi de proximitat*, que es reinverteix exclusivament en els projectes de creació d'empreses de la regió de *Nord-Pas de Calais*. És un *estalvi ètic* en la mida que serveix per a finançar projectes respectuosos amb l'Home i el seu medi ambient. L'estalvi mobilitzat és, per tant, un producte financer solidari, garantit per un organisme bancari exclusivament solidari.

Els dipòsits a la *Caisse Solidaire* poden aportar fins un 2% a les persones físiques i 2,5% a les persones morals, però el 60% i 20% respectivament d'aquests estalviadors escolleixen una remuneració del 0%, en benefici de les accions portades per la *Caisse*. Es tracta, per tant, d'un *estalvi militant*, de manera que els estalviadors prioritzen *fer treballar els seus estalvis per l'ocupació*.

Malgrat l'escassa remuneració dels dipòsits proposats, Christian Tytgat, Director general de la *Caisse Solidaire*, subratlla que: «...deu mil francs dipositats al 2,5%, suposa una remuneració de 250 F per any... contra 325F en un altre lloc. La diferència és per tant mínim si considerem el resultat en l'aspecte humà que no té preu: el nostre estalvi treballa per l'ocupació»⁹⁰.

- ***Els préstecs***

Es comprenen entre 30 000 i 150 000 francs, amb una taxa del 8%, retornables en períodes entre 2 a 8 anys. Els beneficiaris poden ser creadors d'empreses (individuals o no), o empreses de menys de tres anys d'existència, sigui quina sigui la seva forma jurídica (artesanat, comerç, serveis, indústria, agricultura...), sempre i quan eñs seus objectius s'encabeixin en les orientacions estratègiques definides pel comitè ètic.

Els préstecs poden servir per inversions materials (no les immobiliàries) o immaterials, per necessitats en fons circulants, o per al reforç dels fons propis.

- ***La garantia dels préstecs***

L'aval del préstec es reparteix entre organismes de garantia (50%), l'aval d'un grup solidari de 5 a 10 persones de l'entorn de l'emprenedor (30%), i la càrrega de la *Caisse Solidaire* (20%). Cada sol·licitant es compromet per altra banda a ser "apadrinat" i seguit per una de les 159 estructures regionals de seguiment a la creació d'empreses i *partenaires* de la *Caisse Solidaire*.

- ***Sectors d'activitat***

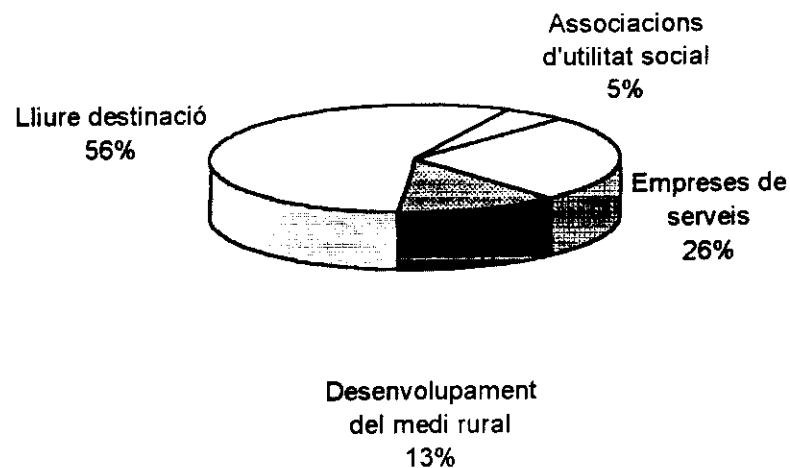
La *Caisse Solidaire* ha repartit el seu sector d'intervenció en tres categories:

- les *petites empreses* (de menys de 20 assalariats) de servei, d'artesanat, d'indústria...
- el *desenvolupament en el medi rural, l'agricultura biològica, el turisme verd...*

⁹⁰ a *Nord Éclair*, 14 octubre 1997.

- les associacions d'utilitat social, orientades cap a la creació d'ocupació i la lluita contra l'exclusió⁹¹.

L'estalviador té la possibilitat d'escollir d'entre les diferents categories, el sector en el qual desitja posar el seu estalvi. Després de set mesos d'activitat, la destinació de l'estalvi es reparteix com segueix:



• El pla de màrqueting

Encoratjar els particulars i les persones morals a dipositar el seus diners en una nova caixa d'estalvis, de petites dimensions, exigeix un treball important de sensibilització i de màrqueting. El primer element necessari és un reconeixement dels poders públics, el sector privat i el gran públic.

En el marc del seu estudi de viabilitat, la *Caisse Solidaire* ha enviat un qüestionari a 7.000 persones, accionistes d'*Autonomie & Solidarité*, per tal d'analitzar el potencial d'estalvi. El 88% dels accionistes respongueren favorablement a la idea de dipositar els seus estalvis a la *Caisse Solidaire*, fet que permeté preveure la col·lecta de 40 milions de francs en dipòsits de prop de 5 000 estalviadors d'aquí a quatre anys.

Per tal de sensibilitzar l'opinió pública, la *Caisse Solidaire* organitza regularment reunions locals amb els poders públics, i invita en particular els alcaldes, les associacions (d'economia solidària, ecologistes, però també culturals, esportives, religioses...), les xarxes de recolzament a les micro-empreses i els caps de xarxa de diferents organismes (comerciants, sindicats, patrons...) per tal d'augmentar la notorietat de la *Caisse*.

⁹¹ Degut als seus estatuts jurídics particulars, les associacions tenen característiques específiques sobre el finançament. Per exemple, no és necessari cap capital per a la creació d'una associació (Llei 1901), sovint no tenen liquidesa per fer front a les necessitats de la seva activitat social perquè sovint quan aquestes són pagades per l'administració aquestes no es paguen fins bastants mesos més tard. És per aquesta raó que els bancs tradicionals rebutgen avançar als diners a les associacions.

És a partir de les xarxes d'aquestes entitats que es feren *mailings*, mitjançant l'intermediació d'aquests caps de xarxa que tenen la credibilitat necessària per promoure el missatge. Les relacions amb els mitjans són igualment importants, però serveixen més per a informar els creadors d'empreses d'una font de crèdit disponible que per a sensibilitzar els estalviadors.

Finalment, donada la importància de la sensibilització i la notorietat en la banca ètica, la publicitat juga un paper menor en l'estratègia de màrqueting de la *Caisse Solidaire*, d'una banda pel seu cost elevat i per l'altra per la seva feble penetració en el mercat de l'estalvi públic.

• **Zones geogràfiques d'intervenció**

«L'estratègia central de col·lecta de la Caisse es basa (...) en la proximitat entre la gesta de subscriure i l'efecte directe sobre l'ocupació regional i local»⁹². Una de les cartes mestres de l'acció de la Caisse Solidaire és la seva intervenció de proximitat. L'estalvi col·lectat dels habitants de la regió Nord - Pas de Calais serveix per tant per finançar projectes localment, fet que reforça el sentiment d'estar contribuint a la lluita contra l'exclusió i l'atur en una regió fortament afectada però que roman tanmateix solidària.

3.3.3 Valoració

Donada la seva curta experiència, és difícil pretendre avaluar els resultats de la *Caisse Solidaire*. Tanmateix el maig 1998, després de només 7 mesos d'activitat, el seu capital havia arribat 16 746 000 francs, i l'estalvi a més de 7 milions de francs, subscrits per 226 persones físiques i 33 persones morals. La suma mitjana dels dipòsits era de 20 000F pel que fa a les persones físiques.

Per altra banda, l'existència de moltes promeses d'obertures de comptes per persones morals⁹³ permeten a la *Caisse Solidaire* preveure un estalvi de 25 milions de francs després d'una any d'activitat. Desde l'obertura de la caixa de crèdit, el maig de 1998 s'havien presentat 108 projectes, i respecte els 81 dossiers estudiats, 59 han estat presentats al comitè de compromís, i 38 han estat acceptats, per un valor total de 3 365 000 francs. Això representa la creació de 120 llocs de treball a la regió en els propers dos anys.

Els principals objectius de la *Caisse Solidaire* són finançar més de 200 projectes per any a la regió Nord - Pas de Calais i col·lectar més de 50 milions de francs d'estalvi d'aquí a quatre anys.

En termes d'extensió, la *Caisse Solidaire* no preveu una extensió geogràfica, sinó més aviat un aprofundiment del seu arrelament local mitjançant la creació de noves delegacions locals d'aquí a dos anys.

⁹² Source: *Description de l'établissement de crédit*, p. 6

⁹³ Aquí podem observar la importància dels accionistes complementaris al capital de base, donat que el més difícil fou implicar els primers estalviadors.

3.4 Banca Ètica Italiana

El 1995, un ampli moviment social endegà el projecte de crear una banca ètica amb la fórmula jurídica de banca de crèdit cooperatiu, amb el propòsit de donar un nou instrument concret a una nova forma de pensar l'economia i les finances. Sindicats, cooperatives socials, associacions i altres ONG's, participaren en l'elaboració d'aquesta ambiciosa iniciativa social. Aquesta iniciativa seguí l'experiència de les Mútues d'Autogestió (MAG) a Itàlia i de la banca alternativa a la resta del món⁹⁴.

Origen de les MAG

Tenen el seu origen a la província de Verona a la segona meitat dels anys setanta⁹⁵ enmig de grans reconversions industrials, com a resposta al tancament d'una fàbrica i a la voluntat dels treballadors d'apropiar-se de la fàbrica mitjançant una cooperativa. El 1978 un grup de joves aturats ocupa una empresa agrícola pública i comença a cultivar els terrenys, a criar animals i a fer turisme rural. A partir d'un bon inici el grup vol comprar les construccions però no té prou diners. S'acudeix a la MAG i aquesta proposa resoldre el problema comprant ella mateixa la propietat i afegir als estatuts la possibilitat de recaptar els estalvis per disposar dels fons necessaris. En pocs mesos aconsegueix un gran suma de diners.

Després d'aquesta primera experiència n'aparegueren sis més a d'altres llocs d'Itàlia, totes elles amb la mateixa finalitat: donar assessorament a les activitats econòmiques autogestionades i recollir l'estalvi per a prestar-lo a favor de projectes cooperatius de contingut social, autogestionaris i amb principis de democràcia interna.

Funcionament

Els trets distintius del moviment són pocs, però clarament definits: la plena participació dels socis a l'autogestió, la possibilitat de dirigir el propi estalvi envers projectes amb finalitat social, el manteniment de projectes gestionats per organitzacions sense ànim de lucre, les garanties no basades en el patrimoni sinó sobre el coneixement i valoració de la persona i dels propis projectes.

En el si de les MAG l'intercanvi de diner només és possible entre socis i abans de poder dipositar els diners en el seu interior cal ingressar una quota social determinada. Jurídicament són, en definitiva, cooperatives que promouen l'intercanvi de diners entre els socis; sostenen iniciatives econòmico-socials que persegueixen finalitats comunes a tots els socis⁹⁶; adopta criteris de

⁹⁴ A nivell internacional la filosofia del finançament ètic i bancs ja existents com el Grameen Bank de Bangladesh o els europeus com l'ÖkoBank, la BAS o el Triodos Bank.

⁹⁵ De fet, si bé es reprenen durant la dècada dels setanta, les Mag representen una antiga tradició d'estalvi existent a Itàlia des dels anys 50-60, difosa sobretot en el nord est rural. Les Mag eren llavors associacions de petits productors que posaven en comú els estalvis.

⁹⁶ Tals com el desarmament, l'ecologia, l'estalvi energètic o les tecnologies apropiades.

finançament que tot i estar basats en la qualitat social, en el rendiment social, també tenen en compte la solvència econòmica. Les MAG s'empren per aconsellar millor les gestions i segueixen el procés del finançament; el soci inversor pot determinar la taxa d'interès i hi ha un límit de diners a dipositar per evitar la concentració de grans quotes en poques mans; segueixen el principi d'un home un vot, independentment de la quantitat ingressada; la coordinació de l'activitat la dirigeix un Consell d'Administració escollit pels socis en assemblea general⁹⁷.

Després de 1991 i de 1993 a Itàlia el sector financer s'interessà especialment per les profundes transformacions legislatives. Efectivament, la llei 197/91 limitava la recollida de l'estalvi de les persones físiques exclusivament als establiments bancaris. És llavors que, per continuar aquesta experiència de manera més eficaç, sorgí la idea de constituir la primera Banca Ètica a Itàlia, implicant en aquest projecte moltes de les majors realitats de l'associacionisme italià.

De les MAG a La Cooperativa Verso la Banca Ètica

L'1 de juny de 1995 neix la *Cooperativa Verso la Banca Ètica*, amb un objectiu prou ambiciós: fundar una banca capaç d'una banda de traslladar a la societat civil la responsabilitat de l'ús correcte o incorrecte dels estalvis i de l'altra promoure el desenvolupament econòmic al servei de l'home.

"Demostrarem molt respecte per nosaltres mateixos i per tots aquells que ens confien els seus estalvis per realitzar quelcom útil. Però no farem beneficència" remarca amb força Maurizio Spedaletti, un dels socis de la Cooperativa Pangea, activa a Roma des del 1991. Ser productius i eficients té un sentit diferent si significa assumptió de responsabilitat. Fonamentalment, per a una relació profitosa entre subjectes d'igual dignitat. En certa manera, es parteix de la idea segons la qual no es considera legítim l'enriquiment basat en la sola possessió del diner. Per això hi ha la voluntat de garantir una justa remuneració del capital dels estalviadors, mitjançant la recerca d'un equilibri entre taxes d'interès i exigències dels beneficiaris. Partint del supòsit que el crèdit és un dret de tots, sense discriminacions de cap tipus, ni tan sols econòmiques, es vol operar per possibilitar que la banca pugui transferir els diners de la societat civil als segments socials més desfavorits, és a dir, aquells que ben difícilment aconseguen accedir al crèdit mitjançant els canals tradicionals. De fet els sectors i els individus cap als que es dirigiran preferentment les inversions seran entitats sense ànim de lucre que s'ocupen, per exemple, del comerç equitatiu i solidari, de la preservació del medi ambient, del subministre de serveis en el camp de la cultura i de l'esport, o bé són organitzacions d'immigrants o ONG's de cooperació amb el Sud.

L'any 1996 el projecte de la Banca Ètica es dirigí clarament vers la constitució d'una banca que li permetés ser present a tot el territori. Per a la constitució

⁹⁷ El 1990 es creà la cooperativa Intermag per coordinar les diferents Mag creades arreu del territori italià i per gestionar iniciatives financeres de majors dimensions.

d'una banca, la normativa italiana fixa el capital social mínim exigible en 12.500 milions de lires. La *Cooperativa Verso la Banca Ètica* es proposà completar la recollida d'aquest capital social, mitjançant l'interès i participació de tots aquells que creien en aquest projecte, durant els primers mesos del 1998.

El darrer maig d'aquest any l'assemblea general dels socis de la *Cooperativa Verso la Banca Ètica* ha formalitzat el naixement de la primera Banca Ètica a Itàlia. Després de tres anys de treball i quasi completada la recollida dels 12.500 milions de lires, les 22 associacions, cooperatives i empreses italianes de l'anomenat "Tercer Sector" han afrontat allò que semblava un repte difícil d'assolir: recollir 600 milions de capital al mes i aplegar uns 8000 socis, entre els quals hi ha Ajuntaments, Institucions Provincials, Regions, diòcesi, associacions ecologistes i institucions bancàries⁹⁸

Estructura i funcionament

Inicialment no es podran obrir comptes corrents o llibretes d'estalvi, emetre talons o utilitzar targetes de caixers automàtics. La Banca Ètica oferirà certificats de dipòsit ètics i obligacions ètiques, que probablement es podran subscriure en bancs o caixes convencionals, vist que, ara per ara, només hi ha prevista una sola seu a Pàdova. També aquí, com és pràctica en el circuit de la inversions ètiques, cada estalviador serà lliure d'escollir la pròpia taxa de referència, donada una taxa d'interès màxima, i el sector en el que vol invertir el propi estalvi. Es pot esdevenir soci comprant una o més participacions del capital social de la *cooperativa Verso la Banca Ètica* que van d'un mínim de 100 mil lires a un màxim de 80 milions per les persones físiques. Per fer-ho n'hi ha prou per seguir les instruccions indicades en l'imprès d'adhesió que es pot trobar a moltes de les "Botteghe del mondo" presents a les ciutats italianes més importants.

Per contenir els costos de gestió es cercarà la manera de mantenir una estructura àgil, en la que també s'hi haurien d'encabir tant els voluntaris com aquells que avui integren els Git (Grups d'Intervenció Territorial)⁹⁹.

Respecte els mecanismes financers, algunes opcions estan clares: la banca operarà al 100 per cent en activitat real, i això és no emetent accions ni efectuant especulacions financeres. A més, es pretén garantir la transparència de totes les operacions. Seran acceptats, per exemple, només nominals i no anònims. L'ambició és la d'aconseguir 200 mil milions de lires en els propers tres anys, capital per reinvertir sense demanar als beneficiaris, de forma prioritària ni exclusiva, garanties patrimonials. Els crèdits seran concedits sobretot en base a la validesa del projecte, tant sigui des del punt de vista econòmic com ètic.

Reunits els 12.500.000.000 milions de capital social i després de rebre el reconeixement oficial del Banc d'Itàlia, la *Cooperativa Verso la Banca Ètica*

⁹⁸ Com la *Popolare di Milano* o la *Banca di Roma*.

⁹⁹ Grups que han treballat el darrer any per tota Itàlia amb la iniciativa de sensibilitzar per a la recollida dels fons.

esdevindrà a tots els efectes un banc. Mentre, els diners de que es disposi seran dipositats en títols de l'estat i amb els interessos es cobriran les despeses de la cooperativa. Tal i com estableixen els estatuts, en qualsevol moment que es volgués recuperar els fons dipositats abans que la cooperativa esdevingui banc, aquests seran reemborsats amb una remuneració només equivalent a la inflació.

Socis fundadors

Entre els socis fundadors hi trobem des de cooperatives socials i voluntariats organitzats¹⁰⁰, entitats de cooperació amb els països en vies de desenvolupament¹⁰¹ fins a entitats ecologistes.¹⁰²

Per altra banda hi ha ja una llista parcial d'adhesions¹⁰³. Hom s'hi pot adherir emplenant un formulari d'adhesió; enviant l'import de l'adhesió mitjançant l'ingrés d'un taló a un compte corrent de la que és titular la *Cooperativa Verso la Banca Etica* o bé a través d'un Ordre d'abonament a favor de la *Cooperativa Verso la Banca Etica*, en un dels seus comptes corrents.

¹⁰⁰ Cgm. Gruppo Abele. Emmaus Italia. Cooperatives financeres: Consorzio Ctm-Mag, Mag Venezia, Mag 2 Finance Milano, Mag 4 Piemonte, Janus. Associazioni culturali, ricreative, per la qualità della vita : Arci, Acli, Agesci, Ust-Cisl Brianza, Fiba-Cisl Brianza, Uisp.

¹⁰¹ Ctm. Associazione Botteghe del Mondo, Cooperativa Oltremare, Overseas, Mani Tese.

¹⁰² Tals com Europe Conservation o Aiab.

¹⁰³ WWF Italia, Legambiente, Cuore Amico, Ass. Naz. Pubbliche Assistenze, COSPE, CESVI, Lega Cooperative Prov. Bologna, ICS, CSI, BCC Treviglio, B. P. M., B. E. P., Fondazione, Cassa di Risparmio Padova e Rovigo, Comuni di Trieste, Modena e Saronno, Cisl Nazionale, Fondazione P. Vismara, Ist. Diocesano Sostentamento del Clero (Brescia), Diocesi di Vicenza, Rivista Nigrizia, Istituto Suore Missionarie della consolata, CIMI (Istituti Missionari).

4. Altres experiències d'inversions ètiques a Europa

• Öko-Bank

El gran auge dels moviments pacifista, ecologista i alternatiu a la República Federal Alemanya, que culminà amb la formació el 1979 de *Die Grünen* en l'espectre polític d'aquell país, portà a aquests diversos moviments a plantejar-se la necessitat de fundar un institut de crèdit alternatiu que satisfés les seves exigències ètiques i materials, donat que els bancs tradicionals no promocionaven projectes d'economia autogestionada i ecològica.

El 1984 es creà l'Associació de Promotors de l'*Öko-Bank* (Banc Ecològic)¹⁰⁴, per tal de recaptar els 6 milions de marcs (uns 400 milions de pessetes), que la legislació alemanya exigeix com a capital per a fundar un institut bancari. Aquesta xifra s'aconseguí el novembre de 1987, i encara que en el mateix mes es compliren els requisits legals per a crear el nou organisme, el banc obrí les portes el mes d'abril de 1988.

El Banc Ecològic adoptà la figura jurídica de cooperativa de crèdit. El capital inicial de 6 milions de marcs s'obtingué a partir de participacions mínimes de 200 marcs que foren subscrietes per milers de persones simpatitzants. Com la legislació alemanya exigia que l'organisme tingués dos directors i un consell d'administració, el banc en si mateix no podia tenir una estructura anti-jeràrquica, encara que estava gestionada per subscriptors. És destacable que pràcticament tots els treballadors pertanyien anteriorment al món de la banca i tenien una llarga experiència en aquest sector.

En principi el banc presentava una oferta de serveis limitada. Amb objecte de concentrar-se en el sector dels crèdits no oferia als seus impositors serveis de pagament de rebut, encara que en el futur es pogués arribar a realitzar. Només per a les empreses que rebessin els crèdits existia un servei de facturació i rebuts.

La funció més important del banc era la característica bàsica d'un banc ètic, això és, dirigir el capital dels impositors cap als crèdits a empreses i grups que presentessin projectes autogestionats socials i ecològics. El banc, per tant es plantejava per mobilitzar tant els recursos propis com els aliens.

El banc començà el seu primer any d'existència amb mínimes despeses d'administració, a través de serveis al públic reduïts i una plantilla laboral fixa de vuit treballadors¹⁰⁵.

El plantejament inicial era que gran part del capital ha s'aconseguís a través de la renúncia voluntària dels interessos. El client decidia posar els seus estalvis a disposició del Banc Ecològic triant tres nivells d'interès:

- interès normal, a nivell de mercat.

¹⁰⁴ L'eslògan de la campanya de creació del banc ecològic era "És millor fundar un banc que atracar-lo"

¹⁰⁵ Més treballadors temporals i col·laboracions amb agències regionals.

- Interès entorn la meitat del que s'ofereix en el mercat.
- Renúncia total dels interessos.

Els subscriptors de participacions del banc ecològic han d'estar disposats a renunciar també total o parcialment a la recepció de dividendes al final de cada exercici. Per als subscriptors amb una participació mitjana de 400 marcs, la renúncia de dividendes sembla raonable. Respecte a accionistes per sobre de 5.000 marcs, semblà acceptable repartir algú tipus de dividendes, encara que tan sols fos per evitar que la inflació depreciï excessivament el valor del diner al cap d'uns anys.

Les activitats financeres del banc ecològic, en especial la concessió de crèdits, han de comportar un mínim risc de pèrdues. El banc es troba, llavors, davant una certa contradicció: per una banda ha de concedir diner amb condicions mínimes de seguretat a projectes que en si mateixos poden comportar un alt risc de fracàs o assumir la dificultat de navegar amb dificultats. A aquests efectes existeixen dues vies per minimitzar riscos: la via tradicional d'obtenir avals d'altres institucions sobre la solvència econòmica; una altra via més innovadora és la confecció d'un pla escalonat de concessió de crèdit, de forma que es tingui la seguretat de que l'entrega total del mateix serà ben administrat, fet que comporta un coneixement profund dels responsables del projecte i una comunicació entre banc i client basada en la mútua confiança.

Un altre aspecte és que el banc tramiti crèdit a interessos normals per a clients privats o empreses, sempre i quan aquests compleixin uns mínims requisits ètics i ecològics. Si existeix un superàvit de liquidesa i els crèdits que es puguin donar són més que els projectes que es presente, es pot tolerar que en algú moment el banc col.loqui diner dels impositors en valors convencionals del mercat financer. Aquest compromís sembla inel.ludible per tal d'assegurar la fluïdesa constant dels crèdits a les empreses alternatives.

Pel que fa al cobrament pel banc dels rèdits de capital deixat, es fixen dos models d'interès: cobrament d'interessos al mateix nivell del mercat (per a empreses que no entrin de ple en el criteri ecològic i alternatiu), i cobrament d'un interès molt més reduït que el del mercat per a empreses que estiguin organitzades en base a la filosofia que inspira el banc. La quantitat i les categories de l'interès, així com els terminis, es fixen d'acord amb les necessitats i possibilitats de les empreses. Un nivell adequat d'interès del capital s'ha fixat en principi en el 5%.

Segons la Llei de Cooperatives de Crèdit els dipòsits dels impositors a termini fixe poden ser entre tres mesos i cinc anys.

Els Consells Regionals del Banc Ecològic realitzen la funció de sucursals a les províncies, ja que els seus informes sobre la fiabilitat dels clients aspirants a crèdits són decisius per la concessió d'aquests. Aquests consells assessors realitzen també una funció de seguiment de les activitats del banc, i els seus membres són escollits per les federacions regionals del banc. En elles han d'estar ben representades totes les formacions polítiques de la regió.

Amb els crèdits es pretén recolzar a:

- empreses o projectes en formació que treballin en la investigació científica amb criteris alternatius i crítics, que investiguin i comercialitzin tecnologies renovables no-contaminants i descentralitzables; i les empreses convencionals que treballin seriosament el sector de la descontaminació, independentment de la seva estructura interna.
- Camperols que vagin transformant les seves terres a l'agricultura ecològica
- Gabinetes d'urbanisme i disseny que ofereixin alternatives d'ordenació del territori urbà i rural, amb criteris socials i ecològics.
- Empreses que s'organitzin en cooperativa i s'autogestionin, es dediquin o no a l'ecologia o a activitats socials.
- Els projectes que, partint d'una autogestió, promoguin petites empreses de caràcter social, tals com centres de rehabilitació de drogadictes o centres de formació professional per a minusvàlids; el recolzament s'extindrà a consultori mèdics i instal·lacions sanitàries que promoguin la difusió de les medicines alternatives.
- Centres d'ensenyament que ofereixin una pedagogia orientada cap a valors no-competitius i al coneixement de la naturalesa, així com en las indústries dedicades a la fabricació de productes no contaminants, reciclables i amb preus raonables.

El Banc Ecològic rep suport financer dels Verd alemanys i de l'SPD així com inversions estrangeres. Actualment té prop de 22.300 socis. L'Óko-Bank constitueix, en definitiva, una alternativa bancària per a totes aquelles persones que, sense distinció d'ideologia o classe social, siguin sensibles a la necessitat de reorientar l'economia amb un sentit ètic i la necessitat de finançar projectes ecològics i sostenibles.

A Europa central, on existeixen moltes petites empreses que s'esforcen per aplicar mètodes de producció en base a criteris ecològics i socials, aquest banc significa la possibilitat d'obtenir per a aquests projectes crèdits que molt poques institucions bancàries concedirien. L'existència d'aquest banc pot ajudar a superar, per altra banda, una certa dependència d'aquesta economia de base dels fons de l'Administració Central i dels Ajuntaments.

Finalment, els crèdits de l'Okó poden ser vitals per a aquelles empreses convencionals que tractin d'investigar i aplicar nous mètodes de producció i noves tècniques de transformació de matèries primeres naturals.

- **Banca Alternativa Suïssa (BAS)**

La BAS és una societat anònima de dret suís amb finalitat financera¹⁰⁶. El procés de creació i el funcionament actual de la BAS són dimensions complementàries. A finals del 1987 es constituí a Berna una "associació d'apadrinament per un banc alternatiu a Suïssa". Els seus membres, que el 1992 arribaren a ser 2500, provenien d'ambients ecologistes, dels moviments alternatius, del món sindical o bé pertanyien a ONG actives en la defensa del medi ambient, la solidaritat o l'ajuda al tercer món. L'associació reuní el capital necessari per al llançament i va fer les gestions per obtenir la llicència de funcionament de part de la Comissió Federal de la Banca.

L'objectiu dels promotors de la banca va ser crear i gestionar una estructura bancària alternativa, oberta a qui –en la seva relació amb el diner– prefereixen privilegiar l'ètic, la solidaritat i la transparència i no la cerca del lucre. L'objectiu concret era dotar amb majors recursos projectes alternatius i innovadors en àrees com l'ecologia, la solidaritat social, l'ajuda al desenvolupament, l'autogestió o la promoció de la dona. Per tal fet, resultà important la voluntat d'introduir un principi de solidaritat activa entre dipositants i prestataris incitant als inversionistes a renunciar a tot o part dels seus interessos, fet que permetria a la vegada reduir el cost dels préstams, mentre s'estimulava als sol·licitants a presentar projectes i empreses que tinguessin perspectives de rentabilitat econòmica. Un comitè ètic de crèdits i un Consell ètic tenen la responsabilitat de vetllar pel respecte dels objectius i ideals del banc.

No està orientada prioritàriament al Tercer Món, ni directament a finançar activitats productives, però ofereix la possibilitat de ser un instrument viable per a la cooperació al desenvolupament.

La BAS, constituïda com una societat anònima de dret suís, obtingué l'autorització de la Comissió Federal de la banca l'agost de 1990 i començà a funcionar l'octubre del mateix any, amb la seu a Olten i una representació a Neuchatel. El seu capital social ascendí a 9,6 milions de francs suïssos. Aquest capital estava representat per 12,836 accions nominatives, de les quals 3,663 amb un valor nominal de 100FS estaven destinades als 57 accionistes que representen les organitzacions i associacions fundadores. Les restants 9,173 accions d'un valor de 1,000 FS van ser adquirides per 2,650 accionistes, amb un màxim permès de 200 accions per accionista. El total és de 2,707 accionistes, tots coneguts pel banc. Per assegurar en el període d'organització que la banca pogués assumir les despeses necessàries d'instal·lació, equipament i funcionament, tots els accionistes renunciaren als seus dividends i interessos per un termini de cinc anys. A més, l'estatut preveu que en cas de venda d'accions, la BAS disposa de prioritat en la compra.

¹⁰⁶ JAWOESKI, C.: *Hacia formas nuevas de relación con el sur del mundo. Economías populares y mecanismos europeos de financiamiento alternativo*. - Eusko Jaularitza: Eusko Jaularitzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia, Gasteiz, 1993.

En matèria de serveis, la BAS ofereix la majoria dels que s'espera d'una institució bancària, amb excepció dels que representen costos molt elevats, però a més imprimeix una política molt definida a cada activitat. Així, els dipòsits, de persones o d'institucions, només s'accepten amb una declaració (en formularis impresos) que indiqui de forma precisa el seu origen i que els impostos aplicables han estat pagats a Hisenda. Certament, no s'otorgan comptes numerades ni es presten serveis anònims.

En matèria de crèdits, a més del criteri preferencial de rentabilitat, el banc pot otorgar a altres projectes menys atractius "crèdits d'estímul" que disposen de condicions favorables, tals com interessos del 5%. Aquests crèdits, que a març de 1992 havien arribat a un centenar, estan finançats per dipòsits dels propietaris dels quals accepten rebre una remuneració reduïda, del 2,5% o menys. Altres serveis normals inclouen els comptes corrents, d'estalvi, d'estalvi salari, operacions en moneda estrangera, emissió de lletres de canvi, xecs, pagarès i altres documents de comerç, préstecs hipotecaris, compra i venda de títols, autoritzacions de sobregir i compensacions. Les "condicions generals" de la BAS indiquen també les normes i el dret aplicables a les diverses transaccions.

En matèria de crèdits normals, la BAS opera en condicions de mercat, però dóna preferència a projectes en les següents àrees: agricultura biològica i producció ecològica, transport que respecti l'ésser humà i l'ambient, empreses socials i democràtiques, vivenda social i ecològica, projectes a càrrec de dones o a favor d'elles, projectes pel Tercer Món. En relació a aquestes accions la BAS també ofereix la seva intermediació per a crèdits directes i per l'emissió d'obligacions, accions i bons de participació.

En els seus primers catorze mesos d'activitat (d'octubre de 1990 a finals de març de 1992) la BAS havia recollit dipòsits per 60 milions de francs suïssos, dels quals més de deu milions van ser "obligacions de caixa d'estímul específic" amb taxes d'interès passiu (o remunerador) reduïdes, en promig d'1,8%. En el mateix període s'obriren prop de 3.000 comptes, els clients i accionistes arriben a cinc mil i la suma total del balanç arribava als setanta milions de francs suïssos. En l'aspecte negatiu cal remarcar que l'augment marcat de la inflació a Suïssa a més del cinc per cent anual en promig, influí durant aquest període a la baixa en les expectatives sobre els dipòsits.

L'opinió sobre la BAS ha de tenir en compte el context suís, on les campanyes exigint transparència als bancs, acusats de "rentar" diner provinent de la droga, la venda d'armes i altres transaccions dubtoses, han sensibilitzat sectors del públic a exigir un control sobre l'ús del diner. Segons els responsables de la BAS, la banca tradicional ha reaccionat amb consdescendència, remarcant el seu caràcter marginal i modest i posant en dubte el seu possible èxit. Al mateix temps la seva posada en marxa provocà una sensibilitació ecològica en certs bancs comercials. La banca mutual, sembla haver escollit amb interès la iniciativa.

Fins el moment, la promoció i el màrqueting de la institució es fa cap dins del país i amb objectius molt concrets de vendre la imatge.

- **Institut de Crèdit GLS-Bochum¹⁰⁷**

La "Banca Comunitària" de Bochum, creada el 1974, és el més antic dels Bancs Ètics contemporanis (tals com Merkur, Triodos, la NEF, etc). Reagrupa un total de 17.000 estalviadors i membres i finança essencialment projectes en els àmbits de l'educació, d'agricultura biodinàmica i de les energies renovables, amb un interès particular pels projectes pioners i exemplars.

Per a un moviment social com l'antroposòfic d'aquest nivell resultava quasi indispensable crear fonts d'autofinançament, fet pel qual fa uns 12 anys es fundà a Bochum un institut de crèdit alternatiu amparant-se en la legislació de crèdit cooperativista d'Alemanya Federal. Malgrat això, el Banc GLS-Bochum no ha restringit la seva política de crèdits només a projectes de caire antroposòfic, sinó que en els darrers anys ha estat en un pilar fonamental per a molts altres moviments socials que intentaven crear els seus projectes de reforma de la societat.

El Banc GLS-Bochum sosté que el diner no és una finalitat en si mateix sinó només un instrument secundari, i allò important per a ell són els plans de canvi de la societat i de les persones que desitgen portar-los a terme. Un finançament humanista ha de donar, doncs, prioritat a l'element espiritual de l'ésser humà, rebutjant aquelles inversions que perpetuen els errors del materialisme del nostre segle. El 1986 concediren els següents préstecs amb baix interès i a llarg termini:

- Uns 1,7 milions de marcs a 49 escoles bressol,
- 14 milions de marcs a 262 Escoles Waldor,
- 7,4 milions de marcs a 128 finques agrícoles alternatives,
- 6,9 milions de marcs a institucions terapèutiques per a impedits físics i psíquics i centres de consulta social.

En altres paraules, el Banc *GLS-Bochum* no només no fomenta activitats considerades no-ètiques, sinó que a més potencia empreses i grups de persones que realitzen una activitat en consonància amb els nous criteris socials, ecològics i espirituals. Com indica el seu anagrama GLS (donar, prestar i regalar), el banc antroposòfic, a part del préstec a baix interès, sol concedir capital sense cap classe d'interès i, fins i tot, realitzar donacions a fons perdut en cas que el projecte que es presenti ho mereixi.

- **L'Association Pour le Droit a l'Initiatives Économique**

Objectius

¹⁰⁷ PIULATS, Octavi: Los bancos alternativos.- Barcelona: Integral. núm. 100. abril 1988.

Inspirada en el *Grameen Bank* de Bangladesh, l'*Association pour le Droit à l'Initiative Économique* (ADIE) és una associació de micro-crèdit¹⁰⁸ que dona suport a la creació d'activitats per persones excloses del crèdit tradicional.

En un país com França, conegut arreu per la seva protecció social, sovint és fàcil caure en la dependència d'indemnitzacions diverses abans que d'intentar assumir la responsabilitat d'assumir un projecte particular. Segons Maria Nowak, la protecció social a arribat als seus límits i no respon suficientment a l'atur i a l'exclusió. El crèdit solidari pot suplir aquesta insuficiència oferint als aturats i als exclosos la possibilitat de ser reconeguts com actors de la societat, capaços d'assumir deutes i de prendre les seves pròpies iniciatives.

Els creadors de micro-empreses a França estan confrontats a una reglamentació complicada i amb importants càrregues socials. El treball autònom a França representa menys del 10% de la població activa, contra el 18% a Espanya¹⁰⁹. S'han pres un cert nombre de mesures, sobretot la llei sobre la iniciativa i l'empresa individual, i l'exoneració de les càrregues socials durant un any pels aturats creadors d'empresa. Aquests emprenedors s'han beneficiat durant força temps d'una prima suplementària de 32 000F, l'Ajuda als aturats creadors o reprenedors d'empresa (ACCRE), però aquesta ha estat suprimida pel govern francès el setembre de 1996, frenant sensiblement l'iniciativa individual en la qual s'havia fonamentat la iniciativa de l'ADIE.

Orígens i evolució

Maria Nowak a iniciat llur iniciativa a partir d'una trobada amb Muhammad Yunus, fundador del *Grameen Bank*. Fou gràcies al suport de la DAS, la Fondation de France, la Caisse des dépôts i des consignations, i del *Comité catholique contre la faim et pour le développement* (CCFD) que es creà l'ADIE.

L'ADIE es constituí jurídicament com a Associació segons la llei 1901, ja que per crear una societat financera a França es necessita un capital d'inici de 15 milions de francs així com un important rigor comptable, informàtic i financer financer, que l'ADIE no podia assegurar en els seus inicis. Però la llei bancària a França prohibeix a una associació demanar un capital per deixar-lo, de manera que en tot cas tot préstec s'ha de fer a partir dels fons propis.

Malgrat els fons col·lectats per l'associació a partir de les col·lectivitats territorials sota forma de fons de crèdit autogarantits, el capital disponible per efectuar préstecs era limitat, de manera que feia falta involucrar els bancs. Foren els bancs anomenats mutualistes (més que comercials) qui s'hi van interessar més i que van acceptar de prestar als "clients" de l'ADIE sota certes condicions, això sí, decrites posteriorment.

La supressió de l'ACCRE ha demostrat una certa manca d'impulsió per part del govern, i reforçà la necessitat d'actuar a nivell local, mitjançant la creació de *partenariats* amb les col·lectivitats territorials, els departaments regionals, i les banques regionals. Però si aquestes múltiples convencions regionals o locals demanen un esforç important de gestió.

¹⁰⁸ llei 1901

¹⁰⁹ xifres 1990

Funcionament

L'ADIE presta exclusivament a individus exclosos del sistema bancari tradicional (essencialment a les persones beneficiades de l'RMI¹¹⁰ i als aturats de llarga durada), sumes entre els 1 000 FF i els 30 000 FF (22 000 FF de mitjana). Els reemborsaments mensuals són escalonats en un període de dos anys com a màxim, amb una taxa d'interès del 6,5% per any, als quals cal afegir el 2% per la contribució als fons de garantia.

La inversió per a la creació d'empreses és d'una mitjana de 55 500 francs, els emprenedors han de trobar finançaments complementaris als préstec de l'ADIE, sobretot desde la supressió de l'ACCRE. Aquestes fons múltiples de finançament (aportació personal de 17 000 F de mitjana, préstecs, borses d'ajuda a la creació d'empreses) permeten augmentar les possibilitats de sobrevivència de la nova empresa, així com demostren la validesa de la iniciativa de l'emprenedor.

Els partenariats

Un dels objectius de L'ADIE desde 1995 ha estat desenvolupar *partenariats* amb els bancs, i això per diverses raons: el finançament dels préstecs i la contribució als fons de garantia; la millora dels mètodes d'instrucció dels dossiers i del seu seguiment i la facilitació del cobrament dels impagats.

Aquesta tendència està fortament desenvolupada desde 1996, donat que són els *partenaires* bancaris que han finançat el 60% dels préstecs. Les convencions es firmaren localment en cada una de les regions d'intervenció de l'ADIE, fet que permet una proximitat del *partenariat* establert amb l'associació així com amb el sol·licitant.

En el marc d'aquests préstecs, el sol·licitant signa directament un contracte amb el banc, i l'ADIE assumeix el paper d'avalador en el 75% del préstec, cobrint-se en el seu fons de garantia i gràcies al recolzament d'una contra-garantia finançada per un fons de l'estat: els Fons de Garantia per a la Inserció (FGIE). Aquests *partenariats* han facilitat sobretot l'accés al crèdit bancari clàssic de certs emprenedors beneficiats anteriorment del crèdit solidari, però que a partir del desenvolupament de la seva activitat han esdevingut susceptibles de ser escollits pel crèdit clàssic. El *partenariat* amb els bancs ha permès a aquestes d'assumir una part més gran del risc.

El quaranta per cent dels préstecs s'efectuen directament per l'ADIE sobre els fons propis, i són igualment garantits de la mateixa manera que els préstecs banaris. Aquests préstecs estan destinats principalment a les persones prohibides des de la perspectiva de la banc, aquelles a qui els bancs mutualistes rebutjen sovint de prestar, encara que sigui amb la participació de l'ADIE.

A més dels *partenariats bancaris*, l'ADIE desenvolupa *partenariats tècnics* amb xarxes d'ajuda a la creació d'empreses, per millorar l'elaboració i seguiment

¹¹⁰ *Revenu minimum d'insertion*, això, és el sou mínim d'inserció.

dels dossiers de finançament. Més enllà de concedir préstecs l'ADIE i les seves xarxes locals ofereixen seguiment i formació tècnica i comercial al creador de l'empresa al llarg del desenvolupament de la seva activitat, i això fins el cobrament total del préstec: estimació prèvia dels càrrecs i beneficis, calcul del punt mort, assistència administrativa, gestió... Un bon muntatge i seguit d'un projecte que permeti garantir millor el cobrament del préstec.

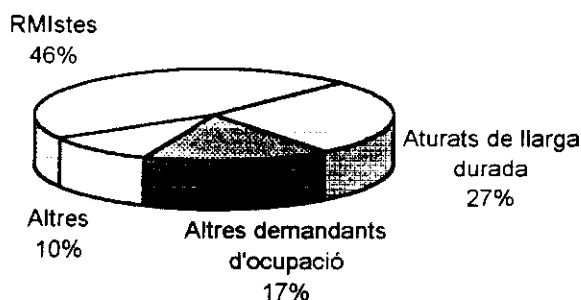
La selecció

Abans d'obtenir el préstec, el creador passa una sèrie d'entrevistes. La primera entrevista és telefònica, i permet fer la selecció de les persones que tenen *dret* a un préstec solidari. Després, l'emprenedor ha d'emplenar un formulari detalla abans de trobar-se amb un responsable de l'entitat que estudiarà i eventualment defensarà el seu dossier a partir del comitè de crèdit. Aquest estudi podrà necessitar més setmanes, durant les quals l'emprenedor i el responsable estudiaran el pla de finançament, i les perspectives de desenvolupament de l'empresa. Una vegada el dossier establert, accedeix al comitè de crèdit que decideix si el préstec pot ser acordat, si el dossier ha de treballar més, o si cal rebutjar-lo.

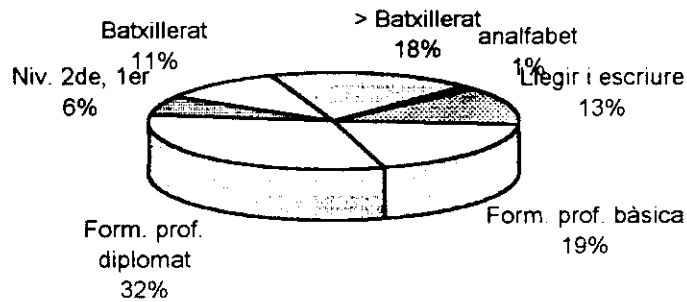
Els beneficiaris

Els beneficiaris dels préstecs de l'ADIE són principalment beneficiaris del RMI i aturats de llarga durada. La proporció de dones entre els sol·licitants és del 28%, del mateix ordre per tant que la proporció per a la creació d'empreses a nivell estatal. El 34% dels creadors tenen un nivell de formació superior del batxillerat; el 12% d'entre ells tenen un nivell d'escolaritat inferior o igual a la primària.

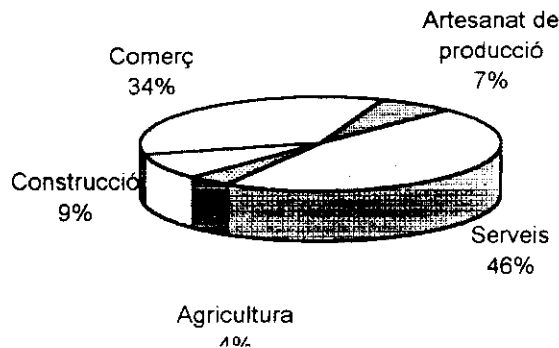
Situació social dels sol·licitants



Nivell de formació dels sol.licitants



Els camps d'activitat en els quals han intervingut els creadors el 1997 (quasi bé iguals, per altra banda, que als anys precedents):



La Recerca-acció

Per millorar els seus mètodes d'intervenció, l'ADIE ha creat *tallers de formació* en la majoria de les seves àrees d'intervenció: l'entorn de la creació d'empresa, gestió-organització, gestió dels marges i dels stocks, gestió de tresoreria. Això té per objectiu proposar instruments concrets als creadors d'empresa, donat que així podran garantir millor l'èxit de la seva empresa i conseqüentment retornar els préstecs. Per altra banda, l'ADIE realitza regularment *estudis* a nivell nacional, un dels darrers tractava les empreses finançades per l'ADIE en els barris en dificultat i aquelles creades per persones amb antecedents penals o sortits de la presó.

Les *avaluacions* són part també de les activitats de l'ADIE, en particular sobre l'impacte de la seva acció en la creació de llocs de treball, de perennitat de les empreses, del potencial de creació d'empreses independents a França...

Finalment un *Observatori dels oficis* es va crear el 1996, per capitalitzar l'experiència portada per l'ADIE en els sectors d'activitat sovint deixats de banda, tals com la venda de roba i de productes alimentaris en els mercats, la restauració, la paginació assistida per ordinador (PAO), la perruqueria a domicili...

Finançament de l'organització

S'han establert compromisos de col·laboració amb actors financers, entre d'altres els bancs *Crédit Mutuel* i *Crédit municipal*. Aquests bancs financen els préstecs dels quals l'ADIE actua com a garantia, i participen igualment als fons de garantia. Certs productes bancaris financen igualment, sobretot la *SICAV Eurco Solidarité* (1,7 milions de FF).

L'ADIE es beneficia de la mateixa manera del suport de:

- de l'Estat i de les Col·lectivitats territorials: Ministeri de Treball i d'Afers Socials, Ministeri de les Petites i Mitjanes Empreses, Delegació Interministerial a la Cilutat, Delegació Interministerial per a l'RMI, i Col·lectivitats Territorials (regions, departaments, ciutats);
- Institucions públiques: Fons d'acció social pels treballadors immigrants i les seves famílies, Fons d'intervenció per a la salvaguarda, transmissió i reestructuració de les activitats comercials i artesanals, Fons de garantia per a les estructures d'inserció per l'economia, i la Caisse de dipòsits i consignacions, de l'Unió Europea;
- bancs: *Crédit Mutuel*, *Crédit Municipal de Lille*, *Lyon i de Nantes*, *Compagnie bancaire*, *Caisse d'Épargne des Pays de Loire*, *Banque de France*, *BNP*, *BIMP*, i donatius privats;
- organismes privats: *Fondation Agir pour l'Emploi* (EDF / GDF), *Fondation de France*, *Fondation France Active*, *Fondation Lévi Strauss*, *Fondation MACIF*, *Fondation Générale des Eaux*, *Fondation pour le Progrès de l'Homme*, *Fonds Épargne Investissement et Développement*, *Médecins Sans Frontières*, *Restaurants du Cœur*.

Zones geogràfiques d'intervenció

L'ADIE ha anat ampliant el seu camp d'acció de manera considerable desde la seva creació. El desembre de 1996, hi havia 12 delegacions regionals, situades a Lille, Rouen, Paris, Brest, Strasbourg, Nantes, Angoulême, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Marseille i Montpellier.

Per altra banda, i amb l'objectiu de millorar el seguiment dels creadors i el partenariat amb les estructures d'ajuda a la creació d'empreses, l'ADIE augmentà la seva presència en el terreny mitjançant la creació "d'antenes" locals permanents.

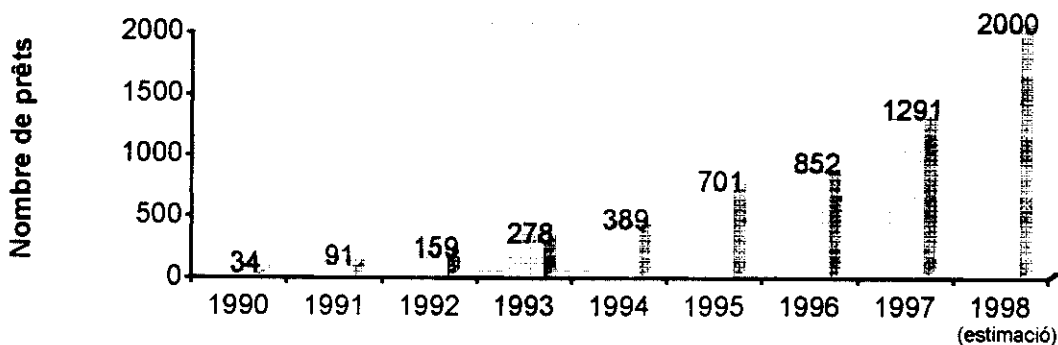
L'ADIE és present en 15 regions i 46 departaments de França. A més, és present desde 1994 en els territoris d'ultramar: La Réunion, Mayotte, i ben aviat la Martinique. El funcionament d'aquestes "antenes" és sensiblement diferent de les antenes de la França metropolitana, amb préstecs de 5 000FF de mitjana, i la constitució de grups que faciliten els cobraments.

Resultats

Desde la seva creació, el 1990, l'ADIE ha pogut contribuir sensiblement a la lluita contra l'atur i l'exclusió a França, permetent als beneficiaris de l'RMI i als aturats beneficiar-se de préstecs per crear el seu propi lloc de treball.

El juny de 1998, l'ADIE havia finançat un total de prop de 4 400 projectes, d'una suma mitjana de 21 472 FF. En el moment de la publicació del seu informe d'activitat corresponent a 1997, l'ADIE havia deixat un total de 82 milions de Francs, amb unes taxes de retorn del 90%.

Desde la seva creació el 1990, l'ADIE ha augmentat els préstecs acordats de manera significativa:



Donada la supressió de la prima de l'ACCRES el 1996, els objectius establerts per 1996 i 1997 no han estat aconseguits, però representen tanmateix un important creixement. La taxa d'èxit de les micro empreses creades amb el recolzament del crèdit solidari és del mateix ordre que la mitjana estatal (2 exitoses cada 3, al cap de dos anys).

Molts elements contribueixen a garantir la durabilitat de l'acció de l'ADIE:

- els *partenariats* amb els bancs, permeten assegurar una disponibilitat de capital i que faciliten ulteriorment l'accés al préstec tradicional als emprenedors, ja coneguts pels banquers ;
- un bon seguiment dels dossiers abans, durant l'octroi del préstec, per seguir millor el desenvolupament de l'empresa i el retorn del préstec;
- Donat que els préstecs són d'un màxim de 30 000 francs, els sol·licitants no s'endeutaran per massa anys. Els pagaments mensuals són poc elevats, i poden tenir accés a altres préstecs consecutius, fet que els anima a pagar regularment, i de preveure la seva activitat a llarg termini.

L'obtenció d'un préstec no és cosa fàcil. L'emprenedor ha de poder provar que podrà tenir la capacitat de pagar el seu préstec; ha de trobar, per altra banda, un aval solidari en el seu entorn per valor del 50% del préstec; finalment, ha de trobar sovint finançaments complementaris per impulsar la seva activitat. Això permet assegurar a l'ADIE la solidesa del projecte de l'emprenedor.

Perspectives de futur

L'ADIE ha demanat el *reconeixement d'utilitat pública*, fet que permetria tenir accés als productes dels dipòsits bancaris ètics a França¹¹¹.

Un dels objectius de l'ADIE seria passar d'un estatut d'associació al d'una societat financera, donant-li un nou impuls que li permetria tant endeutar-se per prestar, com també col·lectar l'estalvi.

L'ADIE és pionera en matèria de micro-crèdit a Europa occidental. Es creen moltes iniciatives, però encara queda molt a fer assolir el nivell d'activitat dels Estats Units o encara més dels països menys industrialitzats. És a partir d'aquesta perspectiva que el gener de 1999, a la UNESCO, s'organitzarà una cimera sobre el microcrèdit a Europa.

• Finansol

Origen

L'associació Finansol (*finançament solidari*) es creà el 1995 per iniciativa de diverses associacions franceses dedicades a l'economia social amb l'objectiu de reunir els operadors financers que garanteixen productes financers d'estalvi ètic o solidari. Els fundadors són l'ADIE, Autonomie et solidarité, les Cigale, Garrigue, l'associació France active, la Nef, la Sifa i la Sidi.

Finansol reuneix tres sectors: els operadors financers solidaris, les xarxes bancàries i un tercer sector format per persones físiques que donen suport a l'associació.

Objectius

L'associació Finansol té tres objectius:

- garantir la bona utilització de l'estalvi gràcies al *label finansol*, marca de qualitat dels productes financers i dels operadors financers solidaris.
- Promoure una pràctica solidària de l'estalvi a partir dels estalviadors i del gran públic.
- Ser un centre de reflexió per a la creació de nous mecanismes de finançament solidari.

Un nombre creixent de francesos destitgen que el seu estalvi contribueixi a lluitar contra l'exclusió i en pro de l'ocupació. En aquest nivell, el *label finansol* els garanteix un bon ús del seu estalvi, el respecte de les seves motivacions, i la transparència de la utilització dels fons.

capital disponible pels estalviadors i necessitats dels responsables de projectes a partir de l'intermediari dels operadors financers solidaris.

Criteris d'atribució del label

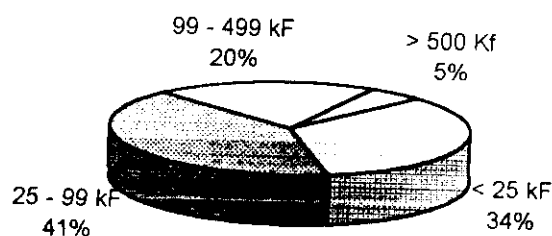
Els operadors que es beneficien del label de Finansol fan el seguiment dels projectes econòmics, acorden els préstecs o les garanties, o inverteixen directament en les empreses. El label s'acorda a aquells que consagren l'essencial dels seus recursos, particularment els fons col·lectats, a la creació de llocs de treball, i més particularment a la inserció econòmica de les persones amb dificultats. L'activitat econòmica sostinguda o creada haurà, per altra banda, exercir-se en condicions de respecte a les persones i al seu marc de vida, socialment útil i innovant.

Els bancs que es beneficien del label han de proposar productes financers (bancaris o bursatils) solidaris que col·lecten l'estalvi per almenys una de les associacions que es beneficien del label¹¹².

Els bancs ètics a França

A França, prop del 60% dels creadors d'empreses són aturats o persones inactives. Són, per tant, persones que generalment no tenen accés al préstec bancari. Les inversions necessàries per a la creació d'una empresa són importants, i les ajudes governamentals no són suficients per acumular el capital inicial.

Suma de les inversions dels aturats i els creadors d'empresa



El finançament solidari francès ha permès ja la creació de prop de 20 000 ocupacions a França i més de 10 000 a l'estranger. Hi ha igualment el 77% de les llars franceses que estalvien. Un nombre creixent d'aquests estalviadors se sent content però impotent davant el creixement de l'atur i de l'exclusió a França. Per Finansol es tracta de conciliar aquestes dues dinàmiques, informant el públic dels dipòsits segurs i ètics, que mantenen a llarg termini iniciatives concretes en la lluita contra l'atur, l'exclusió i l'inserció econòmica.

¹¹² Els productes financers beneficiaris del label són els fons comuns a terminis. Estalvi Solidari. Fam i Desenvolupament. Inserció laboral. França ocupació. la SICAV Euro solidaritat i el llibre B de solidarités Nef- Crèdit Cooperatif

L'associació Finansol permet crear partenariats entre els diferents actors de l'economia solidària, perquè cadascú pugui especialitzar-se i beneficiar-se de les aportacions dels altres: *les associacions i els operadors* per la lluita contra l'exclusió, *els banquers* per a la gestió financera de l'estalvi dels seus clients i en els préstecs, *les institucions i les persones qualificades* que recolzen les activitats de finançament solidari i la recerca de nous instruments, així com els emprenedors que proposen projectes per lluitar contra la seva pròpia exclusió o bé la dels altres.

- **Nouvelle Economie Fraternelle (NEF)**

Origen i objectius

L'associació NEF es creà el 1979 per persones desitjoses d'experimentar noves formes de gestió financera, més solidària i més ètica. Es tractava d'ensenyants, agricultors, metges, artistes, emprenedors...que cercaven per altra banda resoldre els problemes financers de les seves pròpies activitats.

Vist el desenvolupament de l'associació, la llei bancària imposà la creació el 1988 de la *société coopérative financière anonyme à capital variable la NEF* per permetre la gestió financera rigorosa que necessitava l'associació.

L'estalvi dels cotitzants a la NEF està garantit per la *Banque Française de Crédit Coopératif* (BFCC). Així mateix, la Société financière NEF preveu esdevenir una banca per ella mateixa, encara que pretén també retirar-se del seu àmbit d'intervenció una vegada que aquest arribi a ésser autosuficient.

L'objectiu de la NEF és el de « ...retornar la dimensió humana a la circulació del diner. La seva manera de funcionar és doncs conseqüent amb aquesta concepció ».

Forma d'intervenció

L'Association La NEF

L'estructura original del grup, el paper de l'associació, està precisat desde la creació de la societat financera, amb el suport en la construcció i en la presentació de projectes de demanda a partir de la societat financera. És també un lloc d'escoltar, d'intercanviar i de diàleg, on cadascú pot adoptar idees innovadores i permetre fer avançar les pràctiques i els mètodes de la NEF. Finalment, l'associació ofereix un suport a la societat financera aportant una *subvenció anual d'equilibri* als projectes de creació d'empresa per persones en dificultat.

La Société Financière La NEF

La NEF creà un pont entre les estalviadors i els sol·licitants de préstecs, i acorda préstecs exclusivament professionals a empreses individuals, societats

o associacions de tota França, per aquelles iniciatives que tinguin algun component social o ecològic¹¹³.

Els préstecs de la NEF poden prendre la forma de suport a la creació d'empreses, de consolidació d'empreses existents en dificultat, de finançament d'inversions o d'assegurances i diversos

La NEF garanteix l'ètica dels préstecs presentant cada any, desde l'Assemblea General, així com en el seu informe d'activitats, la llista exhaustiva dels préstecs atorgats. Els crèdits de la NEF s'acorden a iniciatives en camps com l'agricultura biodinàmica i biològica, la pedagogia, art i cultura, la salut, teràpia i ajuda a les persones amb certs *handicaps*, l'ecologia, protecció del medi ambient o a empreses o associacions que tenen un caràcter social o afavoridores de la reinserció.

Els préstecs de la NEF, d'una suma escalonada entre els 50 000 i els 500 000 francs, poden ser d'una durada a *curt termini* (algunes vegades a 2 anys), *mitjà termini* (2 à 7 ans), o a *llarg termini*¹¹⁴ (7 a 15 anys). Les taxes d'interès estan calculades en funció de la durada del préstec, i permeten a la NEF equilibrar aquests comptes.

Els préstecs han de ser garantits, per exemple, per persones físiques o morals de l'entorn que aportin cadascuna un aval limitat (al voltant de 5 000 i 20 000 F). Aquest "cercle de garantidors", donat que els membres coneixen bé el projecte i sovint han participat en la seva elaboració asseguren que l'emprenedor no es trobi mai aïllat, i ofereix un important suport en cas de dificultats. Pels préstecs d'una suma elevada, es demanen a més algun altre tipus de garantia a més d'aquesta (hipotèques...).

La NEF - Conseil SARL

A banda de les activitats de l'associació i de la societat financera, l'existència de nombroses demandes de suport pels portadors de projectes han animat la NEF a crear el 1991 una societat de consell per recolzar els emprenedors en els camps següents: consell de gestió, assessorament sobre l'estructura i el funcionament i la formació. Però l'activitat d'aquesta estructura roman limitada ja que la càrrega suplementària de treball necessitaria una inversió en termes financers i de recursos humans que actualment el grup NEF no pot assumir.

Finançament de l'organització

La *Société financière La NEF* n'a pas recours aux marchés financiers pour son fonctionnement, sinó que més aviat depèn del rendiment de l'estalvi social dels seus cotitzants.

Són els estalviadors, ansiosos del paper del seu estalvi en la societat , que escolleixen dipositar el seus diners en els productes bancaris solidaris proposats per la NEF en *partenariat* amb els establiments bancaris.

¹¹³ La NEF no recolza l'elaboració de projectes pels emprenedors, però existeixen organismes competents disponibles, sobretot les Cambres de comerç, les Boutiques de Gestió, la Cambra dels Oficis, la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi...

¹¹⁴ per als préstecs a llarg termini, el llistó de 500 000 FF es pot superar sota certes condicions.

Les fórmules d'estalvi proposades per la NEF

Les Parts de Capital:

Cadascú pot prendre part del capital de la NEF, que constitueix una garantia de solidesa i de solvència de la societat. El qual en condiciona igualment l'existència, donat que la seva suma mínima està fixada per la llei, i està controlada cada trimestre. El reconeixement legal de la *Banque de France* és immediatament denegat si la suma mínima no s'assoleix.

La suma mínima de la cotització és de 200 FF, i no ha donat fins el moment cap interès. El capital permet a la NEF disposar de mitjans per a la seva acció (locals i materials) i ofereix recursos estables per als préstecs a llarg termini. L'objectiu de la NEF és acumular un capital suficient per poder esdevenir una banca de ple exercici.

El Compte de dépôt à terme NEF

El *dépôt à terme de la NEF* és un mínim de 2 000 FF en un període d'almenys 2 anys, i permet a l'estalviador escollir el camp en el qual ell desitja que el seu estalvi hi treballi. Pot per altra banda escollir la taxa d'interès del seu dipòsit, comprès entre el 0% i la taxa en vigor¹¹⁵. Com menor sigui la taxa escollida major serà la fiabilitat dels préstecs acordats per la NEF.

Dépôt de Partage NEF - Follereau¹¹⁶

En el marc de la col.laboració entre la NEF i la Fondation Raoul Follereau pour le Logement Social, l'estalvi col·lectat serveix per finançar projectes de reinserció per a la creació de llocs de treball. Amb aquest dipòsit solidari, el subscriptor pot renunciar a tota o una part de la remuneració del seu dipòsit (3,5% a 01/01/98), en benefici de la Fondation Raoul Follereau que finança aquests projectes. L'estalviador es beneficia llavors dels avantatges fiscals reservats a les donacions.

Estalvi NEF - Crédit Coopératif, garantits per la BFCC

▢ Comptes sur livret de partage: Aquest producte permet mantenir l'Association la NEF a través d'una donació anual d'una part dels interessos. La NEF té dret de tiratge sobre el 75% de les sumes dipositades, la qual cosa els hi costa 4,5% (3,5% que repercuteixen als estalviadors, i un 1% a la BFCC per les despeses de gestió). Permet a l'associació assumir una part de les despeses suplementàries relacionades als dossiers de creació d'empreses per persones en dificultat.

▢ Comptes-chèques NEF Crédit Coopératif: Desde 1996, aquest compte chèques està obert als particulars i a les organitzacions sense finalitat

¹¹⁵ el 01/01/98 era de 3.75% per als dipòsits a 2 anys, 4.00% per als de 3 anys, 4.25% per als de 4 anys i 4.50% per als de 5 anys o més.

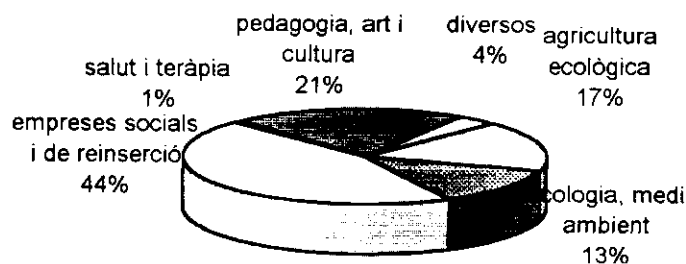
¹¹⁶ en partenariat amb la Fondation Raoul Follereau pel Logement Social (FLS).

lucrativa. La NEF té un dret de tiratge del 50% de les sumes dipositades, per un cost de 5%.

Resultats

Concessió de crèdits

La NEF ha finançat fins ara 600 projectes, i la suma tota dels seus crèdit puja fins els 44 milions de francs, un 10% de més que el 1996. El 1997, 64 préstecs s'acordaren per un total de 16 176 122 FF, repartits com segueix:



La NEF fa un esforç considerable per constituir les provisions necessàries per cobrir els riscos lligats a la creació de petites empreses per persones sense treball. El 1997, aquestes provisions eren de 1 291 000 Francs, però dos dossiers representen, només ells sols, més de la meitat d'aquestes provisions.

Capital i productes bancaris

Capital de la societat

A 31 de desembre 1997, el capital de la societat, en mans de 2 196 accionistes, s'elevava a 16 625 200 francs. Malgrat un augment important del nombre d'accionistes (457 en un any), l'evolució del capital ha estat relativament minça (524 000 francs).

Compte a terminis NEF

El 31 de gener de 1998, el compte a termini de la NEF tenia acumulat un capital de 25,5 milions de FF, sobre 672 comptes oberts. Això representa una progressió en un any de 6,5 milions de FF (+35%). La taxa mitjana de remuneració dels dipòsits és de 2,69%.

Estalvi NEF - Crèdit Coopératif

- Comptes llibreta: Aquests comptes tingueren un fort creixement entre 1996 i 1997, donat que la suma arribà 45 milions de francs el 31/12/97, contra 25 milions de francs a la fi de 1996. Això representa un augment del 80%.
-

- ▢ Comptes-xecs NEF: Aquest dipòsit, obert desde març del 1996, ha tingut un creixement relativament important, donat que el 31 de desembre de 1997, 600 comptes havien estat ja oberts, és a dir, tres vegades més que l'any precedent.

- **Société d'Investissement et de Développement International (SIDI)**

Origen

La SIDI es creà el 1984 per iniciativa del *Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement* (CCFD), amb l'objectiu de promoure en els Països menys industrialitzats les iniciatives dels emprenedors que no tenen accés a les estructures tradicionals de finançament.

La promoció de la microempresa ha esdevingut un eix privilegiat dels actors de desenvolupament, que cerquen a mantenir iniciatives durables. La iniciativa econòmica existeix en els Països en vies de desenvolupament. Aquest fet es demostra per la importància que el sector "informal" juga en el conjunt de l'economia. Recolzar i seguir els emprenedors mitjançant el finançament els permet desenvolupar la seva activitat i contemplar-la a més llarg termini. La SIDI ha anat evolucionant i professionalitzant-se en les seves formes d'intervenció. Originàriament, el seu principal instrument era la inversió, però aquesta s'ha minimitzat degut a la creació d'estructures de finançament local, orientades cap a préstecs de curt i mitjà termini.

Objectius

La SIDI té per objectius la promoció de micro i petites empreses en els països menys industrialitzats, basant-se en les dimensions següents:

- la dimensió ètica: permetre a les poblacions sortides dels medis més desfavorits tenir accions al seguiment i al crèdit necessaris per al desenvolupament de les seves activitats, generadores de sous i llocs de treball.
- la dimensió econòmica: proposant als emprenedors instruments adaptats a les seves necessitats d'inversió i de crèdit, fer-los responsables de la seva pròpia iniciativa.
- la dimensió social: prioritzant les micro i petites empreses (sovint informals), la SIDI no només segueix el crèdit, sinó que també acompanya l'emprenedor, i s'imposa resultats econòmics, financers i d'impacte social i de desenvolupament humà.

L'objectiu principal de la SIDI és el de crear institucions locals capaces de sostenir i de finançar les micro i petites empreses, en la mesura del possible «ètiques», tot i tenint en compte el context local que fa que la protecció del medi ambient i de les condicions de treball no es poden imposar en els països on sovint les prioritats són ben diferents de les del Nord del planeta. Cal

recordar que a Europa ha passat molt temps fins arribar a una legislació sobre el dret del treball, i que en temps de crisi econòmica aquesta legislació sovint s'ha posat en un segon pla de les prioritats.

Intervenció i funcionament

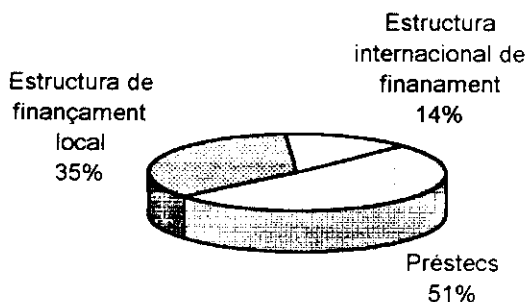
Mentre que l'àmbit del micro-crèdit¹¹⁷ esta molt extès entre els nombrosos organismes que intervenen a Àfrica especialment, la SIDI orienta el seu suport a les *Structures de financement local (SFL)*. La intervenció de la SIDI pot ser el resultat d'una demanda provinent d'una estructura local, o per la demanda d'un demandant de fons.

Si una SFL encara no existeix, la SIDI pot (i) recolzar la seva creació, (ii) integrar una orientació financera a una estructura local existent, o (iii) ajudar al desenvolupament d'un organisme local per a que pugui esdevenir una estructura de crèdit de proximitat. Aquesta gestió local i descentralitzada de la seva acció permet un bon coneixement del terreny i del context local, regional o nacional, i té per objectiu la responsabilització de l'estructura local que facilitarà a la llarga la seva autonomia¹¹⁸.

- La creació d'estructures de finançament local amb les ONG del país¹¹⁹ es garanteix a través d'un fons de garantia dels préstecs acordats per bancs comercials i d'altres institucions financeres a les ONG especialitzades en el crèdit a la microempresa.

Aquestes diferents formes d'intervenció es poden resumir de la següent manera:

Repartiment segons tipus d'intervenció



Finançament de la SIDI

En tant que societat financera, la SIDI es pot beneficiar de moltes formes de finançament: participació al seu capital, l'estalvi solidari, les donacions i

¹¹⁷ Essencialment el finançament de les necessitats en fons de roulement d'empresaris individuals que no tenen accés al crèdit tradicional

¹¹⁸ cf emmarcat a la fi del capítol

¹¹⁹ per exemple: SAINDESUR a Uruguay. SERFINDES a Colòmbia. TOUIZA a Algèria

l'ajuda bi- i multi-lateral. La SIDI subratlla la diferència entre aquestes fons , i la utilització que se'n fa.

La participació en el capital de la SIDI

La creació d'una societat financera a França necessita una aportació de capital de 15 milions de francs. El CCFD, que volia una estructura autònoma i privada, aportà prop de la meitat del capital inicial. El 31 de desembre de 1997, el capital de la SIDI era de 22 milions de francs, repartits de la manera següent:

Capital de la SIDI el 31 de desembre de 1996	
Institucions Financeres	10,46%
Caisse Française de Développement	5,00%
Caisse des Dépôts et Consignations	2,27%
Caisse Centrale de Crédit Coopératif	1,00%
Banque Industrielle Mobilière Privée	0,37%
SICAV Nord Sud Développement	1,82%
Épargne Solidarité Développement¹²⁰	31,58%
Fondations	0,71%
Congrégations religieuses	2,64%
Particulars	28,33%
Altres	8,70%
Congregacion religieuses	1,81%
Fondation pour le Progrès de l'Homme	4,54%
Fundacions	1,29%
Particulars	1,05%
CCFD	49,26%
TOTAL	100,00% 100,00%

L'estalvi solidari

L'estalvi solidari aporta de mitjana 8 milions de francs anuals a la SIDI. Els dipòsits ètics estan garantits per bancs *partenaires* i reuneixen l'estalvi de més de 4 000 subscritors.

El Fons Comú « Faim et Développement »

Creat el 1983 conjuntament amb la *Banque Française du Crédit Coopératif*, representava un actiu de 258 MF prop del 31 maig de 1997, ha generat 73,4 MF desde la seva creació.

La SICAV « Eurco¹²¹ Solidarité »,

Creada el 1992 conjuntament amb *Crédit Lyonnais*, la *Caisse des Dépôts et Consignations*, el *Crédit Coopératif* i la *Banque Industrielle Mobilière Privée*, representava un actiu de 157 MF prop del 31 de maig de 1997 i ha generat 18,6 MF desde la seva creació.

¹²⁰ association loi 1901 que reagrupa els accionistes privats de la SIDI

¹²¹ Europa Central i Oriental

Les donacions

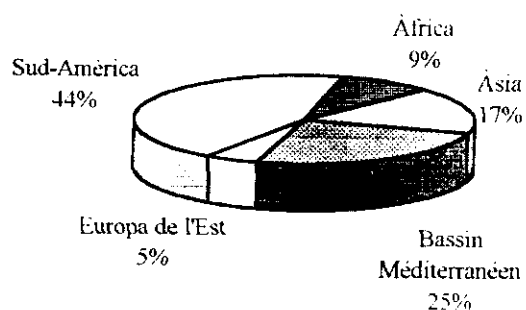
Per les donacions recollides en el conjunt de les seves importants xarxes de comitès diocesans, el CCFD reuneix un capital important dels quals prop de 180 000 francs per any estan reservats a la SIDI. Com a mitjana el 80% d'aquests fons són emprats pels projectes sostinguts per la SIDI i la resta serveix per al seu funcionament.

Altres finançaments

El finançament exterior mobilitzat per la SIDI el 1996 era el següent:

CCFD	21 892
Caisse française de développement (CFD)	105 200
F3E	238 489
Ministère des affaires étrangères	527 564
Ministère de la coopération	286 321
Unió Europea	595 161
Total	1 409 046

Zones geogràfiques d'intervenció

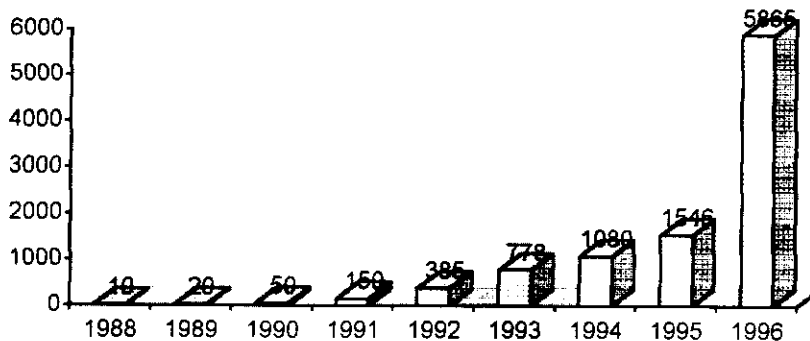


Desde la seva creació, la Sidi intervé principalment a Sud-Amèrica, però actualment reorienta la seva activitat a Àfrica (principalment a l'Àfrica de l'Oest i a l'Àfrica del Sud).

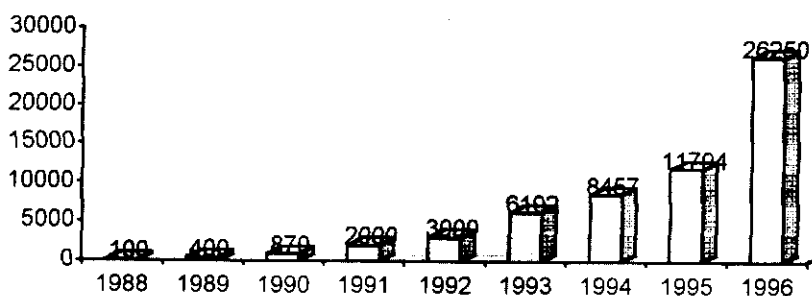
Resultats

Desde la seva creació, la SIDI ha ampliat el seu camp d'intervenció de manera sensible.

Nombre d'empreses finançades



Emplois soutenus (chiffres cumulés)



L'autonomia de les Estructures Locals de Finançament ha estat assolida per dues iniciatives de la SIDI a Sud-Amèrica: amb la INDES (Santiago, Xile) i BANCOSOL (La Paz, Bolívia). Aquestes dues estructures han assolit un nivell d'activitat que els ha permès ser autònoms. La SIDI havia previst aquest resultat al cap de 5 anys però finalment han calgut més de 10 anys per arribar-hi. Però la demanda d'aquests organismes ha estat la presència de la SIDI com a accionista, per tal d'aportar ajuda en matèria de seguiment i acompanyament, així com d'intermediació entre els sol·licitants de fons.

Projectes de futur

A curt termini, i per facilitar el desenvolupament de les estructures de finançament local, la SIDI voldria posar en pràctica sistemes de col·lecta de l'estalvi en els països menys industrialitzats. Però això demanarà un treball important de sensibilització dels actors econòmics locals així que del gran públic que sovint té poca confiança en el seu sistema bancari.

La banca cooperativa Merkur¹²²

Merkur es fundà el 1982 seguidament d'unes dificultats d'una forn de pa abandonat pels bancs tradicionals. Tècnicament, Merkur s'assembla a una banca clàssica però la seva política de préstec la fa totalment diferent: Merkur només presta a persones o empreses que tenen bjectius socials, alternatius o mediambientals. Ha permès que nombroses empreses ecològiques que no tenien accés als bancs clàssics poguessin desenvolupar les seves activitats intensives en treball. En definitiva, Merkur constitueix una organització referent, pel seu coneixement del sector i pels serveis que pot oferir.

Merkur finança activitats en els següents camps:

- Agricultura i medi ambient: agricultura i producció alimentària orgànica, distribució de productes orgànics, energia alternativa, tecnologies mediambientals.
- Educació: escoles gratuïtes, guarderies, educació per adults, préstecs per efectuar estudis.
- Salud: Institucions i cases per persones amb *handicaps*, projectes d'ajuda a les persones amb *handicaps*...
- Comunitats rurals: projectes que fomentin l'autosuficiència en termes d'habitatge, d'energia, d'agricultura, de vida social...

Els estalviadors poden dirigir els seus estalvis cap un camp o bé cap un projecte concret. Poden igualment renunciar a tota o una part dels interessos del seu dipòsit, en benefici de les activitats de la banca.

Per desenvolupar la seva activitat, Merkur voldria reforçar els seus *partenariats* europeus, sobretot amb la *Tiron Geldberatungsgenossenschaft* en Alemanya, fet que permetria als *partenaires* concedir préstecs en DM a Danemark i a Alemanyans.

Existeixen altres col.laboracions professionals i de treball en comú. Per exemple, amb els membres de la INAISE, en particular amb el *Triodos Bank* d'Holanda, la *GLS Gemeinschaftsbank* i l'*Ökobank* alemany.

Precedents a Catalunya

A Catalunya certament el fenomen de la banca ètica és quasi totalment desconegut. Això no obstant, volem destacar tres experiències properes. Una d'elles fracassà, l'ABSE, i les altres dues funcionen normalment, la Fundació Solidària contra l'Atur i COOP 57.

• **L'Associació per a la Banca Social i Ecològica (ABSE)¹²³**

¹²² Font: *Présentation par pays des instruments financiers pour lesquels une monographie à été réalisée dans le cadre de l'étude Les instruments financiers d'économie sociale en Europe et la création d'emplois*, a <http://www.globenet.org/horizon-local/epicea>

¹²³ Dossier Banca Alternativa "El duro a 4 ptas"

Desde distints punts de l'Estat Espanyol s'intentà el 1989 llençar per primera vegada la idea d'una banca alternativa. Amb el nom d'Associació per a una Banca Social i Ecològica es treballà durant més de dos anys en el projecte.

Es començà formant una associació sense ànim de lucre (ABSE) que tenia com a objectius la difusió de la idea i la captació mitjançant quotes d'un capital bàsic. Sembla que veieren que la Societat Cooperativa de Crèdit era la millor fórmula però, donat que una associació com a tal està legalment incapacitada per mobilitzar fons a través del crèdit, es plantejà la necessitat d'establir una societat limitada (Ecoproject) que tingués la mateixa finalitat que l'Associació i pogués realitzar les operacions necessàries. S'ocuparia, a més, del Sistema d'Autofinançament Col.lectiva, una xarxa d'autoajuda muntada paral·lelament a l'entitat creditícia que comparteix el mateix ideari.

L'estructura interna d'aquesta societat limitada consistia en un màxim de 50 persones sòcies que mitjançant la compra de títols de 10.000 ptes (amb un màxim de 5 per persona) donaven les 500.00 ptes de partida. Només podien ser socis i sòcies aquells que ja ho fossin de l'ABSE.

Es gestionaria mitjançant el vot proporcional al capital aportat (amb el mecanisme de desconcentració mencionat) i preveia la contractació a temps parcial remunerat d'un administrador.

Després però de pocs anys la iniciativa no prosperà. Una de les raons es pot atribuir als seus responsables, això és una certa manca de qualificació tècnico-financera dels seus impulsors. Una altra explicació s'atribueix a la poca predisposició social.

• **Acció Solidària contra l'Atur**¹²⁴

És una organització amb caràcter de fundació privada ubicada a Barcelona i desplegant la seva activitat al conjunt de Catalunya. Acció Solidària configura tres línies de treball concretes, per una banda ajudes específiques i urgents (allotjament, menjars, vivenda, etc...) per altra banda, proporciona instruments de treball a persones actives acollides al règim d'autònoms, i una tercera línia basada en les ajudes a l'autoocupació o a la constitució d'empreses.

Segons la seva memòria de l'any 96, aquesta darrera línia ha significat una inversió en ajudes de 27.130.000 ptes, incloent subvencions a 24 iniciatives col.lectives d'auto ocupació amb la consolidació de 111 llocs de treball. Les ajudes específiques han significat 11.800.000 i respecte a instruments de treball, 9.410.000, amb la creació de 133 llocs de treball. Les subvencions en relació a l'autoocupació col.lectiva s'han realitzat en sectors com el comerç, serveis, construcció i reciclatge de residus. Tots els projectes tenen funció de reinserció socio-laboral.

¹²⁴ Iniciativa Europea de Empleo y Recursos Humanos Horizon: *Economía solidaria y útiles financieros alternativos: una camino a emprender.*- La Laguna (Tenerife): Ediciones Canaricard. 1997.

El conjunt d'inversions d'aquesta iniciativa, desembre de 1984-desembre de 1996, ha estat de 607.145.000 ptes de les que 270.442.000 han estat per a iniciatives d'autoocupació col·lectiu amb un total de 2.367 llocs de treball creats o consolidats.

Els ingressos per al desenvolupament de tota aquesta activitat, tenen distintes procedències que van des d'aportacions individuals i col·lectives, la Fundació té en l'actualitat subscriptors amb una quota periòdica a 35 ciutats de Catalunya, fins la devolució dels préstecs amb compromís de devolució i les subvencions o convenis amb entitats públiques.

- **Coop 57**¹²⁵

En motiu de la lluita d'un col·lectiu de treballadors, es va constituir un fons de vint-i-nou milions de pessetes que era administrat per un representant del propi grup de treballadors, (avui en Valentí Valencià), fons que tenia com a finalitat el finançar o recolzar iniciatives d'economia social que beneficiessin l'ocupació, l'autogestió i l'autoorganització.

Tenint en compte les necessitats de les cooperatives i el desig d'aquestes de crear un instrument de finançament alternatiu de les mateixes, l'any 1995 es va prendre l'acord d'endegar aquella cooperativa de Serveis Financers que va adaptar els estatuts d'una cooperativa de treball associat pre-existent sorgida d'aquella lluita dels treballadors modificant-se les seves finalitats.

Coop 57 és, per tant, una Cooperativa de Serveis Financers, que té com a objectiu la realització en comú de servies d'assessorament i de suport tècnic i financer de les activitats econòmiques i/o professionals dels socis, i de gestió, recerca i obtenció de recursos financers destinats a socis, entre d'altres.

Qualsevol cooperativa pot ser soci de COOP 57, així com altres persones físiques o jurídiques, titulars d'explotacions industrials o de serveis, i els professionals o artistes que exerceixen per compte propi.

Els principis de COOP 57 són, en definitiva, aquells principis cooperatius generals i així es transcriuen en els Estatuts: auto-organització de les cooperatives de treball associat i dels treballadors; estructura i gestió democràtiques i assembleàries; independència, tant dels partits com dels sindicats, grups de pressió, etc...; potenciació del cooperativisme de treball associat tant en el seu àmbit d'actuació natural com en altres realitats més llunyanes però ideològicament properes del Tercer Món; participació activa en qualsevulla altre entitat, pública o privada, que tingui com a finalitat l'ocupació efectiva, la formació i la promoció dels treballadors; defensa dels interessos de les cooperatives de treball associat i dels socis treballadors i de treball, dins del marc d'actuació d'aquesta cooperativa; recerca d'una alternativa a la difícil i discriminatòria situació en què es troben moltes cooperatives de treball

¹²⁵ VILASECA, J.M: "El finançament de les iniciatives d'economia social" *CIN4*, 4art. trimestre, Col·lectiu Ronda, Barcelona.

associat quan es tracta de buscar i obtenir recursos econòmics i d'altres tipus, amb l'objectiu de possibilitar la realització dels principis expressats.

Per iniciativa de la Federació Autònoma de Cooperatives Catalanes de Treball Associat, el Col·lectiu d'extreballadors d'Editorial Bruguera i un grup de cooperatives de treball associat, una cooperativa de serveis financers anomenada COOP 57, destinada a reunir fon aportats pels socis i adherits, i, amb aquests, donar suport a projectes d'economia popular d'interès cooperatiu endegats per socis de COOP 57.

Els recursos propis de COOP 57 eren, al final de 1997, d'una 50 milions de pessetes, i s'havien aprovat 15 préstecs, amb un índex de morositat de 0%.

Aquests recursos propis consisteixen en:

- a) Aportacions obligatòries dels socis de capital: 150.000 ptes per soci. Pot ser soci de COOP 57 qualsevol persona, física o jurídica, que realitzi una activitat empresarial, professional o artística, si bé el reglament de l'entitat dóna preferència al món cooperatiu. Aquestes aportacions participen dels beneficis o pèrdues, mitjançant aplicació comptable al seu valor, i no tenen retribució via interessos.
- b) Aportacions voluntàries dels socis al capital: l'aportació més elevada és, en l'actualitat, de 3 milions de pessetes. Hem de considerar que cap soci pot reunir més del 25 % del capital (art. 51.3 de la Llei de Cooperatives de Catalunya). Participen de la mateixa manera dels beneficis o les pèrdues de la cooperativa i, a més, hi ha establert un interès anual equivalent a l'IPC. Per fer-nos una idea, l'exercici 1997 ha suposat una rendibilitat conjunta, via retorns no distribuïts i interessos, de més del 7% anual.
- c) Aportacions al capital dels adherits: pot ser adherit de COOP 57 qualsevol persona o entitat, sense distinció, que no sigui soci de la cooperativa. Les aportacions són temporals (màxim 5 anys), i l'Assemblea General ha establert una retribució en concepte d'interessos de l'IPC anual més de dos punts. Els adherits no poden participar dels retorns cooperatius i, d'altra banda, no poden ser destinataris de finançament, en no ser socis. La seva motivació és la de participació en la formació de la voluntat social COOP 57, i particularment en la presa de decisions sobre inversions, i l'obtenció d'uns interessos relativament elevats atesa la quantitat mínima de les aportacions, que és de 50.000 ptes. El total d'aportacions dels adherits no pot depassar el 33% de les aportacions de la totalitat dels socis al capital social (art. 25.9 de la Llei de cooperatives de Catalunya). Els adherits estan representats a l'Assemblea i al Consell Rector.

Característiques de les inversions

COOP 57 pot concedir finançament directe, via préstecs o d'altres formes de finançament o participació empresarial, o fórmules indirectes a través del seu fons de garantia.

Val a dir que, davant de qualsevol sol·licitud presentada, la primera anàlisi a fer és la de la finalitat de l'operació, valorant la seva significació socioeconòmica en un context d'afavoriment de l'autoocupació mitjançant

tecnologies no agressives, o projectes emprenedors potencialment valuosos però mancats de capital i/o experiència. En aquest sentit, és interessant fer notar el suport donat a projectes de formació tècnica i cooperativa, a aquells que impliquen la incorporació de nous socis treballadors a les cooperatives i a aquells projectes imaginatius endegats per gent molt jove sense experiència professional.

Aquesta primera valoració *no garantista* la fa una persona proposada per cada expedient concret, coneixedora del sector econòmic i geogràfic on s'ha de desenvolupar el projecte.

Una vegada s'ha constatat que val la pena afavorir el projecte per la seva qualitat intrínseca, hom passa a analitzar les qüestions financeres –forma de devolució de capital i interessos, teminis, etc...–, així com les garanties. En aquest terreny s'intenta ser més imaginatiu i flexible que les fórmules tradicionals, potenciant, per exemple, els afiançaments dividits i no solidaris¹²⁶. No hi ha comissions de cap mena, i l'interès tendeix a correpondre's amb el legal del diner. És una comissió tècnica qui fa la proposta al consell rector, que decideix sobre l'aprovació de l'operació.

El Consell Rector es reuneix cada mes. Està format per tres representants dels socis membres, elegits per l'Assemblea. Trimestralment, tenen lloc consells rectors ordinaris de caràcter obert i itinerant –a les diferents seus socials dels membres ode COOP 57, on poden assistir tots els socis o adherits que ho desitgin.

Present

Els acords de col.laboració amb la FTAC passen per una progressiva implantació de COOP 57 al si de les cooperatives vinculades a la federació esmentada.

Així mateix, el protocol signat entre la Federació de Mutualitats de Catalunya i les dues Federacions de Cooperatives de Treball Associat de Catalunya, en matèria de sistemes de previsió, potencia el paper de COOP 57 com a gestora preferent del fons de lliure disposició que es generin.

D'altra banda, una gran part de les cooperatives de treball associat que cotitzaven en concepte de FOGASA pels socis treballadors, han acordat aportar la quantitat corresponent als recursos de COOP 57.

¹²⁶ En una línia semblant a l'endegada el Grameen Bank, creat per a respondre a les necessitats financeres de milions de pobres mitjançant mecanismes innovadors i procediments no ortodoxos com el "grup de caució solidària", que substitueix la més tradicional garantia patrimonial. Aquesta fórmula ha estat imitada a molts països del Sud i del Nord. El "principi de caució solidària" no s'ha de confondre, ans tot el contrari, amb l'afiançament solidari imposat pels bancs. En el primer cas, un petit grup, generalment de cinc persones, de les quals el petit emprenedor forma part, es divideixen la garantia de l'operació, que així es difon i es fa accessible socialment. En el segon, tots i cada un dels fidors responen per la totalitat del deute, cosa que només pretén assegurar l'operació pel banc, però comporta uns riscos personals i familiars no equitatius i desproporcionats.

5. Conclusions

La gran varietat d'experiències ètiques que existeixen actualment a Europa mostra que pensar en les finances com un possibles dels instruments de canvi ha deixat de ser una utopia. Potser ha arribat el moment d'utilitzar l'enorme potencial de les finances de manera positiva, més enllà de qüestionar-les simplement. Ja no podem parlar d'una tendència o d'una moda. Estem davant d'una realitat sòlida que dia a dia demostra amb resultats que és possible fer transaccions financeres, competir amb d'altres empreses, seguint una nova lògica.

Aquesta lògica està basada en una sèrie de conceptes que, fa uns anys, ningú hagués gosat atribuir al comportament d'una entitat financera. En primer lloc, la creixent responsabilitat sobre els propis estalvis fa que es pugui abandonar el fet de cedir-los a ulls clucs a l'entitat encarregada de gestionar-los. La possibilitat d'exercir aquest legítim dret de decidir com han de ser invertits els nostres diners, però, cal que vagi acompanyada de transparència. Aquesta és una qüestió aparentment complexa quan parlem d'institucions bancàries donades les regles de confidencialitat que els bancs segueixen. Experiències com les del *Triodos Bank* mostren, però, l'existència de mecanismes que, sense posar en compromís la confidencialitat dels clients, permeten a les institucions oferir garanties als seus clients. Aquesta transparència té un valor afegit quan genera un sentiment d'implicació dels clients amb la institució que no només suposa una democratització efectiva de les empreses, sinó que esdevé una de les claus del bon funcionament financer dels bancs ètics. El fet que les dues parts que intervenen en la concessió d'un crèdit treballin plegades assegura un ús racional del crèdit i unes taxes de retorn molt més elevades que les dels bancs tradicionals.

Segons el nostre parer, l'objectiu final dels bancs ètics és doble. A nivell individual, la finalitat dels inversors és mantenir una coherència amb els seus principis ètics. A nivell agregat, és evident que una generalització de la banca ètica podria minvar el flux financer cap a aquelles àrees d'activitat que són considerades èticament reprotables. Perquè això succeeixi cal que els bancs ètics absorbeixin un volum significatiu de l'estalvi total. I és obvi que un camí per a assolir aquesta aborció passa pel fet que les institucions d'inversió ètica ofereixen, a més del seu compromís ètic, una rendabilitat acceptable. La solidesa de bancs com el *Cooperative Bank* fa pensar que l'assoliment d'una bona combinació entre rendibilitat ètica i rendibilitat financera podria acabar essent una de les distincions fonamentals entre les empreses del segle XX i les del segle XXI.

La millor prova d'aquest fet és que existeixen certs indicis que la banca tradicional està prenent nota d'algunes de les qüestions plantejades i de les formes d'actuar dels bancs ètics.

Certament, existeix el perill d'aprofitar el "discurs de l'ètica" darrera d'una emmascaradora estratègia de màrqueting però també és cert que la millor manera d'evitar un mal ús de l'ètica és implicar-s'hi directament.

També és cert que en països com el nostre, on les experiències d'inversió ètica encara estan en una fase embrionària tot està una mica per fer. En tot cas alguns elements imprescindibles són:

- **el reconeixement** : sense reconeixement, no hi pot haver durabilitat. Els poders públics, les associacions, els organismes d'ajuda per a la creació d'empreses han de reconèixer i recolzar l'inici per a que aquesta sigui viable.
- **el *partenariat***: a part del reconeixement i el recolzament dels diferents actors de la societat civil, cal establir *partenariats* concrets amb els actors que podran aportar nous elements, un gran suport tècnic, una altra visió estratègica per a l'iniciativa.
- **la recerca d'una escala adequada**: bé que les caixes d'estalvis sempre han iniciat llurs activitats a nivell local, però el seu creixement els ha donat un balanç que els ha permès extreure's i engrandir-se, perdent així la seva especificitat i el seu arrelament regional. Per romandre solidària, la banca ètica s'ha d'arrelar en un context cultural, econòmic i social particular, de manera que així els estalviadors senten que contribueixen a la millora del seu propi marc de vida.
- **ser ambiciós**: cal mirar ben amunt, o ben lluny, ser utòpic, innovador, trobar aquell punt d'equilibri, que deia Joan Casals, entre el seny i l'agosament. Són els projectes ambiciosos els que cridaran l'atenció de la societat civil i donaran la credibilitat necessària per al seu inici.
- **la diversitat**: cal molts eixos d'intervenció (urbà, rural, associatiu...), però igualment una òptica transversal i integrada que dona el compartir la voluntat, per exemple, d'intentar fer ressorgir el sentit ètic de l'economia.
- **la mobilització d'actors d'alt nivell**: cal sensibilitzar i mobilitzar actors de tots els àmbits : polítics, econòmics, culturals, religiosos, esportius...

Creiem que si quelcom demostra aquest informe és que, quan existeix la voluntat, les iniciatives han acabat desenvolupant-se amb èxit en contextos molt diversos, i sota la forma d'instruments financers força diferents entre ells.

6. Proposta

És evident l'enorme influència que té l'ús del diner en la configuració del món on vivim. Les diferents experiències de Bancs Ètics exposades mostren que, efectivament, són un bon instrument per poder decidir com s'utilitzen els nostres diners, en què s'inverteixen i en què no, de manera que esdevenen finalment esdevenen un instrument immillorable d'aprofundiment democràtic, donat que invita a ser conseqüent amb les pròpies idees i conviccions així com a col.laborar eficaçment a construir la societat més justa que volem. A més de ser una manera efectiva d'influir en la societat, una banca ètica pot ser una possibilitat d'exercir responsablement la llibertat en un espai que encara no hem construït però que podem construir.

L'informe realitzat -a més de contribuir a la difusió i divulgació a Catalunya de la banca ètica i paral.lelament de diverses formes d'inversions ètiques que d'un temps ençà es desenvolupen arreu d'Europa i del món- pretén copsar l'opinió, promoure el diàleg i l'intercanvi d'expectatives entre una multiplicitat d'actors. Tant els de l'anomenat tercer sector, és a dir, el sector de l'economia social i de l'ampli sector no lucratiu, com del sector bancari i institucional per visibilitzar les possibilitats i la viabilitat d'endegar un procés semblant al nostre país.

A Europa, tal i com hem vist en els casos sobretot de la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais* i *Banca Etica Italiana*, el punt de partida per a la creació d'entitats d'inversió ètica ha estat la confluència d'inquietuds i interessos per part del sector més conscienciat de les entitats d'economia social i de les organitzacions no governamentals amb sectors bancaris o d'institucions oficials, afegida a la voluntat decidida de posar en marxa el procés per part d'un grup promotor.

• Quatre notes sobre el sistema financer espanyol

El sistema financer espanyol s'estructura segons tres grans àrees d'activitat: l'àrea creditícia, la de valors i la d'assegurances. A grans trets corresponen, respectivament, a les funcions econòmiques d'intermediació en el crèdit, negociació bursàtil i cobertura de riscos. Els organismes encarregats de la seva supervisió difereixen en els tres casos: el Banc d'Espanya, la Comissió Nacional del Mercat de Valors i la Direcció General d'Assegurances.

Pot considerar-se que el domini d'activitat de les inversions ètiques s'estén a totes tres àrees, però el seu comú denominador acostuma a ser la intermediació en el crèdit. A risc de simplificar, considerarem que les institucions que realitzen inversions ètiques són sempre *entitats de crèdit*.

L'entitat de crèdit és un tipus d'entitat financera que es deineix com a "tota empresa que tingui com activitat típica i habitual rebre fons del públic, en forma de dipòsit, préstec, cessió temporal d'actius financers o d'altres anàlegs, que comportin l'obligació de la seva restitució, aplicant-los per compte propi en la

concessió de crèdits o operacions de naturales anàloga" (Llei 26/1988). El concepte d'"entitat de crèdit" engloba, entre d'altres, a bancs, caixes d'estalvi i cooperatives de crèdit, que tradicionalment han rebut el nom d'"entitats de dipòsit". Les entitats de dipòsit són entitats de crèdit, però no totes les entitats de crèdit són institucions de dipòsit. La principal diferència és que els bancs, les caixes i les cooperatives de crèdit són les úniques entitats de crèdit que poden captar fons del públic sense cap tipus de limitació. La resta (societats de finançament, societats d'arrendament financer, societats de crèdit hipotecari), que tenen un àmbit operatiu limitat i es coneixen com a "establiments financers de crèdit", no poden fer-ho per un plaç indeterminat o inferior al fixat pel Ministeri d'Economia, que sempre és superior a un any.

D'aquesta complexa classificació se'n deriva que el banc és un les tres formes que pot adoptar una entitat que pretengui captar l'estalvi ètic de forma regular. Les altres dues són una caixa d'estalvis¹²⁷ i una cooperativa de crèdit¹²⁸.

• Condicions per a la creació d'un banc

Per esdevenir un banc cal satisfer una llarga llista de requisits¹²⁹, molts d'ells de caire formal. Els més rellevants són:

- naturalesa jurídica de societat anònima
- capital social fundacional no inferior als **3.000** milions de pessetes, desemborsat íntegrament en efectiu i representat per accions nominatives
- haver constituït en el Banc d'Espanya un dipòsit equivalent al 20% del capital social fundacional mínim exigít, ja sigui en metàl.lic o en deute públic
- Consell d'Administració format per un mínim de cinc membres, els quals han de demostrar "experiència, coneixements adequats i reconeguda honorabilitat comercial i professional"

¹²⁷ La tendència en aquest tipus d'entitats apunta cap a la fusió més que no pas a la creació de noves institucions. La darrera autorització d'una caixa d'estalvis va tenir lloc l'any 1978. Entre els requisits legals per obtenir el reconeixement com a caixa d'estalvis cal destacar:

- ser una fundació¹²⁷
- presentar una Memòria on es justifiqui la necessitat dels serveis de la caixa d'estalvis en el territori on s'hagi d'implantar
- un cop el Ministeri d'Economia i Hisenda concedeixi l'autorització, cal constituïr un "fons de dotació mínim" de **3.000 milions** de pessetes, que quedarà vinculat per sempre al capital fundacional

A finals de 1996, el nombre de caixes d'estalvi al territori espanyol era de 51, inclosa la Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi (CECA).

¹²⁸ Per accedir al status legal de cooperativa de crèdit cal, en primer lloc, que la forma jurídica de l'entitat sol·licitant sigui la de societat cooperativa. El capital social mínim exigít varia segons l'àmbit territorial que cobreixi la futura cooperativa de crèdit:

- <u>Àmbit local</u> (menys de 100.000 habitants)	175 milions
- <u>Àmbit supralocal</u> (a partir de 100.000 hab., però dins la Com. Aut.)	600 milions
- <u>Àmbit supraautonòmic, estatal o superior: Barcelona i Madrid</u>	800 milions

En el cas de les cooperatives de crèdit també s'exigeix dipositar al Banc d'Espanya, en metàl.lic o en valors públics, l'equivalent al 20% del capital social mínim exigible. Els estatuts socials proposats han d'incloure la limitació legal sobre les operacions actives amb no socis, les quals no poden excedir el 50% dels recursos totals de la cooperativa. El Consell Rector haurà d'estar format per un mínim de 5 persones que acreditin "honorabilitat comercial i professional", per bé que no han de ser obligatòriament socis. Dos d'elles, com a mínim, han d'afegir a l'"honorabilitat" una experiència significativa en l'exercici de les funcions a dur a terme. Si les necessitats o interessos comuns que constituïran la base associativa de l'entitat no queden suficientment demostrats, l'autorització pot ser denegada. El cens de cooperatives de crèdit de l'estat espanyol mostrava, a finals de 1996, l'existència de 97 cooperatives de crèdit, 14 de les quals eren Caixes Rurals.

¹²⁹ La sol·licitud d'autorització es presenta per duplicat al Ministeri d'Economia i Hisenda, el qual ha de respondre en un plaç de sis mesos o, si és requerida informació adicional, en un plaç màxim d'un any.

A Desembre de 1996, hi havia a Espanya 165 bancs, dels quals 108 eren de dret espanyol i la resta eren sucursals de bancs estrangers.

• Proposta

Es proposa, en definitiva, fer un senzill exercici de prospectiva amb l'objectiu de dissenyar un possible escenari per a la creació d'instruments financers amb criteris ètics al nostre país¹³⁰.

L'objectiu seria copsar l'opinió, dinamitzar inquietuds i energies, fer confluïr esforços i recursos per tal d'iniciar un procés dirigit vers el disseny i l'implementació a Catalunya d'un instrument de característiques semblants a algun dels casos exposats en l'informe.

Creiem, certament, que aquest exercici és una bona eina per plantejar-ne la factibilitat, les possibilitats, les dificultats i també la manera d'acabar-les. Alhora que pot servir per sondejar la disponibilitat i l'interès dels actors a participar en la concreció de la proposta per a facilitar-ne l'implementació. Concretar aquesta proposta esdevé llavors ja una primera passa per a la creació posterior d'una entitat promotora.

La hipòtesi de partida és que, donada les seves característiques i les seves finalitats, una part de les entitats que treballen en el sector de l'economia social i el sector no lucratiu -especialment les organitzacions no governamentals- els pot ser molt útil disposar d'una entitat financera amb criteris ètics amb la qual poder treballar. D'una banda, per motius de coherència ètica, per altra de funcionalitat i, finalment, com una bona forma de col·laborar conjuntament a obrir noves vies d'inversió ètica al nostre país. D'altra banda, les persones vinculades a cadascuna de les entitats promotores fàcilment podrien esdevenir clients de la nova entitat financera, fet que significaria un volum important de persones implicades i podria generar una ràpida popularització del projecte tal i com ha succeït en d'altres països.

El directori d'ONGs pel Desenvolupament del 1997 mostra que al 1996

¹³⁰ Pel que fa a l'estat de la qüestió a Espanya¹³⁰, el 1995 es realitzà una enquesta dirigida als Presidents i Directors Generals de les 136 Societats Gestores dels 666 Fons d'Inversió (FIM o FIAMM) existents a finals del 1994. Es tractava d'un qüestionari amb 10 preguntes i de les 136 només s'obtingueren 25 respostes vàlides (18,4%). D'aquestes es poden extreure les següents conclusions:

- El 84% dels enquestats (21 respostes) coneixien d'alguna manera l'existència de Fons d'Inversió Ètics o Mediambientals.
- La valoració d'aquests fons és positiva (64%) o molt positiva i dels mediambientals positiva (76%) i molt positiva (8%).
- El paper que juguen actualment els valors ètics i mediambientals en la política d'inversió dels fons és nul (44%) i poc rellevant en el cas dels fons ètics (24%) i mediambientals (20%).
- Els valors més apreciats són la salut, les tecnologies netes i el reciclatge de residus.
- Els més rebutjables: les indústries contaminants, la producció i comercialització de béns tòxics, la discriminació racial o sexual i l'abús de les condicions laborals.
- Els gestors incorporarien majoritàriament aquests criteris de selecció d'empreses en les que inverteixen els seus recursos, donat que la clientela dels fons acolliria favorablement aquests, amb una rendiments adequats (40% fons ètics, 48% ecològics), amb una bona campanya de promoció (16% ètics, 12% ecològics), a mig i llarg termini (24 %).

Tenint en compte les anteriors respostes, sembla que es dedueix que, en opinió dels gestors de fons, els inversors acollirien aquests fons sempre que no suposessin renúncies en les seves rendibilitats. En aquest sentit, i segons dades d'un estudi realitzat per Fons Ètics a Gran Bretanya a principis dels 80 la rendibilitat mitjana dels Fons Ètics durant els anys 80 a 83 arribà al 19,7 % mentre en els Fons Ordinaris va ser del 19,4% i l'índex S&P (500) per a aquells mateixos anys donà el resultat del 17,7%. Amb totes aquestes dades ens podem fer la idea de les possibilitats de desenvolupament d'aquests fons a Espanya o, si més no, si no apareixen fons específics, la inclusió de criteris de tipus ètic, social o ecològic en l'elecció de les empreses destinatàries dels fons d'inversió (informació extreta de CIES: *Empleo y responsabilidad social: la banca solidaria*. - Barcelona: Centro de Iniciativas de la Economía Social).

aquestes entitats van moure 41.107 milions de ptes a tot l'estat. 9.000 milions més que l'any 95 i 30.000 més que l'any 91.

Per altra banda, segons estudis que s'estan realitzant, per iniciativa de la Fundació BBV, el tercer sector, és a dir, el de les entitats socials sense ànim de lucre, té en conjunt un pes econòmic equivalent al 6-7 % del PIB, això a Catalunya (PIB 16 bilions de ptes) suposa un xifra entorn els 96.000 milions de pessetes.

És a dir, que el sector de l'economia social i el no lucratiu conjuntament tenen un pes econòmic prou important com per poder plantejar-se l'oportunitat de disposar d'instruments financers propis o, si més no, més propers als seus criteris i objectius.

Sintetitzant, els quatre elements imprescindibles per a posar en marxa un procés vers la creació d'un instrument financer amb criteris ètics són bàsicament aquests :

- Una entitat que assumeixi el paper d'animació i impuls del procés per a la creació d'una entitat promotora: distribuint la proposta, convocant les reunions i fent-ne el seguiment fins a la seva constitució, aplegant més informació i aprofundint en les característiques de les experiències que estan funcionant a altres països.
- Una entitat promotora que aplegui les entitats disposades a concretar i dinamitzar el procés, amb un nucli de socis fundadors que aportin els criteris de funcionament i el capital inicial i un àrea més extensa d'entitats que, sense aportar capital, volen col·laborar a promoure i donar suport a la iniciativa.
- El capital inicial necessari, l'haurien d'aportar:
 - els socis fundadors -el gruix del capital-
 - persones individuals o entitats més petites a través d'una campanya de subscripció popular, promoguda i coordinada per totes les entitats que configuren el nucli promotor.
- Un grup d'experts bancaris i financers a qui s'encarrega de desenvolupar el projecte en els seus aspectes més tècnics, legals, financers i logístics.

Potser és el moment, doncs, de plantejar-se decididament l'objectiu de construir instruments financers capaços d'aportar a la societat civil la possibilitat de fer un ús responsable de l'estalvi, i de contribuir a ressorgir el sentit ètic de l'economia de manera que també col·laborem a la contrucció d'una societat ecològicament sostenible i socialment més justa, a reordenar en definitiva l'ordre de les paraules posant l'economia al servei de les persones i no les persones al servei de l'economia.

7. Bibliografia

- ARIFF, M.: " Islamic Banking", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 2, Nº 2 (Setembre 1988), pgs 48-84.
- BA, I.: *PME et institutions financières islamiques*.-Horizon Local, 1997.
- CASALS, J.: *Estratagemes dels capitalismes il.ustrat*.- Barcelona: EcoConcern (Quaderns d'Economia i Societat), 1992.
- CORTINA, A (coord.): *La rentabilidad de la ética para la empresa*.- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor, 1997.
- CORTINA, A. CONILL, J. : "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona, 1997.
- CRIC: *Rebelión en la tienda*.- Barcelona: Icària, 1997.
- Iniciativa Europea de Empleo y Recursos Humanos Horizon: *Economía solidaria y útiles financieros alternativos: una camino a emprender*.- La Laguna (Tenerife): Ediciones Canaricard, 1997.
- JAWOESKI, C.: *Hacia formas nuevas de relación con el sur del mundo. Economías populares y mecanismos europeos de financiamiento alternativo*.- Eusko Jaularitza: Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia, Gasteiz, 1993.
- LANG, P.: *Ethical Investment. A saver's guide*.-Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.
- LATORRE DÍEZ, J.: *Regulación de las entidades de crédito en España*.-Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas, 1997.
- LOZANO, Josep M.: *Ètica i empresa*.- Barcelona: Proa (Co.lecció Temes Contemporanis), 1997.
- MAYO, E.: *Bankwatch*.-The New Economics Foundation, 1993.
- PALOMO ZURDO, R.J.: *La Banca Cooperativa en Europa*.-Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito-Asociación Española de Cajas Rurales, 1995.
- PIULATS, O.: "Los bancos alternativos" *Integral*.- Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988).
- RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions*.- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions.*- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

REIFNER, U.: *Banking for people.*- New York: de Gruyter, 1992.

SEN, Amartya: *Sobre ética y economía.*- Madrid: Alianza Editorial, 1989

SUBIRANA, P.: *Consumir menys per viure millor.*- Barcelona: EcoConcern (Papers d'Innovació Social), núm 33.

VILASECA, J.M: "El finançament de les iniciatives d'economia social" *CINA*, 4art, trimestre, Col.lectiu Ronda, Barcelona.

V.V.A.A: *Ética y empresa: una visión multidisciplinar.*- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor, 1997.

Donada la recerca realitzada en aquests darrers quatre mesos i tenint en compte els diferents contactes realitzats hem considerat oportú presentar una proposta de com podria seguir el camí sobre els **BANCS ÈTICS**. Primerament presentem una proposta general on s'invita a la **Fundació Jaume Bofill** a promoure un procés per a la gestació d'una banca ètica a Catalunya. En la segona part, s'inclouen tres propostes concretes sobre com es podria iniciar ja, aquest procés.

I PART: Proposta per a la creació d'una Banca Ètica

- **Introducció**

És evident l'enorme influència que té l'ús del diner en la configuració del món on vivim. Les diferents experiències de Bancs Ètics exposades mostren que, efectivament, són un bon instrument per poder decidir com s'utilitzen els nostres diners, en què s'inverteixen i en què no, de manera que finalment esdevenen un instrument immillorable d'aprofundiment democràtic, donat que invita a ser conseqüent amb les pròpies idees i conviccions així com a col·laborar eficaçment a construir la societat més justa que volem. A més de ser una manera efectiva d'influir en la societat, una banca ètica pot ser una possibilitat d'exercir responsablement la llibertat en un espai que encara no hem construït però que podem construir.

L'informe realitzat -a més de contribuir a la difusió i divulgació a Catalunya de la banca ètica i paral·lelament de diverses formes d'inversions ètiques que d'un temps ençà es desenvolupen arreu d'Europa i del món- pretén copsar l'opinió, promoure el diàleg i l'intercanvi d'expectatives entre una multiplicitat d'actors. Tant els de l'anomenat tercer sector, és a dir, el sector de l'economia social i de l'ampli sector no lucratiu, com del sector bancari i institucional per visibilitzar les possibilitats i la viabilitat d'endegar un procés semblant al nostre país.

A Europa, tal i com hem vist en els casos sobretot de la Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais i Banca Etica Italiana, el punt de partida per a la creació d'entitats d'inversió ètica ha estat la confluència d'inquietuds i interessos per part del sector més conscienciat de les entitats d'economia social i de les organitzacions no governamentals amb sectors bancaris o d'institucions oficials, afegida a la voluntat decidida de posar en marxa el procés per part d'un grup promotor.

- **Quatre notes sobre el sistema financer espanyol**

El sistema financer espanyol s'estructura segons tres grans àrees d'activitat: l'àrea creditícia, la de valors i la d'assegurances. A grans trets corresponen, respectivament, a les funcions econòmiques d'intermediació en el crèdit, negociació bursàtil i cobertura de riscos. Els organismes encarregats de la seva supervisió difereixen en els tres casos: el Banc d'Espanya, la Comissió Nacional del Mercat de Valors i la Direcció General d'Assegurances.

Pot considerar-se que el domini d'activitat de les inversions ètiques s'estén a totes tres àrees, però el seu comú denominador acostuma a ser la intermediació en el crèdit. A risc de simplificar, considerarem que les institucions que realitzen inversions ètiques són sempre *entitats de crèdit*.

L'entitat de crèdit és un tipus d'entitat financera que es defineix com a "tota empresa que tingui com activitat típica i habitual rebre fons del públic, en forma de dipòsit, préstec, cessió temporal d'actius financers o d'altres anàlegs, que comportin l'obligació de la seva restitució, aplicant-los per compte propi en la concessió de crèdits o operacions de naturales anàloga" (Llei 26/1988). El concepte d'"entitat de crèdit" engloba, entre d'altres, a bancs, caixes d'estalvi i cooperatives de crèdit, que tradicionalment han rebut el nom d'"entitats de dipòsit". Les entitats de dipòsit són entitats de crèdit, però no totes les entitats de crèdit són institucions de dipòsit. La principal diferència és que els bancs, les caixes i les cooperatives de crèdit són les úniques entitats de crèdit que poden captar fons del públic sense cap tipus de limitació. La resta (societats de finançament, societats d'arrendament financer, societats de crèdit hipotecari), que tenen un àmbit operatiu limitat i es coneixen com a "establiments financers de crèdit", no poden fer-ho per un plaç indeterminat o inferior al fixat pel Ministeri d'Economia, que sempre és superior a un any.

D'aquesta complexa classificació se'n deriva que el banc és un les tres formes que pot adoptar una entitat que pretengui captar l'estalvi ètic de forma regular. Les altres dues són una caixa d'estalvis¹ i una cooperativa de crèdit².

¹ La tendència en aquest tipus d'entitats apunta cap a la fusió més que no pas a la creació de noves institucions. La darrera autorització d'una caixa d'estalvis va tenir lloc l'any 1978. Entre els requisits legals per obtenir el reconeixement com a caixa d'estalvis cal destacar:

- ser una fundació¹
- presentar una Memòria on es justifiqui la necessitat dels serveis de la caixa d'estalvis en el territori on s'hagi d'implantar
- un cop el Ministeri d'Economia i Hisenda concedeixi l'autorització, cal constituir un "fons de dotació mínim" de **3.000 milions** de pessetes, que quedarà vinculat per sempre al capital fundacional

A finals de 1996, el nombre de caixes d'estalvi al territori espanyol era de 51, inclosa la Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi (CECA).

² Per accedir al status legal de cooperativa de crèdit cal, en primer lloc, que la forma jurídica de l'entitat sol·licitant sigui la de societat cooperativa. El capital social mínim exigint varia segons l'àmbit territorial que cobreixi la futura cooperativa de crèdit:

- *Àmbit local* (menys de 100.000 habitants) **175 milions**
- *Àmbit supralocal* (a partir de 100.000 hab., però dins la Com. Aut.) **600 milions**
- *Àmbit supraautonòmic, estatal o superior; Barcelona i Madrid* **800 milions**

• Condicions per a la creació d'un banc

Per esdevenir un banc cal satisfer una llarga llista de requisits³, molts d'ells de caire formal. Els més rellevants són:

- naturalesa jurídica de societat anònima
- capital social fundacional no inferior als **3.000** milions de pessetes, desemborsat íntegrament en efectiu i representat per accions nominatives
- haver constituït en el Banc d'Espanya un dipòsit equivalent al 20% del capital social fundacional mínim exigít, ja sigui en metàl·lic o en deute públic
- Consell d'Administració format per un mínim de cinc membres, els quals han de demostrar "experiència, coneixements adequats i reconeguda honorabilitat comercial i professional"

A Desembre de 1996, hi havia a Espanya 165 bancs, dels quals 108 eren de dret espanyol i la resta eren sucursals de bancs estrangers.

• Proposta

Es proposa, en definitiva, fer un senzill exercici de prospectiva amb l'objectiu de dissenyar un possible escenari per a la creació d'instruments financers amb criteris ètics al nostre país⁴.

En el cas de les cooperatives de crèdit també s'exigeix dipositar al Banc d'Espanya, en metàl·lic o en valors públics, l'equivalent al 20% del capital social mínim exigible. Els estatuts socials proposats han d'incloure la limitació legal sobre les operacions actives amb no socis, les quals no poden excedir el 50% dels recursos totals de la cooperativa. El Consell Rector haurà d'estar format per un mínim de 5 persones que acreditin "honorabilitat comercial i professional", per bé que no han de ser obligatòriament socis. Dos d'elles, com a mínim, han d'afegir a l'"honorabilitat" una experiència significativa en l'exercici de les funcions a dur a terme. Si les necessitats o interessos comuns que constituïran la base associativa de l'entitat no queden suficientment demostrats, l'autorització pot ser denegada.

El cens de cooperatives de crèdit de l'estat espanyol mostrava, a finals de 1996, l'existència de 97 cooperatives de crèdit, 14 de les quals eren Caixes Rurals.

³ La sol·licitud d'autorització es presenta per duplicat al Ministeri d'Economia i Hisenda, el qual ha de respondre en un plaç de sis mesos o, si és requerida informació adicional, en un plaç màxim d'un any.

⁴ Pel que fa a l'estat de la qüestió a Espanya⁴, el 1995 es realitzà una enquesta dirigida als Presidents i Directors Generals de les 136 Societats Gestores dels 666 Fons d'Inversió (FIM o FIAMM) existents a finals del 1994. Es tractava d'un qüestionari amb 10 preguntes i de les 136 només s'obtingueren 25 respostes vàlides (18.4%). D'aquestes es poden extreure les següents conclusions:

- El 84% dels enquestats (21 respostes) coneixien d'alguna manera l'existència de Fons d'Inversió Ètics o Mediambientals.
- La valoració d'aquests fons és positiva (64%) o molt positiva i dels mediambientals positiva (76%) i molt positiva (8%).
- El paper que juguen actualment els valors ètics i mediambientals en la política d'inversió dels fons és nul (44%) i poc rellevant en el cas dels fons ètics (24%) i mediambientals (20%).
- Els valors més apreciats són la salut, les tecnologies netes i el reciclatge de residus.
- Els més rebutjables: les indústries contaminants, la producció i comercialització de béns tòxics, la discriminació racial o sexual i l'abús de les condicions laborals.
- Els gestors incorporarien majoritàriament aquests criteris de selecció d'empreses en les que inverteixen els seus recursos, donat que la clientela dels fons acolliria favorablement aquests, amb una rendiments adequats (40% fons ètics, 48% ecològics), amb una bona campanya de promoció (16% ètics, 12% ecològics), a mig i llarg termini (24%).

Tenint en compte les anteriors respostes, sembla que es dedueix que, en opinió dels gestors de fons, els inversors acollirien aquests fons sempre que no suposessin renúncies en les seves rendibilitats. En aquest sentit, i segons dades d'un estudi realitzat per Fons Ètics a Gran Bretanya a principis dels 80 la rendibilitat mitjana dels Fons Ètics durant els anys 80 a 83

L'objectiu seria copsar l'opinió, dinamitzar inquietuds i energies, fer confluïr esforços i recursos per tal d'iniciar un procés dirigit vers el disseny i l'implementació a Catalunya d'un instrument de característiques semblants a algun dels casos exposats en l'informe.

Creiem, certament, que aquest exercici és una bona eina per plantejar-ne la factibilitat, les possibilitats, les dificultats i també la manera d'acabar-les. Alhora que pot servir per sondejar la disponibilitat i l'interès dels actors a participar en la concreció de la proposta per a facilitar-ne l'implementació. Concretar aquesta proposta esdevé llavors ja una primera passa per a la creació posterior d'una entitat promotora.

La hipòtesi de partida és que, donada les seves característiques i les seves finalitats, una part de les entitats que treballen en el sector de l'economia social i el sector no lucratiu -especialment les organitzacions no governamentals- els pot ser molt útil disposar d'una entitat financera amb criteris ètics amb la qual poder treballar. D'una banda, per motius de coherència ètica, per altra de funcionalitat i, finalment, com una bona forma de col·laborar conjuntament a obrir noves vies d'inversió ètica al nostre país. D'altra banda, les persones vinculades a cadascuna de les entitats promotores fàcilment podrien esdevenir clients de la nova entitat financera, fet que significaria un volum important de persones implicades i podria generar una ràpida popularització del projecte tal i com ha succeït en d'altres països.

Quines són aquestes entitats ?

Sense ànim de ser exhaustius, podem citar entre d'altres⁵:

- El conjunt de les ONGs amb més incidència social tals com Càritas, CIDOB, Centre Unesco de Catalunya, Creu Roja-Catalunya, Intermón, Metges sense Fronteres, Médicos Mundi, Ajuda en Acció, Cooperació, Mans Unides-Catalunya, Greenpeace, etc...
- El Fons Català de Cooperació al Desenvolupament.

arribà al 19.7 % mentre en els Fons Ordinaris va ser del 19.4% i l'índex S&P (500) per a aquells mateixos anys donà el resultat del 17.7%.

Amb totes aquestes dades ens podem fer la idea de les possibilitats de desenvolupament d'aquests fons a Espanya o, si més no, si no apareixen

fons específics, la inclusió de criteris de tipus ètic, social o ecològic en l'elecció de les empreses destinatàries dels fons d'inversió (informació extreta de CIES: *Empleo y responsabilidad social: la banca solidaria.* - Barcelona: Centro de Iniciativas de la Economía Social).

⁵ Aproximadament els pressupostos que manegen anualment són els següents: CIDOB(158 M, 194 M); Centre Unesco Catalunya (130 M); Creu Roja Cat (106 M 1.800 M); Càritas (1.400 M); Intermón (3.900 M); Metges sense Fronteres (2.500 M); Médicos Mundi (1.600, 486 M); Ajuda en Acció (1.8 00 M);Mans Unides-Catalunya (580 M); Fons Català de Cooperació al Desenvolupament (370 M); Segons dades del directori de fundacions publicat per la Coordinadora (setembre 1997), a Catalunya hi ha 1.200 fundacions (associades o no). El pressupost conjunt anual 1996-97 de les 490 que van respondre a una enquesta prèvia, és de l'ordre de 140.000 milions. D'acord amb estimacions recents es força provable que el de 1997-98 estigui al voltant dels 170.000 milions de pessetes anuals. El conjunt d'empreses d'economia social: FETAC, FESALC i la FACCTA (agrupa al voltant de 100 cooperatives), amb un pressupost aproximat de 3.000 milions de pessetes. El conjunt de les empreses d'inserció social aplegades a la Coordinadora catalana d'empreses d'inserció socia (1.500 M).

- Les fundacions agrupades a La Coordinadora Catalana de Fundacions.
- El conjunt d'ordres religioses de Catalunya.
- El conjunt d'empreses d'economia social agrupades a la FETAC (Federació de Cooperatives de Treball Associat de Catalunya), la FESALC (la Federació de Societats Anònimes Laborals de Catalunya) i la FACCTA (Federació Autònoma Catalana de Cooperatives de Treball Associat).
- El conjunt d'empreses agrupades a la Coordinadora Catalana d'Empreses d'Inserció Social.

Tan sols amb l'aportació d'un terç del 5 % dels pressupostos conjunts d'aquestes entitats seria suficient per reunir el capital inicial necessari per a la creació d'un instrument financer amb criteris ètics.

El directori d'ONGs pel Desenvolupament del 1997 mostra que al 1996 aquestes entitats van moure 41.107 milions de ptes a tot l'estat. 9.000 milions més que l'any 95 i 30.000 més que l'any 91.

Per altra banda, segons estudis que s'estan realitzant, per iniciativa de la Fundació BBV, el tercer sector, és a dir, el de les entitats socials sense ànim de lucre, té en conjunt un pes econòmic equivalent al 6-7 % del PIB, això a Catalunya (PIB 16 bilions de ptes) suposa un xifra entorn els 96.000 milions de ptes.

És a dir, que el sector de l'economia social i el no lucratiu conjuntament tenen un pes econòmic prou important com per poder plantejar-se l'oportunitat de disposar d'instruments financers propis o, si més no, més propers als seus criteris i objectius.

Sintetitzant, els quatre elements imprescindibles per a posar en marxa un procés vers la creació d'un instrument financer amb criteris ètics són bàsicament aquests :

1. Una entitat que assumeixi el paper d'animació i impuls del procés per a la creació d'una entitat promotora: distribuint la proposta, convocant les reunions i fent-ne el seguiment fins a la seva constitució, aplegant més informació i aprofundint en les característiques de les experiències que estan funcionant a altres països.
2. Una entitat promotora que aplegui les entitats disposades a concretar i dinamitzar el procés, amb un nucli de socis fundadors que aportin els criteris de funcionament i el capital inicial i un àrea més extensa d'entitats que, sense aportar capital, volen col.laborar a promoure i donar suport a la iniciativa.

3. El capital inicial necessari, l'haurien d'aportar:

- els socis fundadors -el gruix del capital-
- persones individuals o entitats més petites a través d'una campanya de subscripció popular, promoguda i coordinada per totes les entitats que configuren el nucli promotor.

II PART: propostes concretes

En aquesta part presentem tres propostes concretes la diferència de les quals és la intensitat, l'ambició amb que la Fundació vulgui assumir aquest projecte.

La proposta 2 conté, de fet, la primera, i de la mateixa manera la tercera conté la segona i la primera.

L'esquema fonamental és el següent: convocatòria d'unes Jornades als actors susceptibles de participar en la creació d'un espai adequat per a les inversions ètiques (primera proposta); creació d'un grup de treball que aprofundeixi i perfili un proposta concreta de com caldria aplicar un tipus d'entitat per a inversions ètiques a Catalunya i, un cop acabat el projecte, realitzar la reunió continguda en la primera proposta (segona proposta); finalment, es proposa realitzar un stage (2-3 persones) en diverses entitats financeres de tipus ètic per tal de conèixer el seu funcionament quotidià i realitzar un estudi detallat del seu funcionament i evolució. Un cop realitzat l'stage les persones que l'hagin realitzat s'integrarien al grup de treball per tal de realitzar el projecte explicat en la segona proposta i, posteriorment, celebrar la reunió d'actors interessats (tercera proposta).

Les propostes es presenten esquemàticament. Tan sols pretenen orientar, esbossar. Òbviament, en el cas que la Fundació assumís o considerés interessants alguns dels punts assenyalats l'equip redactor d'aquest informe es compromet a presentar una proposta més detallada i aprofundida.

Proposta 1: reunió

- Objectius: Convocar una reunió per tal de determinar una proposta per a l'elaboració del projecte d'una Banca Ètica.
Reunió actors interessats en la creació d'un marc per a inversions ètiques
- Calendari: trimestre setembre/octubre/novembre

- Convocatòria: Llista elaborada d'actors catalans més actors d'altres iniciatives a Espanya i, sobretot, a d'altres països europeus.
- Equip de redacció: Oriol Alsina, Pierre Echard i Roger Sunyer
- Pressupost: Sous equip de redacció
 Despeses material
- Tasques a realitzar:
 - Llista entitats a convocar
 - Convocatòria
 - Agenda de la reunió
- Proposta de Jornades:
 - 2 dies
 - Primera part: presentació de diverses experiències de Bancs Ètics
 - Segona part: discussió possibilitats

Proposta 2: projecte + reunió

- Objectiu: elaboració d'un pla d'implementació del CAS de banca ètica escollit.
- Equip: creació d'un grup de treball a qui s'encarrega de desenvolupar el projecte en els seus aspectes més tècnics, legals, financers i logístics format per exemple per:
 - 1-2 experts bancaris Un grup d'experts bancaris i financers.
 - 1 representant Fundació Jaume Bofill
 - Equip de redacció
 - Assessors internacionals (Gerents, directors bancs...)
 - Expert sociopolític.
- Calendari: - 1ª reunió a finals de setembre. 6 mesos.
 - Abril: convocatòria reunió actors interessats.
- Pressupost: Projecte:
 - Experts
 - Equip de treball

-Despeses

Reunió actors:

-Sous equip de redacció
-Despeses material

Proposta 3: stage + projecte + reunió

- Objectiu: - conèixer la metodologia del CAS escollit en el seu funcionament quotidià. Estudiar el context, com s'aconseguien els acords financers, el desenvolupament seguit fins ara, etc...
- formació d'un futur gestor.
- Calendari: Octubre 1998-març 1999
Abril, creació del grup de treball (veure proposta 2)
Octubre-novembre 1999, reunió d'actors interessats.
- Equip *stage*: -1-3 persones.
-Destinacions: Cooperative Bank, Triodos Bank (...)
- Pressupost: *Stage*: Sous 1-3 persones; Residència 1-3 persones
- Projecte: -Experts
-Equip de treball

1080

**Informe sobre
la Banca
Ètica
a Europa
(Resum)**

*Oriol Alsina i Español
Roger Sunyer i Tatxer*

Barcelona
Novembre 1998

Introducció

Avui en dia es constata una àmplia presència social de l'economia: els diaris en parlen sovint i és objecte de constant interès. Però de tant que se'n parla sovint s'oblida allò que el sentit comú o la saviesa popular sap de sempre, i és que l'objectiu primari de tota activitat econòmica no és altre que la satisfacció de les necessitats de tots els ciutadans.

Tot i la influència que l'ètica encara tenia en el sorgiment de l'economia moderna, el que podríem anomenar "procés modern de racionalització, desmitificació i desencantament" introduí la concepció de la pràctica econòmica deslligada de l'ètica que avui continua essent vigent. Els principis de l'economia política es veieren progressivament substituïts per un enfocament positivista i exclusivament tècnic de l'economia que, en consolidar-se, acaba desvinculant definitivament l'activitat econòmica de paràmetres morals tals com justícia, responsabilitat o solidaritat.

En les dues darreres dècades, però, múltiples iniciatives han fet ressorgir aquest sentit originari de l'economia. El principi fonamental d'aquestes iniciatives és que les tradicionals virtuts són a la vegada rendibles.

Un dels fonaments de tota inversió ètica és justament evitar caure en la paradoxa de protestar contra determinades situacions injustes a la vegada que els nostres estalvis contribueixen, indirectament, a perpetuar-les.

En la pràctica, qualsevol inversió genera una sèrie d'implicacions socials, mediambientals, distributives i ètiques que quasi mai s'inclouen en els balanços financers. El resultat d'una anàlisi exclusivament financera ignora aquests efectes, de manera que efectua un còmput equivocat dels resultats, positius o negatius, de la iniciativa de la inversió. Si *tota* inversió té implicacions ètiques, el propòsit de la inversió ètica és fer explícites i intencionals aquestes implicacions.

Això pot comportar l'haver o no d'acceptar una taxa de retorn financer inferior, en funció del tipus d'inversió ètica que escollim. El criteri que considerem més adequat per classificar la gran varietat d'inversions ètiques existents és el positiu i el negatiu.

Les inversions ètiques amb criteri(s) negatiu(s) consisteixen en una utilització dels canals tradicionals d'estalvi i d'inversió, tenint en compte de no comprometre's amb els que estan relacionats amb negocis poc ètics. El rendiment que s'obté amb elles no és menor del que es podria obtenir amb una inversió tradicional, però presenten una gran diferència: l'establiment d'una política ètica que exclou certes empreses o activitats que són reprobables des d'un punt de vista moral. Les àrees de negoci excloses més habitualment són les que fan referència a la contaminació mediambiental, la fabricació d'armament o l'explotació dels treballadors, així com aquelles empreses que mantenen relacions amb règims dictatorials.

Les inversions ètiques amb criteri(s) positiu(s), en canvi, generalment abandonen els canals tradicionals de finançament per confiar en fons que financen projectes que prioritzen finalitats socials i ecològiques. Així, es tracta de donar suport *actiu* a aquells projectes socialment vàlids. El criteri del màxim profit econòmic deixa pas al criteri del màxim benefici social: projectes d'economia social, creació i manteniment de llocs de treball, protecció de l'entorn ambiental... Fins i tot es pot renunciar al guany; aquest tipus d'inversió ètica ofereix retorns que van des del 0% fins a una taxa d'interès semblant a la de les inversions tradicionals.

De forma sintètica, podríem definir un banc ètic com la institució que inverteix o presta diners amb finalitats ètiques, sense renunciar necessàriament a finalitats estrictament financeres.

Inversions ètiques

Dins l'ampli món de l'economia i l'ètica podem trobar multiplicitat d'elements diversos. Tots es podrien considerar d'alguna manera "ètics", però no formen part de l'objectiu central d'aquest treball. D'aquesta manera, hem optat per fer un breu esment d'alguns d'aquests elements que comparteixen l'enfocament ètic amb l'objecte propi d'aquest informe: la Banca Ètica a Europa.

D'una banda tenim la **Banca Antroposòfica**, inspirada en el moviment social i espiritual conegut com antroposofia (coneixement de l'home), fundat a la primera meitat del segle XX en base als postulats filosòfics de Rudolf Steiner, la precursora de la inversió ètica i ecològica a Europa. Les seves idees de tripartició social –basades en la llibertat de pensament, la igualtat jurídica entre les persones i la solidaritat en l'aspecte econòmic– es troben difoses pràcticament per tots els països europeus.

Sovint es considera que, de fet, la banca ètica no és res més que el que haurien de ser les **caixes d'estalvi**. Efectivament, l'origen de les caixes d'estalvis està lligat històricament a institucions de tipus benèfic, especialment als monts de pietat. En uns casos, les caixes sorgeixen per fer viables financerament els monts de pietat ja existents i en d'altres per crear, simultàniament, una d'aquestes institucions. Actualment, però, les caixes d'estalvi són institucions de caràcter fundacional que, si bé en el seu origen tenien la consideració d'entitats benèfico-socials, amb el temps han anat experimentant una evolució que subratlla cada cop més el seu caràcter d'institucions econòmiques de naturalesa purament creditícia.

Un altre sector important a considerar és el de la **banca cooperativa** i les cooperatives de crèdit. "Banca Cooperativa" és un terme molt ampli que engloba els diferents tipus d'entitats relacionades amb el crèdit cooperatiu. El seu nexa comú és la defensa dels principis cooperatius¹ i, en la majoria de casos, una estructura de societat cooperativa de crèdit. Segons quin sigui el seu àmbit territorial d'actuació es distingeix entre bancs cooperatius centrals (o nacionals), regionals o locals. Aquests dos darrers tipus solen ser societats cooperatives de crèdit, mentre que la naturalesa jurídica adoptada pels bancs cooperatius nacionals s'orienta sovint cap a formes mercantils com la societat anònima. Tal és el cas del *Cooperative Bank*, banc britànic de forta inspiració cooperativista però que, des de 1970, ha assumit totes les funcions de banca universal.

En parlar de la "banca cooperativa europea", doncs, s'està fent referència a un conjunt molt heterogeni de cooperatives de crèdit, el funcionament de les quals varia enormement en funció del sistema cooperatiu que, amb certes especificitats, s'ha anat desenvolupant a l'interior de cada país europeu.

Les cooperatives de crèdit són un tipus de societat cooperativa de capital variable que tenen com a missió principal donar resposta a les necessitats financeres dels seus socis. També poden concedir crèdits a persones que no en siguin sòcies, sempre que no vulnerin els límits legals al respecte.

¹ Principi de porta oberta, de democràcia, de justícia en la distribució dels resultats, d'interès limitat per a les aportacions de capital, d'educació-formació i d'intercooperació.

Un altre terme a clarificar és el de **Banc dels Pobres**. Efectivament, el terme se sol referir a una modalitat específica amb finalitat ètica desenvolupada en alguns països del Sud. Amb els Bancs dels Pobres² s'ha anat definint un interessantíssim mitjà de desenvolupament pels més desfavorits entre els desfavorits: el microcrèdit.

Els Bancs dels Pobres parteixen de la creença que un crèdit financer, per modest que sembli, pot ser l'impuls decisiu que converteixi a una família indigent en un nucli d'autoocupació. El microcrèdit, doncs, es basa en donar suport a petites iniciatives empresarials per part de col·lectius que, per les seves condicions socio-econòmiques, no tenen accés a les vies tradicionals de crèdit.

El microcrèdit s'ha consolidat com un instrument financer habitual de cooperació amb els països del Sud, utilitzat fins i tot per grans organismes internacionals de caràcter institucional com el Banc Mundial o el Banc Interamericà de Desenvolupament. A Europa, el microcrèdit ha generat també l'aparició de múltiples entitats, les quals a grans trets poden classificar-se en dos tipus: les que recaptin estalvi en els països del Nord per promoure institucions locals de microcrèdit en els propis països del Sud, sovint conegudes com a "bancs solidaris", i les que s'orienten a la promoció de l'autoocupació entre els aturats i altres col·lectius desfavorits del països del Nord, que de vegades reben el nom de "bancs socials".

La **Banca Islàmica** sovint es menciona com una experiència singular i diferent del model bancari occidental al qual estem acostumats. En efecte, la Banca Islàmica es caracteritza per operar sense interessos. La llei islàmica o *Shariah*³ prohibeix explícitament als musulmans donar o rebre interessos sobre diners prestats, independentment de l'objectiu del préstec. La prohibició de la *Riba*⁴ respon a la creença que aquesta fomenta la concentració de riquesa i allunya els individus de la possibilitat de considerar-se i tractar-se mútuament com a semblants.

La principal diferència operativa que existeix amb els bancs occidentals és que la banca islàmica comparteix amb els seus clients el risc de les inversions realitzades. En essència, es tracta d'invertir conjuntament un capital i de participar, segons un percentatge fixat per les dues parts, en les pèrdues o beneficis de l'operació.

Jurídicament són societats anònimes de capital variable, inverteixen a priori en qualsevol sector, i ofereixen als seus clients comptes corrents, d'estalvi i d'inversió.

Tomant a experiències occidentals, cal citar els **fons d'inversió ètics**. Cada fons d'inversió ètic sol estar associat a un conjunt propi de criteris ètics. De vegades, pot passar que un fons adopti un únic criteri⁵, o bé que es fixi un determinat límit d'incompliment del criteri per part de les empreses en les quals inverteix el fons⁶. En canvi, determinats fons no només exclouen les accions d'empreses que incompleixin una llarga llista de requisits ètics, sinó que canalitzen part de la seva inversió cap a empreses que generin "un benefici social i mediambiental directe"⁷.

² El referent bàsic quan es parla d'aquest tipus de bancs és el *Grameen Bank*, fundat a Bangladesh l'any 1974 pel professor universitari d'economia Muhamad Yunus². Actualment la cinquena banca del país, el *Grameen Bank* genera un volum d'activitat d'uns 1.500 milions de dòlars. El resultat més sorprenent del banc és la seva elevadíssima taxa de retorn, del 98%, dels préstecs, especialment si considerem el fet que el 90% dels seus aproximadament dos milions de clients són persones que viuen clarament en la pobresa.

³ La *Shariah* és el conjunt de regles que emanen tant del Corà com de les enunciacions (*Hadiths*) del profeta. Fa referència a qüestions econòmiques tan variades com la fiscalitat, la propietat, els recursos naturals, les finances o els salaris.

⁴ *Riba* s'hauria de traduir probablement com a "usura", tot i que en la pràctica també fa referència a la taxa d'interès tal i com la coneixem habitualment.

⁵ Per exemple, l'únic criteri adoptat pel *Fidelity UK Growth Trust*, una societat d'inversió britànica que gestiona fons ètics, és el d'excloure

Un altre terme a clarificar és el de **Banc dels Pobres**. Efectivament, el terme se sol referir a una modalitat específica amb finalitat ètica desenvolupada en alguns països del Sud. Amb els Bancs dels Pobres² s'ha anat definint un interessantíssim mitjà de desenvolupament pels més desfavorits entre els desfavorits: el microcrèdit.

Els Bancs dels Pobres parteixen de la creença que un crèdit financer, per modest que sembli, pot ser l'impuls decisiu que converteixi a una família indigent en un nucli d'autoocupació. El microcrèdit, doncs, es basa en donar suport a petites iniciatives empresarials per part de col·lectius que, per les seves condicions socio-econòmiques, no tenen accés a les vies tradicionals de crèdit.

El microcrèdit s'ha consolidat com un instrument financer habitual de cooperació amb els països del Sud, utilitzat fins i tot per grans organismes internacionals de caràcter institucional com el Banc Mundial o el Banc Interamericà de Desenvolupament. A Europa, el microcrèdit ha generat també l'aparició de múltiples entitats, les quals a grans trets poden classificar-se en dos tipus: les que recapten estalvi en els països del Nord per promoure institucions locals de microcrèdit en els propis països del Sud, sovint conegudes com a "bancs solidaris", i les que s'orienten a la promoció de l'autoocupació entre els aturats i altres col·lectius desfavorits del països del Nord, que de vegades reben el nom de "bancs socials".

La **Banca Islàmica** sovint es menciona com una experiència singular i diferent del model bancari occidental al qual estem acostumats. En efecte, la Banca Islàmica es caracteritza per operar sense interessos. La llei islàmica o *Shariah*³ prohibeix explícitament als musulmans donar o rebre interessos sobre diners prestats, independentment de l'objectiu del préstec. La prohibició de la *Riba*⁴ respon a la creença que aquesta fomenta la concentració de riquesa i allunya els individus de la possibilitat de considerar-se i tractar-se mútuament com a semblants.

La principal diferència operativa que existeix amb els bancs occidentals és que la banca islàmica comparteix amb els seus clients el risc de les inversions realitzades. En essència, es tracta d'invertir conjuntament un capital i de participar, segons un percentatge fixat per les dues parts, en les pèrdues o beneficis de l'operació.

Jurídicament són societats anònimes de capital variable, inverteixen a priori en qualsevol sector, i ofereixen als seus clients comptes corrents, d'estalvi i d'inversió.

Tomant a experiències occidentals, cal citar els **fons d'inversió ètics**. Cada fons d'inversió ètic sol estar associat a un conjunt propi de criteris ètics. De vegades, pot passar que un fons adopti un únic criteri⁵, o bé que es fixi un determinat límit d'incompliment del criteri per part de les empreses en les quals inverteix el fons⁶. En canvi, determinats fons no només exclouen les accions d'empreses que incompleixin una llarga llista de requisits ètics, sinó que canalitzen part de la seva inversió cap a empreses que generin "un benefici social i mediambiental directe"⁷.

² El referent bàsic quan es parla d'aquest tipus de bancs és el Grameen Bank, fundat a Bangladesh l'any 1974 pel professor universitari d'economia Muhammad Yunus². Actualment la cinquena banca del país, el Grameen Bank genera un volum d'activitat d'uns 1.500 milions de dòlars. El resultat més sorprenent del banc és la seva elevadíssima taxa de retorn, del 98%, dels préstecs, especialment si considerem el fet que el 90% dels seus aproximadament dos milions de clients són persones que viuen clarament en la pobresa.

³ La *Shariah* és el conjunt de regles que emanen tant del Corà com de les enunciacions (*Hadiths*) del profeta. Fa referència a qüestions econòmiques tan variades com la fiscalitat, la propietat, els recursos naturals, les finances o els salaris.

⁴ *Riba* s'hauria de traduir probablement com a "usura", tot i que en la pràctica també fa referència a la taxa d'interès tal i com la coneixem habitualment.

⁵ Per exemple, l'únic criteri adoptat pel *Fidelity UK Growth Trust*, una societat d'inversió britànica que gestiona fons ètics, és el d'excloure

Existeixen diversos mecanismes per decidir quins són els criteris ètics que un fons ha d'adoptar. Algunes societats d'inversió consulten directament els seus socis, mentre que d'altres tenen departaments propis encarregats de fer recerca al voltant de les qüestions ètiques. Aquests departaments poden assumir també la verificació del compliment dels requisits per part de les empreses, tot i que per norma general aquesta tasca s'encarrega a consultories especialitzades⁸.

Els "fons d'inversió comuns"⁹ poden ser considerats la versió més compromesa dels fons ètics d'inversió. Es tracta de fons que permeten als inversors renunciar a una part del retorn financer en benefici d'organitzacions d'economia social. Un exemple significatiu el constitueix el *Devcap Shared Investment Fund*, un fons americà que limita la seva inversió a un índex de 400 empreses escollides tant per la seva responsabilitat social com pels seus bons resultats financers. Els seus membres tenen l'opció de destinar la meitat o més del retorn financer anual als programes de microcrèdit de quatre organitzacions vinculades a *Devcap*.

Finalment, podríem mostrar dues experiències distintes però que, en certa manera, també es podrien incloure en aquest apartat d'inversions ètiques: els LETS i els bons solidaris.

Quan una persona es fa membre d'un LETS, rep un compte amb un balanç inicial. El nom de la unitat d'intercanvi és decidit en el moment de la creació del sistema i el seu valor acostuma a guardar relació amb el valor de la moneda oficial. Cada membre té també a la seva disposició una llista on hi figuren tots els béns i serveis que s'ofereixen i demanen dins del sistema. Quan una persona requereix un servei, simplement truca a la persona de la llista que l'ofereix i s'hi posa d'acord sobre el valor que s'assignarà (per temps o valor mercantil). Enlloc d'existir un pagament, les dues persones signen els seus "llibres de comptes" i comuniquen la transferència a l'administració central del LETS, la qual controla l'operació mitjançant l'ordinador central. Al final del mes tots els membres reben els "extractes" dels comptes on es reflecteix els "moviments" realitzats. No es cobren o paguen interessos.

Els **bons solidaris**, en canvi, són un instrument financer clàssic reutilitzat en el camp de les inversions ètiques. Els Bons de Solidaritat es posen en funcionament a partir que un grup de persones tinguin un idea empresarial basada en uns mínims de viabilitat. Els bons es posen en circulació en diferents quantitats, des de 10.000 a 50.000 ptes aproximadament. Els destinataris dels mateixos solen ser persones amb una certa consciència social, ambiental, o creença religiosa. A aquestes persones se'ls hi ven una idea a través d'un projecte més o menys elaborat. Conjuntament a aquesta idea es garanteix la devolució de la inversió en un termini de temps majoritàriament superior a un any. Aquestes devolucions han de ser avisades per a la seva execució amb un període de temps previ al centre emissor o deudor. La devolució comprèn l'increment en el cost de vida anual, de manera que el diner prestat no perdi el seu valor inicial.

accions d'empreses que produeixen o estiguin relacionades amb el tabac.

⁶ Una altra societat d'inversió britànica, la *Credit Suisse Fellowship Trust*, no inverteix en empreses que obtinguin més d'un 10% dels seus beneficis anuals de la venda de tabac o productes relacionats.

⁷ Tal és el cas de la *Global Care Unit Trust*. D'una banda no inverteix en empreses relacionades amb l'energia nuclear, l'armament, el tabac, la producció de cotxes o l'ús d'animals en l'experimentació de productes, i de l'altra afavoreix aquelles empreses que treballen en la conservació de l'energia, el transport públic, el reciclatge o l'energia renovable. També inverteix en bancs ètics, com el Triodos Bank.

⁸ La majoria de fons britànics encarreguen aquesta funció de supervisió (*screening*) a la Ethical Investment Research Service (EIRIS).

⁹ Coneguts com *Fonds de partage* en francès, o *Shared Return Funds* en anglès.

Bancs ètics: Cooperative Bank, Triodos Bank, Nord-Pas de Calais i Banca Ètica

Tal i com s'esmenta inicialment, el fenomen de la banca ètica compta amb múltiples experiències. Tan sols hem triat aquests quatre casos per tal de donar una visió més aprofundida, constatant que això permet analitzar millor la banca ètica. Algunes de les altres experiències que es podrien destacar, però, són l'Öko-Bank, la Banca Alternativa Suïssa (BAS), l'Institut de Crèdit GLS-Bochum, l'Association Pour le Droit a l'Initiative Économique (ADIE), Finansol, la Nouvelle Economie Fraternelle (NEF), la Société d'Investissement et le Développement International (SIDI) o la Banca Cooperativa Merkur entre moltes d'altres arreu d'Europa i del món.

Cooperative Bank

El naixement del *Cooperative Bank* s'emmarca en la implantació i ràpida difusió que visqué el moviment cooperatiu a Anglaterra a mitjans del segle XIX. Fou el primer banc en oferir serveis bancaris gratuïts a totes les comptes corrents de clients que estiguessin amb balanços positius l'any 1973, el primer banc europeu a donar interessos als posseïdors de targetes VISA l'any 1986 i, per exemple, un dels primers a oferir un servei bancari per telèfon obert les 24 hores del dia.

Si per alguna cosa es coneix actualment el *Cooperative Bank*, però, és per haver estat el primer banc en elaborar i fer pública una "política ètica" segons la qual es compromet a no invertir en determinades activitats considerades moralment reprobables. La publicació l'any 1992 d'aquesta llista d'inversions i clients que queden exclosos de l'activitat del banc ha permès al *Cooperative* diferenciar-se de la resta de bancs comercials anglesos, i alhora consolidar-se com a banc d'àmbit estatal gràcies a l'atracció de milers de nou clients.

El banc està representat a tota Anglaterra a través d'un centenar de sucursals, múltiples centres regionals i d'aproximadament uns 14.000 caixers. A més de treballar amb moltes empreses, ONG's, un 40% de les autoritats locals del país i bona part de les cooperatives de consum, gestiona al voltant de 1,5 milions de comptes personals. A finals de 1997, els resultats del *Cooperative* presentaven per quart any consecutiu un benefici abans d'imposts record: 55 milions de lliures¹⁰ (uns 13.750 milions de pessetes). El nombre total de llocs de treball darrera d'aquests beneficis pujava a 3776 persones.

La gamma de productes financers destinats a l'estalvi, tant de clients individuals com d'empreses, és força ampli, però el ventall d'instruments d'inversió resulta més limitat. El *Cooperative* no treballa per ara amb fons d'inversió, no ofereix serveis de *brokerage* ni d'assegurança i no gestiona plans de pensions privats.

El *Cooperative* ofereix als seus clients individuals la possibilitat de demanar préstecs d'entre 500 i 15.000 lliures a partir d'un 13,9% APR d'interès. Els pagaments per retomar-lo són fixats en períodes d'entre un i set anys.

Els comptes corrents del *Cooperative* presenten una sèrie d'avantatges: no hi ha comissions per les operacions més habituals (*free banking*), com són el pagament de talons, les ordres de pagament, el canvi de talonari o l'ús dels caixers automàtics; es permet tenir durant tres dies al mes un descobert de fins a 250 lliures (pels clients amb més de 750 lliures al compte) sense rebre penalització ni pagar interessos de demora, i el client pot disposar fàcilment d'una targeta moneder o una targeta VISA i accés al Servei Telefònic gratuït del banc

¹⁰ A 22-07-1998 el tipus de canvi era: 251.52 ptes/lliura.

Els comptes d'estalvi ofereixen diferents modalitats d'estalvi a mig i llarg termini, amb interessos creixents segons la quantitat estalviada.

A través del seu *Guaranteed Investment Bond*, el Cooperative acull inversions que estiguin per sobre 2000 lliures i les remunera a un tipus d'interès fix garantit.

Amb petites variacions, tots els productes financers descrits fins ara també estan a disposició de les empreses clients del banc. En general, els serveis bancaris del Cooperative estan destinats a les petites i mitjanes empreses. Així, totes les empreses "que estiguin en crèdit" poden accedir al sistema "*Business Direct*", el qual permet fer totes les operacions financeres més habituals via telefònica i 24 hores al dia, a través d'un equip d'especialistes amb qui l'empresa pot establir un contacte directe i permanent.

El sistema de tele-banca (*Armchair Banking*) posa a disposició dels clients un número de telèfon gratuït que pot ser consultat de les sis del matí fins a mitjanit els 365 dies de l'any i que permet tenir accés a informació "rutinària" sobre l'estat dels comptes i realitzar operacions que van des de demanar un préstec o comprar divises, fins a sol·licitar un formulari per pagar els rebuts de la llum o l'aigua des de casa. El Cooperative presumeix de tenir el servei telefònic més utilitzat del país, amb un promig de 6 milions de trucades rebudes per any.

Els "Punts bancaris" (*Bankpoints*) poden ser considerats una versió automatitzada de les tradicionals sucursals. Es tracta d'una estructura en forma de quiosc que conté un caixer a l'interior i un a l'exterior. Per entrar-hi no cal ser membre del Cooperative. Només es necessita una targeta VISA, LINK o PLUS. Les operacions que s'hi poden realitzar són les habituals en qualsevol caixer automàtic.

Demostrant un fort esperit pioner, el Cooperative ha implementat un Servei Interactiu de Banca per Televisió. El requisit previ per accedir-hi és ser subscriptor de Sky TV, un operador de televisió per cable. El servei de teletext permet que hom pugui veure aparèixer en la seva pantalla de televisió informació bàsica sobre l'estat dels seus comptes.

Una altra possibilitat interessant d'accés al banc la constitueixen les pròpies oficines de correu britàniques. Gràcies a la col·laboració amb la *Post Office Counters Ltd.*, un client del Cooperative pot fer ingressos en efectiu o a través de talons, així com bescanviar un taló per diners en efectiu, en una de les 15.000 oficines de correu del país que s'han adherit a aquesta iniciativa.

El compromís del Cooperative envers la satisfacció dels seus clients es traduí l'any 1994 en una declaració de cinc "serveis mínims" en la qual prometia:

- Gestionar qualsevol demanda per obrir un compte corrent en un màxim de 48 hores, i obrir-lo sense errors.
- No cometre errors en els saldos dels clients
- Emetre els talonaris i targetes de crèdit de forma automàtica
- Executar sense errors les ordres de pagament i cobrament
- Gestionar qualsevol demanda de préstec i, si és acceptada, fer-la realitat en una hora.

Si el banc incomplia algunes d'aquestes promeses es comprometia a solucionar l'error, demanar perdó i, com a compensació per les molèsties, a ingressar 10 lliures en el compte del client afectat. Aquest sistema de garantia i atenció al client encara és vigent.

En la pràctica, la "política ètica" consisteix en una declaració pública de 17 principis que fan referència tant a activitats en les quals el *Cooperative* es compromet a no invertir, com a aquells àmbits que per contra el banc intentarà promoure i donar suport. Per exemple:

- "no invertirà o donarà serveis financers a cap règim o organització que oprimeixi l'esprit humà o desproveeixi els individus dels seus drets"
- "no donarà serveis financers a empreses productores de tabac"
- "no finançarà o facilitarà de cap manera la producció o venda d'armes a un país que tingui un règim autoritari"
- "no especularà contra la lliura esterlina"
- "animarà les seves empreses clients a adoptar una actitud proactiva envers l'impacte mediambiental de la seva activitat, i invertirà en empreses i organitzacions que evitin el perjudici repetit al medi ambient"

Posteriorment, el compromís envers una activitat econòmica que sigui ecològicament sostenible s'ha formalitzat i detallat gràcies a la publicació l'any 1996 d'una *Declaració Ecològica*. Aquesta declaració conté 4 grans "lleis ecològiques" que el banc es compromet a respectar i promoure.

Aquesta visió està directament relacionada amb el concepte de partenariat. En el que anomena el "Concepte dels Set Socis", desenvolupat a partir dels escrits de Robert Owen (1771-1858), el *Cooperative Bank* identifica set grans grups de "socis": els clients, els treballadors i les seves famílies, els accionistes (la CWS), els proveïdors, les comunitats locals¹¹ la societat en general i les generacions passades i futures. Tots junts formen l'estructura i l'entorn del banc, i alhora són interdependents. Perquè aquest funcioni bé cal que cooperin entre ells.

L'any passat, el *Cooperative* va encarregar a una empresa auditora independent l'elaboració d'una auditoria social sobre el Banc. Aquest informe, recentment publicat, descriu rigorosament i detallada quina ha estat l'actuació del *Cooperative* envers els set diferents socis i quina és l'opinió que tots ells tenen sobre aquesta actuació. A més d'una auditoria ecològica, el *Partnership Report* inclou per igual aspectes positius i negatius respecte al banc.

La "política ètica" es definí arrel de cinc estudis de mercat que, a partir de 1990 i durant 18 mesos, el *Cooperative* va dur a terme per discutir el concepte de banca ètica i conèixer l'opinió dels seus clients-i altres grups relacionats- sobre com preferien que fossin invertits els seus estalvis. Tres d'aquests estudis eren qualitius i dos quantitius. En els primers s'introduí el tema en petits grups de discussió, i serviren per distingir entre dos tipus de qüestions: aquelles més concretes sobre les que hi havia un acord quasi total (comerç de pells d'animal, boicot al règim d'apartheid de Sudàfrica, etc) i d'altres més generals i complexes com l'energia nuclear, l'armament, els drets humans o el medi ambient, sobre les quals l'acord era menor.

Si bé la política ètica del *Cooperative* respon principalment a un criteri negatiu d'eliminació d'activitats èticament reprobables de la seva cartera de negocis, en els darrers anys el banc ha anat adoptant un creixent caràcter proactiu. Aquest s'ha traduït en una llista d'"accions positives" en les quals el *Cooperative* ha mostrat una notable voluntat d'interacció amb el context socio-econòmic que l'envolta. Una d'aquestes accions és la creació conjunta de targetes de crèdit Visa amb alguna institució de caire social. Un determinat percentatge de la despesa que el client fa amb la targeta es destina com a donatiu a la

¹¹ Bàsicament el nord-oest d'Anglaterra. La seu central del *Cooperative Bank* és a Manchester (Anglaterra).

institució en qüestió. El ventall d'opcions és força gran i el client pot triar entre deu tipus diferents. Una altra acció és la promoció de campanyes de conscienciació de l'ús de l'estalvi. Finalment també es pot destacar, per exemple, la creació l'any 1996 del *National Centre for Business and Ecology* (NCBE), institut fundat pel *Cooperative Bank* en col.laboració amb les quatre universitats de Manchester¹².

Triodos Bank

La dècada dels setanta va viure l'aparició de nombrosos projectes alternatius en àrees com l'economia, l'ecologia o l'art. A Holanda, un grup conscienciat en la necessitat de proveir recursos financers per aquest tipus d'iniciatives van unir-se l'any 1971 per constituir una fundació. El seu objectiu era actuar com a intermediària entre donacions i préstecs privats d'una banda, i els projectes de l'altra. Es tractava d'un grup heterogeni de gent ideològicament vinculada a l'antroposofia, on s'hi podia trobar des de banquers i empresaris fins a membres d'associacions i grups ambientalistes.

Dos anys més tard, la Fundació Triodos va crear un Fons de Garantia, que es dotà de capital a través de donacions particulars. Com el seu nom indica, el Fons servia per garantir els préstecs que els projectes demanaven als bancs. Ben aviat, però, es va veure que aquesta funció de suport no era suficient. Es va suggerir crear un banc propi d'inspiració comunitària.

L'any 1980 va néixer oficialment el *Triodos Bank*, en obtenir del Banc Central holandès ple reconeixement legal com a banc. La missió d'aquesta institució bancària era, i segueix sent, la de promoure projectes i empreses amb un valor social i/o ecològic, que beneficiïn la comunitat i que respectin el medi ambient i la llibertat humana. El propi nom de "Triodos", que en grec significa "els tres camins", és indicatiu de les tres grans àrees d'activitat del banc: el medi ambient, l'economia social i la cultura.

Des d'aleshores, el *Triodos* ha extès la seva activitat a dos països més: Bèlgica i Anglaterra. A l'igual que la branca belga, el *Triodos* anglès està registrat al seu país com a empresa que proveeix serveis bancaris, però el banc en si està registrat oficialment a Holanda. Això vol dir que les branques estan sotmeses a la legislació holandesa i són regulades pel banc central holandès, tot i que els bancs centrals respectius exerceixen certs controls reguladors.

En els set darrers anys, el *Triodos Bank* en conjunt ha tingut un creixement financer promig del 30%. Actualment financia uns 1400 projectes, i el seu benefici net a 31 de desembre de 1997 era de 720.000 lliures (uns 180 milions de pessetes). Tot i això segueix sent un banc petit, que ocupa en total 78 persones.

El *Triodos Bank* no és ni pretén ser com la resta de bancs. En primer lloc, perquè porta a la pràctica una política selectiva d'inversions. Només presta diners a empreses, normalment PIMES, i organitzacions que treballin en les següents cinc àrees d'activitat: Economia social, medi ambient, "Sense ànim de lucre" i Art, i Cooperació Nord-Sud entre d'altres.

En segon lloc, perquè no ofereix una gamma completa de serveis bancaris. Els productes financers del *Triodos* estan orientats sobre tot cap a l'estalvi, i molt especialment cap a l'estalvi a llarg termini. Tot i que aquest tipus de compte sí pot ser contractat per associacions, ONGs i empreses, el *Triodos* no ofereix comptes corrents als seus clients

¹² University of Manchester, Manchester Metropolitan University, University of Salford i UMIST.

individuals. Aquests solen acudir a un altre banc per resoldre el dia a dia financer i, per aquest motiu, el *Triodos* sol ser considerat un "segon banc".

Aquest posicionament es veurà modificat en els propers anys. Les perspectives de futur que inclou el darrer informe anual del banc preveuen una ampliació dels serveis bancaris i de la gamma de productes financers, de manera que d'aquí a pocs anys els clients puguin recórrer al *Triodos* per realitzar totes les seves transaccions financeres.

Com en d'altres experiències d'inversió ètica, el *Triodos* ha demostrat que compromís ètic i rendibilitat no són incompatibles. Els interessos que ofereix solen ser iguals als dels bancs tradicionals.

A finals de l'exercici fiscal de 1997, el *Triodos* havia concedit préstecs per un total de 84,7 milions de lliures. Un 72% d'aquesta quantitat corresponia al *Triodos* holandès, un 17% a l'anglès i la resta al belga. Per àrees d'activitat (esmentades anteriorment) els percentatges foren 20%, 24%, 38%, 5% i 13% respectivament. Els préstecs poden ser tant a curt com a llarg termini, i solen oscil·lar entre 500.000 francs belgues¹³ i 300 milions per projecte.

La singularitat del *Triodos* es mostra clarament en el procés de selecció dels projectes finançats. A priori no existeixen restriccions ni "listes negatives". Els projectes són analitzats cas a cas i jutjats en funció dels seus mèrits. Després de rebre la sol·licitud, el banc entra en diàleg amb el projecte a través d'un dels seus especialistes financers per conèixer-ne els detalls, els objectius i el valor social o ecològic que el projecte pot aportar. El *Triodos* dóna molta importància al factor humà: com és l'equip de persones involucrat en el projecte, quina és la seva experiència i, sobretot, quin tipus de relació s'establirà entre les dues parts. És necessària una relació oberta i sincera de col·laboració que permeti al banc saber quan un projecte entra en dificultats.

En la qüestió del risc el *Triodos* ha demostrat també un caràcter innovador i creatiu. Tots els préstecs que concedeix el *Triodos* són garantits, però el banc posa en qüestió que l'accedir o no a un crèdit hagi de dependre exclusivament de la propietat o altres béns materials. Per aquest motiu, a més de les garanties tradicionals el *Triodos* accepta de vegades garanties personals per part de les persones que envolten el sol·licitant del préstec. Es constitueix un "cercle de garantidors", un grup d'unes quantes desenes de persones. Cadascuna d'elles es responsabilitza d'una part petita de la quantitat total a retomar.

Agafant com exemple la branca anglesa del *Triodos*, trobem fins a nou diferents comptes d'estalvi personal. La quantitat mínima per poder obrir un d'aquests comptes va des de les 10 lliures fins a les 2.500. Els interessos que rep el client varien en funció de la quantitat estalviada i del període de notificació¹⁴, el qual pot ser de 33, 90, 180 o 365 dies. El seu cobrament sol fer-se dos cops l'any, a finals de juny i desembre, tot i que alguns comptes paguen els interessos trimestralment o mensual.

Un d'aquests comptes (*Social Target*) introdueix la possibilitat d'afavorir directament un o més sectors en concret. A l'hora de contractar-lo es demana al client que esculli, entre tretze àrees d'activitat diferents, aquelles on li agradaria que els seus estalvis fossin invertits, o bé que especifiqui el nom d'un màxim de tres projectes. Adicionalment, el client pot escollir rebre un tipus d'interès inferior al fixat pel banc per aquest tipus de compte.

¹³ A 22-07-1998 el tipus de canvi era 415,64 ptes/100 francs belgues.

¹⁴ Per treure diners cal notificar el banc amb antelació

Aquesta rebaixa d'interessos és automàticament transferida als projectes, els quals passen a beneficiar-se d'una taxa d'interès més baixa en el préstec que els ha concedit el *Triodos*.

El *Triodos* anglès ha creat uns comptes d'estalvi especials que són fruit de la col.laboració amb ONGs i organitzacions humanitàries o eclesiàstiques del país. Totes elles es caracteritzen per ser actives en les mateixes (o similars) àrees d'intervenció que el *Triodos*. Els sis "comptes de col.laboració" que s'ofereixen actualment permeten als clients dirigir els seus estalvis cap aquells sectors amb els quals puguin sentir-se especialment compromesos o identificats.

El *Triodos Bank* gestiona una cartera d'uns deu fons d'inversions, principalment des de la seva oficina central a Holanda. La majoria d'ells han estat reconeguts com a fons verds per les autoritats del país i conseqüentment es beneficien d'un "règim fiscal verd" que permet que els dividends que generen estiguin lliures d'impostos.

Cada fons d'inversió té un objectiu concret (lluita contra la pobresa, promoció de l'energia solar, etc), i només inverteix en empreses o organitzacions vinculades a aquest objectiu.

La branca anglesa del *Triodos* ha resolt el problema de la transparència de les seves inversions de la forma més senzilla: publicant una llista detallada de tots els projectes que finança, que es renova cada sis mesos.

En certa manera hom podria pensar que s'està posant en compromís la confidencialitat dels clients que tot banc ha de respectar. El *Triodos* afirma que no. Es publiquen totes les organitzacions que reben diners del banc, però no la quantitat ni la durada del préstec. De fet, qualsevol informació que es publica és revisada i aprovada prèviament pels clients. Tanmateix, la inclusió o no en la Llista de Projectes no és negociable. Si una organització es nega a veure el seu nom publicat, junt amb una breu descripció de la seva funció i del projecte finançat, el *Triodos* no li concedeix el préstec.

La Llista de Projectes d'Hivern/Primavera de 1998 inclou exactament 159 organitzacions, classificades en 10 camps d'acció.

El *Triodos* no fa intervenció directa en el Tercer Món. La seva funció és recollir l'estalvi en països del Nord i canalitzar-lo cap a institucions, per exemple de microcrèdit, que ja existeixen o que tot just s'estan desenvolupant en els països del Sud. L'objectiu és que aquestes entitats puguin arribar a ser autosuficients i estableixin els seus propis instruments de crèdit. A més de finançament, el *Triodos* ofereix suport i consell tècnic.

Tota institució que realitza inversions ètiques hauria d'aplicar al seu propi funcionament els criteris ètics que defensa. El *Triodos Bank* així ho fa. Des de 1994, el banc publica cada any un Informe Medioambiental on s'analitza l'impacte ambiental de la pròpia institució. Més concretament, s'estudien les següents categories: consum d'energia, mobilitat, requeriments de les oficines, consum d'aigua, consum de paper i deixalles.

Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais

Són diverses les experiències franceses del camp de la banca ètica que han contribuït a la creació de la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais*, el 1997. Les iniciatives com les *Cigale*¹⁵ o *Autonomie & Solidarité*¹⁶ van possibilitar la reflexió sobre la conveniència de fer

¹⁵ Les *Cigale* (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) són grups que reuneixen entre 5 i 20 persones, cadascuna de les quals diposita entre 50 i 3 000 francs per mes en un compte comú, i aquest capital s'inverteix en una zona geogràficament

un canvi d'escala i d'estructura, per tal d'assolir l'objectiu de crear una caixa regional d'estalvi solidari que promogués les iniciatives locals d'emprenedors amb poca capacitat d'accedir al crèdit tradicional. Altres experiències que han inspirat clarament els creadors de la *Caisse Solidaire* són experiències com les de la *Banca Etica*, a Itàlia, el *Triodos Bank* a Holanda, l'*ÖkoBank* d'Alemanya i, molt particularment, la *Caisse Desjardins*, al Québec.

El context en el qual es situa la *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais* és particularment difícil. La regió pateix una taxa d'atur del 16%, i és una regió l'economia de la qual ha estat durant molt temps basada en la indústria pesada. Per altra banda, s'hi pot trobar un important dèficit en termes de creació d'empreses (40% per sota de la mitjana de la resta de l'estat). Aquest context provoca la marxa de joves diplomats cap a les grans ciutats o a l'estranger. La *Caisse Solidaire* es troba situada a Roubaix, ciutat particularment afectada per la crisi: 30% d'aturats a la mateixa ciutat, prop de 5 000 beneficiaris del RMI¹⁷ i una important pèrdua de població¹⁸. En canvi, la regió presenta també uns avantatges considerables:

- Una gran tradició de solidaritat local, en particular inter-generacional. Sovint són les vídues dels treballadors de les mines que mantenen, gràcies a les seves indemnitzacions, nombroses persones del seu entorn més proper.
- Una important densitat associativa i militant;
- Una gran capacitat d'innovació social, per part de grups com els sindicats, els massons, els capellans... Aquestes xarxes faciliten sensiblement la mobilització, com veurem posteriorment.
- Una important xarxa d'ajuda a la creació d'empreses. Cent cinquanta-nou organismes d'aquest tipus es reparteixen per tota la regió.

Pels promotors de la *Caisse Solidaire*, es tractava de lluitar contra l'atur basant-se en l'estalvi local, solidari, i les dinàmiques de la societat civil. Calia inventar una altra manera de relacionar-se amb els diners. Les iniciatives franceses, a partir de les quals la *Caisse Solidaire* es va inspirar, havien contribuït a paliar l'escepticisme de nombrosos actors públics i privats. Entre aquests, el suport del Consell Regional era indispensable, de manera que posteriorment tots els partits polítics donaren progressivament el seu suport a la iniciativa, excepte el *Front National* que s'abstingué.

Però quedava el problema del crèdit. La llei bancària francesa prohibeix a les associacions d'endeutar-se per prestar¹⁹ i imposa als organismes de crèdit el consentiment de la *Banque de France*. Una de les condicions prèvies per a la *Caisse Solidaire* era, per tant, el recolzament d'un banc que acceptés garantir el seu estalvi.

Abans d'abordar les qüestions tècniques com la creació del capital inicial, els promotors de la *Caisse Solidaire* reuniren els actors regionals (polítics, de la societat civil, de l'economia

molt propera, en general en participacions de capital d'empreses en dificultat. La durada de vida d'una Cigale és de 5 anys, renovable una vegada, després de la qual les empreses capitalitzades han de (en la mesura del possible) tornar a comprar les parts dels clubs, fet que permet als membres de la Cigale recuperar la suma del seu estalvi.

¹⁶ *Autonomie & Solidarité* és una societat cooperativa de capital risc del Nord - Pas de Calais, fundada el 1990, l'objectiu de la qual és la recollida de capital útil per a la creació de llocs de treball i per a la lluita contra l'exclusió. *Autonomie & Solidarité*, que agrupa avui més de 2 000 subscriptors, participa amb la suma de 150.000 F o bé el 33% en el capital de les societats. Com en el cas de les *Cigales*, les inversions tenen una durada de 5 anys, després dels quals les parts es tornen a comprar per la societat.

¹⁷ Revenu Minimum d'Insertion, és a dir, el Sou mínim d'inserció.

¹⁸ 95 000 en l'actualitat contra els 120 000 fa trenta anys

¹⁹ Veure punt sobre l'ADIE.

solidària, els finançadors, els emprenedors, els sindicats, les xarxes d'ajuda a la creació d'empreses, així com representants de bancs ètics(tals com l'ÖkoBank o la *Banca Alternativa Suïssa*) al voltant d'una taula al Consell Regional, per explorar el terreny.

El Consell Regional finançà llavors, el 1994, un estudi de viabilitat dut a terme per un grup de treball alguns membres dels quals esdevindrien posteriorment membres del Consell d'Administració. Aquest grup estudià els tres eixos bàsics de la caixa: el crèdit rural, el crèdit urbà i el crèdit a les associacions. Es tractava, per altra banda, la qüestió dels caps de xarxes²⁰, que haurien de jugar un paper de suport important en el seu desenvolupament.

Va ser aquest treball de construcció dels fonaments de la *Caisse Solidaire* el més llarg i difícil. Però més enllà del reconeixement públic, va desembocar en l'acceptació del *Crédit Coopératif* de garantir la *Caisse Solidaire* per part de la *Banque de France*, amb la condició que no prengués l'estatut d'un banc sinó d'una caixa.

Una vegada assegurada la garantia, calia trobar el capital necessari per a la creació de la *Caisse Solidaire*, això és, 15 milions de francs²¹. Dues categories d'accionistes havien de contribuir a aquest capital: els associats no-cooperadors, no representant ni els estalviadors ni els emprenedors (49%), i els associats cooperadors (51%)²². Una altra condició imposada pel *Crédit Coopératif* era que cap persona física podria contribuir al capital fundador de la caixa, per tal d'evitar un predomini massa important de poder d'algun individual.

Més enllà del capital de base, 15 associats cooperadors de la societat civil contribuïren cadascú amb 5 parts del capital, fet que els donà una veu en el sí del Consell d'Administració. Aquesta participació en el capital per part de la societat civil era important per tal d'arrelar en la societat civil local i regional. Era, per altra banda, essencial a l'inici de la *Caisse Solidaire* tenir un marge de capital, donat que el consentiment de la *Banque de France* perd vigència en el moment en què el capital passa el llindar inferior dels 15 milions de francs.

El 25 de juliol de 1997, la *Banque de France* aprovà la *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais*, que s'inaugurà el 14 d'octubre del mateix any.

El principal objectiu és recollir l'estalvi ètic regional i invertir-lo localment en la lluita contra l'atur i l'exclusió, permetent el suport financer a 200 projectes per any en la regió.

La *Caisse Solidaire* és una societat anònima a capital variable, repartit en tres grups d'accionaris: els *partenaires* públics (La regió Nord-Pas de Calais), els *partenaires* financers (*Le Crédit Coopératif*, *la Caisse des dépôts et consignations*, *Finorpa*, *Gipel*, *Macif*, *Autonomie et Solidarité*) i els *partenaires* de la societat civil (15 associacions del món sindical, patronal, universitari, social, esportiu, religiós i cultural).

²⁰ Ens referim així als líders dels moviments (associatius, sindicals, comercials, polítics, religiosos...) que, una vegada sensibilitzats, poden promoure la idea en el sí de les seves pròpies xarxes, permetent així abastar un nombre major d'individus.

²¹ A 22-07-98 el tipus de canvi era 25.57 ptes/franc.

²² Respecte el repartiment de veus, es basaren en el principi d'un home, una veu.

El comitè ètic està configurat per 14 membres, decideix orientacions estratègiques dels préstecs i garanteix el respecte dels objectius establerts per la Caisse Solidaire. Per altra banda, garanteix la transparència de les inversions i de la gestió de la caixa, i la bona informació dels estalviadors mitjançant una publicació trimestral, on s'informa de les activitats de la caixa. També disposa d'un comitè assessor format per un centenar de personalitats de l'àmbit regional o estatal, que es subscriuen a l'inici i reforcen la seva notorietat. S'hi pot trobar personalitats polítiques, culturals, esportives, religioses i econòmiques.

Els dipòsits a la *Caisse Solidaire* poden aportar fins a un 2% a les persones físiques i 2,5% a les persones morals, però el 60% i 20% respectivament d'aquests estalviadors escolleixen una remuneració del 0%, en benefici de les accions portades per la Caisse. Es tracta, per tant, d'un estalvi militant, de manera que els estalviadors prioritzen "fer treballar els seus estalvis per l'ocupació".

Malgrat l'escassa remuneració dels dipòsits proposats, Christian Tytgat, Director General de la *Caisse Solidaire*, subratlla que: «...deu mil francs dipositats al 2,5%, suposa una remuneració de 250 F per any... contra 325F en un altre lloc. La diferència és per tant mínima si considerem el resultat en l'aspecte humà que no té preu: el nostre estalvi treballa per l'ocupació»²³.

L'aval del préstec es reparteix entre organismes de garantia (50%), l'aval d'un grup solidari de 5 a 10 persones de l'entorn de l'emprenedor (30%), i la càrrega de la *Caisse Solidaire* (20%). Cada sol·licitant es compromet per altra banda a ser "apadrinat" i seguit per una de les 159 estructures regionals de seguiment a la creació d'empreses i *partenaires* de la Caisse Solidaire.

La *Caisse Solidaire* ha repartit el seu sector d'intervenció en tres categories les petites empreses (de menys de 20 assalariats) de servei, d'artesanat, d'indústria...; el desenvolupament en el medi rural, l'agricultura biològica, el turisme verd...; les associacions d'utilitat social, orientades cap a la creació d'ocupació i la lluita contra l'exclusió.

En el marc del seu estudi de viabilitat, la *Caisse Solidaire* va enviar un qüestionari a 7.000 persones, accionistes d'*Autonomie & Solidarité*, per tal d'analitzar el potencial d'estalvi. El 88% dels accionistes respongueren favorablement a la idea de dipositar els seus estalvis a la *Caisse Solidaire*, fet que permeté preveure la col·lecta de 40 milions de francs en dipòsits de prop de 5 000 estalviadors.

Per tal de sensibilitzar l'opinió pública, la *Caisse Solidaire* organitza regularment reunions locals amb els poders públics i invita en particular els alcaldes, les associacions, les xarxes de recolzament a les micro-empreses i els caps de xarxa de diferents organismes. Les relacions amb els mitjans de comunicació són igualment importants, però serveixen més per a informar els creadors d'empreses d'una font de crèdit disponible que per a sensibilitzar els estalviadors.

Banca Ètica Italiana

El 1995, un ampli moviment social endegà el projecte de crear una banca ètica amb la fórmula jurídica de banca de crèdit cooperatiu. Sindicats, cooperatives socials,

²³ A Nord Éclair, 14 octubre 1997.

associacions i altres ONG's, participaren en l'elaboració d'aquesta ambiciosa iniciativa social. Aquesta iniciativa seguí l'experiència de les Mútues d'Autogestió (MAG) a Itàlia i de la banca alternativa a la resta del món.

Els trets distintius de les MAG són pocs, però clarament definits: la plena participació dels socis a l'autogestió, la possibilitat de dirigir el propi estalvi envers projectes amb finalitat social, el manteniment de projectes gestionats per organitzacions sense ànim de lucre, les garanties no basades en el patrimoni sinó sobre el coneixement i valoració de la persona i dels propis projectes.

En el sí de les MAG, l'intercanvi de diner només és possible entre socis i abans de poder dipositar els diners en el seu interior cal ingressar una quota social determinada. Jurídicament són, en definitiva, cooperatives que promouen l'intercanvi de diners entre els socis.

L'any 1996 el projecte de la Banca Ètica es dirigí clarament vers la constitució d'una banca que li permetés ser present a tot el territori. Per a la constitució d'una banca, la normativa italiana fixa el capital social mínim exigible en 12.500 milions de lires.

El darrer maig d'aquest any, l'assemblea general dels socis de la *Cooperativa Verso la Banca Etica* ha formalitzat el naixement de la primera Banca Ètica a Itàlia. Després de tres anys de treball i quasi completada la recollida dels 12.500 milions de lires, les 22 associacions, cooperatives i empreses italianes de l'anomenat "Tercer Sector" han afrontat allò que semblava un repte difícil d'assolir: recollir 600 milions de capital al mes i aplegar uns 8000 socis, entre els quals hi ha ajuntaments, institucions provincials, regions, diòcesis, associacions ecologistes i institucions bancàries²⁴

Inicialment no es podran obrir comptes corrents o llibretes d'estalvi, emetre talons o utilitzar targetes de caixers automàtics. La Banca Ètica oferirà certificats de dipòsit ètics i obligacions ètiques, que probablement es podran subscriure en bancs o caixes convencionals. Cada estalviador serà lliure d'escollir la pròpia taxa de referència, donada una taxa d'interès màxima, i el sector en el que vol invertir el propi estalvi. Es pot esdevenir soci comprant una o més participacions del capital social de la *Cooperativa Verso la Banca Etica* que van d'un mínim de 100 mil lires a un màxim de 80 milions per les persones físiques..

Respecte els mecanismes financers, algunes opcions estan clares: la banca operarà al 100 per cent en activitat real, no emetent accions ni efectuant especulacions financeres. A més, es pretén garantir la transparència de totes les operacions. Seran acceptats, per exemple, només nominals i no anònims. L'ambició és la d'aconseguir 200 mil milions de lires en els propers tres anys, capital per reinvertir sense demanar als beneficiaris, de forma prioritària ni exclusiva, garanties patrimonials. Els crèdits seran concedits sobretot en base a la validesa del projecte, tant sigui des del punt de vista econòmic com ètic. Els sectors i els individus cap als quals es dirigiran preferentment les inversions seran entitats sense ànim de lucre que s'ocupen, per exemple, del comerç equitatiu i solidari, de la preservació del medi ambient, del subministre de serveis en el camp de la cultura i de l'esport, o bé són organitzacions d'immigrants o ONG's.

Conclusions

²⁴ Com la *Popolare di Milano* o la *Banca di Roma*.

La gran varietat d'experiències ètiques que existeixen actualment a Europa mostra que pensar en les finances com a un dels instruments de canvi possibles ha deixat de ser una utopia. Potser ha arribat el moment d'utilitzar l'enorme potencial de les finances de manera positiva, més enllà de simplement qüestionar-les. Ja no podem parlar d'una tendència o d'una moda. Estem davant d'una realitat sòlida que dia a dia demostra amb resultats que és possible fer transaccions financeres i competir amb d'altres empreses, seguint una nova lògica.

Aquesta lògica està basada en una sèrie de conceptes que, fa uns anys, ningú hagués gosat atribuir al comportament d'una entitat financera. En primer lloc, la creixent responsabilitat sobre els propis estalvis fa que es pugui abandonar el fet de cedir-los a ulls clucs a l'entitat encarregada de gestionar-los. La possibilitat d'exercir aquest legítim dret de decidir com han de ser invertits els nostres diners, però, cal que vagi acompanyada de transparència. Aquesta és una qüestió aparentment complexa quan parlem d'institucions bancàries donades les regles de confidencialitat que els bancs segueixen. Experiències com les del *Triodos Bank* mostren, però, l'existència de mecanismes que, sense posar en compromís la confidencialitat dels clients, permeten a les institucions oferir garanties als seus clients. Aquesta transparència té un valor afegit quan genera un sentiment d'implicació dels clients amb la institució que no només suposa una democratització efectiva de les empreses, sinó que esdevé una de les claus del bon funcionament financer dels bancs ètics. El fet que les dues parts que intervenen en la concessió d'un crèdit treballin plegades assegura un ús racional del crèdit i unes taxes de retorn molt més elevades que les dels bancs tradicionals.

Segons el nostre parer, l'objectiu final dels bancs ètics és doble. A nivell individual, la finalitat dels inversors és mantenir una coherència amb els seus principis ètics. A nivell agregat, és evident que una generalització de la banca ètica podria minvar el flux financer cap a aquelles àrees d'activitat que són considerades èticament reprobables. Perquè això succeeixi cal que els bancs ètics absorbeixin un volum significatiu de l'estalvi total. I és obvi que un camí per a assolir aquesta aborció passa pel fet que les institucions d'inversió ètica ofereixen, a més del seu compromís ètic, una rendibilitat acceptable. La solidesa de bancs com el *Cooperative Bank* fa pensar que l'assoliment d'una bona combinació entre rendibilitat ètica i rendibilitat financera podria acabar essent una de les distincions fonamentals entre les empreses del segle XX i les del segle XXI.

La millor prova d'aquest fet és que existeixen certs indicis que la banca tradicional està prenent nota d'algunes de les qüestions plantejades i de les formes d'actuar dels bancs ètics.

Certament, existeix el perill d'aprofitar el "discurs de l'ètica" darrera d'una emmascaradora estratègia de màrqueting però també és cert que la millor manera d'evitar un mal ús de l'ètica és implicar-s'hi directament.

També és cert que en països com el nostre, on les experiències d'inversió ètica encara estan en una fase embrionària tot està una mica per fer. En tot cas, alguns elements imprescindibles són:

el reconeixement : sense reconeixement, no hi pot haver durabilitat. Els poders públics, les associacions, els organismes d'ajuda per a la creació d'empreses han de reconèixer i recolzar l'inici per a que aquesta sigui viable.

el *partenariat*: a part del reconeixement i el recolzament dels diferents actors de la societat civil, cal establir *partenariats* concrets amb els actors que podran aportar nous elements, un gran suport tècnic, una altra visió estratègica per a l'iniciativa.

la recerca d'una escala adequada: bé que les caixes d'estalvis sempre han iniciat llurs activitats a nivell local, però el seu creixement els ha donat un balanç que els ha permès *extrendre's* i engrandir-se, perdent així la seva especificitat i el seu arrelament regional. Per romandre solidària, la banca ètica s'ha d'arrelar en un context cultural, econòmic i social particular, de manera que així els *estalviadors* sentin que contribueixen a la millora del seu propi marc de vida.

ser ambiciós: cal mirar ben amunt, o ben lluny, ser utòpic, innovador, trobar aquell punt d'equilibri, que deia Joan Casals, entre el seny i l'agosament. Són els projectes ambiciosos els que cridaran l'atenció de la societat civil i donaran la credibilitat necessària per al seu inici.

la diversitat: calen molts eixos d'intervenció (urbà, rural, associatiu...), però igualment una òptica transversal i integrada que dóna el compartir la voluntat, per exemple, d'intentar fer ressorgir el sentit ètic de l'economia.

la mobilització d'actors d'alt nivell: cal sensibilitzar i mobilitzar actors de tots els àmbits : polítics, econòmics, culturals, religiosos, esportius...

Informe sobre l'ètica bancària

1080

**Informe sobre
la Banca
Ètica
a Europa
(*versió reduïda*)**

*Oriol Alsina i Español
Roger Sunyer i Tatxer*

Barcelona
Novembre 1998

**Informe sobre
la Banca Ètica
a Europa**
(versió reduïda)

Autors:

*Oriol Alsina i Español
Roger Sunyer i Tatxer*

Col.laboradors:

*Jordi Alemany
Pierre Echard
Emil Herbolzheimer*

Barcelona, novembre de 1998

a Joan Casals, mestre i amic

*Als joves
d'avui
Perquè no es resignin
a no canviar el món,
amb imaginació,
ja que,
més d'una alternativa
està esperant
que algú la cerqui*

Joan N. Casals,

(extret del seu llibre *El Futur era possible* editat per la Llar del Llibre l'any 1988)

Sumari

Presentació

1. Introducció.....p 1

2. Inversions ètiques.....p 5

2.1 Banca antroposòfica

2.2 Caixes d'Estalvi

2.3 La Banca Cooperativa i les cooperatives de crèdit

2.4 Banc dels Pobres

2.5 Banca Islàmica

2.6 Fons d'inversió ètics

2.7 Lets

2.8 Bons Solidaris

3. Bancs Ètics.....p 11

3.1 Cooperative Bank

3.2 Triodos Bank

3.3 Caisse Solidaire Pas Nord-Calais

3.4 Banca Etica Italiana

4. Altres experiències d'inversió ètica a Europa.....p 35

5. Conclusions.....p 48

6. Bibliografia.....p 50

1. Introducció

Avui en dia es constata una àmplia presència social de l'economia: els diaris en parlen sovint i és objecte de constant interès. Però de tant que se'n parla sovint s'oblida allò que el sentit comú o la saviesa popular sap de sempre, i és que l'objectiu primari de tota activitat econòmica no és altre que la satisfacció de les necessitats- enteses en un sentit ampli- de tots els ciutadans.

Tot i la influència que l'ètica encara tenia en el sorgiment de l'economia moderna, el que podríem anomenar "procés modern de racionalització, desmitificació i desencantament" introduí la concepció de la pràctica econòmica deslligada de l'ètica que avui continua essent vigent. Els principis de l'economia política es veieren progressivament substituïts per un enfocament positivista i exclusivament tècnic de l'economia que, en consolidar-se, acaba desvinculant definitivament l'activitat econòmica de paràmetres morals tals com justícia, responsabilitat o solidaritat.

En les dues darreres dècades, però, múltiples iniciatives han fet ressorgir aquest sentit originari de l'economia. Un exemple ben clar seria l'aparició als Estats Units durant els anys setanta del que hom fàcilment podria considerar una simple moda: la *Business Ethics*. Les causes d'aquest fenomen són bàsicament nordamericanes. Així, els successius escàndols de corrupció en què incorren conegudes empreses i institucions¹ generen una progressiva pèrdua de confiança en la ciutadania que repercuteix immediatament en l'activitat de determinades empreses. Es produeixen alarmants descensos en els corresponents comptes de resultats que, fins i tot, en alguns casos condueixen a la fallida. De tals experiències, els empresaris nordamericans —de manera relativament semblant al succeït amb l'ecologia— descobreixen que la confiança, la credibilitat, la qualitat són valors interessants per a l'empresa i que cal promoure'ls. Paulatinament, el món acadèmic i empresarial nord-americà es posa en marxa: es creen revistes dedicades exclusivament a la *Business Ethics*, proliferen les publicacions sobre el tema, es creen càtedres universitàries, instituts, fundacions i associacions que emparen una idea que en realitat és tan vella com l'economia. A Europa, aquest procés es reproduirà durant els anys vuitanta.

El principi fonamental d'aquest discurs és que les tradicionals virtuts són a la vegada rendibles. El comportament ètic, dins i fora l'empresa, permet a les empreses *intel·ligents* baixar els preus dels seus productes sense per això haver de minvar la seva qualitat ni retallar salaris, donat que una cultura ètica fa possible reduir els costos de coordinació. Mica en mica, hom comença a adonar-se que la

¹ Vegi's cas Watergate, seguint CORTINA, A. CONILL, J. : "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*),- Barcelona, 1997.

cultura del conflicte (—empresaris davant de sindicats, capitalistes davant de treballadors- ?) és més cara que la cultura de la cooperació.

Paral·lelament, diversos col·lectius nordamericans comencen a prendre consciència – quasi per accident- de la importància de controlar el destí dels seus estalvis; els grups d'oposició a la guerra de Vietnam descobreixen que els seus diners han estat invertits en empreses de venda d'armes, i diverses associacions mèdiques se n'adonen que posseeixen títols d'empreses de tabac. Així, es comença a parlar d'inversions acceptables des d'un punt de vista ètic.

Un dels fonaments de tota inversió ètica és justament l'evitar caure en aquest tipus de paradoxa; és molt probable que, de forma regular o puntualment, tots haguem contribuït en una campanya, en el suport d'una demanda social o en una acció solidària i, simultàniament, mitjançant els estalvis que teníem dipositats en un compte d'un banc o en un fons d'inversió, haguem estat finançant involuntàriament la *causa* contra la qual preteníem lluitar.

En la pràctica, qualsevol inversió comporta (genera?) una sèrie d'implicacions socials, mediambientals, distributives i ètiques que quasi mai s'inclouen en els balanços financers. El resultat d'una anàlisi exclusivament financera ignora aquests efectes, de manera que efectua un còmput equivocat dels resultats, positius o negatius, de la iniciativa de la inversió. Si *tota* inversió té implicacions ètiques, el propòsit de la inversió ètica és fer explícites i intencionals aquestes implicacions. En part, l'objectiu és donar expressió a preferències ètiques específiques. (*Sigui com sigui...*)

Això pot implicar l'haver o no d'acceptar una taxa de retorn financer inferior, en funció del tipus d'inversió ètica que escollim. El criteri que considerem més adequat per classificar la gran varietat d'inversions ètiques existents és el positiu i el negatiu. (*Hi ha qui...*)

Les inversions ètiques amb criteri(s) negatiu(s) consisteixen en una utilització dels canals tradicionals d'estalvi i d'inversió, tenint en compte de no comprometre's amb els que estan relacionats amb negocis poc ètics. El rendiment que s'obté amb elles no és menor del que es podria obtenir amb una inversió tradicional, però presenten una gran diferència: l'establiment d'una política ètica que exclou certes empreses o activitats que són reprobables des d'un punt de vista moral. Les àrees de negoci excloses més habitualment són les que fan referència a la contaminació mediambiental, la fabricació d'armament o l'explotació dels treballadors, així com aquelles empreses que mantenen relacions amb règims dictatorials.

Les inversions ètiques amb criteri(s) positiu(s), en canvi, generalment abandonen els canals tradicionals de finançament per confiar *en fons* que financen projectes que prioritzen finalitats socials i ecològiques. Així, es tracta de donar suport *actiu* a aquells projectes socialment vàlids. El criteri del màxim profit econòmic deixa pas al

critèri del màxim benefici social: projectes d'economia social, creació i manteniment de llocs de treball, protecció de l'entorn ambiental... Fins i tot es pot renunciar al guany; aquest tipus d'inversió ètica d'inversió ofereix retorns que van des del 0% fins a una taxa d'interès semblant a la de les inversions tradicionals.

Dins d'aquesta branca també podríem distingir entre aquelles que tot i estar abocades al finançament alternatiu creen entitats financeres amb forma tradicional² i aquelles que fan èmfasi en l'aspecte organitzatiu, considerant que cal cercar noves formes jurídiques, de gestió i d'administració dels recursos. Aquesta opció pretén crear sistemes alternatius aconseguint, d'alguna manera, l'auto-organització dels recursos generats per l'estalvi i l'economia popular, partint de la constatació que el sistema financer tradicional no serveix en general a aquests fins, atesa tant la seva estructura i cultura històrica com el seu entorn legal³.

Cal dir, però, que la banca també s'ha vist afectada per tota aquesta dinàmica, en tant que empresa. Tenint en compte que els bancs són l'instrument bàsic de canalització dels estalvis cap a la inversió, i molt especialment en el cas dels petits inversors —és a dir, per a la majoria de la població—, el paper de l'ètica a la banca adquireix una especial rellevància. De forma sintètica, podríem definir un banc ètic com la institució que inverteix o presta diners amb finalitats ètiques, sense renunciar necessàriament a finalitats *estrictament* financeres.

A molts sorprèn la conjunció dels dos vocables banca i ètica, mentre d'altres creuen que es tracta simplement d'una moda. Ara bé, una prova palpable que no es tracta d'una experiència fugaç és que, si bé hem considerat el ressorgiment de l'ètica als Estats Units i com aquest fet ha impulsat la posterior denominació de bancs ètics, a Europa les iniciatives per crear vies més ètiques de canalització de l'estalvi vingueren no només dels anomenats Nous Moviments Socials⁴, sinó també d'algunes de les grans tradicions ideològiques del nostre continent tals com el moviment cooperativista, l'antroposòfic o el d'Església. A més, com tota activitat empresarial la banca té una responsabilitat moral que no pot ser ignorada.

Una de les claus ètiques del nostre temps consisteix a adonar-se que són els jocs de suma no-zero, i no pas els de suma zero, els que ens duren a progressar. Als primers es creu que tots poden guanyar, que la cooperació és per a tots més beneficiosa que el conflicte. Als jocs de suma zero allò què uns guanyen ho perden els altres, amb la qual cosa es potencia una cultura de l'enfrontament.

D'aquesta manera, no és possible que la lògica de la banca es socialitzi i tingui més presents els més desfavorits sense que, per això, hagi de perdre la seva especificitat? No és possible que li exigeixi establir entre els seus membres

² Per exemple el Triodos Bank, la Banca Ètica Italiana o la BAS.

³ Per exemple, diverses formes de participació en el capital tals com la SIDI, IDES, la CIFA o les CIGALE a França o bé, fins i tot, sistemes no monetaris d'intercanvi de crèdits i debits basats en la prestació-intercanvi de béns i serveis (LETS). Vegi's: VILASECA, J.M: "El finançament de les iniciatives d'economia social" *CINQ*, 4art. trimestre, Col·lectiu Ronda, Barcelona.

⁴ Tal seria el cas de la creació del *Oko-Bank*, en els anys vuitanta, per part del moviment ecologista alemany.

relacions de justícia social i, sobretot, inventar procediments per incorporar el món amb més dificultats, més marginat, amb la intenció que deixi de ser-ho? Els bancs ètics, per tant, no podrien ser una formulació pràctica d'aquella vella estratègia segons la qual cal cercar la conciliació d'interessos no pas perquè siguin antagònics sinó cooperadors?

2. Inversions ètiques

Dins l'ampli món de l'economia i l'ètica podem trobar multiplicitat d'elements diversos. Tots es podrien considerar d'alguna manera "ètics", però és clar no formen part de l'objectiu central d'aquest treball. No era la nostra pretensió parlar de l'origen de les Caixes d'Estalvi, ni mencionar les peculiaritats de la Banca Islàmica o dels bons solidaris. Això no obstant, tots aquests elements formen part de les discussions, de les xerrades, de les trobades sobre temes d'economia i ètica. D'aquesta manera, hem optat per fer un breu esment d'alguns d'aquests elements que comparteixen l'enfocament ètic amb l'objecte propi d'aquest informe: la Banca Ètica a Europa.

2.1 Banca antroposòfica

Hi ha qui considera el moviment social i espiritual conegut com antroposofia⁵ (coneixement de l'home), fundat a la primera meitat del segle XX en base als postulats filosòfics de Rudolf Steiner, el precursor de la inversió ètica i ecològica a Europa. L'antroposofia és un moviment social molt viu a Europa central, que promou una transformació social i espiritual profunda a partir d'una crítica radical a la civilització industrial. Les seves idees de tripartició social –basades en la llibertat de pensament, la igualtat jurídica entre les persones i la solidaritat en l'aspecte econòmic– es troben difoses pràcticament per tots els països europeus. La seva traducció en la vida quotidiana es vertebrava essencialment mitjançant la creació de tres projectes socials: en el camp de la pedagogia i ensenyament les conegudes escoles Waldorf, que pretenen un model de ensenyament no competitiu i espiritual; en l'àrea de la medicina les clíniques antroposòfiques, on es practica una medicina de caràcter holístic; i en el sector agrari el foment de granges agrícoles segons el mètode biodinàmic o orgànic.

L'Institut GLS (donar-deixar-regalar) de Bochum, a Alemanya, creat per al finançament de les iniciatives antroposòfiques representa una iniciativa pionera en el crèdit solidari. No es limita però a les iniciatives antroposòfiques sinó que fomenta també empreses afins a nous criteris socials, ecològics i espirituals.

2.2 Caixes d'Estalvi⁶

En el camp de les inversions ètiques existeix qui, efectivament, planteja que de fet aquestes assumeixen allò que haurien de fer les caixes d'estalvi.

⁵ PIULATS, O.: "Los bancos alternativos" *Integral*.- Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988.

⁶ En aquest apartat tan sols es pretén mostrar com originàriament la finalitat de les Caixes d'Estalvis també es podria considerar "ètica". Per a una informació detallada i extensa vegeu: RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions*.- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

L'origen de les caixes d'estalvis està lligat històricament a institucions de tipus benèfic, especialment als monts de pietat. En uns casos, les caixes sorgeixen per fer viables financerament els monts de pietat ja existents i en d'altres per crear, simultàniament, una d'aquestes institucions.

El concepte més modern de caixa d'estalvis apareix a Europa, particularment a Gran Bretanya, durant la segona meitat del segle XVIII. Aquest concepte es fonamenta en el pensament de Jeremy Bentham (1748-1832), el qual considera les caixes d'estalvi com un instrument de millora de les condicions de vida de les classes treballadores, mitjançant la remuneració de l'estalvi i creant un nivell de seguretat econòmica superior. A finals del segle XVIII i a començaments del següent es constata l'expansió d'aquestes institucions arreu d'Europa.

A principis del segle XIX, les caixes canalitzen els estalvis de l'obrer i de les classes mitges, que no es veuen representades per l'activitat de la banca privada, més orientada cap a l'alta burgesia i la noblesa i sobretot cap a les empreses que donen grans beneficis a curt termini.

Si a principis de segle el volum de les caixes en relació al conjunt del sistema financer era molt reduït, en qüestió de dues dècades es produeix un ràpid creixement, que les situa en termes reals a controlar una part important del sistema financer. Aquesta transformació prové de la pèrdua de vigència del caducat concepte de beneficiència, l'aparició del sistema d'assegurances socials i la progressiva importància de l'estalvi popular, alhora que d'una equiparació pràctica de les operacions de les caixes a la majoria de negociacions efectuades per la banca.

De manera que, àctualment, les caixes d'estalvi són institucions de caràcter fundacional que, si bé en el seu origen tenien la consideració d'entitats benèfico-socials, amb el temps han anat experimentant una evolució que subratlla cada cop més el seu caràcter d'institucions econòmiques de naturalesa purament creditícia.

2.3 La banca cooperativa i les cooperatives de crèdit

"Banca Cooperativa" és un terme molt ampli que engloba els diferents tipus d'entitats relacionades amb el crèdit cooperatiu. El seu nexa comú és la defensa dels principis cooperatius⁷ i, en la majoria de casos, una estructura de societat cooperativa de crèdit. Segons quin sigui el seu àmbit territorial d'actuació es distingeix entre bancs cooperatius centrals(o nacionals), regionals o locals. Aquests dos darrers tipus solen ser societats cooperatives de crèdit, mentre que la naturalesa jurídica adoptada pels bancs cooperatius nacionals s'orienta sovint cap a formes mercantils com la societat anònima. Tal és el cas del *Cooperative Bank*,

⁷ Principi de porta oberta, de democràcia, de justícia en la distribució dels resultats, d'interès limitat per a les aportacions de capital, d'educació-formació i d'intercooperació.

un banc britànic de forta inspiració cooperativista però que, des de 1970, ha assumit totes les funcions de banca universal.

En parlar de la "banca cooperativa europea", doncs, s'està fent referència a un conjunt molt heterogeni de cooperatives de crèdit, el funcionament de les quals varia enormement en funció del sistema cooperatiu que, amb certes especificitats, s'ha anat desenvolupant a l'interior de cada país europeu: sistema Banc de Crèdit Agrícola-caixes rurals a Espanya, el sistema Banques Populaires a França, el sistema Centrale-Raiffeisen a Bèlgica...

Les cooperatives de crèdit són un tipus de societat cooperativa de capital variable que tenen com a missió principal donar resposta a les necessitats financeres dels seus socis. També poden concedir crèdits a persones que no en siguin sòcies, sempre que no vulnerin els límits legals al respecte: el conjunt d'operacions actives que una cooperativa pot realitzar amb tercers no-socis no pot superar el 50% dels seus recursos totals. Les cooperatives de crèdit no reparteixen dividendes. La seva funció de suport financer no només inclou els individus sinó que es dirigeix també a recolzar financerament d'altres entitats cooperatives, mitjançant crèdits a llarg termini a un tipus d'interès moderat.

2.4 Bancs dels Pobres

Una altra modalitat específica amb finalitat ètica s'ha anat desenvolupant a alguns països del Sud; són els anomenats Bancs del Pobres. Amb ells s'ha anat definint un interessantíssim mitjà de desenvolupament pels més desfavorits i entre els desfavorits: el microcrèdit.

Els Bancs dels Pobres parteixen de la creença que un crèdit financer, per modest que sembli, pot ser l'impuls decisiu que converteixi a una família indigent en un nucli d'autoocupació. El microcrèdit, doncs, es basa en donar suport a petites iniciatives empresarials per part de col·lectius que, per les seves condicions socio-econòmiques, no tenen accés a les vies tradicionals de crèdit.

El referent bàsic quan es parla d'aquest tipus de bancs és el Grameen Bank, fundat a Bangladesh l'any 1974 pel professor universitari d'economia Muhamad Yunus⁸. Actualment la cinquena banca del país, el Grameen Bank genera un volum d'activitat d'uns 1.500 milions de dòlars. El resultat més sorprenent del banc és la seva elevadíssima taxa de retorn, del 98%, dels préstecs, especialment si considerem el fet que el 90% dels seus aproximadament dos milions de clients són persones que viuen clarament en la pobresa.

El microcrèdit s'ha consolidat com un instrument financer habitual de cooperació amb els països del Sud, utilitzat fins i tot per grans organismes internacionals de

⁸ Muhamad Yunus ha esdevingut un personatge conegut a nivell mundial. Recentment li fou concedit el Premi Nacional Príncep d'Astúries, junt amb tres altres personatges que han dedicat la seva vida a lluitar contra la pobresa.

caràcter institucional com el Banc Mundial o el Banc Interamericà de Desenvolupament. A Europa, el microcrèdit ha generat també l'aparició de múltiples entitats, les quals a grans trets poden classificar-se en dos tipus: les que recapten estalvi en els països del Nord per promoure institucions locals de microcrèdit en els propis països del Sud, sovint conegudes com a "bancs solidaris", i les que s'orienten a la promoció de l'autoocupació entre els aturats i altres col·lectius desafavorits del països del Nord, que de vegades reben el nom de "bancs socials".

2.5 Banca Islàmica

La Banca Islàmica es caracteritza per operar sense interessos. La llei islàmica o *Shariah*⁹ prohibeix explícitament als musulmans donar o rebre interessos sobre diners prestats, independentment de l'objectiu del préstec. La prohibició de la *Riba*¹⁰ respon a la creença que aquesta fomenta la concentració de riquesa i allunya els individus de la possibilitat de considerar-se i tractar-se mútuament com a semblants.

L'Islam reconeix el capital com un factor de producció, i la no-existència d'interessos no implica que el seu cost sigui nul. Simplement, no es permet associar de forma predeterminada un retorn financer al capital, en la forma de taxa d'interès. Això no significa que l'ús del capital no pugui generar beneficis, ni que una part d'aquests no vagin a la persona o institució que estigui cedint l'ús del capital. L'únic que significa és que els dos actors implicats en un préstec, el que presta els diners i el qui fa un ús d'aquells diners, han de compartir tant els beneficis com les pèrdues que puguin derivar-se'n.

Així doncs, la principal diferència operativa que existeix entre els bancs islàmics i els bancs clàssics és que els primers comparteixen amb els seus clients el risc de les inversions realitzades. Aquestes solen agafar dues formes: la *Mudaraba* i la *Musharaba*. La primera és un contracte pel qual un client que desitgi adquirir determinats bens sol·licita al banc que efectui la compra, i aquest carrega un cert marge sobre el preu de d'adquisició dels bens. La *Musharaba*, en canvi, és un contracte on es descriu la inversió que de forma conjunta fan banc i client a través, per exemple, de la compra d'accions d'una empresa de producció determinada. En essència, es tracta d'invertir conjuntament un capital i de participar, segons un percentatge fixat per les dues parts, en les pèrdues o beneficis de l'operació.

Per la resta, els bancs islàmics són similars als bancs tradicionals: jurídicament són societats anònimes de capital variable, inverteixen a priori en qualsevol sector, i ofereixen als seus clients comptes corrents, d'estalvi i d'inversió.

⁹ La *Shariah* és el conjunt de regles que emanen tant del Corà com de les enunciacions (*Hadiths*) del profeta. Fa referència a qüestions econòmiques tan variades com la fiscalitat, la propietat, els recursos naturals, les finances o els salaris.

¹⁰ *Riba* s'hauria de traduir probablement com a "usura", tot i que en la pràctica també fa referència a la taxa d'interès tal i com la coneixem habitualment.

2.6 Fons d'inversió ètics

En la dècada dels setanta sorgiren als Estats Units uns fons d'inversió especialitzats denominats fons ètics, que proposaven als seus socis una cartera d'actius que, a més de produir resultats financers equivalents als del mercat, estava composta exclusivament per accions o obligacions d'empreses socialment responsables, és a dir, d'empreses l'activitat econòmica de les quals respectava una sèrie de valors com el medi ambient, la salut o la justícia social. Els fons d'inversió especialment orientats a promocionar el respecte de les empreses envers el medi ambient passaren a ser coneguts com a "fons verds".

Cada fons d'inversió ètic sol estar associat a un conjunt propi de criteris ètics. De vegades, pot passar que un fons adopti un únic criteri¹¹, o bé que es fixi un determinat límit d'incompliment del criteri per part de les empreses en les quals inverteix el fons¹². En canvi, determinats fons no només exclouen les accions d'empreses que incompleixin una llarga llista de requisits ètics, sinó que canalitzen part de la seva inversió cap a empreses que generin "un benefici social i mediambiental directe"¹³.

Existeixen diversos mecanismes per decidir quins són els criteris ètics que un fons ha d'adoptar. Algunes societats d'inversió consulten directament els seus socis, a través de cartes, per conèixer les seves preferències sobre l'orientació a donar als seus fons ètics, mentre que d'altres tenen departaments propis encarregats de fer recerca al voltant de les qüestions ètiques. Aquests departaments poden assumir també la verificació del compliment dels requisits per part de les empreses, tot i que per norma general aquesta tasca s'encarrega a consultories especialitzades¹⁴.

Els "fons d'inversió comuns"¹⁵ poden ser considerats la versió més compromesa dels fons ètics d'inversió. Es tracta de fons que permeten als inversors renunciar a una part del retorn financer en benefici d'organitzacions d'economia social. Un exemple significatiu el constitueix el *Devcap Shared Investment Fund*, un fons americà que limita la seva inversió a un índex de 400 empreses escollides tant per la seva responsabilitat social com pels seus bons resultats financers. Els seus membres tenen l'opció de destinar la meitat o més del retorn financer anual als programes de microcrèdit de quatre organitzacions vinculades a *Devcap*.

¹¹ Per exemple, l'únic criteri adoptat pel *Fidelity UK Growth Trust*, una societat d'inversió britànica que gestiona fons ètics, és el d'excloure accions d'empreses que produeixin o estiguin relacionades amb el tabac.

¹² Una altra societat d'inversió britànica, la *Credit Suisse Fellowship Trust*, no inverteix en empreses que obtinguin més d'un 10% dels seus beneficis anuals de la venda de tabac o productes relacionats.

¹³ Tal és el cas de la *Global Care Unit Trust*. D'una banda no inverteix en empreses relacionades amb l'energia nuclear, l'armament, el tabac, la producció de cotxes o l'ús d'animals en l'experimentació de productes, i de l'altra afavoreix aquelles empreses que treballen en la conservació de l'energia, el transport públic, el reciclatge o l'energia renovable. També inverteix en banes ètics, com el Triodos Bank.

¹⁴ La majoria de fons britànics encarreguen aquesta funció de supervisió (*screening*) a la Ethical Investment Research Service (EIRIS).

¹⁵ Coneguts com *Fonds de partage* en francès, o *Shared Return Funds* en anglès.

2.7 LETS

El primer LETS (*Local Exchange and Trading System*) va constituir-se l'any 1983 a Counterbay, Canadà, quan aquest poble va patir una forta crisi econòmica. Els habitants, tot i poder oferir béns i serveis, mancaven dels diners necessaris per començar cap negoci. Abans d'optar per l'emigració, un grup d'habitants crearen un sistema d'intercanvi local que feia possible un comerç sense diners. A partir d'aquesta primera experiència, valorada positivament, se'n crearen més de manera que actualment n'hi ha centenars arreu del món amb milers de membres.

Quan una persona es fa membre d'un LETS, rep un compte amb un balanç inicial. El nom de la unitat d'intercanvi és decidit en el moment de la creació del sistema i el seu valor acostuma a guardar relació amb el valor de la moneda oficial. Cada membre té també a la seva disposició una llista on hi figuren tots els béns i serveis que s'ofereixen i demanen dins del sistema. Aquests poden ser de tot tipus: fusteria, lampisteria, o traduccions, per exemple. Quan una persona requereix un servei, simplement truca a la persona de la llista que l'ofereix i s'hi posa d'acord sobre el valor que s'assignarà (per temps o valor mercantil). Enlloc d'existir un pagament, les dues persones signen els seus "llibres de comptes" i comuniquen la transferència a l'administració central del LETS, la qual controla l'operació mitjançant l'ordinador central. Al final del mes tots els membres reben els "extractes" dels comptes on es reflecteix els "moviments" realitzats. No es cobren o paguen interessos.

2.8 Bons solidaris

Un instrument financer clàssic com és el dels bons s'ha reutilitzat en el camp de les inversions ètiques. Els Bons de Solidaritat es posen en funcionament a partir que un grup de persones tinguin un idea empresarial basada en uns mínims de viabilitat. Els bons es posen en circulació en diferents quantitats, des de 10.000 a 50.000 ptes aproximadament. Els destinataris dels mateixos solen ser persones amb una certa consciència social, ambiental, o creença religiosa. A aquestes persones se'ls hi ven una idea a través d'un projecte més o menys elaborat. Conjuntament a aquesta idea es garanteix la devolució de la inversió en un termini de temps majoritàriament superior a un any. Aquestes devolucions han de ser avisades per a la seva execució amb un període de temps previ al centre emissor o deudor. La devolució comprèn l'increment en el cost de vida anual, de manera que el diner prestat no perdi el seu valor inicial.

3. Bancs Ètics

En primer lloc s'expliquen dos bancs que podríem considerar clàssics: el *Cooperative Bank* i el *Triodos Bank*. El *Cooperative Bank*, a banda del seu origen cooperatiu, presenta com a característiques fonamentals el fet que es tracta d'un banc consolidat, d'àmbit estatal, i que ha explicitat una política ètica amb criteri negatiu. Per altra banda, presenta una rendibilitat igual que la banca tradicional. El *Triodos Bank*, d'origen antroposòfic, presenta, en canvi, les característiques d'un banc més petit però amb delegacions internacionals, i amb una política ètica basada en criteris positius.

En segon lloc hem escollit dos bancs de recent creació. D'una banda, la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais* i de l'altra la *Cooperativa Verso la Banca Etica*. Ambdues són exemples ben il·lustratius de les passes a seguir en la creació d'un banc ètic.

3.1. Cooperative Bank

3.1.1 Origen

El naixement del *Cooperative Bank* s'emmarca en la implantació i ràpida difusió que visqué el moviment cooperatiu a Anglaterra a mitjans del segle XIX. L'any 1844 entrà en funcionament la primera cooperativa de consum minorista, amb l'objectiu de permetre a les classes treballadores comprar menjar i productes bàsics de bona qualitat (mantega, farina, sucre, espelmes) a preus assequibles. El moviment arrelà amb força i, dinou anys més tard, naixia la *Cooperative Wholesale Society (CWS)*¹⁶, que en l'actualitat agrupa a bona part dels centenars de cooperatives de consum existents a Anglaterra.

L'origen oficial del *Cooperative Bank* s'atribueix a la decisió de la CWS l'any 1872 de crear un departament propi encarregat de gestionar la seva creixent activitat financera. Aquest departament, que quatre anys més tard passà a dir-se *CWS Bank*, recollia a través dels seus dipòsits l'estalvi de les cooperatives locals de consum i els permetia, a través de crèdits, expansionar-se i diversificar-se.

A partir de 1910, el CWS Bank començà a oferir serveis bancaris a clients individuals a través de punts bancaris instal·lats en tendes cooperatives minoristes, encara que hagué d'esperar fins l'any 1947 per ser reconegut com a banc autoritzat pel Banc d'Anglaterra. Tot i això, no fou fins 1971 que pogué actuar com a empresa

¹⁶ La CWS s'autoproclama la "cooperativa de consum més gran del món". És considerada l'organització federal central del moviment cooperatiu britànic.

separada de la CWS i que adoptà per fi el nom de "Cooperative Bank". La propietat del banc, però, va seguir sent –i segueix sent en l'actualitat- en un 100% de la CWS, que n'és pràcticament l'única accionista.

Des d'aleshores fins ara, el *Cooperative Bank* ha estat pioner en l'adopció d'una sèrie de pràctiques bancàries que amb el temps han esdevingut serveis mínims que els clients exigeixen ja a qualsevol gran entitat financera. Fou el primer banc en oferir serveis bancaris gratuïts a totes les comptes corrents de clients que estiguessin amb balanços positius l'any 1973, el primer banc europeu a donar interessos als posseïdors de targetes VISA l'any 1986 i, per exemple, una de les primeres a oferir un servei bancari per telèfon obert les 24 hores del dia.

Si per alguna cosa es coneix actualment el *Cooperative Bank*, però, és per haver estat el primer banc en elaborar i fer pública una "política ètica" segons la qual es compromet a no invertir en determinades activitats considerades moralment reprobables. La publicació l'any 1992 d'aquesta llista d'inversions i clients que queden exclosos de l'activitat del banc ha permès al *Cooperative* diferenciar-se de la resta de bancs comercials anglesos, i alhora consolidar-se com a banc d'àmbit estatal gràcies a l'atracció de milers de nou clients.

El banc està representat a tota Anglaterra a través d'un centenar de sucursals, múltiples centres regionals i d'aproximadament uns 14.000 caixers. A més de treballar amb moltes empreses, ONG's, un 40% de les autoritats locals del país i bona part de les cooperatives de consum, gestiona al voltant de 1,5 milions de comptes personals. A finals de 1997, els resultats del *Cooperative* presentaven per quart any consecutiu un benefici abans d'imposts record: 55 milions de lliures¹⁷ (uns 13.750 milions de pessetes). El nombre total de llocs de treball darrera d'aquests beneficis pujava a 3776 persones.

3.1.2 Funcionament general

El *Cooperative Bank* és un banc comercial i funciona essencialment com qualsevol altre banc. En aquest sentit, la única gran diferència del *Cooperative* respecte la resta d'institucions bancàries és el seu compromís de no utilitzar aquests recursos per finançar determinades àrees d'activitat.

La gamma de productes financers destinats a l'estalvi, tant de clients individuals com d'empreses, és força ampli, però el ventall d'instruments d'inversió resulta més limitat. El *Cooperative* no treballa per ara amb fons d'inversió, no ofereix serveis de *brokerage* ni d'assegurança i no gestiona plans de pensions privats.

· Els préstecs

¹⁷ A 22-07-1998 el tipus de canvi era: 251,52 ptes lliura.

El *Cooperative* ofereix als seus clients individuals la possibilitat de demanar préstecs d'entre 500 i 15.000 lliures a partir d'un 13,9% APR d'interès. Els pagaments per retornar-lo són fixats en períodes d'entre un i set anys.

La particularitat d'aquests préstecs personals és que el banc es compromet a decidir instantàniament si són concedits o no. Qualsevol client pot fer arribar la seva demanda directament a través d'un número de telèfon gratuït i obtenir en pocs minuts una resposta. En cas afirmatiu, el Banc garanteix la disponibilitat dels diners en una hora. També existeix la via tradicional de demanar el crèdit a través de la negociació amb un consultor financer de la sucursal més propera al client.

· **Els comptes corrents i d'estalvi**

Els comptes corrents del *Cooperative Cooperative Bank*¹⁸ presenten una sèrie d'avantatges:

- no hi ha comissions per les operacions més habituals (*free banking*), com són el pagament de talons, les ordres de pagament, el canvi de talonari o l'ús dels caixers automàtics
- es permet tenir durant tres dies al mes un descobert de fins a 250 lliures (pels clients amb més de 750 lliures al compte) sense rebre penalització ni pagar interessos de demora
- el client pot disposar fàcilment d'una targeta moneder o una targeta VISA
- accés al Servei Telefònic gratuït del banc

Els comptes d'estalvi¹⁹ ofereixen diferents modalitats d'estalvi a mig i llarg termini, amb interessos creixents segons la quantitat estalviada. El dipòsit mínim per obrir un compte d'aquest tipus és de 1000 lliures.

· **Els bons**

A través del seu *Guaranteed Investment Bond*, el *Cooperative* acull inversions que estiguin per sobre 2000 lliures i les remunera a un tipus d'interès fix garantit. El client pot triar entre bons a 6 mesos, o a un, dos o tres anys, i entre cobrar els interessos mensualment (a partir del sisè mes) o tots de cop quan s'extingeixi el bo.

· **Els productes financers per a les empreses**

Amb petites variacions, tots els productes financers descrits fins ara també estan a disposició de les empreses clients del banc. En general, els serveis bancaris del *Cooperative* estan destinats a les petites i mitjanes empreses. Així, totes les

¹⁸ *Current Account, Student Current Account*

¹⁹ *Save Direct Savinss Account, Save Worldwide, Pathfinder Savinss Account, Pathfinder Offshore Savings Account, Tax Exempt Special Savings Account (TESSA)*

empreses "que estiguin en crèdit" poden accedir al sistema "*Business Direct*", el qual permet fer totes les operacions financeres més habituals via telefònica i 24 hores al dia, a través d'un equip d'especialistes amb qui l'empresa pot establir un contacte directe i permanent.

· **L'accessibilitat al Banc**

Existeixen al voltant d'un centenar de sucursals del *Cooperative Bank* distribuïdes per tota la geografia anglesa, una xifra relativament petita comparada amb la de les grans institucions bancàries del país. El *Cooperative* ha compensat aquest fet desenvolupant altres canals d'accés dels clients al banc, a través dels quals poden realitzar la majoria de les transaccions habituals.

El sistema de tele-banca (*Armchair Banking*) posa a disposició dels clients un número de telèfon gratuït que pot ser consultat de les sis del matí fins a mitjanit els 365 dies de l'any i que permet tenir accés a informació "rutinària" sobre l'estat dels comptes i realitzar operacions que van des de demanar un préstec o comprar divises, fins a sol·licitar un formulari per pagar els rebuts de la llum o l'aigua des de casa. El *Cooperative* presumeix de tenir el servei telefònic més utilitzat del país, amb un promig de 6 milions de trucades rebudes per any. Per respondre a aquesta creixent demanda ha estat construït a Stockport (Manchester) un segon Centre Telefònic (*Call Centre*), un espectacular edifici futurista en forma de piràmide.

Els "Punts bancaris" (Bankpoints) poden ser considerats una versió automatitzada de les tradicionals sucursals. Es tracta d'una estructura en forma de quiosc que conté un caixer a l'interior i un a l'exterior. Per entrar-hi no cal ser membre del *Cooperative*. Només es necessita una targeta VISA, LINK o PLUS. Les operacions que s'hi poden realitzar són les habituals en qualsevol caixer automàtic.

Demostrant un fort esperit pioner, el *Cooperative* ha implementat un Servei Interactiu de Banca per Televisió. El requisit previ per accedir-hi és ser subscriptor de Sky TV, un operador de televisió per cable. El servei de teletext permet que hom pugui veure aparèixer en la seva pantalla de televisió informació bàsica sobre l'estat dels seus comptes.

Una altra possibilitat interessant d'accés al banc la constitueixen les pròpies oficines de correu britàniques. Gràcies a la col·laboració amb la *Post Office Counters Ltd.*, un client del *Cooperative* pot fer ingressos en efectiu o a través de talons, així com bescanviar un taló per diners en efectiu, en una de les 15.000 oficines de correu del país que s'han adherit a aquesta iniciativa.

· **El Servei de Garantia als Clients**

El compromís del *Cooperative* envers la satisfacció dels seus clients es traduí l'any 1994 en una declaració de cinc "serveis mínims" en la qual prometia:

- Gestionar qualsevol demanda per obrir un compte corrent en un màxim de 48 hores, i obrir-lo sense errors.
- No cometre errors en els saldos dels clients
- Emetre els talonaris i targetes de crèdit de forma automàtica
- Executar sense errors les ordres de pagament i cobrament
- Gestionar qualsevol demanda de préstec i, si és acceptada, fer-la realitat en una hora.

Si el banc incomplia algunes d'aquestes promeses es comprometia a solucionar l'error, demanar perdó i, com a compensació per les molèsties, a ingressar 10 lliures en el compte del client afectat. Aquest sistema de garantia i atenció al client encara és vigent.

3.1.3 La política ètica

· ***Què vol dir tenir una política ètica?***

En la pràctica, la "política ètica" consisteix en una declaració pública de 17 principis que fan referència tant a activitats en les quals el *Cooperative* es compromet a no invertir, com a aquells àmbits que per contra el banc intentarà promoure i donar suport. Per exemple:

- "no invertirà o donarà serveis financers a cap règim o organització que oprimeixi l'esperit humà o desproveeixi els individus dels seus drets"
- "no donarà serveis financers a empreses productores de tabac"
- "no finançarà o facilitarà de cap manera la producció o venda d'armes a un país que tingui un règim autoritari"
- "no especularà contra la lliura esterlina"
- "animarà les seves empreses clients a adoptar una actitud proactiva envers l'impacte mediambiental de la seva activitat, i invertirà en empreses i organitzacions que evitin el perjudici repetit al medi ambient"

Posteriorment, el compromís envers una activitat econòmica que sigui ecològicament sostenible s'ha formalitzat i detallat gràcies a la publicació l'any 1996 d'una *Declaració Ecològica*. Aquesta declaració conté 4 grans "lleis ecològiques" que el banc es compromet a respectar i promoure.

El *Cooperative Bank* afirma públicament que l'adopció d'aquest conjunt de principis ètics no es deu a raons purament altruistes, sinó a la voluntat de respectar i fer

realitat les preferències dels seus clients. "La raó per la qual ens importa tant no és perquè sigui la nostra política. Pertany als nostres clients"²⁰. Sigui com sigui, el *Cooperative* sembla haver-se prè seriosament aquesta política ètica i l'ha convertit en una "política d'empresa" en sentit estricte. Tots els treballadors del banc, que també foren consultats a l'hora d'aprovar-la, han estat informats per circulars d'aquest fet, han rebut formació al respecte i estan obligats a respectar-la. En una recent entrevista amb diferents representants del *Cooperative*, un d'ells recordava que qualsevol treballador que actués en contra d'aquesta política ètica seria automàticament acomiadat.

Aquesta visió està directament relacionada amb el concepte de partenariat. En el que anomena el "Concepte dels Set Socis", desenvolupat a partir dels escrits de Robert Owen (1771-1858), el *Cooperative Bank* identifica set grans grups de "socis": els clients, els treballadors i les seves famílies, els accionistes (la CWS), els proveïdors, les comunitats locals²¹ la societat en general i les generacions passades i futures. Tots junts formen l'estructura i l'entorn del banc, i alhora són interdependents. Perquè aquest funcioni bé cal que cooperin entre ells

L'any passat, el *Cooperative* va encarregar a una empresa auditora independent l'elaboració d'una auditoria social sobre el Banc. Aquest informe, recentment publicat, descriu rigorosament i detallada quina ha estat l'actuació del *Cooperative* envers els set diferents socis i quina és l'opinió que tots ells tenen sobre aquesta actuació. A més d'una auditoria ecològica, el *Partnership Report* inclou per igual aspectes positius i negatius del banc respecte al banc. A tall d'exemple, si per una banda aprenem que el 97% dels clients aproven la defensa del concepte de partenariat, de l'altra descobrim que fins a un 31% dels treballadors valorava el salari com un dels pitjors aspectes de les condicions de treball del banc.

Com es decideix el contingut de la política ètica?

La "política ètica" es definí arrel de cinc estudis de mercat que, a partir de 1990 i durant 18 mesos, el *Cooperative* va dur a terme per discutir el concepte de banca ètica i conèixer l'opinió dels seus clients-i altres grups relacionats- sobre com preferien que fossin invertits els seus estalvis. Tres d'aquests estudis eren qualitius i dos quantitius. En els primers s'introduí el tema en petits grups de discussió, i serviren per distingir entre dos tipus de qüestions: aquelles més concretes sobre les que hi havia un acord quasi total (comerç de pells d'animal, boicot al règim d'apartheid de Sudàfrica, etc) i d'altres més generals i complexes com l'energia nuclear, l'armament, els drets humans o el medi ambient, sobre les quals l'acord era menor.

Durant el mes de novembre de 1991, uns 30.000 clients (tant persones com empreses) van rebre un borrador de la declaració de principis ètics que el banc

²⁰ Entrevista realitzada per col·legues d'Emil Herbolzheimer de la *Henley Management College* a primers de juny de 1998.

²¹ Bàsicament el nord-oest d'Anglaterra. La seu central del *Cooperative Bank* és a Manchester (Anglaterra).

proposava adoptar. Un 84% dels clients van considerar una bona idea adoptar una política ètica, mentre que només un 5% declarava que banca i ètica no tenien res a veure. De les múltiples qüestions incloses en la declaració s'escolliren aquelles que van rebre el suport de com a mínim el 60% dels enquestats.

Com a resultat d'aquest llarg procés, el *Cooperative Bank* va adoptar oficialment una "política ètica" i es va comprometre a revisar-la i renovar-la cada dos anys. En efecte, l'any 1994, el *Cooperative* va enquestar 500.000 clients per poder renovar el contingut de la seva política ètica. Es contractà una organització anomenada *Ethical Consumer Research Association* (ECRA) que va posar sobre la taula una llista de qüestions ètiques actuals (o que poden ser importants en un futur proper) susceptibles de ser incorporades. El banc consultà grups de clients i certes organitzacions per una primera opinió. Tot seguit féu una valoració comercial de les conseqüències d'incloure o excloure determinades qüestions. Per últim, es preguntà al mig milió de clients si encara donaven suport al contingut de la política ètica existent, i què pensaven sobre les tres o quatre noves qüestions que se'ls presentava. El principal resultat d'aquest estudi fou la inclusió de dos nous principis: el suport a organitzacions i empreses relacionades amb el Comerç Just, i la prioritització d'aquells proveïdors l'activitat dels quals fós compatible amb la política ètica del *Cooperative*. Cap de les qüestions que ja existien fou exclosa.

3.1.4 Les "accions positives" del *Cooperative Bank*

Si bé la política ètica del *Cooperative* respon principalment a un criteri negatiu d'eliminació d'activitats èticament reprobables de la seva cartera de negocis, en els darrers anys el banc ha anat adoptant un creixent caràcter proactiu. Aquest s'ha traduït en una llista d' "accions positives" en les quals el *Cooperative* ha mostrat una notable voluntat d'interacció amb el context socio-econòmic que l'envolta.

· Les targetes VISA

Una de les formes de col·laboració amb aquest tipus d'organitzacions són les anomenades *Affinity Visa Cards*. Bàsicament, es tracta de targetes de crèdit creades conjuntament entre el *Cooperative* i alguna institució de caire social que presenten una particularitat: un determinat percentatge de la despesa que el client fa amb la targeta es destina com a donatiu a la institució en qüestió. El ventall d'opcions és força gran i el client pot triar entre deu tipus diferents.

Una de les primeres *Affinity Visa Cards* fou la que el *Cooperative* creà conjuntament amb Amnistia Internacional. Qualsevol soci o simpatitzant d'aquesta coneguda ONG pot demanar-la. Per cada nou compte obert al respecte, el *Cooperative* es compromet a donar 10 lliures a Amnistia Internacional, així com 25 centaus per cada 100 lliures que el client gastï amb la seva targeta, i 25 centaus de cada 100 lliures transferides des d'una altra targeta de crèdit. Per aquesta darrera operació, el *Cooperative* carrega un interès d'un 1% mensual.

Per les targetes VISA normals, el *Cooperative* també ha elaborat un interessant sistema de canalització de recursos cap a usos socials. A partir d'abril de 1994, de cada 100 lliures gastades en targetes VISA del banc, 5 centaus són destinats a finançar grans institucions humanitàries i projectes locals. La decisió de com repartir els diners es deixa en mans dels clients. Cada trimestre aquests tenen l'oportunitat d'escollir quatre institucions d'àmbit estatal i de recomanar projectes locals com ara grups comunitaris, associacions esportives o entitats de suport, perquè entrin en un sorteig per rebre una donació de 250 lliures.

· Les campanyes

En certa manera, la pròpia publicitat del *Cooperative* pot ser considerada com un element de conscienciació, dirigida tant a la resta d'institucions financeres del país com al públic en general. Així, la campanya que durant el setembre de 1996 va col·locar 1000 posters gegants en punts estratègics de tota la geografia de l'estat i va "envair" el metro de Londres tenia un fort contingut ideològic i estava dissenyada "per fer pensar a la gent"²²: un dels dos models de posters escollits mostrava la imatge d'uns manifestants sent apallissats per la policia d'un país amb règim dictatorial, sota el missatge "Saps on van els teus diners?".

Les "campanyes" pròpiament dites, però, han fet referència a qüestions concretes que estan incloses en la política ètica del banc. Tal és el cas del debat que durant anys el *Cooperative* ha promogut al voltant de les mines anti-personals. El 16 d'octubre de 1996, el director general del *Cooperative Bank*, Therry Thomas, va enviar una carta als màxims responsables de tots els bancs anglesos sol·licitant que deixessin de finançar la producció, venda o comerç d'aquest tipus d'armes. Independentment d'aquesta tasca de difusió de la problemàtica, el *Cooperative* ha col·laborat amb *The Mines Advisory Group*, una ONG que és client del banc, en l'extracció de 20.000 mines tipus Valmara-69 a Irak.

· El Centre Nacional pels Negocis i l'Ecologia

El 22 de març de 1996, Tony Blair inaugurava oficialment el *National Centre for Business and Ecology* (NCBE), institut fundat pel *Cooperative Bank* en col·laboració amb les quatre universitats de Manchester²³. L'objectiu del Centre és permetre que les petites i mitjanes empreses clients del banc puguin tenir accés a bon preu a serveis especialitzats d'assessoria ecològica²⁴. La majoria de consultories ecològiques no només resulten més cares, sinó que els seus serveis solen estar enfocats exclusivament cap a les necessitats de les grans empreses. El Centre Nacional pels Negocis i l'Ecologia orienta les PIMES sobre com millorar la seva eficiència energètica, com desenvolupar productes més ecològics o com adaptar-se

²² Simon Williams (Cap del Departament de Marketing). Nota de premsa, 11 de setembre de 1996.

²³ University of Manchester, Manchester Metropolitan University, University of Salford i UMIST.

²⁴ Actuant com a consultoria, el NCBE també pot oferir serveis a empreses que no siguin clients del *Cooperative Bank*.

al creixent volum de legislació mediambiental. Aquesta orientació pot agafar la forma de consell, consultoria, formació i/o recerca.

Adicionalment, el NCBE impulsa campanyes de conscienciació ecològica. Un exemple en fou la campanya dirigida a certs sectors industrials del nord d'Anglaterra sobre la necessitat de reduir el consum d'aigua.

3.1.5 Valoració

No hi ha dubte que el discurs del *Cooperative Bank* és atractiu. Atractiu i sorprenent, si tenim en compte que es tracta d'un banc comercial que ofereix els mateixos serveis financers que la resta de bancs i que, a més, presenta uns beneficis espectaculars. L'innovador missatge del *Cooperative* trenca la lògica econòmica a la qual ens han acostumat: l'objectiu d'una empresa no ha de ser necessàriament la recerca de beneficis pels seus accionistes. Cal que en aquesta recerca l'empresa reconegui i respecti els diferents grups humans que fan possible que s'arribi finalment als beneficis, i cal que sigui responsable dels efectes que la seva activitat econòmica té sobre el seu entorn, tant des d'un punt de vista ecològic com social. En paraules del *Cooperative*, es tracta d'assolir un "sentit més enllà dels beneficis".

Markèting o consciència ètica? El *Cooperative* ho té clar: les dues. Ja sigui a través de la seva publicitat per escrit, per Internet o en els seus informes anuals, el banc admet obertament que des de la publicació d'una política ètica l'any 1992 s'ha beneficiat de l'arribada de milers de nous clients. És més, en una entrevista realitzada recentment, un dels seus responsables reconeixia el fort component estratègic que tenia la decisió de publicar aquesta política. Existia la intuïció que calia dominar un dels segments del mercat i la política ètica fou l'instrument utilitzat per diferenciar el *Cooperative* de la resta de bancs. Com que ja existia una certa percepció en els clients que es tractava d'un banc diferent per la seva inspiració cooperativista, el *Cooperative* va decidir apostar fort i formalitzar aquest sentiment. Com a tota decisió estratègica, aquesta també presentava un fort risc comercial. "Semblava obvi que havíem de jugar en un dels segments, però no ho era. Fou un gran pas prendre la decisió estratègica que no jugaríem al mateix nivell que el Natwest"²⁵. Aquest element diferenciador, doncs, encaixa perfectament en la filosofia repetidament defensada pel *Cooperative* segons la qual els principis i els beneficis són cares diferents de la mateixa moneda. Per cada client que perd amb la seva política ètica, en guanya un -o dos- per la mateixa raó. Acceptar aquest fet no entra, necessàriament, en contradicció amb la històrica orientació del banc cap al cooperativisme i el partenariat.

La validesa d'aquest plantejament depèn de si efectivament el *Cooperative* porta el seu discurs a la pràctica. Segons una de les més completes guies sobre inversions

²⁵ Transcripció de l'entrevista, Juny 1998.

ètiques a Anglaterra²⁶, com qualsevol banc el *Cooperative* funciona sota criteris de confidencialitat, i per tant no publica una llista de les empreses en les quals inverteix. Per tant, el client ha de confiar en una declaració general de principis ètics, la redacció mateixa de la qual pot donar lloc a ambigüitats. Què vol dir exactament un "règim que oprimeixi l'esperit humà o desproveeixi els individus dels seus drets"? Quins són concretament els països als quals el *Cooperative* fa boicot? Aquests ambigüitats de vegades generen contradiccions.

La primera d'aquestes contradiccions reflecteix perfectament una de les majors dificultats amb les que s'ha topat el *Cooperative* a l'hora d'establir una política ètica: el perill d'incloure-hi qüestions que estan de moda. Aquest fenomen ha estat batejat com la "síndrome del gos", degut a l'elevat nombre de cartes que el banc va rebre l'any 1992 demanant que no s'acceptés com a clients els propietaris de gossos perillosos. Aquell any van produir-se alguns casos d'atacs de gossos a nens, i la premsa se n'havia fet molt ressò. El *Cooperative* va ignorar aquesta demanda per considerar que no era una política sostenible.

L'existència d'incoherències no significa que la política ètica del *Cooperative* sigui inútil. Simplement posen de relleu que "com més alt sigui el standard ètic adoptat, més probable serà que el banc utilitzi el diner del client per causes que el client desaprova. Inversament, també serà més probable que el client consideri el *Cooperative* millor que la resta de bancs"²⁷.

El *Cooperative* assegura que si bé no té llistes "negres" i "blanques", sí existeix una llista dels clients als qui han denegat finançament. "Poden veure-la, però no poden emportar-se-la"²⁸. El banc aporta estadístiques al respecte: un 13% dels negocis rebutjats estaven relacionats amb l'exportació d'armes a règims opresius i un 16% eren activitats basades en el sofriment dels animals. També aporta exemples de com la política ètica ha modificat el seu funcionament intern. Si l'any 1994 s'incorporà oficialment un nou criteri respecte a la conveniència que els proveïdors del banc demostrassin afinitat amb els principis ètics del banc, un temps més tard el *Cooperative* substituïa el seu proveïdor habitual de cafè per *Café Direct*, una empresa de Comerç Just. Aquesta decisió, que rebé un gran suport per part dels treballadors, va frapar tant l'antiga empresa proveïdora que actualment han reorientat la seva activitat i comercialitza només cafè provinent del Comerç Just. Una petita anècdota que resulta significativa per dos motius: perquè reflecteix el llarg i difícil camí que suposa passar de la teoria general a les accions concretes, i perquè mostra la forta influència que una institució com el *Cooperative* pot exercir sobre el seu entorn. Aquest potencial de canvi del sistema bancari tradicional, és el que converteix el *Cooperative Bank* en un experiència única a seguir atentament en els propers anys.

²⁶ LANG, P.: *Ethical investment. A saver's guide.* - Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.

²⁷ *Ibid.* pg. 83.

²⁸ Transcripció de l'entrevista. Juny 1998.

3.2 Triodos Bank

3.2.1 Origen

La dècada dels setanta va viure l'aparició de nombrosos projectes alternatius en àrees com l'economia, l'ecologia o l'art. A Holanda, un grup conscienciat en la necessitat de proveir recursos financers per aquest tipus d'iniciatives van unir-se l'any 1971 per constituir una fundació. El seu objectiu era actuar com a intermediària entre donacions i préstecs privats d'una banda, i els projectes de l'altra. Es tractava d'un grup heterogeni de gent ideològicament vinculada a l'antroposofia, on s'hi podia trobar des de banquers i empresaris fins a membres d'associacions i grups ambientalistes.

Dos anys més tard, la Fundació Triodos va crear un Fons de Garantia, que es dotà de capital a través de donacions particulars. Com el seu nom indica, el Fons servia per garantir els préstecs que els projectes demanaven als bancs. Ben aviat, però, es va veure que aquesta funció de suport no era suficient. Es va suggerir crear un banc propi d'inspiració comunitària.

L'any 1980 va néixer oficialment el *Triodos Bank*, en obtenir del Banc Central holandès ple reconeixement legal com a banc. La missió d'aquesta institució bancària era i segueix sent la de promoure projectes i empreses amb un valor social i/o ecològic, que beneficiïn la comunitat i que respectin el medi ambient i la llibertat humana. El propi nom de "Triodos", que en grec significa "els tres camins", és indicatiu de les tres grans àrees d'activitat del banc: el medi ambient, l'economia social i la cultura. Tanmateix, des d'un bon principi es va intentar que el Triodos fós una institució accessible i oberta a tothom; no es volia ser només el banc pels verds o per qualsevol altre grup en concret.

Des d'aleshores, el *Triodos* ha extès la seva activitat a dos països més: Bèlgica i Anglaterra. A l'igual que la branca belga, el *Triodos* anglès està registrat al seu país com a empresa que proveeix serveis bancaris, però el banc en si està registrat oficialment a Holanda. Això vol dir que les branques estan sotmeses a la legislació holandesa i són regulades pel banc central holandès, tot i que els bancs centrals respectius exerceixen certs controls reguladors.

Cadascuna de les tres branques del *Triodos* inverteix exclusivament en el seu país. Comparteixen totes els mateixos valors però existeixen petites diferències entre una i altra pel què fa als productes financers que ofereixen.

En els set darrers anys, el *Triodos Bank* en conjunt ha tingut un creixement financer promig del 30%. Actualment financia uns 1400 projectes, i el seu benefici net a 31 de desembre de 1997 era de 720.000 lliures (uns 180 milions de pessetes). Tot i això segueix sent un banc petit, que ocupa en total 78 persones.

3.2.2 Funcionament general

El *Triodos Bank* no és ni pretén ser com la resta de bancs. En primer lloc, perquè porta a la pràctica una política selectiva d'inversions. Només presta diners a empreses, normalment PIMES, i organitzacions que treballin en les següents cinc àrees d'activitat:

1. Economia social: negocis, serveis i cooperatives amb caràcter innovador
2. Medi ambient: energia sostenible (solar i eòlica), agricultura orgànica i biodinàmica, tecnologia ambiental i conservació de la natura
3. "Sense ànim de lucre" i Art: educació, necessitats especials, assistència mèdica, artistes individuals i grups
4. Cooperació Nord-Sud: promoció del microcrèdit i del Comerç Just
5. Altres: formes innovadores de viure i treballar

En segon lloc, perquè no ofereix una gamma completa de serveis bancaris. Els productes financers del *Triodos* estan orientats sobre tot cap a l'estalvi, i molt especialment cap a l'estalvi a llarg termini. Aquesta orientació respon a la creença que "és difícil fer res de social o ecològic amb el "diner ràpid" dels comptes corrents"²⁹. Tot i que aquest tipus de compte sí pot ser contractat per associacions, ONGs i empreses, el *Triodos* no ofereix comptes corrents als seus clients individuals. Aquests solen acudir a un altre banc per resoldre el dia a dia financer i, per aquest motiu, el *Triodos* sol ser considerat un "segon banc".

Aquest posicionament es veurà modificat en els propers anys. Les perspectives de futur que inclou el darrer informe anual del banc preveuen una ampliació dels serveis bancaris i de la gamma de productes financers, de manera que d'aquí a pocs anys els clients puguin recórrer al *Triodos* per realitzar totes les seves transaccions financeres.

Com en d'altres experiències d'inversió ètica, el *Triodos* ha demostrat que compromís ètic i rendibilitat no són incompatibles. Els interessos que ofereix solen ser iguals als dels bancs tradicionals.

· Els préstecs

A finals de l'exercici fiscal de 1997, el *Triodos* havia concedit préstecs per un total de 84,7 milions de lliures. Un 72% d'aquesta quantitat corresponia al *Triodos* holandès, un 17% a l'anglès i la resta al belga. Per àrees d'activitat (esmentades

²⁹ LANG, P.: *Ethical investment. A saver's guide*. - Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.

anteriorment) els percentatges foren 20%, 24%, 38%, 5% i 13% respectivament. Els préstecs poden ser tant a curt com a llarg termini, i solen oscil·lar entre 500.000 francs belgues³⁰ i 300 milions per projecte.

La singularitat del Triodos es mostra clarament en el procés de selecció dels projectes finançats. A priori no existeixen restriccions ni "l·listes negatives". Els projectes són analitzats cas a cas i jutjats en funció dels seus mèrits. Després de rebre la sol·licitud, el banc entra en diàleg amb el projecte a través d'un dels seus especialistes financers per conèixer-ne els detalls, els objectius i el valor social o ecològic que el projecte pot aportar. El Triodos dóna molta importància al factor humà: com és l'equip de persones involucrat en el projecte, quina és la seva experiència i, sobretot, quin tipus de relació s'establirà entre les dues parts. És necessària una relació oberta i sincera de col·laboració que permeti al banc saber quan un projecte entra en dificultats.

En la qüestió del risc el Triodos ha demostrat també un caràcter innovador i creatiu. Tots els préstecs que concedeix el Triodos són garantits, però el banc posa en qüestió que l'accedir o no a un crèdit hagi de dependre exclusivament de la propietat o altres bens materials. Les qualitats personals de l'empresari que el demana i el suport que pugui tenir del seu entorn social són factors determinants que cal tenir en compte. Per aquest motiu, a més de les garanties tradicionals el Triodos accepta de vegades garanties personals per part de les persones que envolten el sol·licitant del préstec. Es constitueix un "cercle de garantidors", un grup d'unes quantes desenes de persones. Cadascuna d'elles es responsabilitza d'una part petita de la quantitat total a retornar. Aquestes persones no només compleixen els requisits de garantia financera, sinó que aporten una valuosa garantia moral i sovint acaben involucrant-se en la realització del projecte, jugant el paper de padrins.

Els comptes d'estalvi

Agafant com exemple la branca anglesa del Triodos, trobem fins a nou diferents comptes d'estalvi personal³¹. La quantitat mínima per poder obrir un d'aquests comptes va des de les 10 lliures fins a les 2.500. Els interessos que rep el client varien en funció de la quantitat estalviada i del període de notificació³², el qual pot ser de 33, 90, 180 o 365 dies. El seu cobrament sol fer-se dos cops l'any, a finals de juny i desembre, tot i que alguns comptes paguen els interessos trimestralment o mensual.

³⁰ A 22-07-1998 el tipus de canvi era 415,64 ptes/100 francs belgues.

³¹ High Interest Cheque Account, Social Investor, Regular Saver, Young Saver, Monthly Income Account, Eco Account, Social Target, Top TESSA i Target TESSA.

³² Per treure diners cal notificar el banc amb antelació.

Un d'aquests comptes (*Social Target*) introdueix la possibilitat d'afavorir directament un o més sectors en concret. A l'hora de contractar-lo es demana al client que esculli, entre tretze àrees d'activitat diferents, aquelles on li agradaria que els seus estalvis fossin invertits, o bé que especifiqui el nom d'un màxim de tres projectes. Adicionalment, el client pot escollir rebre un tipus d'interès inferior al fixat pel banc per aquest tipus de compte. Aquesta rebaixa d'interessos és automàticament transferida als projectes, els quals passen a beneficiar-se d'una taxa d'interès més baixa en el préstec que els ha concedit el Triodos.

En general, es tracta de comptes d'estalvi amb una rendibilitat força atractiva però escassa liquiditat. El compte que més s'acosta a un compte corrent és el *High Interest Account*: amb un mínim exigut de 1000 lliures, permet accés als estalvis sense necessitat de notificació prèvia, paga un interès brut promig del 4,25% anual i ofereix gratuïtament als seus clients 12 talons a l'any.

· Els "comptes de col.laboració" (*Partnership Accounts*)

El Triodos anglès ha creat uns comptes d'estalvi especials que són fruit de la col.laboració amb ONGs i organitzacions humanitàries o eclesiàstiques del país. Totes elles es caracteritzen per ser actives en les mateixes (o similars) àrees d'intervenció que el Triodos. Els sis "comptes de col.laboració" que s'ofereixen actualment³³ permeten als clients dirigir els seus estalvis cap aquells sectors amb els quals puguin sentir-se especialment compromesos o identificats. Aquesta funció de suport directe és possible gràcies a tres factors: l'elecció explícita del sector on s'invertirà l'estalvi del compte, la possibilitat de renúnciar a part o la totalitat dels interessos, i la donació que el Triodos fa a l'entitat col.laboradora per cada nou compte d'aquest tipus.

Per exemple, cada cop que un client obre un *Earth Saver Account* amb un balanç de 2000 lliures o més, el Triodos Bank dona 5 lliures a una ONG anglesa anomenada *Friends of the Earth* que es dedica a investigar i promocionar l'ús de l'energia renovable i la millora de l'eficiència energètica. A més a més, si el client així ho escull, els interessos que genera aquest compte d'estalvi poden ser pagats directament a *Friends of the Earth*. La col.laboració entre aquesta ONG i el Triodos va permetre, entre d'altres, la construcció de cinc turbines eòliques gegants a la localitat de Cumbria que subministren ja energia a unes 500 llars.

· Els fons d'inversió

El Triodos Bank gestiona una cartera d'uns deu fons d'inversions, principalment des de la seva oficina central a Holanda. La majoria d'ells han estat reconeguts com a

³³ *Organic Saver, Earth Saver, Just Housing, North South Plan, Quaker Social Housing, Dana Partnership*

fons verds per les autoritats del país i conseqüentment es beneficien d'un "règim fiscal verd" que permet que els dividends que generen estiguin lliures d'impostos.

Cada fons d'inversió té un objectiu concret (lluïta contra la pobresa, promoció de l'energia solar, etc), i només inverteix en empreses o organitzacions vinculades a aquest objectiu.

3.2.3 Política ètica

A diferència del Cooperative, el *Triodos* no té una "política ètica", si entenem com a tal una declaració escrita dels criteris ètics que el banc aplica per descartar certs tipus d'inversions. Fa poc s'ha començat a considerar la possibilitat de publicar-ne una, tot i que l'orientació que el *Triodos* dóna a les seves inversions ja és de per si força clara.

En l'entrevista que vam tenir amb el *Triodos* anglès³⁴, Susan Jenkins³⁵ afirmava que el banc té una certa reticència cap al fet de ser catalogat com a "ètic", degut a la subjectivitat i complexitat del terme. Alguns dels projectes que ha finançat el banc poden no ser considerats ètics per determinades persones. Per aquest motiu, el *Triodos* prefereix presentar-se com a "banc social", tot i que sovint ha utilitzat en la seva publicitat el terme "banc ètic", degut a la familiaritat del públic anglès amb el concepte d'inversió ètica.

Transparència vs. confidencialitat

La branca anglesa del *Triodos* ha resolt el problema de la transparència de les seves inversions de la forma més senzilla: publicant una llista detallada de tots els projectes que finança, que es renova cada sis mesos. Si bé les cooperatives de crèdit i d'altres organitzacions publiquen llistes similars, no deixa de ser una pràctica innovadora quan s'aplica a una institució bancària.

En certa manera hom podria pensar que s'està posant en compromís la confidencialitat dels clients que tot banc ha de respectar. El *Triodos* afirma que no. Es publiquen totes les organitzacions que reben diners del banc, però no la quantitat ni la durada del préstec. De fet, qualsevol informació que es publica és revisada i aprovada prèviament pels clients. Tanmateix, la inclusió o no en la Llista de Projectes no és negociable. Si una organització es nega a veure el seu nom publicat, junt amb una breu descripció de la seva funció i del projecte finançat, el *Triodos* no li concedeix el préstec.

La Llista de Projectes d' Hivern/Primavera de 1998 inclou exactament 159 organitzacions, classificades en 10 camps d'acció.

³⁴ L'entrevista tingué lloc a Bristol, el 23 de Juny de 1998.

³⁵ Cap de Relacions Públiques del Triodos Bank.

· **El compromís amb el Tercer Món**

En tractar-se d'un banc d'inspiració comunitària que finança bàsicament projectes d'abast local, no deixa de sorprendre que el *Triodos* canalitzi recursos cap als països en vies de desenvolupament. Un departament internacional de l'oficina central a Holanda és el responsable de gestionar el *Pla Nord-Sud*, que es com es coneix el conjunt de fons d'inversió del banc³⁶ que inverteixen en empreses de microcrèdit i Comerç Just.

El *Triodos* no fa intervenció directa en el Tercer Món. La seva funció és recollir l'estalvi en països del Nord i canalitzar-lo cap a institucions, per exemple de microcrèdit, que ja existeixen o que tot just s'estan desenvolupant en els països del Sud. L'objectiu és que aquestes entitats puguin arribar a ser autosuficients i estableixin els seus propis instruments de crèdit. A més de finançament, el *Triodos* ofereix suport i consell tècnic.

· **L'auditoria ecològica**

Tota institució que realitza inversions ètiques hauria d'aplicar al seu propi funcionament els criteris ètics que defensa. El *Triodos Bank* així ho fa. Des de 1994, el banc publica cada any un Informe Medioambiental on s'analitza l'impacte ambiental de la pròpia institució. Més concretament, s'estudien les següents categories: consum d'energia, mobilitat, requeriments de les oficines, consum d'aigua, consum de paper i deixalles.

El *Triodos* encara no ha encarregat cap auditoria social que analitzi l'impacte de la seva activitat no només en el medi ambient, sinó també en els diferents grups humans que el conformen, però està estudiant la possibilitat de fer-ho en breu. Tot i no tenir una declaració escrita sobre el concepte de partenariat, el *Triodos* reconeix com a "socis" seus tant els accionistes com els clients (estalviadors), els treballadors, els qui reben préstecs, i algunes de les entitats col.laboradores.

3.2.4 Valoració

El *Triodos Bank* només inverteix en determinats sectors de l'economia social, fet que tindria dues lectures. La "negativa" seria veure el *Triodos* com un banc dirigit exclusivament a un tipus de client molt concret, a persones ideològicament compromeses amb la idea d'afavorir certes activitats com l'agricultura orgànica o l'energia renovable que, malauradament, encara són poc conegudes pel públic en general. En d'altres paraules, fins a quin punt el compromís moral que suposa una orientació tan selectiva de les inversions limita el propi creixement del banc? Seguint aquesta línia de pensament, hom podria preguntar-se com pot arribar a ser

³⁶ *Triodos-Doen Fund, Hivos-Triodos Fund, Solar Investment Fund*

rentable una institució que declara com a uns dels seus objectius l'oferir unes condicions financeres favorables en els seus préstecs a empreses i organitzacions.

Aquesta visió està basada en dos grans errors conceptuals. El primer és pensar que reduir conscientment la cartera d'inversions és un factor que limita les possibilitats d'un banc. Com ja ha demostrat el *Cooperative Bank*, el raonament hauria de fer-se a la inversa. El *Triodos* dona una orientació molt clara a les seves inversions i això no només agrada els clients, sinó que genera una sèrie d'avantatges financers i de funcionament. Agrada els clients perquè saben on són invertits els seus diners, fet que genera una retribució moral i un sentiment d'implicació que sol traduir-se en lleialtat i confiança del client cap a la institució, dos factors de vital importància per un banc. El *Triodos*, com a mínim la branca anglesa, assegura que això sigui possible publicant regularment tots els projectes que reben finançament, donant un exemple de transparència a la resta de bancs. A més ofereix als clients la possibilitat de dirigir encara més els seus estalvis a través dels "comptes de col.laboració".

Un segon avantatge prové del fet que el *Triodos* inverteix en sectors on la gent que hi treballa està molt vinculada als projectes que s'hi duen a terme. Això, afegit a la importància que dona el *Triodos* a establir una relació de col.laboració amb els projectes, és un dels factors que assegura la viabilitat financera dels préstecs. La millor demostració n'és la baixa morositat del *Triodos*. El problema amb el qual topen els projectes alternatius i les organitzacions de l'economia social no és tant que el tipus d'interès que han de pagar pels préstecs que reben sigui massa alt, sinó que tradicionalment se'ls ha negat tot accés al crèdit bancari. Un cop institucions com el *Triodos* han confiat en aquests projectes, ells mateixos han demostrat que el ser ecològicament i socialment responsables no els impedeix tornar puntualment els préstecs, ni pagar els interessos que se'ls demana. El segon gran error conceptual, creure que invertir en l'economia social no és rentable, comença a esmicolar-se.

3.3 Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais

3.3.1 Origen

- **Les experiències inspiradores**

Són diverses les experiències franceses del camp de la banca ètica que han contribuït a la creació de la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais*, el 1997. Les iniciatives com les *Cigale*³⁷ o *Autonomie & Solidarité*³⁸ van possibilitar la reflexió

³⁷ Les Cigale (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) són grups que reuneixen entre 5 i 20 persones, cadascuna de les quals diposita entre 50 i 3 000 francs per mes en un compte comú, i aquest capital s'inverteix en una zona geogràficament molt propera, en general en participacions de capital d'empreses en dificultat. La durada de vida d'una Cigale és de 5 anys, renovable una

sobre la conveniència de fer un canvi d'escala i d'estructura, per tal d'assolir l'objectiu de crear una caixa regional d'estalvi solidari que promogués les iniciatives locals d'emprenedors amb poca capacitat d'accedir al crèdit tradicional.

Altres experiències que han inspirat clarament els creadors de la *Caisse Solidaire* són experiències com les de la *Banca Etica*, a Itàlia, el *Triodos Bank* a Holanda, l'*ÖkoBank* d'Alemanya i, molt particularment, la *Caisse Desjardins*, al Québec.

• **El context local i regional**

El context en el qual es situa la *Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais* és particularment difícil. La regió pateix una taxa d'atur del 16%, i és una regió l'economia de la qual ha estat durant molt temps basada en la indústria pesada. Per altra banda, s'hi pot trobar un important dèficit en termes de creació d'empreses (40% per sota de la mitjana de la resta de l'estat). Aquest context provoca la marxa de joves diplomats cap a les grans ciutats o a l'estranger. La *Caisse Solidaire* es troba situada a Roubaix, ciutat particularment afectada per la crisi: 30% d'aturats a la mateixa ciutat, prop de 5 000 beneficiaris del RMI³⁹ i una important pèrdua de població⁴⁰.

En canvi, la regió presenta també uns avantatges considerables:

- Una gran tradició de solidaritat local, en particular inter-generacional. Sovint són les vídues dels treballadors de les mines que mantenen, gràcies a les seves indemnitzacions, nombroses persones del seu entorn més proper.
- Una important densitat associativa i militant;
- Una gran capacitat d'innovació social, per part de grups com els sindicats, els massons, els capellans... Aquestes xarxes faciliten sensiblement la mobilització, com veurem posteriorment.
- Una important xarxa d'ajuda a la creació d'empreses. Cent cinquanta-nou organismes d'aquest tipus es reparteixen per tota la regió.

• **Les etapes de la creació**

Pels promotors de la *Caisse Solidaire*, es tractava de lluitar contra l'atur basant-se en l'estalvi local, solidari, i les dinàmiques de la societat civil. Calia inventar una altra manera de relacionar-se amb els diners. Les iniciatives franceses, a partir de les quals la *Caisse Solidaire* es va inspirar, havien contribuït a paliar l'escepticisme

vegada, després de la qual les empreses capitalitzades han de (en la mesura del possible) tornar a comprar les parts dels clubs, fet que permet als membres de la Cigale recuperar la suma del seu estalvi.

³⁸ Autonomie & Solidarité és una societat cooperativa de capital risc del Nord - Pas de Calais, fundada el 1990. L'objectiu de la qual és la recollida de capital útil per a la creació de llocs de treball i per a la lluita contra l'exclusió. Autonomie & Solidarité, que agrupa avui més de 2 000 subscriptors, participa amb la suma de 150.000 F o bé el 33% en el capital de les societats. Com en el cas de les Cigale, les inversions tenen una durada de 5 anys, després dels quals les parts es tornen a comprar per la societat.

³⁹ Revenu Minimum d'Insertion, és a dir, el Sou mínim d'inserció.

⁴⁰ 95 000 en l'actualitat contra els 120 000 fa trenta anys

de nombrosos actors públics i privats. Entre aquests, el suport del Consell Regional era indispensable, succeïnt-se que tots els partits polítics donaren suport a la iniciativa, excepte el *Front National* que s'abstingué.

Però quedava el problema del crèdit. La llei bancària francesa prohibeix a les associacions d'endeutar-se per prestar⁴¹ i imposen als organismes de crèdit el consentiment de la *Banque de France*. Una de les condicions prèvies per a la *Caisse Solidaire* era, per tant, el recolzament d'un banc que acceptés garantir el seu estalvi.

Abans d'abordar les qüestions tècniques com la creació del capital inicial, els promotors de la *Caisse Solidaire* reuniren els actors regionals (polítics, de la societat civil, de l'economia solidària, els finançadors, els emprenedors, els sindicats, les xarxes d'ajuda a la creació d'empreses, així com representants de bancs ètics(tals com l'*ÓkoBank* o la *Banca Alternativa Suïssa*) al voltant d'una taula al Consell Regional, per explorar el terreny.

Es tractava d'avaluar els possibles obstacles culturals, els pensaments únics que podien ser obstacles per a idees innovadores: "tot bon projecte troba diners"; "hi ha massa bancs, perquè crear-ne d'altres?"; "si l'experiència no existeix encara, no funcionarà", etc...

El Consell Regional finançà llavors, el 1994, un estudi de viabilitat dut a terme per un grup de treball alguns membres dels quals esdevindrien posteriorment membres del Consell d'Administració. Aquest grup estudià els tres eixos bàsics de la caixa: el crèdit rural, el crèdit urbà i el crèdit a les associacions. Es tractava per altra banda la qüestió dels *caps de xarxes*⁴², que haurien de jugar un paper de suport important en el seu desenvolupament.

Va ser aquest treball de construcció dels fonaments de la *Caisse Solidaire* el més llarg i difícil. Però més enllà del reconeixement públic, va desembocar en l'acceptació del *Crédit Coopératif* de garantir la *Caisse Solidaire* per part de la *Banque de France*, amb la condició que no prenguéss l'estatut d'un banc sinó d'una caixa.

Una vegada assegurada la garantia, calia trobar el capital necessari per a la creació de la *Caisse Solidaire*, això és, 15 milions de francs⁴³. Dues categories d'accionistes havien de contribuir a aquest capital: els associats no-cooperadors, no representant ni els estalviadors ni els emprenedors (49%), i els associats cooperadors (51%)⁴⁴. Una altra condició imposada pel *Crédit Coopératif* era que

⁴¹ Veure punt sobre l'ADIE.

⁴² Ens referim així als líders dels moviments (associatius, sindicals, comercials, polítics, religiosos...) que, una vegada sensibilitzats, poden promoure la idea en el si de les seves pròpies xarxes, permetent així abastar un nombre major d'individus.

⁴³ A 22-07-98 el tipus de canvi era 25,57 ptes/franc.

⁴⁴ Respecte el repartiment de veus, es basaren en el principi d'un home, una veu.

cap persona física podria contribuir al capital fundador de la caixa, per tal d'evitar un predomini massa important de poder d'algun individual.

Més enllà del capital de base, 15 associats cooperadors de la societat civil contribuïren cadascú amb 5 parts del capital, fet que els donà una veu en el si del Consell d'Administració. Aquesta participació en el capital per part de la societat civil era important per tal d'arrelar en la societat civil local i regional. Era, per altra banda, essencial a l'inici de la *Caisse Solidaire* tenir un marge de capital, donat que el consentiment de la *Banque de France* perd vigència en el moment en què el capital passa el llindar inferior dels 15 milions de francs.

El 25 de juliol de 1997, la *Banque de France* aprovà la *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais*, que s'inaugurà el 14 d'octubre del mateix any.

3.3.2 Funcionament general

• Objectius

El principal objectiu és recollir l'estalvi ètic regional i invertir-lo localment en la lluita contra l'atur i l'exclusió, permetent el suport financer a 200 projectes per any en la regió. Per assolir aquestes finalitats, la *Caisse Solidaire* es planteja l'objectiu de recollir 50 milions de francs d'estalvi en tres anys.

• Intervenció i funcionament

La *Caisse Solidaire* és una societat anònima a capital variable, de la qual el capital de partida era de 15.015.000 francs, repartit en tres grups d'accionaris:

- els *partenaires* públics: La regió Nord-Pas de Calais
- els *partenaires* financers: *Le Crédit Coopératif*, *la Caisse des dépôts et consignations*, *Finorpa*, *Gipel*, *Macif*, *Autonomie et Solidarité*
- els *partenaires* de la societat civil: 15 associacions del món sindical, patronal, universitari, social, esportiu, religiós i cultural

• El comitè ètic

Configurat per 14 membres, decideix orientacions estratègiques dels préstecs i garanteix el respecte dels objectius establerts per la *Caisse Solidaire*. Per altra banda, garanteix la transparència des les inversions i de la gestió de la caixa, i la bona informació dels estalviadors mitjançant una publicació trimestral, on s'informa de les activitats de la caixa.

• El comitè d'apadrinament

Es tracta d'un centenar de personalitats de l'àmbit regional o estatal, que es subscriuen a l'inici i reforcen la seva notorietat. S'hi pot trobar personalitats polítiques, culturals, esportives, religioses i econòmiques.

- **Els dipòsits**

Els *comptes d'estalvi solidari* proposats per la *Caisse Solidaire* són comptes a plaç, d'una durada mínima de 2 anys, que tenen per vocació la creació de llocs de treball a la regió *Nord-Pas de Calais*. Les sumes mitjanes dels dipòsits són de 20 000 francs per a les persones físiques⁴⁵. Es tracta d'un *estalvi de proximitat*, que es reinverteix exclusivament en els projectes de creació d'empreses de la regió de *Nord-Pas de Calais*.

Els dipòsits a la *Caisse Solidaire* poden aportar fins a un 2% a les persones físiques i 2,5% a les persones morals, però el 60% i 20% respectivament d'aquests estalviadors escolleixen una remuneració del 0%, en benefici de les accions portades per la *Caisse*. Es tracta, per tant, d'un *estalvi militant*, de manera que els estalviadors prioritzen "fer treballar els seus estalvis per l'ocupació".

Malgrat l'escassa remuneració dels dipòsits proposats, Christian Tytgat, Director General de la *Caisse Solidaire*, subratlla que: «... deu mil francs dipositats al 2,5%, suposa una remuneració de 250 F per any... contra 325F en un altre lloc. La diferència és per tant mínima si considerem el resultat en l'aspecte humà que no té preu: el nostre estalvi treballa per l'ocupació»⁴⁶.

- **Els préstecs**

Es comprenen entre 30 000 i 150 000 francs, amb una taxa d'interès del 8%, retornables en períodes d'entre 2 a 8 anys. Els beneficiaris poden ser creadors d'empreses (individuals o no), o empreses de menys de tres anys d'existència, sigui quina sigui la seva forma jurídica (artesanat, comerç, serveis, indústria, agricultura...), sempre i quan els seus objectius s'encabeixin en les orientacions estratègiques definides pel comitè ètic.

- **La garantia dels préstecs**

L'aval del préstec es reparteix entre organismes de garantia (50%), l'aval d'un grup solidari de 5 a 10 persones de l'entorn de l'emprenedor (30%), i la càrrega de la *Caisse Solidaire* (20%). Cada sol·licitant es compromet per altra banda a ser "apadrinat" i seguit per una de les 159 estructures regionals de seguiment a la creació d'empreses i *partenaires* de la *Caisse Solidaire*.

⁴⁵ Com estableix la llei bancària francesa, els dipòsits estan garantits en la seva totalitat pel Crèdit Cooperatiu, que es compromet a reemborsar els estalviadors en cas de fallida de la caixa.

⁴⁶ A *Nord Eclair*, 14 octubre 1997.

- **Sectors d'activitat**

La *Caisse Solidaire* ha repartit el seu sector d'intervenció en tres categories:

- les *petites entreprises* (de menys de 20 assalariats) de servei, d'artesanat, d'indústria...
- el *desenvolupament en el medi rural, l'agricultura biològica, el turisme verd...*
- les *associacions d'utilitat social*, orientades cap a la creació d'ocupació i la lluita contra l'exclusió

- **El pla de màrqueting**

Encoratjar els particulars i les persones morals a dipositar el seus diners en un nova caixa d'estalvis, de petites dimensions, exigeix un treball important de sensibilització i de màrqueting. El primer element necessari és un reconeixement dels poders públics, del sector privat i del gran públic.

En el marc del seu estudi de viabilitat, la *Caisse Solidaire* va enviar un qüestionari a 7.000 persones, accionistes d'*Autonomie & Solidarité*, per tal d'analitzar el potencial d'estalvi. El 88% dels accionistes respongueren favorablement a la idea de dipositar els seus estalvis a la *Caisse Solidaire*, fet que permeté preveure la col·lecta de 40 milions de francs en dipòsits de prop de 5 000 estalviadors.

Per tal de sensibilitzar l'opinió pública, la *Caisse Solidaire* organitza regularment reunions locals amb els poders públics i invita en particular els alcaldes, les associacions (d'economia solidària, ecologistes, però també culturals, esportives, religioses...), les xarxes de recolzament a les micro-empreses i els *caps de xarxa* de diferents organismes (comerciants, sindicats, patrons...). Les relacions amb els mitjans de comunicació són igualment importants, però serveixen més per a informar els creadors d'empreses d'una font de crèdit disponible que per a sensibilitzar els estalviadors.

3.3.3 Valoració

Donada la seva curta experiència, és difícil pretendre avaluar els resultats de la *Caisse Solidaire*. Tanmateix el maig 1998, després de només 7 mesos d'activitat, el seu capital havia arribat 16 746 000 francs, i l'estalvi a més de 7 milions de francs, subscrits per 226 persones físiques i 33 persones morals.

Per altra banda, l'existència de moltes promeses d'obertures de comptes permet a la *Caisse Solidaire* preveure un estalvi de 25 milions de francs després d'una any d'activitat. Des de l'obertura de la caixa de crèdit, el maig de 1998 s'havien presentat 108 projectes, i respecte els 81 dossiers estudiats, 59 han estat presentats al comitè de compromís, i 38 han estat acceptats, per un valor total de

3 365 000 francs. Això representa la creació de 120 llocs de treball a la regió en els propers dos anys.

3.4 Banca Ètica Italiana

El 1995, un ampli moviment social endegà el projecte de crear una banca ètica amb la fórmula jurídica de banca de crèdit cooperatiu. Sindicats, cooperatives socials, associacions i altres ONG's, participaren en l'elaboració d'aquesta ambiciosa iniciativa social. Aquesta iniciativa seguí l'experiència de les Mútues d'Autogestió (MAG) a Itàlia i de la banca alternativa a la resta del món.

· *Funcionament de les MAG*

Els trets distintius són pocs, però clarament definits: la plena participació dels socis a l'autogestió, la possibilitat de dirigir el propi estalvi envers projectes amb finalitat social, el manteniment de projectes gestionats per organitzacions sense ànim de lucre, les garanties no basades en el patrimoni sinó sobre el coneixement i valoració de la persona i dels propis projectes.

En el si de les MAG, l'intercanvi de diner només és possible entre socis i abans de poder dipositar els diners en el seu interior cal ingressar una quota social determinada. Jurídicament són, en definitiva, cooperatives que promouen l'intercanvi de diners entre els socis.

· *De les MAG a La Cooperativa Verso la Banca Ètica*

"Demostrarem molt respecte per nosaltres mateixos i per tots aquells que ens confien els seus estalvis per realitzar quelcom útil. Però no farem beneficència" remarca amb força Maurizio Spedaletti, un dels socis de la Cooperativa Pangea, activa a Roma des del 1991. Ser productius i eficients té un sentit diferent si significa assumpció de responsabilitat. En certa manera, es parteix de la idea segons la qual no es considera legítim l'enriquiment basat en la sola possessió del diner. Per això hi ha la voluntat de garantir una justa remuneració del capital dels estalviadors, mitjançant la recerca d'un equilibri entre taxes d'interès i exigències dels beneficiaris. Partint del supòsit que el crèdit és un dret de tots, sense discriminacions de cap tipus, ni tan sols econòmiques, es vol operar per possibilitar que la banca pugui transferir els diners de la societat civil als segments socials més desfavorits.

L'any 1996 el projecte de la Banca Ètica es dirigí clarament vers la constitució d'una banca que li permetés ser present a tot el territori. Per a la constitució d'una banca, la normativa italiana fixa el capital social mínim exigible en 12.500 milions de lires.

El darrer maig d'aquest any, l'assemblea general dels socis de la *Cooperativa Verso la Banca Etica* ha formalitzat el naixement de la primera Banca Ètica a Itàlia. Després de tres anys de treball i quasi completada la recollida dels 12.500 milions de lires, les 22 associacions, cooperatives i empreses italianes de l'anomenat "Tercer Sector" han afrontat allò que semblava un repte difícil d'assolir: recollir 600 milions de capital al mes i aplegar uns 8000 socis, entre els quals hi ha Ajuntaments, Institucions Provincials, Regions, diòcesis, associacions ecologistes i institucions bancàries⁴⁷

· **Estructura i funcionament**

Inicialment no es podran obrir comptes corrents o llibretes d'estalvi, emetre talons o utilitzar targetes de caixers automàtics. La Banca Ètica oferirà certificats de dipòsit ètics i obligacions ètiques, que probablement es podran subscriure en bancs o caixes convencionals, vist que, ara per ara, només hi ha prevista una sola seu a Pàdova. També aquí, com és pràctica en el circuit de les inversions ètiques, cada estalviador serà lliure d'escollir la pròpia taxa de referència, donada una taxa d'interès màxima, i el sector en el que vol invertir el propi estalvi. Es pot esdevenir soci comprant una o més participacions del capital social de la *Cooperativa Verso la Banca Etica* que van d'un mínim de 100 mil lires a un màxim de 80 milions per les persones físiques.

Respecte els mecanismes financers, algunes opcions estan clares: la banca operarà al 100 per cent en activitat real, i això és no emetent accions ni efectuant especulacions financeres. A més, es pretén garantir la transparència de totes les operacions. Seran acceptats, per exemple, només nominals i no anònims. L'ambició és la d'aconseguir 200 mil milions de lires en els propers tres anys, capital per reinvertir sense demanar als beneficiaris, de forma prioritària ni exclusiva, garanties patrimonials. Els crèdits seran concedits sobretot en base a la validesa del projecte, tant sigui des del punt de vista econòmic com ètic. Els sectors i els individus cap als quals es dirigiran preferentment les inversions seran entitats sense ànim de lucre que s'ocupen, per exemple, del comerç equitatiu i solidari, de la preservació del medi ambient, del subministre de serveis en el camp de la cultura i de l'esport, o bé són organitzacions d'immigrants o ONG's.

⁴⁷ Com la *Popolare di Milano* o la *Banca di Roma*.

4. Altres experiències d'inversió ètica a Europa

• Öko-Bank

El 1984 es creà l'Associació de Promotors de l'Öko-Bank (Banc Ecològic)⁴⁸, per tal de recaptar els 6 milions de marcs (uns 400 milions de pessetes), que la legislació alemanya exigeix com a capital per a fundar un institut bancari. Aquesta xifra s'aconseguí el novembre de 1987, i encara que en el mateix mes es compliren els requisits legals per a crear el nou organisme, el banc obrí les portes l'abril de 1988. El Banc Ecològic adoptà la figura jurídica de cooperativa de crèdit. El capital inicial de 6 milions de marcs s'obtingué a partir de participacions mínimes de 200 marcs que foren subscrites per milers de persones simpatitzants.

En principi el banc presentava una oferta de serveis limitada. Amb objecte de concentrar-se en el sector dels crèdits no oferia als seus impositors serveis de pagament de rebut, encara que en el futur es pogués arribar a realitzar. La funció més important del banc era la característica bàsica d'un banc ètic, això és, dirigir el capital dels impositors cap als crèdits a empreses i grups que presentessin projectes autogestionats socials i ecològics.

El plantejament inicial era que gran part del capital s'aconseguís a través de la renúncia voluntària dels interessos. El client decidia posar els seus estalvis a disposició del Banc Ecològic triant tres nivells d'interès:

- interès normal, a nivell de mercat.
- Interès entorn la meitat del que s'ofereix en el mercat.
- renúncia total dels interessos.

Les activitats financeres del banc ecològic, en especial la concessió de crèdits, han de comportar un mínim risc de pèrdues. El banc es troba davant una certa contradicció: ha de concedir diner amb condicions mínimes de seguretat a projectes que en si mateixos poden comportar un alt risc de fracàs o assumir la dificultat de navegar amb dificultats. A aquests efectes, existeixen dues vies per minimitzar riscos: la via tradicional d'obtenir avals d'altres institucions sobre la solvència econòmica o, una altra via més innovadora, com és la confecció d'un pla escalonat de concessió de crèdit, fet que comporta una comunicació entre banc i client basada en la mútua confiança.

⁴⁸ L'eslògan de la campanya de creació del banc ecològic era "És millor fundar un banc que atracar-lo"

Pel que fa al cobrament pel banc dels rèdits de capital deixat, es fixen dos models d'interès: cobrament d'interessos al mateix nivell del mercat (per a empreses que no entrin de ple en el criteri ecològic i alternatiu), i cobrament d'un interès molt més reduït que el del mercat per a empreses que estiguin organitzades en base a la filosofia que inspira el banc. La quantitat i les categories de l'interès, així com els terminis, es fixen d'acord amb les necessitats i possibilitats de les empreses. Un nivell adequat d'interès del capital s'ha fixat en principi en el 5%.

El Banc Ecològic rep suport financer dels Verd alemanys i de l'SPD, aix  com inversions estrangeres. Actualment té prop de 22.300 socis. A Europa central, on existeixen moltes petites empreses que s'esforcen per aplicar mètodes de producció en base a criteris ecològics i socials, aquest banc significa la possibilitat d'obtenir per a aquests projectes crèdits que molt poques institucions bancàries concedirien. Per altra banda, ajuda a superar una certa dependència d'aquesta economia de base dels fons de l'Administració Central i dels Ajuntaments.

• Banca Alternativa Suïssa (BAS)

A finals del 1987 es constitu  a Berna una "associació d'apadrinament per un banc alternatiu a Suïssa". Els seus membres, que el 1992 arribaren a ser 2500, provenien d'ambients ecologistes, dels moviments alternatius, del món sindical o bé pertanyien a ONG's. L'associació reuní el capital necessari per al llançament i va fer les gestions per obtenir la llicència de funcionament de part de la Comissió Federal de la Banca. Constituïda com una societat anònima de dret suís, la BAS obtingué l'autorització de la Comissió Federal de la Banca l'agost de 1990. El seu capital social ascendí a 9,6 milions de francs suïssos.

L'objectiu concret dels promotors era dotar amb majors recursos projectes alternatius i innovadors en àrees com l'ecologia, la solidaritat social, l'ajuda al desenvolupament, l'autogestió o la promoció de la dona. Per tal fet, result  important la voluntat d'introduir un principi de solidaritat activa entre dipositants i prestataris incitant als inversionistes a renunciar a tot o part dels seus interessos. Un Comit   tic de crèdits i un Consell  tic tenen la responsabilitat de vetllar pel respecte dels objectius i ideals del banc.

En matèria de serveis, la BAS ofereix la majoria dels que s'espera d'una institució bancària, amb excepció dels que representen costos molt elevats, però a més imprimeix una política molt definida a cada activitat. Aix , els dipòsits, de persones o d'institucions, només s'accepten amb una declaració (en formularis impresos) que indiqui de forma precisa el seu origen i que els impostos aplicables han estat pagats a Hisenda. No s'otorguen comptes numerats ni es presten serveis anònims.

En matèria de crèdits, a m s del criteri preferencial de rentabilitat, el banc pot otorgar a altres projectes menys atractius "crèdits d'estimul" que disposen de

condicions favorables, tals com interessos del 5%. Altres serveis normals inclouen els comptes corrents, d'estalvi, d'estalvi salari, operacions en moneda estrangera, emissió de lletres de canvi, xecs, pagarès i altres documents de comerç, préstecs hipotecaris, compra i venda de títols, autoritzacions de sobregir i compensacions. En matèria de crèdits normals, la BAS opera en condicions de mercat, però dóna preferència a projectes en les següents àrees: agricultura biològica i producció ecològica, transport que respecti l'ésser humà i l'ambient, empreses socials i democràtiques, vivenda social i ecològica, projectes a càrrec de dones o a favor d'elles, projectes pel Tercer Món. En relació a aquestes accions la BAS també ofereix la seva intermediació per a crèdits directes i per l'emissió d'obligacions, accions i bons de participació.

L'opinió sobre la BAS ha de tenir en compte el context suís, on les campanyes exigint transparència als bancs, acusats de "rentar" diner provinent de la droga, la venda d'armes i altres transaccions dubtoses, han sensibilitzat sectors del públic a exigir un control sobre l'ús del diner. Segons els responsables de la BAS, la banca tradicional ha reaccionat amb consdescendència, remarcant el seu caràcter marginal i modest i posant en dubte el seu possible èxit. Al mateix temps la seva posada en marxa provocà una sensibilitació ecològica en certs bancs comercials. La banca mutual sembla haver acollit amb interès la iniciativa.

- **Institut de Crèdit GLS-Bochum**⁴⁹

La "Banca Comunitària" de Bochum, creada el 1974, és el més antic dels Bancs Ètics contemporanis. Reagrupa un total de 17.000 estalviadors i membres i finança essencialment projectes en els àmbits de l'educació, de l'agricultura biodinàmica i de les energies renovables.

Malgrat això, el Banc no ha restringit la seva política de crèdits només a projectes de caire antropològic, sinó que en els darrers anys ha estat en un pilar fonamental per a molts altres moviments socials.

Com indica el seu anagrama GLS (donar, prestar i regalar), aquest banc antropològic, a part dels préstecs a baix interès, sol concedir capital sense cap classe d'interès i, fins i tot, realitza donacions a fons perdut en cas que el projecte presentat ho mereixi.

⁴⁹ PIULATS, Octavi: Los bancos alternativos. - Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988.

• L'Association Pour le Droit a l'Initiative Économique (ADIE)

• *Origen i evolució*

L' *Association pour le Droit à l'Initiative Économique* (ADIE) és una associació de micro-crèdit⁵⁰ que dona suport a la creació d'activitats per part de persones excloses del crèdit tradicional. Maria Nowak inicià aquesta iniciativa a partir d'una trobada amb Muhammad Yunus, fundador del *Grameen Bank*. Fou gràcies al suport de la DAS, la *Fondation de France*, la *Caisse des dépôts i des consignations*, i del *Comité catholique contre la faim et pour le développement* (CCFD) que es creà l'ADIE.

L'ADIE es constituí jurídicament com a Associació segons la llei 1901, ja que per crear una societat financera a França es necessita un capital d'inici de 15 milions de francs així com un important rigor comptable, informàtic i financer, que l'ADIE no podia assegurar en els seus inicis. Però la llei bancària a França prohibeix a una associació demanar un capital per deixar-lo, de manera que tot préstec s'ha de fer a partir dels fons propis.

Malgrat els fons col·lectats per l'associació a partir de les col·lectivitats territorials en la forma de fons de crèdit autogarantits, el capital disponible per efectuar préstecs era limitat, de manera que feia falta involucrar els bancs. Foren els bancs anomenats mutualistes qui s'hi van interessar més i els qui van acceptar de prestar als "clients" de l'ADIE sota certes condicions, descrites posteriorment.

• *Funcionament*

L'ADIE presta exclusivament a individus exclosos del sistema bancari tradicional (essencialment a les persones beneficiades de l'RMI⁵¹ i als aturats de llarga durada), sumes d'entre 1 000 i 30 000 francs (22 000 FF de mitjana). Els reemborsaments mensuals són escalonats en un període de dos anys com a màxim, amb una taxa d'interès del 6,5% per any, als quals cal afegir el 2% per la contribució als fons de garantia.

Un dels objectius de l'ADIE desde 1995 ha estat desenvolupar *partenariats* amb els bancs, i això per diverses raons: el finançament dels préstecs i la contribució als fons de garantia; la millora dels mètodes d'instrucció dels dossiers i del seu seguiment i la facilitació del cobrament dels impagats.

Aquesta tendència està fortament desenvolupada desde 1996, donat que són els *partenaires* bancaris que han finançat el 60% dels préstecs. En el marc d'aquests préstecs, el sol·licitant signa directament un contracte amb el banc, i l'ADIE assumeix el paper d'avalador en el 75% del préstec, cobrint-se amb el seu fons de

⁵⁰ Llei 1901

⁵¹ *Revenu minimum d'insertion*, això, és el sou mínim d'insertió.

garantia i gràcies al recolzament d'una contra-garantia finançada per un fons de l'estat: els Fons de Garantia per a la Inserció (FGIE). El quaranta per cent dels préstecs s'efectuen directament per l'ADIE sobre els fons propis, i són garantits de la mateixa manera que els préstecs bancaris.

A més dels *partenariats bancaris*, l'ADIE desenvolupa *partenariats tècnics* amb xarxes d'ajuda a la creació d'empreses per millorar l'elaboració i seguiment dels dossiers de finançament. Més enllà de concedir préstecs, l'ADIE i les seves xarxes locals ofereixen seguiment i formació tècnica i comercial al creador de l'empresa al llarg del desenvolupament de la seva activitat.

· **Finançament de l'organització**

S'han establert compromisos de col·laboració amb actors financers, entre d'altres els bancs *Crédit Mutuel* i *Crédit municipal*. Aquests bancs financen els préstecs dels quals l'ADIE actua com a garantia, i participen igualment als fons de garantia. Financen igualment certs productes bancaris.

L'ADIE es beneficia de la mateixa manera del suport de:

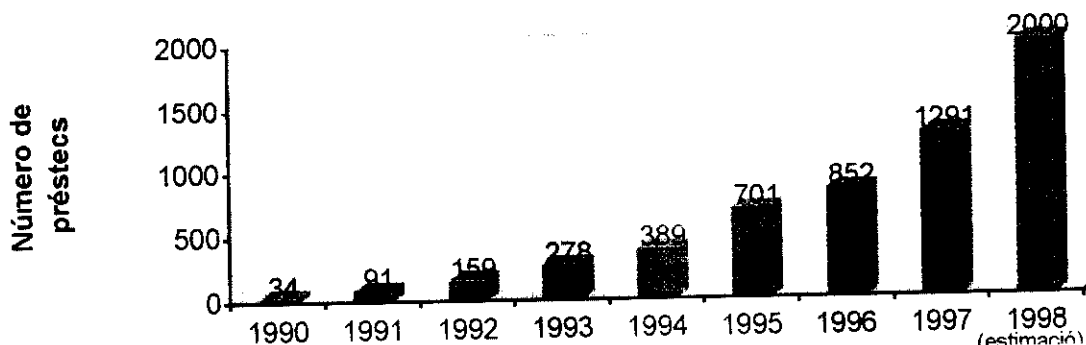
- l'Estat i de les col·lectivitats territorials: Ministeri de Treball i d'Afers Socials, Ministeri de les Petites i Mitjanes Empreses, Delegació Interministerial a la Ciutat, Delegació Interministerial per a l'RMI, i Col·lectivitats Territorials (regions, departaments, ciutats)
- Institucions públiques: Fons d'acció social pels treballadors immigrants i les seves famílies, Fons d'intervenció per a la salvaguarda, transmissió i reestructuració de les activitats comercials i artesanals, Fons de garantia per a les estructures d'inserció per l'economia, i la Caixa de dipòsits i consignacions, de l'Unió Europea
- bancs: *Crédit Mutuel*, *Crédit Municipal de Lille*, *Lyon* i *de Nantes*, *Compagnie bancaire*, *Caisse d'Épargne des Pays de Loire*, *Banque de France*, *BNP*, *BIMP*, i donatius privats
- organismes privats: *Fondation Agir pour l'Emploi (EDF / GDF)*, *Fondation de France*, *Fondation France Active*, *Fondation Lévi Strauss*, *Fondation MACIF*, *Fondation Générale des Eaux*, *Fondation pour le Progrès de l'Homme*, *Fonds Épargne Investissement et Développement*, *Médecins Sans Frontières*, *Restaurants du Cœur*

· **Resultats i perspectives de futur**

L'ADIE ha anat ampliant el seu camp d'acció de manera considerable desde la seva creació. Actualment, l'ADIE és present en 15 regions i 46 departaments de França. A més, és present desde 1994 en els territoris d'ultramar: La Réunion, Mayotte, i ben aviat la Martinique.

El juny de 1998, l'ADIE havia finançat un total de prop de 4 400 projectes, d'una suma mitjana de 21 472 FF. En el moment de la publicació del seu informe d'activitat corresponent a 1997, l'ADIE havia deixat un total de 82 milions de Francs, amb unes taxes de retorn del 90%.

Des de la seva creació, l'ADIE ha augmentat els préstecs acordats de manera significativa:



L'ADIE ha demanat el *reconeixement d'utilitat pública*, fet que permetria tenir accés als productes dels dipòsits bancaris ètics a França. Un dels objectius de l'ADIE seria passar d'un estatut d'associació al d'una societat financera, donant-li un nou impuls que li permetria tant endeutar-se per prestar, com recollir estalvi.

• FINANSOL

• *Origen i objectius*

L'associació Finansol (*finançament solidari*) es creà el 1995 per iniciativa de diverses associacions franceses dedicades a l'economia social amb l'objectiu de reunir els operadors financers que garanteixen productes financers d'estalvi ètic o solidari. Els fundadors són l'ADIE, Autonomie et solidarité, les Cigale, Garrigue, l'associació France Active, la Nef, la Sifa i la Sidi. Finansol reuneix tres sectors: els operadors financers solidaris, les xarxes bancàries i un tercer sector format per persones físiques que donen suport a l'associació.

Més concretament, els objectius de Finansol són tres : garantir la bona utilització de l'estalvi gràcies al *label finansol*, marca de qualitat dels productes financers i dels operadors financers solidaris, promoure una pràctica solidària de l'estalvi a partir

del estalviadors i del gran públic i, per últim, ser un centre de reflexió per a la creació de nous mecanismes de finançament solidari.

• ***Criteris d'atribució del label***

El *label* s'acorda a aquells projectes i institucions que consagren l'essencial dels seus recursos, particularment els fons col·lectats, a la creació de llocs de treball i, més particularment, a la inserció econòmica de les persones amb dificultats. L'activitat econòmica sostinguda o creada haurà, per altra banda, d'exercir-se en condicions de respecte a les persones i al seu marc de vida. Els bancs que es beneficien del *label* han de proposar productes financers (bancaris o bursàtils) solidaris que col·lecten l'estalvi per almenys una de les associacions que es beneficien del *label*⁵².

Un nombre creixent de francesos desitgen que el seu estalvi contribueixi a lluitar contra l'exclusió i en pro de l'ocupació⁵³. En aquest sentit, el *label finansol* els garanteix un bon ús del seu estalvi, el respecte de les seves motivacions i la transparència de la utilització dels fons.

• **Nouvelle Economie Fraternelle (NEF)**

• ***Origen i objectius***

L'associació NEF es creà el 1979 per persones desitjoses d'experimentar noves formes de gestió financera, més solidària i més ètica. Vist el desenvolupament de l'associació, la llei bancària imposà la creació el 1988 de la *société coopérative financière anonyme à capital variable la NEF* per permetre la gestió financera rigorosa que necessitava l'associació.

L'estalvi dels cotitzants a la NEF està garantit per la *Banque Française de Crédit Coopératif* (BFCC). Així mateix, la *société financière NEF* preveu esdevenir una banca per ella mateixa, encara que pretén també retirar-se del seu àmbit d'intervenció una vegada que aquest arribi a ésser autosuficient.

• ***Funcionament***

La *Société Financière La NEF* crea un pont entre les estalviadors i els sol·licitants de préstecs, acordant préstecs exclusivament professionals a empreses individuals, societats o associacions de tota França, per aquelles iniciatives que

⁵² Els productes financers beneficiaris del label són els fons comuns a terminis: Estalvi Solidari, Fam i Desenvolupament, Inserció laboral, França ocupació, la SICAV Euro solidaritat i el llibret B de solidaritat Nef - Crédit Coopératif.

⁵³ El finançament solidari francès ha permès ja la creació de 20.000 llocs de treball a França i més de 10.000 a l'estranger.

tinguin algun component social o ecològic⁵⁴. Els crèdits de la NEF s'acorden a iniciatives en camps com l'agricultura biodinàmica i biològica, la pedagogia, l'art i cultura, la salut, l'ecologia, etc.

La NEF garanteix l'ètica dels préstecs presentant cada any una llista exhaustiva dels préstecs atorgats.

Els préstecs de la NEF, d'una suma escalonada entre els 50 000 i els 500 000 francs, poden ser d'una durada a *curt termini* (algunes vegades a 2 anys), *mitjà termini* (2 a 7 anys), o a *llarg termini* (7 a 15 anys). Les taxes d'interès estan calculades en funció de la durada del préstec, i permeten a la NEF equilibrar aquests comptes. Els préstecs han de ser garantits, per exemple, per persones físiques o morals de l'entorn que aportin cadascuna un aval limitat (al voltant de 5 000 i 20 000 F). Aquest "cercle de garantidors", donat que els membres coneixen bé el projecte i sovint han participat en la seva elaboració, asseguren que l'emprenedor no es trobi mai aïllat, i ofereix un important suport en cas de dificultats. Pels préstecs d'una suma elevada es demana també algun altre tipus de garantia a més d'aquesta (hipotèques, per exemple).

• **Finançament de l'organització**

La *société financière La NEF* no ha de recórrer als mercats financers pel seu funcionament, sinó que més aviat depèn del rendiment de l'estalvi social dels seus cotitzants. Són els estalviadors que escolleixen dipositar el seus diners en els productes bancaris solidaris proposats per la NEF en *partenariat* amb els establiments bancaris.

Les fórmules d'estalvi proposades per la NEF inclouen les parts de capital (la suma mínima de la cotització és de 200 FF, i no ha donat fins al moment cap interès), el *compte de dipòsit a termini NEF* (d'un mínim de 2 000 FF en un període d'almenys 2 anys, permetent a l'estalviador escollir el camp en el qual desitja que el seu estalvi treballi i escollir la taxa d'interès del seu dipòsit, comprès entre el 0% i la taxa en vigor⁵⁵), el *dipòsit de "partage NEF - Follereau"* (la renúncia parcial o total dels interessos es destina a la *Fondation Raoul Follereau pour le Logement Social*), els comptes-llibreta (donació anual d'una part dels interessos) i els comptes-xecs.

• **Resultats**

La NEF ha finançat fins ara 600 projectes, i la suma tota dels seus crèdits puja fins els 44 milions de francs, un 10% de més que el 1996. El 1997, 64 préstecs s'acordaren per un total de 16 176 122 FF.

⁵⁴ La NEF no recolza l'elaboració de projectes pels emprenedors, però existeixen organismes competents disponibles, sobretot les Cambres de comerç, les Boutiques de Gestió, la Cambra dels Oficis, la Direction Départementale du Travail et de l'Emploi...

⁵⁵ El 01/01/98 era de 3,75% per als dipòsits a 2 anys, 4,00% per als de 3 anys, 4,25% per als de 4 anys i 4,50% per als de 5 anys o més.

La NEF fa un esforç considerable per constituir les provisions necessàries per cobrir els riscos lligats a la creació de petites empreses per persones sense treball. El 1997, aquestes provisions eren de 1 291 000 Francs, però dos dossiers representen, només ells sols, més de la meitat d'aquestes provisions.

A 31 de desembre 1997, el capital de la societat, en mans de 2 196 accionistes, s'elevava a 16 625 200 francs. El 31 de gener de 1998, el compte a termini de la NEF tenia acumulat un capital de 25,5 milions de FF, sobre 672 comptes oberts. Això representa una progressió en un any de 6,5 milions de FF (+35%). La taxa mitjana de remuneració dels dipòsits és de 2,69%. Els *comptes-llibreta* tingueren un fort creixement entre 1996 i 1997, donat que la suma arribà 45 milions de francs el 31/12/97, contra 25 milions de francs a la fi de 1996. Això representa un augment del 80%. Els *comptes-xecs* han tingut un creixement relativament important, donat que el 31 de desembre de 1997, 600 comptes havien estat ja oberts, és a dir, tres vegades més que l'any precedent.

- **Société d'Investissement et de Developpement International (SIDI)**

- ***Origen i objectius***

La SIDI es creà el 1984 per iniciativa del *Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement* (CCFD), amb l'objectiu de promoure en els països menys industrialitzats les iniciatives d'aquells emprenedors que no tenen accés a les estructures tradicionals de finançament. La finalitat de la SIDI és la de crear institucions locals capaces de sostenir i de finançar les micro i petites empreses, en la mesura del possible «ètiques»; cal tenir en compte el context local i les seves especificitats, i per tant la protecció del medi ambient o de les condicions de treball no sempre es poden imposar en uns països on sovint les prioritats són ben diferents a les dels països del nord.

- ***Funcionament***

La intervenció de la SIDI pot ser el resultat d'una demanda provinent d'una estructura local, o per la demanda d'un demandant de fons. Si una *Estructura de Finançament Local* (SFL) encara no existeix, la SIDI pot (i) recolzar la seva creació, (ii) integrar una orientació financera a una estructura local existent, o (iii) ajudar al desenvolupament d'un organisme local per a que pugui esdevenir una estructura de crèdit de proximitat. La creació d'estructures de finançament local amb les ONG del país⁵⁶ es garanteix a través d'un fons de garantia dels préstecs, acordats per bancs comercials i d'altres institucions financeres a les ONG especialitzades en el crèdit a la microempresa .

⁵⁶ Per exemple: SAINDESUR a Uruguay, SERFINDES a Colòmbia, TOUZAA a Algèria

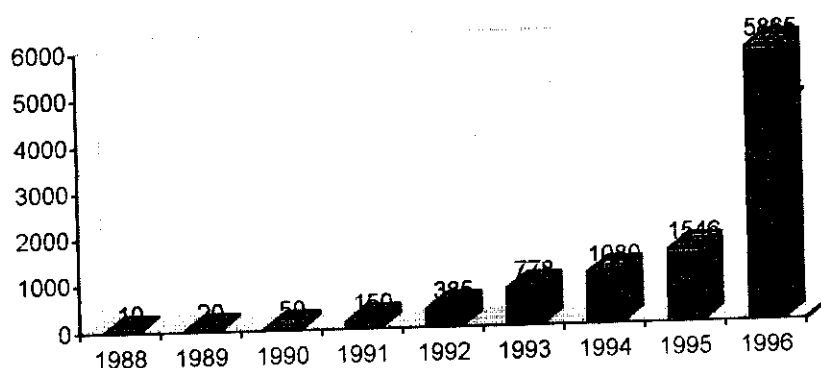
• Finançament de la SIDI

En tant que societat financera, la SIDI es pot beneficiar de moltes formes de finançament: la participació al seu capital (22 milions de francs a final de 1997), l'estalvi solidari (el Fons Comú « Faim et Développement », que ha generat 73,4 MF desde la seva creació, i la SICAV « Eurco⁵⁷ Solidarité », fons d'inversió que ha generat 18,6 MF des de l'any 1992), les donacions (recollides en el conjunt de les seves importants xarxes de comitès diocesans pel CCFD) i ajuda bi- i multi-lateral.

• Resultats

Desde la seva creació, la SIDI ha ampliat el seu camp d'intervenció de manera sensible.

Nombre d'empreses finançades



L'autonomia de les Estructures Locals de Finançament ha estat assolida per dues iniciatives de la SIDI a Sud-Amèrica: amb la INDES (Santiago, Xile) i BANCOSOL (La Paz, Bolívia). Aquestes dues estructures han assolit un nivell d'activitat que els ha permès ser autònoms. La SIDI havia previst aquest resultat al cap de 5 anys però finalment han calgut més de 10 anys per arribar-hi. Però la demanda d'aquests organismes ha estat la presència de la SIDI com a accionista, per tal d'aportar ajuda en matèria de seguiment i acompanyament, així com d'intermediació entre els sol·licitants de fons.

⁵⁷ Europa Central i Oriental

- **La banca cooperativa Merkur**⁵⁸

Merkur es fundà el 1982 arrel d'unes dificultats d'un forn de pa abandonat pels bancs tradicionals. Tècnicament, Merkur s'assembla a una banca clàssica però la seva política de préstec la fa totalment diferent: Merkur només presta a persones o empreses que tenen objectius socials, alternatius o mediambientals.

Merkur finança activitats en els següents camps:

Agricultura i medi ambient: agricultura i producció alimentària orgànica, distribució de productes orgànics, energia alternativa, tecnologies mediambientals.

Educació: escoles gratuïtes, guarderies, educació per adults, préstecs per efectuar estudis.

Salud: Institucions i cases per persones amb *handicaps*, projectes d'ajuda a les persones amb *handicaps*...

Comunitats rurals: projectes que fomentin l'autosuficiència en termes d'habitatge, d'energia, d'agricultura, de vida social...

Els estalviadors poden dirigir els seus estalvis cap a una àrea d'activitat o bé cap a un projecte concret. Poden igualment renunciar a tota o una part dels interessos del seu dipòsit en benefici de les activitats de la banca.

- **Precedents a Catalunya**

A Catalunya certament el fenomen de la banca ètica és quasi totalment desconegut. Això no obstant, volem destacar tres experiències properes. Una d'elles fracassà, l'ABSE, i les altres dues funcionen normalment, la Fundació Solidària contra l'Atur i COOP 57.

- **L'Associació per a la Banca Social i Ecològica (ABSE)**

Desde diferents punts de l'Estat Espanyol s'intentà el 1989 llençar per primera vegada la idea d'una banca alternativa. Amb el nom d'*Associació per a una Banca Social i Ecològica* es treballà durant més de dos anys en el projecte.

Es començà formant una associació sense ànim de lucre (ABSE) que tenia com a objectius la difusió de la idea i la captació mitjançant quotes d'un capital bàsic. Sembla que veieren que la Societat Cooperativa de Crèdit era la millor fórmula però, donat que una associació com a tal està legalment incapacitada per mobilitzar

⁵⁸ Font: *Présentation par pays des instruments financiers pour lesquels une monographie à été réalisée dans le cadre de l'étude Les instruments financiers d'économie sociale en Europe et la création d'emplois*, a <http://www.globenet.org/horizon-local/epicea>

fons a través del crèdit, es plantejà la necessitat d'establir una societat limitada (Ecoproject) que tingués la mateixa finalitat que l'Associació i pogués realitzar les operacions necessàries. S'ocuparia, a més, del Sistema d'Autofinançament Col·lectiu, una xarxa d'autoajuda muntada paral·lelament a l'entitat creditícia que comparteix el mateix ideari.

Després de pocs anys, però, la iniciativa no prosperà. Una de les raons es pot atribuir als seus responsables, això és una certa manca de qualificació tècnico-financera dels seus impulsors. Una altra explicació s'atribueix a la poca predisposició social.

- **Acció Solidària contra l'Atur**

És una organització amb caràcter de fundació privada, ubicada a Barcelona i desplegant la seva activitat al conjunt de Catalunya. *Acció Solidària* configura tres línies de treball concretes; per una banda ajudes específiques i urgents (allotjament, menjars, vivenda, etc...), per altra banda proporciona instruments de treball a persones actives acollides al règim d'autònoms, i una tercera línia basada en les ajudes a l'autoocupació o a la constitució d'empreses.

Segons la seva memòria de l'any 96, aquesta darrera línia ha significat una inversió en ajudes de 27.130.000 ptes, incloent subvencions a 24 iniciatives col·lectives d'autoocupació amb la consolidació de 111 llocs de treball. Les ajudes específiques han significat 11.800.000 ptes i, respecte a instruments de treball, 9.410.000 ptes, amb la creació de 133 llocs de treball. Les subvencions en relació a l'autoocupació col·lectiva s'han realitzat en sectors com el comerç, serveis, construcció i reciclatge de residus. Tots els projectes tenen funció de reinserció socio-laboral.

Els ingressos per al desenvolupament de tota aquesta activitat tenen distintes procedències que van des d'aportacions individuals a col·lectives. La Fundació té en l'actualitat subscriptors amb una quota periòdica a 35 ciutats de Catalunya, així com subvencions i convenis amb entitats públiques.

- **Coop 57**

En motiu de la lluita d'un col·lectiu de treballadors, es va constituir un fons de vint-i-nou milions de pessetes que tenia com a finalitat el finançar o recolzar iniciatives d'economia social que beneficiessin l'ocupació, l'autogestió i l'autoorganització. Tenint en compte les necessitats de les cooperatives i el desig d'aquestes de crear un instrument de finançament alternatiu de les mateixes, l'any 1995 es va prendre l'acord⁵⁹ d'endegar una cooperativa de Serveis Financers.

⁵⁹ Per iniciativa de la Federació Autònoma de Cooperatives Catalanes de Treball Associat, el col·lectiu d'ex-treballadors de l'Editorial Bruguera i un grup de cooperatives de treball associat

Coop 57 és, per tant, una Cooperativa de Serveis Financers que té com a objectiu la realització en comú de serveis d'assessorament i de suport tècnic i financer de les activitats econòmiques i/o professionals dels socis, i de gestió, recerca i obtenció de recursos financers destinats a socis, entre d'altres. Qualsevol cooperativa pot ser soci de COOP 57, així com altres persones físiques o jurídiques, titulars d'explotacions industrials o de serveis, i els professionals o artistes que exerceixen per compte propi.

Els principis de COOP 57 són, en definitiva, aquells principis cooperatius generals i així es transcriuen en els Estatuts: auto-organització de les cooperatives de treball associat i dels treballadors; estructura i gestió democràtiques i assembleàries; independència, tant dels partits com dels sindicats, grups de pressió, etc...; potenciació del cooperativisme de treball, etc.

Els recursos propis de COOP 57 eren, al final de 1997, d'uns 50 milions de pessetes, i s'havien aprovat 15 préstecs, amb un índex de morositat del 0%. Aquests recursos propis es constitueixen a partir d'aportacions obligatòries i voluntàries dels socis de capital, i de les aportacions dels adherits.

5. Conclusions

La gran varietat d'experiències ètiques que existeixen actualment a Europa mostra que pensar en les finances com a un dels instruments de canvi possibles ha deixat de ser una utopia. Potser ha arribat el moment d'utilitzar l'enorme potencial de les finances de manera positiva, més enllà de simplement qüestionar-les. Ja no podem parlar d'una tendència o d'una moda. Estem davant d'una realitat sòlida que dia a dia demostra amb resultats que és possible fer transaccions financeres i competir amb d'altres empreses, seguint una nova lògica.

Aquesta lògica està basada en una sèrie de conceptes que, fa uns anys, ningú hagués gosat atribuir al comportament d'una entitat financera. En primer lloc, la creixent responsabilitat sobre els propis estalvis fa que es pugui abandonar el fet de cedir-los a ulls clucs a l'entitat encarregada de gestionar-los. La possibilitat d'exercir aquest legítim dret de decidir com han de ser invertits els nostres diners, però, cal que vagi acompanyada de transparència. Aquesta és una qüestió aparentment complexa quan parlem d'institucions bancàries donades les regles de confidencialitat que els bancs segueixen. Experiències com les del *Triodos Bank* mostren, però, l'existència de mecanismes que, sense posar en compromís la confidencialitat dels clients, permeten a les institucions oferir garanties als seus clients. Aquesta transparència té un valor afegit quan genera un sentiment d'implicació dels clients amb la institució que no només suposa una democratització efectiva de les empreses, sinó que esdevé una de les claus del bon funcionament financer dels bancs ètics. El fet que les dues parts que intervenen en la concessió d'un crèdit treballin plegades assegura un ús racional del crèdit i unes taxes de retorn molt més elevades que les dels bancs tradicionals.

Segons el nostre parer, l'objectiu final dels bancs ètics és doble. A nivell individual, la finalitat dels inversors és mantenir una coherència amb els seus principis ètics. A nivell agregat, és evident que una generalització de la banca ètica podria minvar el flux financer cap a aquelles àrees d'activitat que són considerades èticament reprobables. Perquè això succeeixi cal que els bancs ètics absorbeixin un volum significatiu de l'estalvi total. I és obvi que un camí per a assolir aquesta aborció passa pel fet que les institucions d'inversió ètica ofereixen, a més del seu compromís ètic, una rendibilitat acceptable. La solidesa de bancs com el *Cooperative Bank* fa pensar que l'assoliment d'una bona combinació entre rendibilitat ètica i rendibilitat financera podria acabar essent una de les distincions fonamentals entre les empreses del segle XX i les del segle XXI.

La millor prova d'aquest fet és que existeixen certs indicis que la banca tradicional està prenent nota d'algunes de les qüestions plantejades i de les formes d'actuar dels bancs ètics.

Certament, existeix el perill d'aprofitar el "discurs de l'ètica" darrera d'una emmascaradora estratègia de màrqueting però també és cert que la millor manera d'evitar un mal ús de l'ètica és implicar-s'hi directament.

També és cert que en països com el nostre, on les experiències d'inversió ètica encara estan en una fase embrionària tot està una mica per fer. En tot cas alguns elements imprescindibles són:

- **el reconeixement** : sense reconeixement, no hi pot haver durabilitat. Els poders públics, les associacions, els organismes d'ajuda per a la creació d'empreses han de reconèixer i recolzar l'inici per a que aquesta sigui viable.
- **el *partenariat***: a part del reconeixement i el recolzament dels diferents actors de la societat civil, cal establir *partenariats* concrets amb els actors que podran aportar nous elements, un gran suport tècnic, una altra visió estratègica per a l'iniciativa.
- **la recerca d'una escala adequada**: bé que les caixes d'estalvis sempre han iniciat llurs activitats a nivell local, però el seu creixement els ha donat un balanç que els ha permès extreure's i engrandir-se, perdent així la seva especificitat i el seu arrelament regional. Per romandre solidària, la banca ètica s'ha d'arrelar en un context cultural, econòmic i social particular, de manera que així els estalviadors sentin que contribueixen a la millora del seu propi marc de vida.
- **ser ambiciós**: cal mirar ben amunt, o ben lluny, ser utòpic, innovador, trobar aquell punt d'equilibri, que deia Joan Casals, entre el seny i l'agosament. Són els projectes ambiciosos els que cridaran l'atenció de la societat civil i donaran la credibilitat necessària per al seu inici.
- **la diversitat**: calen molts eixos d'intervenció (urbà, rural, associatiu...), però igualment una òptica transversal i integrada que dona el compartir la voluntat, per exemple, d'intentar fer ressorgir el sentit ètic de l'economia.
- **la mobilització d'actors d'alt nivell**: cal sensibilitzar i mobilitzar actors de tots els àmbits : polítics, econòmics, culturals, religiosos, esportius...

Creiem que si quelcom demostra aquest informe és que, quan existeix la voluntat, les iniciatives han acabat desenvolupant-se amb èxit en contextos molt diversos, i sota la forma d'instruments financers força diferents entre ells.

6. Bibliografia

ARIFF, M.: "Islamic Banking", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 2, Nº 2 (Setembre 1988), pgs 48-84.

BA, I.: *PME et institutions financières islamiques*.-Horizon Local, 1997.

CASALS, J.: *Estratagemes dels capitalismes il.ustrat.*- Barcelona: EcoConcern (Quaderns d'Economia i Societat), 1992.

CORTINA, A (coord.): *La rentabilidad de la ética para la empresa*.- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor, 1997.

CORTINA, A. CONILL, J. : "L'Ètica un negoci rendible per a l'empresa" (*Debats Tecnològics*).- Barcelona, 1997.

CRIC: *Rebelión en la tienda*.- Barcelona: Icària, 1997.

International Associations of Investors in Social Economy (INAISE): *Banquiers du futur. Les nouveaux instruments financiers de l'economie sociale en Europe*.- estudi de propera publicació.

Iniciativa Europea de Empleo y Recursos Humanos Horizon: *Economía solidaria y útiles financieros alternativos: una camino a emprender*.- La Laguna (Tenerife): Ediciones Canaricard, 1997.

JAWOESKI, C.: *Hacia formas nuevas de relación con el sur del mundo. Economías populares y mecanismos europeos de financiamiento alternativo*.- Eusko Jaularitzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia, Gasteiz, 1993.

LANG, P.: *Ethical Investment. A saver's guide*.-Charlbury: Jon Carpenter Publishing, 1996.

LATORRE DÍEZ, J.: *Regulación de las entidades de crédito en España*.-Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas, 1997.

LOZANO, Josep M.: *Ètica i empresa*.- Barcelona: Proa (Co.lecció Temes Contemporanis), 1997.

MAYO, E.: *Bankwatch*.-The New Economics Foundation, 1993.

PALOMO ZURDO, R.J.: *La Banca Cooperativa en Europa*.-Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito-Asociación Española de Cajas Rurales, 1995.

PIULATS, O.: "Los bancos alternativos" *Integral* - Barcelona: Integral, núm. 100, abril 1988).

RIBAS I MASSANA, A.: *Les Caixes d'estalvis a Catalunya. Estructura i funcions*.- Barcelona: Publicacions de la Fundació Jaume Bofill, 1982.

REIFNER, U.: *Banking for people*.- New York: de Gruyter, 1992.

SEN, Amartya: *Sobre ética y economía*.- Madrid: Alianza Editorial, 1989

SUBIRANA, P.: *Consumir menys per viure millor*.- Barcelona: EcoConcern (Papers d'Innovació Social), núm 33.

VILASECA, J.M: "El finançament de les iniciatives d'economia social" *CINA*, 4art, trimestre, Col.lectiu Ronda, Barcelona.

V.V.A.A: *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*.- Madrid: Fundación Argentaria i Editorial Visor, 1997.