

boven het  
MAAIVELD  
Maart 1998

# Lokale Economie Wereldwijd



# Inhoud

- 3 Redactioneel**
- 5 Lokale Economie Wereldwijd**  
Waarin het belang van een lokale economie en de rol van financiële initiatieven daarin worden besproken.
- 8 Creatief met afval**  
Hoe men in Curitiba, Brazilië, de afval- en de armoedeproblematiek met één project heeft aangepakt.
- 11 Sparen en lenen doe je samen!**  
Over roterende en accumulerende fondsen (Rosca's en Asca's). Met voorbeelden uit India.
- 15 Studiedag**  
Aankondiging van de studiedag die Aktie Strohalm op 15 mei over het project Lokale Economie Wereldwijd organiseert.
- 17 Güns, lokaal en wereldwijd**  
Over roterende fondsen in Turkije, Cyprus en Nederland.
- 19 Creatief met cavia's**  
Over een revolving fund in Peru.
- 20 Het fenomeen microkrediet**  
Waarin de ontwikkeling, de werking en het belang van microkredieten wordt besproken, aangevuld met enige kritische kanttekeningen.
- 26 Microkrediet en ruilhandel in Kirgizstan**  
Een praktijkvoorbeeld van arme aardappelboeren in een land in transitie.
- 28 Het AKRSP-microkredietprogramma in Noord-Pakistan**  
Een praktijkvoorbeeld over vrouwen in het noorden van Pakistan.
- 31 De Seikatsu-club**  
Weliswaar niet uit het Zuiden, maar daarom niet minder interessant: een succesvolle consumentencoöperatie in Japan.
- 32 Trueque : LETS op z'n Argentijns**  
Over een succesvolle LETS-achtige ruilkring in Argentinië.
- 36 Leeslijst**  
Boeken en boekjes die bij Aktie Strohalm te bestellen zijn.
- 38 FMI's en formele kredietinstellingen in het Zuiden**  
Over de mogelijkheid van een koppeling tussen informele spaar- en kredietgroepen en formele instellingen. Met een praktijkvoorbeeld uit Oeganda.
- 40 Lokale fondsen in Thailand**  
Over lokale initiatieven van boeddhistische monniken.

## Colofon

Boven het Maaiveld is een reeks thematische uitgaven van Aktie Strohalm. Elke aflevering is gewijd aan een apart thema en verschijnt onregelmatig. We streven naar twee keer per jaar. Omwille van de leesbaarheid wordt veelal de mannelijke vorm gebruikt. Overal waar niet noodzakelijkerwijs de mannelijke vorm gebruikt wordt, moet ook de vrouwelijke gelezen worden.

**Redactie:** Guus Peterse en Wim van Ginkel  
**Vormgeving:** Annelies Vlasblom  
**Aan dit nummer werkten mee:** Anita Speelpenning, Annelies Vlasblom, Camilo Ramada, Corine Hoebe, Egide Maassen, Guus Peterse, Menno Salverda, Wim van Ginkel  
**Druk:** Rooddruk, Oudegracht 42, 3511 AR Utrecht  
**Oplage:** 3000

**Prijs (mag in lokaal geld):**  
Voor dit nummer 5,- of 100 Bf  
(of het equivalent in lokaal geld).

**Redactie-adres:**  
Voor Nederland:  
Aktie Strohalm  
Oudegracht 42  
3511 AR Utrecht  
tel 030-2314314  
fax 030-2343986  
E-mail strohalm@intouch.nl

**Voor België:**  
Aktie Strohalm Vlaanderen  
Lange Scholiersstraat 94  
2060 Antwerpen  
tel 03-2357360  
fax 03-2368478

Dit themanummer is mogelijk gemaakt door een subsidie van het NCDO.

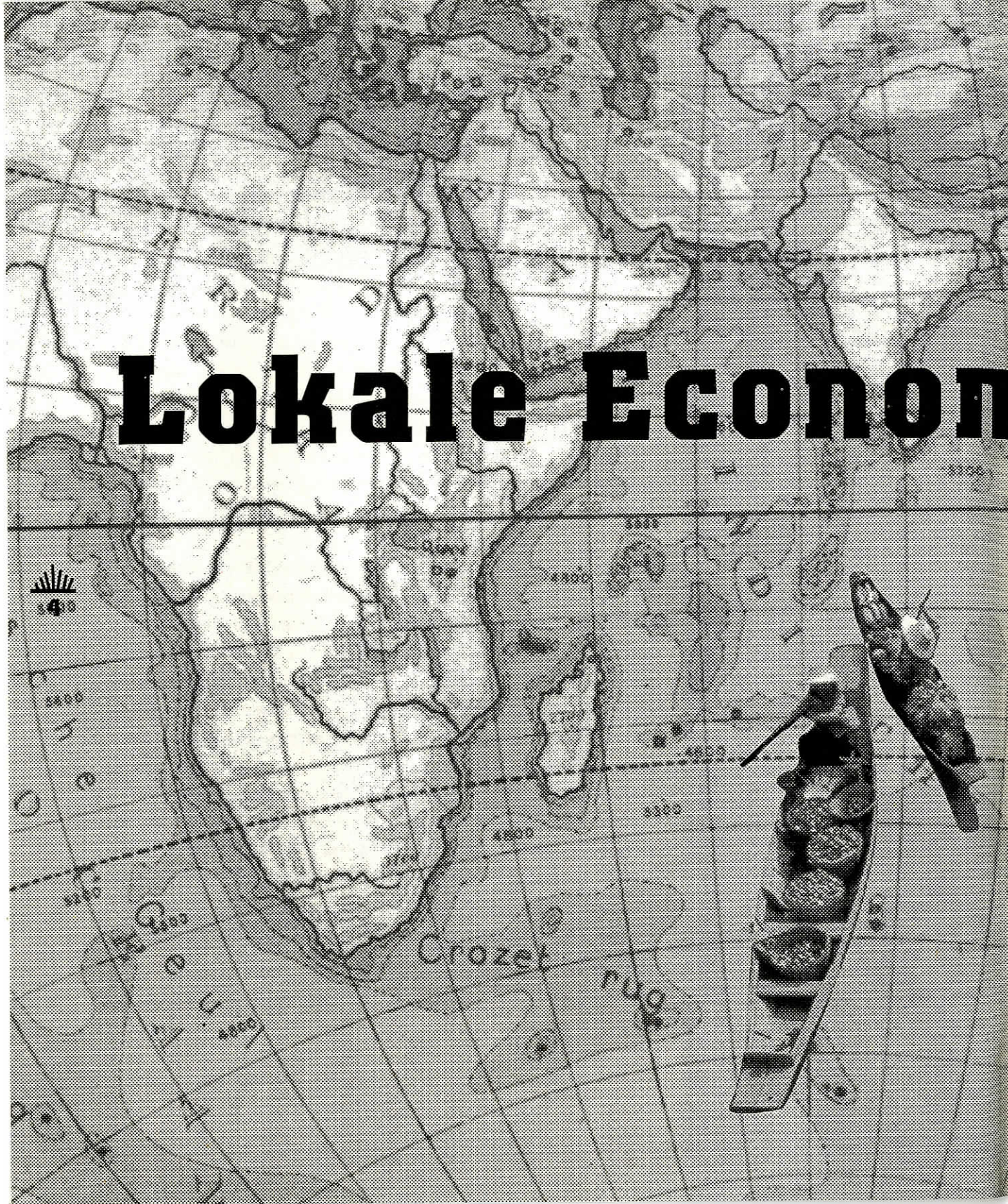
De teksten in deze uitgave mogen worden overgenomen met toestemming van de uitgever, onder de uitdrukkelijke voorwaarde dat een duidelijke bronvermelding plaatsvindt.



**D**it is het nieuwe nummer van *Boven het Maaiveld* - nieuwe stijl. *Boven het Maaiveld* is vanaf heden een met zekere regelmaat onregelmatig te verschijnen reeks. We streven naar zo'n twee nummers per jaar. Door de ruime tijd die we per nummer te besteden hebben hopen we ook inderdaad ten minste jaarlijks die twee nummers uit te brengen en daarvan ook echt goede nummers te maken. Elk nummer zal gewijd zijn aan een centraal thema.

Dit nummer staat in het kader van het project Lokale Economie Wereldwijd. Strohalm is dit project gestart om te onderzoeken wat voor lokale financiële initiatieven er ontwikkeld zijn in het Zuiden. Initiatieven die een stimulans zijn voor de lokale economie. In Nederland kennen we bijvoorbeeld de LETSsystemen, maar wat gebeurt er elders in de wereld op dit gebied? Wat voor lokale ruil-, spaar- en kredietssystemen zijn er ontwikkeld? In dit themanummer daarom aandacht voor microkredieten, roterende en accumulerende spaar- en kredietfondsen, consumentencoöperaties, LETS-achtige clubs en vele andere initiatieven. We hopen hiervan te kunnen leren. Het is in ieder geval stimulerend om te weten dat we niet alleen staan, om te beseffen dat deze lokale financiële initiatieven een wereldwijd verschijnsel zijn. Hierover willen we mensen en organisaties informeren. We hopen dat er zo een band van solidariteit en gemeenschappelijkheid ontstaat. Dat mensen het besef krijgen dat lokale ruil- en spaarsystemen een wereldwijd verschijnsel zijn!

# Lokale Economie Wereldwijd



Na de invoering werd geld in het koloniale Nigeria aanvankelijk met argwaan bekeken. Men beschouwde het als iets mythisch. Het kon zomaar van persoon naar persoon reizen en ook zo weer weg zijn. Geld werd als iets vreemds gezien en men noemde het *emi* (geest), *alejo* (vreemdeling) en *aje* (heks). Men kon rijk worden zonder er hard voor te hoeven werken. Zulke mensen werden als magiërs beschouwd. Maar omdat geld als een vreemdeling, een gast gezien werd, moest het ook goed behandeld worden. Anders zou de gast vertrekken.

## GELD ALS RUILMIDDEL

Inmiddels wordt geld in Nigeria allang niet meer als een vreemd goedje gezien. Ook in Nigeria regelt geld nu het ruilverkeer tussen mensen. Geld is immers een ruilmiddel dat een soepele uitwisseling van goederen en diensten mogelijk maakt. Het stelt ons in staat tot ruil tussen meer dan twee personen: ik heb iets voor Frits, Frits voor Sandra en Sandra voor mij. We ruilen niet rechtstreeks, maar betalen elkaars goederen of diensten met geld. Daarmee staat geld aan de basis van de ingewikkelde

economie die we nu kennen. Door geld konden boeren en handwerkslieden zich specialiseren. Niet iedereen hoefde zijn of haar eigen eten te verbouwen, niet iedereen hoefde zijn of haar eigen huis te bouwen. De smid kreeg van de boer voor wie hij een ploeg smeedde, niet meer tien kilo vlees, maar munten. Zo kon hij kopen wat hij nodig had, op het moment dat hij het nodig had en waar hij het maar krijgen kon.

Ook voordat de Britten er geld introduceerden, functioneerde in het koloniale Nigeria een economie. Er werd geruild en als dat niet rechtstreeks kon

gebruikte men bijvoorbeeld kauri-schelpen als ruilmiddel. Ook werd er gespaard. Mannen spaarden in vee en vrouwen in juwelen.

Met de introductie van geld werd Nigeria opgenomen in de 'grote economische wereldfamilie'. Prachtig natuurlijk, maar gevolg was wel dat geld, en dus rijkdom begon weg te lekken uit de gemeenschap. In lokale gemeenschappen begon het steeds meer te ontbreken, met als gevolg armoede en werkloosheid.

#### GELD ALS SCHATVORMER

De combinatie van armoede en werkloosheid is eigenlijk een tegennatuurlijke. Hoe kan het dat waar voldoende arbeidskrachten zijn en er voldoende behoefte aan is, de mensen toch niet voor elkaar werken? Hoe kan het dat waar mensen en materialen om huizen te bouwen, om graan te verbouwen en om brood te bakken voor handen zijn, er toch gebrek aan huizen, aan graan en aan brood is? Met de introductie van geld blijkt men ineens zonder geld niet meer te kunnen ruilen. Wanneer de mensen geen geld meer hebben om elkaar voor het werk te betalen, wordt er niet meer voor elkaar gewerkt.

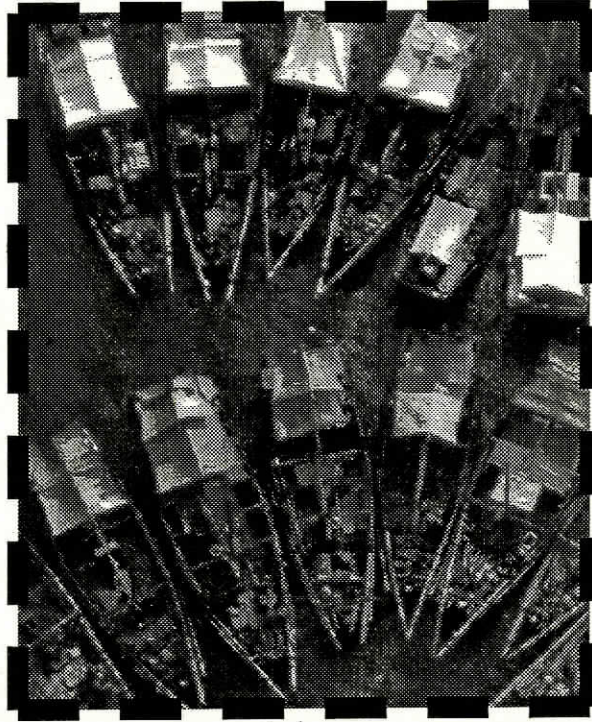
Daarmee hebben we een van de belangrijkste eigenschappen van het moderne geld te pakken: het veroorzaakt niet alleen rijkdom, maar ook armoede. Rente wordt betaald door wie geld tekort komt aan degene van wie hij of zij geleend heeft. De laatste is altijd rijk, want hij heeft geld over. Ook winsten, pachten, huur en noem maar op komen terecht bij degenen die het geld hebben om zich aandelen-, huizen- en grondbezit te kunnen veroorloven. Zij worden steeds rijker. Degenen die betalen zijn altijd de arme-

ren. Daarmee veroorzaakt geld tegelijkertijd tekorten en overschotten, armoede en overvloed. Aan de ene kant zien we honger en ellende. Aan de andere kant steeds grotere welvaart, steeds meer luxe, een economische groei die steeds meer natuur en milieu in het gedrang brengt.

— — — — —  
**Geld veroorzaakt niet alleen rijkdom,  
maar ook armoede**  
— — — — —

Geld stroomt dus voortdurend van wie weinig heeft naar wie veel heeft. Hoe komt dat?

Dat komt doordat geld niet alleen geschikt is als ruilmiddel, maar ook als middel om rijkdom mee vast te leggen en zelfs mee te vergaren. Geld is niet alleen ruilmiddel, maar ook schatvormer. Het is waardevol op zichzelf en wie ervan over heeft, wil het graag voor zichzelf houden, voor later. Wie wat bewaart, die heeft wat, niet waar? Op die manier dreigt echter wel een tekort aan ruilmiddel. Om iedereen die geld over



heeft zover te krijgen zijn geld uit te lenen of te beleggen en zo toch in omloop te brengen, wordt hem rente geboden, of een andere vorm van rendement. En die leiden, al dan niet via een omweg, tot lokale tekorten aan ruilmiddel.

Wie zijn geld in omloop brengt, krijgt dus later meer terug dan hij aanvankelijk in omloop heeft gebracht. Hij wordt rijker, en anderen moeten daarvoor opdraaien. Zolang elk jaar meer te verdelen valt, schiet er ook voor hen misschien nog wat extra's over. Maar wanneer de koek even groot blijft en de rijken zich een steeds groter stuk toe eigenen, moet de rest met een steeds kleiner stukje genoegen nemen. Hoe dan ook wordt de kloof tussen arm en rijk steeds groter, en vele lokale gemeenschappen in het Zuiden ondervinden daarvan dagelijks de gevolgen.

#### FINANCIËLE MICRO-INITIATIEVEN

Er is dus voor mensen en gemeenschappen alle reden te proberen controle te krijgen over hun eigen geld- en ruilsystemen. Gelukkig gebeurt dit ook. Overal in de wereld zijn mensen bezig buiten het formele financiële circuit om een basis voor een eigen lokale economie te ontwikkelen. Dat gebeurt met behulp van lokale ruilsystemen, collectieve bankjes, informele krediet-systemen, noem maar op. Er bestaan talloze varianten en juist deze systeempjes, deze *Financiële Micro-Initiatieven* (FMI's) zoals we ze noemen, staan in dit themanummer centraal. FMI's zijn lokale ruil-, spaar- en krediet-systemen die erop gericht zijn sociale uitsluiting tegen te gaan, gemeenschapsopbouw te bevorderen en een minder milieubelastende lokale en regio-

nale economie te ontwikkelen. In dit blad willen we laten zien dat overal op de wereld mensen op een creatieve wijze bezig zijn om iets aan hun problemen te doen. We leggen de nadruk op FMI's in het Zuiden, omdat juist daar de wereldeconomie de meeste en de hardste klappen uitdeelt. Maar ook omdat daar heel

— — — — —  
**Overal in het Zuiden bestaat  
bijvoorbeeld een traditie  
van informele  
spaar- en kredietgroepen**  
— — — — —

veel op dit terrein gebeurt en de zelfredzaamheid vaak erg groot is. En dan denken we niet alleen aan de microkredieten die inmiddels op wereldwijde belangstelling kunnen rekenen. Want er gebeurt veel meer. Overal in het Zuiden bestaat bijvoorbeeld een traditie van informele spaar- en kredietgroepen. Vaak worden deze groepen genegeerd door Westerse ontwikkelingsorganisaties. Onterecht, vinden wij, want deze groepen laten zien dat mensen wel degelijk in staat zijn geld te sparen en te lenen zonder gebruik te maken van het formele bankwezen. En er is meer. Creatieve afval-ruilprojecten bijvoorbeeld, lokale geldsystemen, credit unions, graan- en veebanken, onderlinge fondsen en consumentencoöperaties.

Door al deze initiatieven centraal te stellen, wordt duidelijk dat dit geen marginaal gebeuren is, zoals wel eens verondersteld wordt. Integendeel, deze FMI's bieden veel mensen een wezenlijk perspectief en een oplossing voor veel van hun problemen. Ze laten zien dat lokale economie inderdaad een wereldwijd verschijnsel is.



▶ De Braziliaanse stad Curitiba wordt door veel mensen geprezen om haar duurzame ontwikkeling. De stad is schoon. Het afvalprobleem is vrijwel opgelost en ook de armsten hebben de mogelijkheid om deel te nemen aan het sociale leven. Curitiba is de enige stad in Brazilië die geen geld aanneemt van de overheid. Bij de geïntegreerde aanpak van sociale en milieuproblemen speelt het inleveren van gescheiden afval een belangrijke rol.



# Creatief met afval



TOEN IN 1973 IN CURITIBA het afvalprobleem volledig uit de hand liep, besloot burgemeester Jaime Lerner het probleem op eigen wijze aan te pakken. Het merendeel van de 500.000 inwoners woonde in favela's (sloppenwijken). Door de vele smalle straatjes konden de vuilnisauto's die niet in. Daardoor bleef het vuil op straat liggen en verspreidden zich allerlei ziektes. Voor een gedegen sociaal programma om de rotzooi op te ruimen had de stad geen geld. De burge-

meester kwam met een ander idee. Bij bepaalde verzamelpunten rond de favela's kunnen mensen hun afval gescheiden inleveren. In ruil daarvoor krijgen ze buskaartjes. In ruil voor organisch afval krijgen inwoners van de favela's voedsel.

Al snel waren de sloppenwijken ontdaan van hun afval en mensen konden met het openbaar vervoer naar de stad, waar het werk was. Ook mensen buiten de favela's leveren hun afval gescheiden in. Zo'n 95% van de

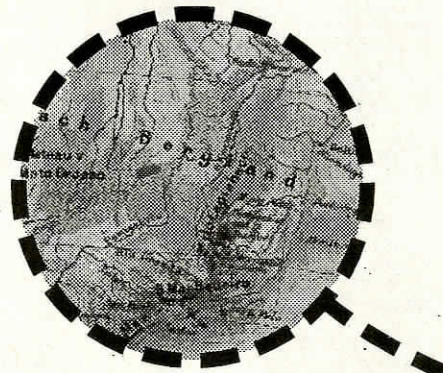
inwoners doet momenteel mee aan het 'Afval dat geen afval is'-project. Elk jaar wordt er 750 ton gerecycled materiaal verkocht aan de lokale industrie. Dit zorgt voor geld voor sociale programma's en de recycling-industrie biedt werkgelegenheid aan inwoners van de favela's.

Curitiba is niet de enige stad waar creatief met afval wordt omgegaan. In Antananarivo, de hoofdstad van Madagaskar, gebruiken de inwoners afval om

compost van te maken. Die wordt gebruikt bij de teelt van groenten in de gemeenschappelijke moestuin. Het warme en vochtige klimaat van Madagaskar is bij uitstek geschikt voor het maken van compost.

Het afval wordt in grote, afgesloten zakken gedaan. De temperatuur stijgt in de zakken tot zestig graden, hoog genoeg om de schadelijke bacteriën te doden. Na tien dagen worden er gaatjes in de zakken geprikt en worden de zaailingen direct in de compost

geplant. 8,5 ton compost zorgt op die manier voor 200 ton groenten, waaronder aardappelen, tomaten, pompoenen, uien en peterselie. Het voedsel wordt voornamelijk gebruikt voor de eigen consumptie, maar een deel ervan wordt verkocht. Van de opbrengst wordt rijst gekocht, zodat de inwoners dankzij het afval elke dag een complete maaltijd hebben.





---

## Sparen en lenen doe je gewoon samen!

---

**I**n het zuidwesten van India ligt Sangli, een van de droogste districten van de staat Maharashtra. De twee miljoen inwoners van Sangli leven overwegend van de opbrengsten van de landbouw. Vooral sorghum, gierst, peulvruchten en aardnoten worden er verbouwd.

Aan de Veralarivier, die overigens vaker droog ligt dan dat er water doorheen stroomt, ligt Ramapur, een typisch Indisch plattelandsdorpje. Er wonen zo'n vierhonderd families, waarvan de meeste onderling met elkaar verbonden zijn middels de 'grootfamilie'. Hoewel bijna iedereen het merendeel van de inkomsten uit de landbouw haalt, is het gebied te droog om alleen daarvan te kunnen leven. Velen werken als seizoenarbeider in nabijgelegen dorpen of in de stad, ze handelen wat of verwerken thuis agrarische producten. Hoewel veel van deze mensen dagelijks bezig zijn met overleven, sparen de meesten wel. Het gaat uiteraard om kleine bedragen, een paar roepies per keer, maar ze zijn heel belangrijk. De mensen sparen om er een

paar maanden later iets van te kunnen kopen, om geld veilig weg te zetten of om aan sociale verplichtingen te voldoen. Zo sparen ze soms jaren voor het huwelijk van een dochter.

### DE BISHI MANDAL

Vrijwel niemand in Ramapur maakt gebruik van het formele bankcircuit. Meestal is er geen bank in het dorp en moeten ze naar de stad. Dat kost tijd en geld. En al zouden ze naar de bank gaan, dan is het nog maar de vraag of ze een rekening kunnen openen of een lening aanvragen. De meeste armen zijn analfabeet en niet in staat de vele formulieren in te vullen die daarvoor nodig zijn. En als ze al deze barrières zouden nemen, dan zal de bank waarschijnlijk nooit zaken met ze willen doen. Armen zijn voor de commerciële banken niet interessant. De kleine bedragen die ze sparen zijn voor hen niet de moeite waard, en bovendien zijn ze in hun ogen niet kredietwaardig. Kortom, er zijn veel te veel hindernissen, zodat de meeste armen nooit toe-

gang zoeken tot de commerciële en staatsbanken.

Maar dat hoeven ze ook niet zo nodig. In Ramapur hebben ze hun eigen spaar- en kredietsysteem, de *bishi mandal*. Dit betekent zoveel als 'financiële handelingen binnen een groep'. In de meest eenvoudige vorm komen de deelnemers aan een *bishi mandal* wekelijks bijeen en stoppen bijvoorbeeld tien roepie in een pot. Elke week krijgt iemand anders de pot, waarbij de volgorde door het lot wordt bepaald. Stel dat er tien deelnemers zijn, dan bestaat de pot uit honderd roepie en duurt de cyclus tien weken. Aan het eind van deze periode heeft iedereen een keer de beschikking gehad over een grotere hoeveelheid geld, iets waar de deelnemers anders nooit over zouden kunnen beschikken. De deelname aan zo'n *bishi mandal* zorgt namelijk net voor die extra prikkel om een beetje geld te sparen. Geld dat anders verdwenen zou zijn binnen de huishoudelijke uitgaven.



12



Bron: Money go round door S. Ardener & S. Burman

Een *bishi mandal* is een voorbeeld van wat ook wel 'rotating savings and credit associations' (Rosca's) worden genoemd. Rosca's zijn in het Zuiden onder verschillende namen wijdverbreid. In Kameroen heten ze *tontine* of *djangi*, in Somalië *hagbad*, *gamiyas* in Egypte, *sher* in Thailand, *susu* in Ghana, *partner* in Jamaica etc. Migranten hebben het gebruik van Rosca's ook meegenomen naar het Westen. Zo maakt de Koreaanse gemeenschap in de Verenigde Staten veelvuldig gebruik van de *kye* en de Pakistani in Engeland hebben hun *kametis*. Ook in Nederland bestaan er Rosca's onder migranten- en vluchtelingengemeenschappen.

Rosca's zijn geen nieuw verschijnsel. In de 16e eeuw maakten de Yoruba's in Nigeria er al gebruik van. Ook Japan heeft een eeuwenlange traditie op dit gebied. In Zuidelijk Afrika komen de Rosca's voort uit de *burial societies*. Dit zijn gemeenschappen waarvan de leden gezamenlijk sparen voor begrafenissen. Mocht er iemand van de gemeenschap overlijden, dan is er een fonds om die persoon op gepaste wijze ceremonieel te begraven.

De Rosca's spelen in op de traditie om gezamenlijk iets te ondernemen. Vroeger betrof dit met name het bewerken van elkaars land. Wanneer op het land van een van de leden een bepaalde grote klus ondernomen moest worden, dan hielp iedereen mee. In India stopten mensen vroeger graan of rijst in een pot voor onverwachte gebeurtenissen. Bij de *burial societies* hielpen de leden elkaar met de begrafenisplechtigheden. Met het monetariseren van de economie is dit alles langzaam veranderd in de Rosca's zoals we die nu kennen.

Iedereen kan in principe lid worden van een Rosca of er zelf een starten. Rosca's functioneren op basis van vertrouwen tussen gelijkwaardige personen. Ze ontstaan vaak in gemeenschappen waarvan de



deelnemers ongeveer gelijke inkomens hebben en met elkaar verbonden zijn middels woon- en werkplek, zoals veel dorpen, stadswijken, grootfamilies, werknemers van hetzelfde bedrijf etc.

#### DE VELE VARIANTEN VAN EEN ROSCA

De *bishi mandal* is een voorbeeld van de eenvoudigste vorm van een Rosca. Vaak wordt als nadeel hiervan gezien, dat diegenen die als laatste de pot krijgen in feite gratis krediet verstrekken aan diegenen die de pot al hebben. Deze mensen sparen als het ware voortdurend geld, zonder dat ze daar rente voor krijgen. Diegenen die als eersten de pot krijgen, hebben de beschikking over goedkoop krediet, want ze krijgen geld en hoeven daar geen rente over te betalen.

Er zijn allerlei varianten bedacht om iedereen gelijkelijk te laten profiteren. Zo zijn er vormen waarbij geld ingehouden wordt van de pot en verdeeld over hen die nog geen pot ontvangen hebben. Vroege ontvangers betalen zo rente over hun lening en late ontvangers krijgen dividend op hun spaargeld.

Een ander nadeel van de meest eenvoudige vorm

van een Rosca, is dat je nooit weet wanneer je de beschikking over de pot hebt. Om dit te ondervangen zijn *veiling-rosca's* opgericht. Daarbij wordt de pot niet verloot, maar geveild. Diegene die genoeg neemt met de grootste korting krijgt de pot. Stel bijvoorbeeld dat de pot honderd gulden is en iemand zegt de pot voor zeventig gulden te willen hebben. Dan krijgt diegene zeventig gulden en de overige dertig gulden wordt verdeeld onder de deelnemers. Mensen kunnen zo zelf bepalen wanneer ze de pot krijgen en degene die de pot het hardst nodig hebben, betalen daar een soort van rente over.

Soms proberen winkeleigenaren middels een Rosca hun producten te slijten. Dit doen ze meestal in de vorm van een prijs-rosca. Neem een winkelier in Sangli-stad die koelkasten verkoopt. Veel mensen in zijn omgeving hebben niet het geld voorhanden om zomaar een koelkast van 7600 roepie te kopen, hoewel ze er best een willen hebben. Zelf heeft hij het probleem dat hij niet over voldoende werkkapitaal beschikt. Om hier wat aan te doen organiseert hij een prijs-rosca. De winkelier verzamelt een groep van



13

tachtig mensen die over een periode van twintig maanden elk 380 roepie per maand betalen. Daarmee sparen ze voor een koelkast, met als kans om er al eerder een te krijgen, want elke maand wordt er een koelkast verloot. Win je, dan heb je geluk en hoeft je niet verder te betalen. Heb je pech, dan heb je in ieder geval aan het eind van de cyclus recht op een koelkast. De winkeigenaar is van zijn koelkasten af en heeft elke maand de beschikking over een flinke som werkkapitaal, waarmee hij zijn omzet en winst kan vergroten. Uiteraard kost hem dit wel geld. Hij moet immers negentien koelkasten (de eerste bijeenkomst wordt geen koelkast verloot) weggeven die niet volledig afbetaald zijn. De korting die hij in feite verleent is de prijs die hij voor het krediet moet betalen. Dit bedrag is echter lager dan de rente die hij zou moeten betalen wanneer hij het geld bij de bank zou lenen.

Zo'n prijs-rosca werkt overigens alleen als iedereen elkaar vertrouwt. Het komt maar al te vaak voor dat degene die het organiseert en dus maandelijks een smak geld in handen krijgt, opeens met de noorderzon is vertrokken.

Je hoeft overigens niet aan een prijs-rosca mee te doen om aan

goederen te komen. Je kunt ook gewoon een goederen-rosca organiseren. In feite is dit een eenvoudige vorm van een Rosca, alleen wordt de pot uitgekeerd in huishoudelijke artikelen. Door groot in te kopen, kunnen deze tegen een lage prijs verkregen worden.

#### ASCRA'S

Van een heel andere categorie zijn de non-rosca's, de Ascra's (accumulating savings and credit association) of Resca's (revolving savings and credit association). Deze zijn bedoeld om een permanent fonds te creëren, gebaseerd op zelfbeschikking.

Stel, in december moet schoolgeld betaald worden. Je verzamelt dan in januari een groep mensen die gedurende het hele jaar elke maand een vast bedrag in de pot stoppen. Deze pot wordt niet uitgekeerd, maar deelnemers kunnen wel een lening aanvragen. De lening moet terugbetaald worden tegen rente, waardoor de pot verder groeit. In december wordt de pot dan weer verdeeld over de deelnemers, waarmee men dan het schoolgeld kan betalen.

Deelnemers kunnen dus de hele periode over krediet beschikken en dit krediet kan veel hoger zijn dan de bijdragen van de deel-

#### Programma

(wijzigingen voorbehouden)  
Dagvoorzitter: DRS. EDGAR KAMPERS,  
AKTIE STROHALM

#### 9.30 - 10.00

Ontvangst met koffie en thee  
Registratie  
Inschrijven workshops

#### 10.00 - 10.20

Opening, welkomstwoord  
Inleiding in project & programma

#### 10.20 - 10.45

Lezing over Rosca's en Ascra's  
(informele spaar- en kredietgroepen) in  
ZO-Azië  
DR. OTTO HOSPES,  
LANDBOUW UNIVERSITEIT WAGENINGEN

#### 10.45 - 10.55

Intermezzo I: geld moet rollen

#### 10.55 - 11.05

Lezing over Trueque (ruilsysteem) in  
Argentinië en Uruguay  
DRS. CAMILO RAMADA, AKTIE STROHALM

#### 11.05 - 11.15

Intermezzo II: geld moet groeien

#### 11.15 - 11.30

Inleiding op de Workshops:  
anders kijken naar geld

#### 11.30 - 11.40

Pauze

#### 11.40 - 12.30

Workshops (met koffie en thee)  
1. Case Study Tlaloc (Mexico)  
2. Case Study Argentijns provinciaals  
geld (Salta)  
3. Case Study Credit unions in Afrika  
4. Case Study Curitiba (Brazilië)

#### 12.30 - 14.00

Lunchpauze

# Studiedag

## FINANCIËLE MICRO-INITIATIEVEN IN HET ZUIDEN

### UTRECHT, 15 MEI 1998

Ter afsluiting van het project 'Lokale Economie Wereldwijd' organiseert Aktie Strohalm op 15 mei 1998 een studiedag hierover. Op deze dag worden diverse Financiële Micro-Initiatieven die mensen in het Zuiden ontwikkeld hebben, in een breder kader geplaatst. Met behulp van een aantal voorbeelden wil Aktie Strohalm laten zien dat de diverse lokale ruil-, spaar- en kredietsystemen niet zomaar experimenten in de marge zijn, maar juist een basis vormen voor het opbouwen van een duurzame lokale economie. Door deze Financiële Micro-Initiatieven centraal te stellen moet duidelijk worden dat lokale economie inderdaad een wereldwijd verschijnsel is. Het programma van de studiedag ziet er (onder voorbehoud) als volgt uit:

#### 14.00 - 15.00

Tweede ronde workshops

- Rentevrije initiatieven in het Zuiden,  
M.M.V. DRS. PASCAL VAN WANROOIJ,  
AKTIE STROHALM
- Meer over Rosca's en Ascra's,  
M.M.V. DR. OTTO HOSPES
- Surfen op de golven van micro-  
krediet?
- Trueque en andere LETS-achtige  
ruilsystemen,  
M.M.V. DRS. CAMILO RAMADA

#### 15.10 - 15.25

Lezing over informele spaargroepen in  
de Turkse gemeenschap in Nederland  
DR. P. SMETS, VRIJE UNIVERSITEIT  
AMSTERDAM

#### 15.25 - 15.40

Het Bonussysteem in India, een veelbe-  
lovend experiment  
DRS. MARC VAN DER VALK,  
AKTIE STROHALM

#### 15.40 - 16.00

Pauze

#### 16.00 - 16.45

Afsluitend debat over nut en noodzaak  
van Financiële Micro-Initiatieven  
O.L.V. EDGAR KAMPERS

#### De deelnamekosten voor de studiedag bedragen:

f 25,- voor belangstellenden,  
f 100,- voor beroepsmatig geïnteres-  
seerden.

Dit is inclusief lunch en het boekje  
*Alternatieven voor het Geldsysteem:  
Lokale Economie Wereldwijd.*

Mocht dit bedrag een onoverkome-  
lijk probleem zijn, dan kun je van tevo-  
ren contact met ons opnemen.

#### LEZINGEN

Speciaal voor LETS-groepen organiseert  
Aktie Strohalm een aantal lezingen over  
het project 'Lokale Economie Wereld-  
wijd'. Wil je zo'n lezing in huis halen of  
weten of er een lezing bij jou in de  
buurt is, neem dan contact op met  
Aktie Strohalm.

Niet LETS-leden zijn uiteraard op de  
lezingen ook van harte welkom.

#### BOEK

Begin mei verschijnt het boekje *Alter-  
natieven voor het Geldsysteem: Lokale  
Economie Wereldwijd*. In dit boekje  
wordt, dieper dan in dit blad, ingegaan  
op de talloze manieren waarop mensen  
en gemeenschappen overal ter wereld  
via lokale systemen de mondiale geld-  
economie proberen te ontwijken. Het  
kost f25,-. Mensen die deelnemen aan  
de studiedag krijgen dit boekje auto-  
matisch thuisgestuurd. Andere belang-  
stellenden kunnen het bestellen bij  
Aktie Strohalm.

Neem voor meer informatie contact op  
met Camilo Ramada of Wim van Ginkel,  
Aktie Strohalm,  
Oudegracht 42,  
3411 AR Utrecht,  
030-2314314,  
fax 030-2343986,  
e-mail strohalm@intouch.nl.



nemers afzonderlijk. Ascra's zijn vaak bedoeld om voor iets specifiek te sparen, bijvoorbeeld het betalen van schoolgeld of zoals in Sangli het hindoeïstische *divali*. Ze hebben vaak meer deelnemers dan een Rosca en de deelnemers hoeven elkaar ook niet perse te kennen. Hierdoor zijn Ascra's meer geformaliseerd en is er meer papierwerk. Sommige Ascra's doen veel meer dan alleen maar financiële zaken. Ze zorgen ook voor sociale voorzieningen, gemeenschapsontwikkeling en recreatie.

Tegenwoordig ontstaan er ook steeds meer gemixte vormen van Ascra's en Rosca's. Er zijn bijvoorbeeld Rosca's die naast de pot nog een fonds creëren dat dan als een Ascra werkt. Denk hierbij aan veiling-rosca's, waarbij de kortingen in een apart fonds gestopt worden in plaats van verdeeld over de deelnemers. Vervolgens kan uit dit fonds weer geleend worden.

#### **FLEXIBEL, TOEGANKELIJK EN EFFICIËNT**

Er zijn dus allerlei varianten denkbaar op een Rosca en ongetwijfeld bestaan er veel meer dan hiervoor beschreven. Dit komt doordat Rosca's erg flexibel en toegankelijk zijn. Ze kunnen aangepast worden aan het aantal leden, de hoogte van de inleg en de duur van de cyclus. De leden zelf bepalen de voorwaarden en procedures en na elke cyclus kunnen deze weer aangepast worden. Rosca's zijn bovendien economisch heel efficiënt. Er zijn bijna geen transactiekosten. Er is immers meestal geen huur van een kantoorpand en geen personeel dat betaald moet worden. En doordat de leden elkaar kennen en vertrouwen, is er nauwelijks sprake van wanbetalingen.

Inmiddels zijn de Rosca's en Ascra's in sommige landen zo'n succes (in Kameroen gaat 50% van het spaargeld om in Rosca's en meer dan 80% van de bevolking is lid van een Rosca) dat het formele bankcircuit zich erdoor bedreigd voelt. Een aantal banken

probeert zelf Rosca's of Ascra's op te zetten. Ook proberen ze verbindingen aan te gaan met de spaargroepen, waardoor er een koppeling ontstaat tussen het formele en het informele financiële circuit. Hier zijn uiteraard weer vele varianten op denkbaar, waarvan de meeste echter nog ontwikkeld moeten worden.

Decennia lang zijn de Rosca's genegeerd door het formele bankcircuit, en vaak ook door Westerse hulporganisaties. Ze zijn afgedaan als iets marginaals en achterhaalds. Maar overal in de Derde Wereld hebben mensen bewezen zelf spaar- en kredietregelingen te kunnen opzetten die specifiek voldoen aan hun behoeften en wensen. Ze hoeven daardoor geen gebruik te maken van grote commerciële banken, en daarmee remmen ze de uitstroom van geld uit de gemeenschap die de commerciële banken veroorzaken. Op die manier blijft het geld in de gemeenschap circuleren en kunnen deze zich ontwikkelen. En al het geld dat op deze manier in lokale gemeenschappen blijft circuleren, stroomt niet naar het rijke Westen en draagt niet bij aan het vermogens-overschot daar. En dat is mooi meegenomen.

Vaak hebben de Rosca's de levenskwaliteit van de deelnemers verbeterd. Ze sparen geld, kunnen er iets nuttigs mee doen en er wordt een gemeenschaps- en saamhorigheidsgevoel gekweekt. Hiermee zijn Rosca's een mooi voorbeeld van FMI's: ze spelen in op de zelfredzaamheid van mensen en houden het ruilmiddel binnen de gemeenschap.

Voor dit artikel is onder meer gebruik gemaakt van de volgende onderzoeken: J. Kortenhorst & K. Zevenbergen - *The common man's money matters, the case of autonomous savings and credit associations (India)*, Amsterdam, 1989, en P. Smets - *My stomach is my bishi, savings and credit associations in Sangli (India)*, Amsterdam, 1992.



## Güns, lokaal en wereldwijd

De Turkse variant van een Rosca is de *gün*. Güns stammen al uit het tijdperk van het Ottomaanse rijk. Aanvankelijk waren güns 'ontvangstdagen', waarbij een hooggeplaatste vrouw andere deelnemende vrouwen bij haar thuis ontving. Ze waren vooral een sociaal gebeuren en financiële transacties vonden er nog niet plaats. De güns spreidden zich echter geleidelijk uit over alle lagen van de Turkse samenleving en de sociaal-culturele activiteiten werden aangevuld met financiële handelingen. Deze richten zich vooral op het gezamenlijk sparen. Güns komen tegenwoordig niet alleen voor in Turkije, maar zijn door Turkse migranten verspreid naar andere landen.

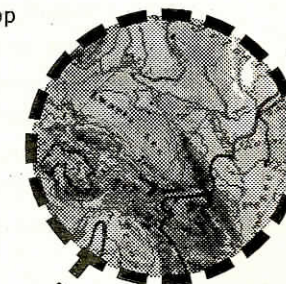
#### **Gouden dagen op Cyprus**

IN KYRENIA OP HET TURKSE DEEL VAN CYPRUS komt elke twee weken een groep van twintig vrouwen bijeen. Deze vrouwen houden de Turkse traditie van *altin günü* (letterlijk: gouden dag) in stand. De tweewekelijkse bijeenkomst geeft de vrouwen de kans elkaar regelmatig te zien, bij te kletsen, nieuwe kleding te showen en te genieten van

elkaars kookkunst. Misschien kunnen er zelfs huwelijkspartners voor de kinderen gevonden worden.

De vrouwen zijn via het werk met elkaar in contact gekomen; ze geven allemaal les op de basisschool. Elke september, als het nieuwe schoolseizoen begint, maken ze afspraken voor het komende seizoen, dat tot aan het begin van de volgende zomer duurt. De vrouwen spreken dan af om eens in de zoveel tijd bijeen te komen en gezamenlijk te sparen. Deze besparingen worden elke keer aan iemand anders gegeven. Er is dus sprake van een Rosca.

De vrouwen sparen niet in geld, maar in goud. Diegene wiens beurt het is, krijgt van de andere vrouwen twee *cumhuriyets*, gouden munten van 7,2 gram. Door in goud te sparen, zijn de vrouwen veel minder gevoelig voor de hoge inflatie op Cyprus. Zouden ze elke twee weken een vast bedrag aan geld inleggen, dan krijgt de laatste vrouw relatief veel minder geld dan de eerste. Dezelfde hoeveelheid geld is



immers door de inflatie, die kan oplopen tot 60% per jaar, minder waard geworden. Nu krijgt elke vrouw een gouden munt van dezelfde waarde.

Elke twee weken wordt er gekeken hoeveel twee cumhuriyets kosten. Dat bedrag gedeeld door negentien is het bedrag dat iedereen, behalve diegene die de pot krijgt, die keer moet betalen. Het kan zijn dat dezelfde hoeveelheid goud die in september 82.000 Turkse lira kostte, in mei 110.000 Turkse lira kost. De vrouwen krijgen óf het goud rechtstreeks, óf de hoeveelheid geld die het goud dan waard is en dan kopen ze er zelf goud voor, meestal in de vorm van een eenvoudige armband. Het goud wordt meestal niet direct geïnvesteerd, maar pas omgewisseld als men echt geld nodig heeft. Op deze manier hebben de vrouwen een eenvoudige manier gevonden om de inflatie van de 'gewone' economie te omzeilen.

De altin günü in Kyrenia is maar één van de vele altin günü's op Cyprus en elders. Sommige vrouwen zijn lid van meerdere altin günü's. Elke altin günü is weer anders. De deelnemers bepalen zelf hoe vaak ze bijeen komen, hoe hoog de contributie is, of kinderen bij de bijeenkomsten aanwezig mogen zijn, wie er lid mogen worden, etc.

Een altin günü hoeft niet perse aan goud gekoppeld te zijn. Tegenwoordig rekent men ook met Britse ponden of Duitse marken. Meestal wordt er echter in goud gerekend. Goud heeft ook een symbolische waarde en wordt gezien als het beste geschenk dat iemand kan krijgen. Door de pot in goud uit te keren en niet in harde valuta, wordt het sociaal aspect benadrukt.

De ontvangster van de pot organiseert ook de bijeenkomst. Het is immers haar 'gouden dag'. Ze zorgt voor versnaperingen als Turkse koffie, thee, gebak en snoep. In sommige groepen worden iets luchtiger versnaperingen geserveerd, maar het komt ook voor dat er complete maaltijden worden bereid. Een altin günü is dus niet alleen een economische, maar ook een sociale bijeenkomst. Ze vormen voor de vrouwen een motief om elkaar geregeld te ontmoeten en bij te praten.

Een altin günü is niet perse een vrouwenzaak, er zijn

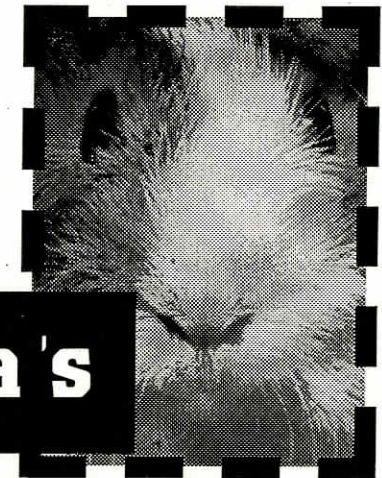
ook gemengde altin günü's. In de praktijk bestaan de meeste echter alleen uit vrouwen. Vrouwen hebben meer behoefte aan het sociale gebeuren. Mannen kunnen elkaar immers in de koffiehuisen ontmoeten.

#### Günü's in Nederland

In een buurthuis in Amsterdam komen één keer per maand elf vrouwen bijeen voor een günü-bijeenkomst. Tijdens dit samenzijn wordt er, onder het genot van koffie, thee, fris en allerlei Turkse hapjes, door alle vrouwen honderd gulden in de pot gestopt. In een zwart zakje zitten papertjes met de namen van de vrouwen die de pot nog niet gehad hebben. Een van de aanwezige kinderen trekt het lot. De gelukkige krijgt de pot en moet de volgende bijeenkomst voor gastvrouw spelen. Het geld wordt meestal gebruikt voor de aanschaf van huishoudelijke artikelen, de uitzet van de dochter of voor familiebezoek in Turkije. Net als bij de vrouwen in Cyprus is het ook hier niet alleen het gezamenlijk sparen waarom men bijeenkomt. Het financiële gebeuren is weliswaar een belangrijke bindmiddel voor de vrouwen, maar de meeste tijd wordt besteed aan kletsen, spelletjes doen, dansen, koffiedik kijken en recepten uitwisselen.

Door een günü creëren de vrouwen een eigen plekje in de Nederlandse samenleving. De günü verbetert niet alleen hun vaak slechte financieel-economische positie, maar ook het sociaal en psychologisch welzijn van de vrouwen. Ze hebben een plekje waar ze hun verhaal kwijt kunnen. Vaak heerst er een sfeer van onderling vertrouwen en proberen de vrouwen elkaar te helpen. Ook kun je aanzien binnen de Turkse gemeenschap verwerven. Bijvoorbeeld door de pot geheel of gedeeltelijk te besteden voor het verzorgen van een maaltijd tijdens een religieus feest. Of door een goede gastvrouw te zijn, als je aan de beurt bent.

Gebaseerd op: J. Khatib-Chahidi - *Gold coins and coffee Rosca's: coping with inflation the Turkish way in Northern Cyprus*, in: S. Ardener & S. Burman (Eds) - *Money-go-rounds*, Oxford, 1995; en P. Smets en A. Broekman - *Turkse vrouwen en hun günü's in Amsterdam*, in: M. van der Linden & J. Sluijs - *Onderlinge Hulpfondsen*, Amsterdam, 1996.



## Creatief met cavia's

In de Luna-vallei in Peru heeft men een wel heel creatieve manier gevonden om de plaatselijke economie te stimuleren. Men heeft er een *revolving funds* opgezet: een lening die meerdere malen verstrekt wordt. Dat is op zichzelf nog niet bijzonder. Er bestaan vele revolving fondsen. Bijzonder is de 'valuta' waarin de leningen verstrekt worden.

Bij EEN REVOLVING FONDS wordt, telkens wanneer de eerste lener zijn lening heeft afbetaald, die lening aan een volgende persoon of instantie verstrekt. En daarna nog een keer en nog een keer. Zo gaat de lening als het ware van hand tot hand. In de Luna-vallei wordt echter geen geld uitgeleend, maar cavia's! Dat klinkt misschien gek, en dat is het natuurlijk ook, maar cavia's zijn hier een vast onderdeel op het menu en dus een belangrijk

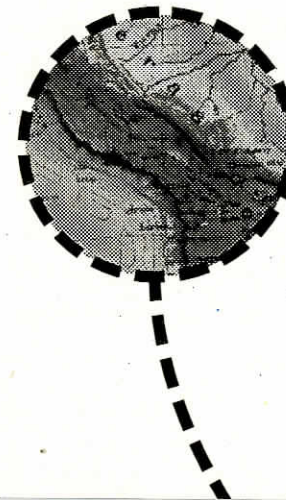
middel om geld mee te verdienen. Bovendien vermenvuldigen ze zich snel.

Het begon allemaal met een groep arme vrouwen. Een van hen kreeg een lening van vijf cavia's. Daarmee ging ze fokken en toen de cavia's

gejongd hadden gaf ze vijf cavia's aan een andere vrouw. Terwijl die de procedure voortzette ging ze zelf door met fokken.

Na twee jaar hadden alle vrouwen cavia's om mee te fokken. Door voorlichting over voeding en onderhoud van de cavia's is de kwaliteit van de dieren sterk vergroot. Daardoor kunnen ze tegen een hogere prijs verkocht worden. Voor één cavia krijgen de vrouwen niet de normale prijs van vijf dollar, maar wel zes à zeven dollar. Als je dat vergelijkt met het gemiddelde maandloon in deze regio van 25 dollar, vormen de cavia's een goudmijn.

De vallei wordt sterk gepromoot bij toeristen en steeds meer buitenlanders bezoeken de streek. Daardoor neemt de vraag naar cavia's toe, want de toeristen willen ook wel eens de lokale specialiteit proeven. Het gevolg is een stijgend inkomen voor de vrouwen.



# Het fenomeen microkrediet



20

**M**ama Njenga, een alleenstaande vrouw met vier kinderen, is een van de 60.000 inwoners van Kariobangi, een krottenwijk in Nairobi. Ze voorziet in haar levensonderhoud door eieren te verkopen op de markt. Een keer per week koopt ze dozen met eieren in en de rest van de week verkoopt ze die. Dat levert weliswaar een goede winst op, maar met de twaalf dozen die ze tot voor kort inkoopt, kon ze haar gezin niet onderhouden. Wilde ze de opbrengst vergroten, dan moest ze daarvoor eerst meer inkopen en daar had ze het geld niet voor. Om aan deze vicieuze cirkel te ontsnap-

pen is ze lid geworden van een spaar- en kredietgroepje.

Samen met zeven bekenden spaart Mama Njenga elke week twintig Kenyase shilling (Kes). Wekelijks komen ze daarvoor bij elkaar en krijgen ze voorlichting over het spaar- en kredietprogramma en over hoe ze succesvol kunnen ondernemen. Na acht weken sparen mocht de eerste persoon van de groep bij de overkoepelende organisatie een lening aanvragen. Toen vier weken later bleek dat de lening werd afbetaald en iedereen in de groep nog steeds spaarde, mochten alle leden een lening aanvragen. De lening moest binnen

een jaar, tegen de geldende marktrente, terugbetaald worden. De leden van het groepje waren verantwoordelijk voor het terugbetalen van elkaars leningen.

Met de lening heeft Mama Njenga haar stalletje op de markt verbeterd en vijf extra dozen met eieren gekocht. De winst hiervan was voldoende om in het levensonderhoud van haar gezin te voorzien, de lening te kunnen afbetalen en te voldoen aan de verplichte besparing van 20 Kes per week.

## DE GRAMEENBANK

Mama Njenga is een van de vele personen op de wereld die uit een vicieuze cirkel van armoede zijn

ontsnapt door het krijgen van een microkrediet.

Het verstrekken van microkredieten begon in de jaren zeventig in Bangladesh. Daar liet de bevoegde econoom Mohammed Yunus de wetenschappelijke discussies op de universiteit achter zich en ging de straat op. Hij sprak met mensen en probeerde te achterhalen wat hun problemen waren. Zo kwam hij erachter dat velen in een vicieuze cirkel van armoede zaten. Met slechts een klein beetje krediet konden ze hieruit komen. In plaats van zelf het krediet te verlenen, besloot Yunus de zaken structureel aan te pakken en ontwikkelde het Grameenmo-

del. Dit model werd zo succesvol dat het overal in de wereld navolging kreeg en dé standaard werd voor het verstrekken van microkredieten.

## Yunus ontwikkelde een bank waar arme mensen wel een lening kunnen krijgen

De Grameenbank ontstond voor een deel uit onvrede met het commerciële bankcircuit. Normaal gesproken ga je naar een bank als je een lening wilt hebben, maar voor de meeste arme plattelandsvrouwen zijn die niet bereikbaar.

Niet alleen is er in hun dorpen zelden een bank, en niet alleen vormt de bureaucratische rompslomp voor de meeste van hen een onoverkomelijke barrière, ook worden de armen door de banken niet als kredietwaardig beschouwd. Ze betalen niet terug, is de verwachting, en ze hebben geen onderpand. Zeker vrouwen niet want het huis en het land staan bijna altijd op naam van de man. Bovendien zijn de kleine leningen waar het meestal om gaat niet winstgevend. Op het formele bankcircuit hoeven armen dus niet te rekenen.

Met dit alles in zijn achterhoofd zette Yunus een bank op waar

21



arme mensen wel leningen konden krijgen. Centraal staan de groepsverantwoordelijkheid en de verplichte besparingen. Vrouwen (het gaat bijna altijd om vrouwen, omdat die meestal in een achtergestelde positie verkeren, beter afbetalen en nuttiger dingen doen met het geld dan mannen) die krediet wil-

len aanvragen, vormen samen een groepje van 5 à 6 personen. Een paar van deze groepjes vormen een centrum. Elk centrum heeft een personeel van de Grameenbank komt zelf naar de mensen toe.

De groepjes dragen gezamenlijk verantwoording voor het

terugbetalen. De leden kunnen meestal wel individuele leningen krijgen, maar iedereen is er verantwoordelijk voor dat deze lening terugbetaald wordt. Vaak moeten de leden gezamenlijk beslissen over het nut van een lening. Voordat iemand een lening krijgt, moet ze gespaard hebben, meestal zo'n 10% van het te lenen bedrag.

De groepsverantwoordelijkheid heeft ervoor gezorgd dat meer dan 90% van de leningen wordt terugbetaald, een percentage waar commerciële banken alleen maar van kunnen dromen. Tijdens de bijeenkomsten wisselen de vrouwen ook ervaringen uit en geven elkaar advies. Het is dus niet alleen een economisch, maar ook een sociaal en educatief gebeuren. Dat laatste wordt nog eens versterkt door de voorlichting die gegeven wordt. Die varieert van heel informeel leren om je naam te schrijven en je eigen spaarboekje bij te houden, tot scholing over het opstarten van een onderneming en over nieuwe landbouwmethoden.

Het is overigens niet zo dat het bij microkredietprogramma's altijd maar om geld lenen gaat. Vaak is het sparen net zo belangrijk. Hoe weinig geld ze ook hebben, toch blijken de armen geld te

willen en te kunnen sparen. Vaak zoeken ze een veilige manier om hun geld te stallen en gebruiken ze het microkredietprogramma als een soort privéverzekering.

Het Grameenmodel is niet de enige vorm van een microkredietprogramma. Er bestaan diverse variaties op, vaak aangepast aan de lokale omstandigheden. Een aantal microkredietprogramma's kan zichzelf bedruipen, door verplichte besparingen en het hanteren van minimaal de marktrente. Veel microkredietprogramma's zijn echter vooralsnog grotendeels afhankelijk van buitenlandse donoren.

#### DE MICROWAVE

Wat begon met de Grameenbank in Bangladesh is inmiddels uitgegroeid tot een wereldwijd fenomeen. Microkredieten worden als dé remedie tegen armoede gezien en staan inmiddels zo in de belangstelling dat spottend wel gesproken wordt over de 'microwave'. In februari 1997 werd in Washington de Global Micro Credit Summit gehouden, waar afgesproken is om voor 2005 honderd miljoen armen met microkredieten te bereiken. Hiervoor is een geschat bedrag nodig van 40 miljard gulden. Een

deel daarvan moet van commerciële banken komen. Deze hebben inmiddels grote belangstelling gekregen voor de kredietverschaffing aan de armsten. Wat dus begon als reactie op het formele bankcircuit, heeft nu de belangstelling van diezelfde banken. Met

---

#### De commerciële banken hebben inmiddels grote belangstelling gekregen voor kredietverlening aan de armsten

---

terugbetalingspercentages van 90% willen de commerciële banken ook wel eens kijken of er wat aan de armen te verdienen valt. Er circuleert immers een gigantische hoop geld binnen het bankcircuit en dat moet allemaal geïnvesteerd worden. Deze banken zullen de armen waarschijnlijk niet rechtstreeks benaderen, dan worden de transactiekosten veel te hoog. Ze doen dit via intermediairs als de diverse ontwikkelingsorganisaties die bij microkredietprogramma's betrokken zijn.

#### KANTTEKENINGEN

Dat microkredieten daadwerkelijk arme mensen kunnen helpen, hebben ze inmiddels wel bewezen.

Maar is het inderdaad ook dé remedie tegen armoede en kunnen we met zijn allen mee in de microwave, of vallen er nog wel enkele kritische kanttekeningen te plaatsen?

Uiteraard zijn microkredieten niet de enige oplossing voor armoede. Armoede kent immers vele gezichten en alle verschillende oorzaken moeten op hun eigen manier opgelost worden. Het belangrijkste dat microkredieten zouden moeten doen is het versterken van de zelfredzaamheid van mensen en het opbouwen van een duurzame lokale economie. Als mensen met een kleine kapitaalinjectie uit een vicieuze cirkel van armoede kunnen ontsnappen en vervolgens zichzelf redden, dus niet afhankelijk blijven van externe donoren, dan kunnen microkredieten een zeer belangrijke rol spelen in de armoedebestrijding. Belangrijk hierbij is dat ook het microkredietprogramma zelf zelfredzaam is. De besparingen van de deelnemers kunnen hiertoe bijdragen. Ook de heffing van rente speelt een belangrijke rol bij de duurzaamheid van het microkredietprogramma. Door de heffing van rente worden de kosten immers gedekt en kan de organisatie zichzelf bedruipen. Daarnaast zorgt de rente ervoor dat deelne-

## Microkredietprogramma's ook in het Westen

▶ **Kunnen microkredietprogramma's ook in het Westen toegepast worden? Ze zijn ontstaan in samenlevingen met een sterk gemeenschapsgevoel en juist die gemeenschappelijke verantwoordelijkheid is het succes van de microkredietprogramma's. Kunnen wij in het individualistische Westen ook die gemeenschappelijke verantwoordelijkheid opbrengen?**

EEN SUCCESVOL EXPERIMENT is in ieder geval uitgevoerd door de Women's Self Employment Project (WSEP) in Chicago. Dit programma is gestart om alleenstaande moeders met kinderen (waarvan 52% beneden de armoedegrens leeft) uit hun armoede-isolement te halen. De banken in Chicago verstrekten geen leningen onder de 10.000 dollar, een veel te hoog bedrag voor deze arme vrouwen.

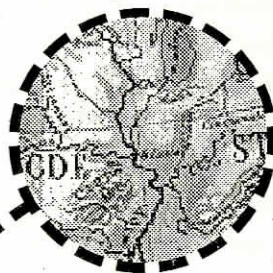
Met de ideeën van de Grameenbank in het achterhoofd, besloot WSEP hier wat aan te doen. Er werden groepjes van vijf arme vrouwen gevormd, die allemaal een bedrijfje wilden opstarten. De vrouwen moesten gezamenlijk een cursus van zes à tien weken volgen waarbij naast praktische vaardigheden een gemeenschapsgevoel werd gekweekt. Als de groep hiermee klaar was, kregen de eerste twee leden een lening van maximaal 1500 dollar, die binnen een jaar tegen 15% rente moest worden terugbetaald. Ondertussen kwam het groepje om de twee weken bijeen. Als de leningen op tijd werden afgelost, kregen de andere leden ook een lening. Ook hier wordt dus sterk ingespeeld op de groepsverantwoordelijkheid. Worden de leningen helemaal afbetaald, dan kan een volgende lening worden aangevraagd, elke keer tweeduizend dollar meer, tot een maximum van 10.000 dollar.

WSEP is niet het enige microkredietprogramma in de Verenigde Staten. Er bestaan ongeveer twaalf van dit soort organisaties. Ook in West- en Oost-Europa worden microkredietprogramma's uitgevoerd.

Uit: R.Douthwaite

Short circuit, strengthening local economies for security in an unstable world, 1996

24



## VERVOLG MICROKREDIET

mers de lening niet als een gift gaan beschouwen. Beschouwen ze het wel als een gift, dan is men makkelijker geneigd het geld te verspillen en wordt men eerder afhankelijk.

Maken microkredieten van elke arme een succesvol ondernemer? Uiteraard niet. Hoewel arme mensen meestal met zeer creatieve oplossingen kunnen komen om te overleven, beschikt niet iedereen over dezelfde vaardigheden om een succesvolle onderneming te runnen, hoeveel voorlichting er ook gegeven wordt. En dat is maar beter ook. Want wat als iedereen een succesvol ondernemer wordt?

Stel dat twee personen met behulp van een microkredietprogramma op straat mango's verkopen. Ze kopen de mango's zelf in, verkopen ze aan passerende bussen en hebben zo minimale, maar voldoende inkomsten om in hun levensonderhoud te voorzien. Maar wat als er opeens dertig vrouwen mango's gaan verkopen? Concurrenieren die succesvolle ondernemers elkaar niet stuk en raakt de markt zo niet verzadigd? Kan het succes van een microkredietprogramma zo niet haar eigen duurzaamheid onderuit halen?

En hoe staat het met de universele toepasbaarheid van microkredietprogramma's? De Grameenbank is ontstaan in het dichtbevolkte Bangladesh waar sprake is van veel arbeidspecialisatie. Kan het ook toegepast worden in Afrika, waar de meeste landen juist dunbevolkt zijn en er weinig arbeidspecialisatie is? Natuurlijk kan dit wel en het gebeurt ook veelvuldig, maar er moet voor worden opgepast dat men een microkredietprogramma dat

op de ene plaats succesvol is, niet zomaar naar een andere omgeving kopieert. Elke keer moet vanuit de situatie ter plekke worden uitgegaan en tegen die achtergrond moet het programma worden opgezet.

Belangrijk is dus dat de microkredietprogramma's met zorg uitgevoerd worden, met aandacht voor de behoeften van de lokale gemeenschap en erop gericht ervoor te zorgen dat het programma op eigen benen kan staan. Maar wat gebeurt er als de commerciële banken zich er mee gaan bemoeien? Die zoeken slechts een plek om hun geld te investeren en, het liefst met winst, terug te verdienen. Het gevaar dreigt dus dat het geld uit de gemeenschap wordt gezogen, in plaats van dat



het in de gemeenschap wordt geïnjecteerd en die gemeenschap zich kan ontwikkelen. De banken zullen ook een universele toepasbaarheid prefereren, met alle daaruit voortvloeiende gevolgen. En het is maar de vraag of banken ook bereid zijn te investeren in opleidingen en voorlichting.

Als commerciële banken zich er daadwerkelijk mee gaan bemoeien, dan moet dat dus zeer zorgvuldig gebeuren. De NGO's die microkredietprogramma's opstellen, zullen zelf hun voorwaarden moeten stellen en niet de banken.

Zo zijn er nog wel meer kanttekeningen te plaatsen. Waarom moeten armen wel groepsgewijs lenen en rijken niet? Kan de sociale

druk van het terugbetalen niet ook negatief uitpakken? Hoe worden problemen als inflatie en devaluatie aangepakt? Vaak blijken de allerarmsten juist niet te profiteren.

Maar deze kanttekeningen betekenen natuurlijk niet dat we het concept 'microkredieten' maar beter kunnen laten schieten. Zeker niet. Ze spelen een belangrijke rol bij de armoedebestrijding en als ze goed uitgevoerd worden kunnen ze de zelfredzaamheid en duurzaamheid van lokale gemeenschappen aanmerkelijk vergroten.

25



Foto: Wim van Ginkel

# Microkrediet en ruilhandel in Kirgizstan

► In een van de vele schitterende valleien die Kirgizstan rijk is, bewerken Djumadilov en Moinokore hun pas verworven landbouwgrond. De 37-jarige Djumadilov heeft een stukje van 3 hectare, gelegen naast de 3,3 hectare grond die eigendom is van de 35-jarige Moinokore. Beide mannen wonen in het dorpje Arsi, niet ver van Kochorka onder het Issyk Kul-meer.

## Privatisering

JARENLANG HEBBEN DEZE MANNEN gewerkt op de Lenin-kolchoze, maar met het uiteenvallen van de Sovjet-Unie in 1991 is er in Kirgizstan een proces van privatisering op gang gekomen.

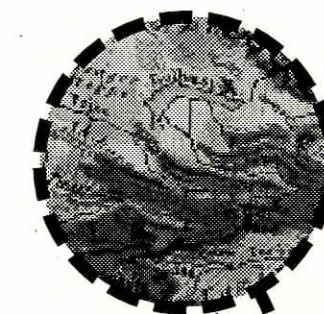
Ten tijde van de Sovjet-Unie werd het land gezamenlijk bewerkt. De landbouwmachines behoorden aan de kolchoze en in Moskou werd bepaald wat er verbouwd moest worden. In de Lenin-kolchoze van Arsi werd voornamelijk tarwe verbouwd en voor de rest leefde men van de schapenteelt. Tussen mei en oktober trok een groot deel van de van oudsher nomadisti-

sche Kirgiezen met hun yurts (viltten nomadententen) hoog de bergen in, om de kuddes daar te laten grazen. Sinds 1991 is Kirgizstan echter een heel ander pad ingeslagen. Het land ontwikkelde zich tot een van de meest democratische en liberale van alle voormalige Sovjetrepublieken. Terwijl in naburige staten het land nog steeds staatseigendom is, werd het in Kirgizstan al vrij snel verdeeld over de bevolking. Aanvankelijk besloot de bevolking van Arsi het land van de kolchoze in gezamenlijk beheer te nemen. Dit leidde echter al snel tot problemen, omdat men nu ook gezamenlijk

opbrengst. Gelukkig konden de boeren terugvallen op de Zwitserse hulporganisatie Helvetas die een microkredietprogramma in Kochorka en omgeving aan het opzetten was. In maart 1997 kreeg Djumadilov voor 5200 Kirgieze som (ongeveer 600 gulden) aan zaden en Moinokore voor 4200 som aan zaden en 700 som aan benzine (een duur en schaars product in Kirgizstan). De kredieten werden dus in de vorm van goederen uitgekeerd. Het krediet moet echter in geld terugbetaald worden, tegen een rente van 9% (ter vergelijking: de rente bij de Nationale

Bank van Kirgizstan was op dat moment 36%). Voordat de twee mannen het krediet kregen, moesten ze eerst een training doorlopen. Daarin kregen ze allehande informatie over bemesting, opslag, bewerking en verkoop van aardappels en het toepassen van wisselbouw. De boeren hopen nu op een goede oogst, zodat ze het krediet ook terug kunnen betalen en volgend jaar hun eigen zaden hebben. Ze verwachten echter nog wel problemen. Wat ze vroeger gezamenlijk deden, moeten ze nu immers alleen doen. De landbouwmachines van de kolchoze zijn nu in

ruilen de boeren. Een ander deel van de aardappeloogst verdwijnt tenslotte in de eigen buik, tot grote tevredenheid van Djumadilov en Moinokore.



beslissingen moest nemen. In 1996 werd dan ook besloten het land verder op te delen en middels loting kregen alle leden van de voormalige kolchoze een stukje land toe gewezen.

## Microkrediet

Uiteraard leverde ook dit problemen op, "want" zo zegt Djumadilov, "nu hadden we wel ons eigen land, maar geen machines, geen zaden en geen geld". Djumadilov en Moinokore hadden nieuwe zaden nodig, omdat ze over wilden stappen op de aardappelteelt. Aardappels zijn in Kirgizstan een goede cashcrop met een relatief hoge

Bank van Kirgizstan was op dat moment 36%). Voordat de twee mannen het krediet kregen, moesten ze eerst een training doorlopen. Daarin kregen ze allehande informatie over bemesting, opslag, bewerking en verkoop van aardappels en het toepassen van wisselbouw. De boeren hopen nu op een goede oogst, zodat ze het krediet ook terug kunnen betalen en volgend jaar hun eigen zaden hebben. Ze verwachten echter nog wel problemen. Wat ze vroeger gezamenlijk deden, moeten ze nu immers alleen doen. De landbouwmachines van de kolchoze zijn nu in

## Ruilhandel

Hoewel de aardappels in de herfst geoogst worden, hoeven ze het krediet pas in het voorjaar terug te betalen. Als ze gelijk in de herfst hun aardappels verkopen, krijgen ze een veel lagere prijs (2 som per kilo) voor hun aardappels, dan wanneer ze wachten tot het voorjaar. Dan kunnen ze het dubbele krijgen.

Een deel van de oogst wordt gebruikt voor de inmiddels wijdverspreide ruilhandel. Bij handelaren kunnen aardappels (of andere land- en tuinbouwproducten) omgeruild worden tegen bijvoorbeeld kleding, en ook onderling

— — — — —  
▶ In het noorden van Pakistan, omringd door de machtige, besneeuwde toppen van het Karakorumgebergte, ligt het dorpje Sher Qila. Zoals gebruikelijk in deze streken bestaat dit dorpje uit een aantal nabijgelegen nederzettingen. De inwoners ervan proberen zo goed en zo kwaad als het kan de onvruchtbare, rotsige bodem te bewerken, maar hebben te kampen met erosie, moessons in de zomer en hevige sneeuwval in de winter.  
— — — — —



## HET AKRSP-MICROKREDIETPROGRAMMA IN NOORD-PAKISTAN

28

### Nasima

EEN VAN DE VROUWEN die hier woont is Nasima. Ze was pas 29 toen ze in verwachting was van haar vijfde kind gedurende 16 jaar huwelijk. De vader, een militair in het Pakistaanse leger, maakte de geboorte van het kind niet mee en Nasima bleef als weduwe achter. Zichzelf en haar kinderen moest ze onderhouden van de schaarse opbrengst van het beetje land dat ze beheerde. Het grootste deel van haar inkomen haalde ze uit het verkopen van de eieren van haar kippen. Dat leverde echter nooit genoeg op om geld over te houden. Al het geld ging op om voedsel te kopen om de lange, koude wintermaanden door te komen. Meestal was al voor het einde van de winter het voedsel op. Zodra de eerste sneeuw begon te smelten ging Nasima op zoek naar alfalfa, grassen en de

bloesems van de vele fruitbomen die Noord-Pakistan rijk is. De eieren kon ze pas verkopen nadat de boeren de eerste oogst hadden verkocht en geld hadden.

Zo verstreek gedurende enige jaren het leven

van Nasima, zonder dat ze ook maar ooit een roepie overhield. De overheid stopte weliswaar veel geld in de regio, maar dit geld was onbereikbaar voor de armsten. Het stond op de banken en die weigerden het aan hen uit te lenen. De armsten hebben immers geen onderpand en de banken verwachten niet dat ze kunnen terugbetalen.

### Aga Khan Rural Support Program

De overheid was echter niet de enige die de lasten in deze streken probeerde te verlichten. Vanuit Zwitserland probeerde ook de steenrijke Aga Khan zijn mensen te helpen. De bevolking hier is overwegend ismaelitisch, een vrij liberale stroming binnen de islam, en hun religieus leider is de Aga Khan, die wordt gezien als afstammeling van Mohammed. Als een echte filantroop gebruikte de Aga Khan zijn geld en invloed om de regio tot ontwikkeling te brengen. Zijn Aga Khan Rural Support Program zorgt voor de bouw van irrigatiekanalen en wegen, biedt technische hulp bij de landbouw en verzorgt trainingen en scholing. Bijzonder is de speciale aandacht voor vrouwen. Terwijl in de rest van het conservatieve Pakistan de vrouwen vaak niet naar school

kunnen, gesluierd over straat moeten en soms zelfs het huis niet uit mogen, heeft de AKRSP hier dorpsscholen gesticht voor meisjes en zelfs een hogere school in Karimabad in de schitterende Hunza-vallei. Deze speciale aandacht komt enerzijds voort uit het liberale gedachtengoed van de ismaeli's en aan de andere kant uit de wetenschap dat vrouwen vaak de zwaarste lasten van de armoede dragen.

### Microkrediet

Een van de vele projecten die de AKRSP startte, is het verstrekken van microkredieten. Voor het verkrijgen van leningen waren de meeste mensen hier afhankelijk van lokale gelduitleners. Deze woekeraars verstrekten echter pas leningen nadat er een onderpand was afgegeven, en de leningen moesten terugbetaald worden tegen een flinke maandelijkse rente. De rentelasten stapelden zich vaak zo hoog op, dat de leners amper in staat waren de leningen terug te betalen. In sommige gevallen was men een leven lang bezig de schuld af te lossen en het was niet ongebruikelijk dat kinderen de schulden van hun ouders overnamen of het kleine stukje land dat diende als onderpand, in beslag genomen zagen.

Het AKRSP-kredietprogramma stelde de vrouwen voor zich te verzamelen in kleine groepjes en gezamenlijk te sparen. Met deze besparingen konden zij een lening van het kredietprogramma krijgen. Aanvankelijk stonden de vrouwen er nogal sceptisch tegenover, want hoe konden zij immers sparen? Maar hen werd uitgelegd dat de kleinste besparingen, zelfs al is het maar een roepie per week, voldoende zijn om mee te kunnen doen aan het project. Als elke deelnemer maar elke week een beetje spaarde, dan kon het gezamenlijke bedrag toch aanzienlijk groeien. En de besparingen raakte men niet kwijt, die konden elk moment opgevraagd worden.

De vrouwen realiseerden zich dat ze met hun gezamenlijke besparingen meer konden bereiken dan met de individuele spaartegoeden. Met deze gezamenlijke besparingen konden ze immers grotere dingen aankopen of hogere leningen aanvragen. De opbrengsten werden gelijkelijk verdeeld, ook al had de ene vrouw meer gespaard dan de ander. Afzonderlijk had niet één van deze vrouwen ooit voldoende kunnen sparen om een lening aan te vragen. De deelnemers moesten er zelf op toe zien, dat ieder zijn best

29

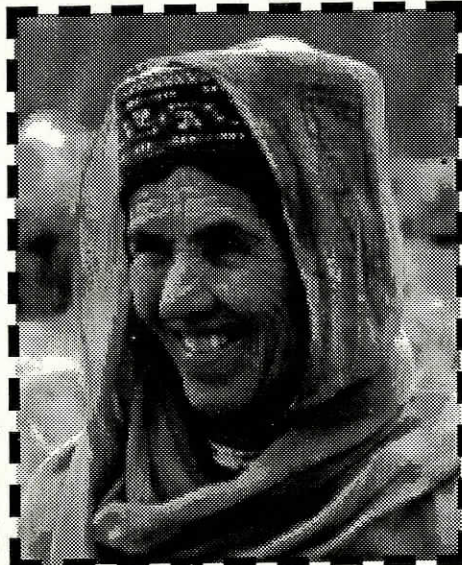


Foto: Wim van Ginkel

deed om te sparen. Elke deelnemer kon de besparingen bijhouden in een persoonlijk spaarbankboekje.

#### Succes

Trots laat Nasima haar spaarbankboekje zien. Ze heeft elke week 5 roepies (25 cent) gespaard. De vrouwengroep waar Nasima lid van is, heeft een eigen stukje land waarop kolen, aardappelen en bonen verbouwd worden en jaarlijks kersen-, pruimen- en perzikenbomen hun vruchten afwerpen. De AKRSP heeft de vrouwen op weg geholpen met advies, de eerste zaden en werktuigen, maar daarna hebben ze het land geheel zelf moeten onderhouden.

Drie jaar na de start van het project vroeg Nasima's vrouwengroep een lening van 74.000 roepies. Met een groot deel van deze lening werd een kippenren gebouwd. Na enkele startproblemen leverde de verkoop van kippen en eieren de vrouwen naast vlees om hun familie te onderhouden, genoeg geld op om een volgende lening aan te vragen. Met deze lening willen de vrouwen een pick-up truck kopen. Met zo'n truck kunnen ze zelf de opbrengsten van hun land, de eieren en de kippen, naar de markt in het verderop gelegen Gilgit brengen, de grootste stad in de regio. Op dit moment verkopen ze de producten aan tussenpersonen die zelf grote winsten maken op de markt van Gilgit. Als ze de truck eenmaal hebben, hoeven ze alleen nog maar een chauffeur en een betrouwbare verkoper te huren, die tegelijkertijd producten als rijst, meel en kruiden kan inkopen en mee terugbrengen. Zo'n pick-up truck is uiteraard een dure aankoop en daarom is besloten de truck samen met enkele andere vrouwengroepen uit de omgeving aan te schaffen. Met behulp van de opbrengsten hopen de vrouwen genoeg geld te kunnen sparen om hun kinderen naar school te sturen. Zo slaat het succes van dit project over op de volgende generatie.

Gebaseerd op : N. Sadeque - *When women earn, children learn*, in 'Banking the unbankable' 1989.



30

▶ Een van de meest succesvolle coöperatieve bewegingen in de wereld is de Seikatsu-club in Japan. De leden van Seikatsu nemen geen genoegen met een machteloze positie als consument, maar willen zelf actief invloed uitoefenen over productie en consumptie. De club wil het overmatige consumentisme tegengaan, komen tot een ecologische productie en meer grip krijgen op maatschappelijke ontwikkelingen.

#### Melk inkopen

HET BEGON ALLEMAAL in 1965 toen een groep van tweehonderd vrouwen besloot om samen melk in te kopen. Door de bundeling van koopkracht wilden ze de producenten dwingen tot lagere prijzen. Uit deze groep vrouwen is de Seikatsu-club ontstaan. Seikatsu is opgebouwd uit een wijdverbreid netwerk van *hans*. Een *han* is een kleine coöperatie, waarvan de leden zelf producten bestellen en onderhandelen over de prijs. De *hans* bestellen hun producten een maand van tevoren, waardoor de leden min of meer gedwongen worden hun huishoudelijk leven te plannen. Producenten kunnen volgens deze planning hun producten maken, waardoor het risico van onverkochte voorraad sterk verminderd wordt. De kosten gaan aanzienlijk omlaag, omdat er niet betaald hoeft te

# de Seikatsu-club

worden voor opslag, winkels en adverteren. Op deze manier zijn de leden deelnemers en eigenaars van een coöperatie in plaats van slechts consumenten in een winkel.

Inmiddels worden de meeste aangeboden producten geproduceerd door ondernemingen die de coöperatie zelf heeft opgericht. Deze ondernemingen worden opgericht met behulp van geld van de Seikatsu-leden. Er worden voornamelijk producten als rijst, melk, eieren, vlees, vis en groenten geproduceerd en gedistribueerd. De prijzen worden bepaald op basis van de productie- en distributiekosten.



#### Ecologische productie en sociale doeleinden

De financiële voordelen voor de groep van voorheen machteloze individuen zijn duidelijk. Maar er is meer. De beweging probeert ook massa-productie en de wegwerpmaatschappij tegen te gaan. Men wil de 'having-it-all illusion' van commerciële ondernemingen doorbreken. Veel activiteiten zijn dan ook gericht op ecologische productie en sociale doeleinden. Er wordt zo min mogelijk gebruik gemaakt van bestrijdingsmiddelen, conserveringsmiddelen en kunstmatige kleurstoffen. Door gezamenlijke investeringen heeft de organisatie duizend eigen voedselproducten en huishoudelijke artikelen ontwikkeld.

De Seikatsu-club stimuleert ook vrouwen en ouderen om hun capaciteiten volledig te benutten. Er zijn meer dan vijftig arbeiders-coöperaties opgericht en de organisatie heeft gemeenschaps- en dagverzorgingscentra in beheer.

Hierin worden huishoudelijke en verzorgende taken geboden aan bejaarden en gehandicapten. Veel oudere vrouwen werken in zo'n centrum en kunnen op hun beurt op het centrum rekenen als ze zelf behoeftig zijn.

Om te trachten de politiek van binnenuit te hervormen heeft de club ook een politieke organisatie opgericht. Inmiddels zijn dertig leden lid van verschillende gemeenteraden.

#### Right Livelihood Award

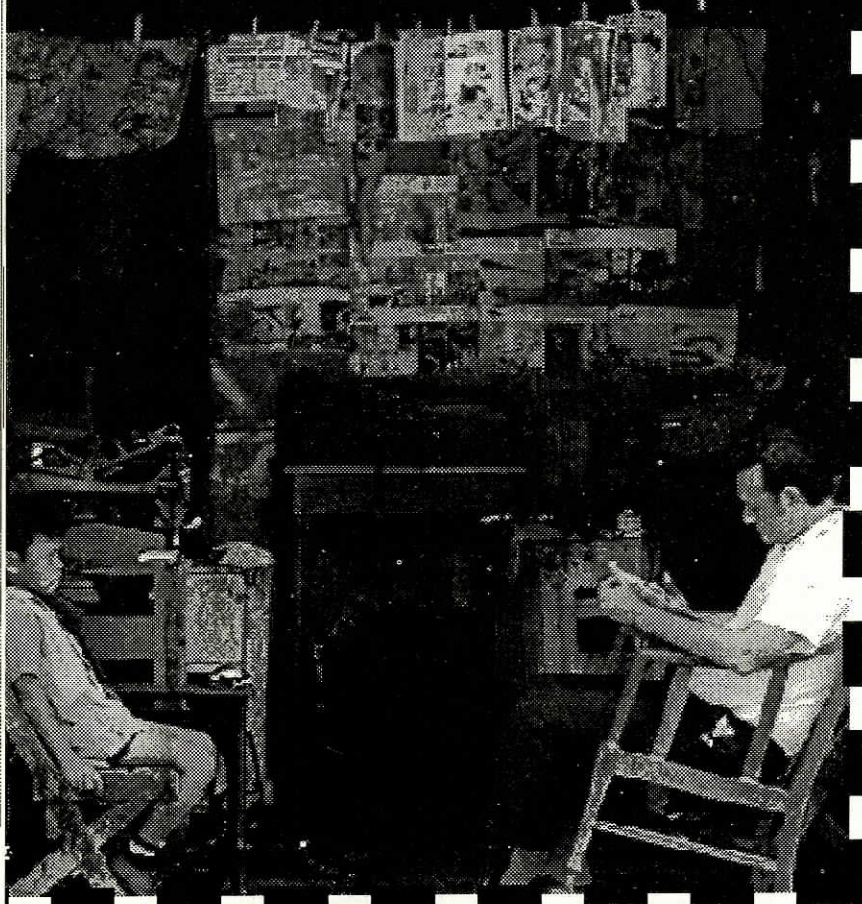
In 1989 kreeg de Seikatsu-club de 'Right Livelihood Award', ook wel de Alternatieve Nobelprijs genoemd. De organisatie werd gewaardeerd vanwege het bieden van een alternatief voor de industriële maatschappij die de nadruk op economische efficiency legt. De Seikatsu-club heeft hiermee erkenning gekregen voor haar doelstelling de samenleving weer in eigen beheer te krijgen middels het creëren van lokale economieën.



31



# TRUEQUE



'Prosumenten' noemen ze zich, de leden van de Club del Trueque. Net als in een LETSysteem ruilen ze onderling goederen en diensten, en net als in een LETSysteem is een deelnemer aan 'Trueque' evenzeer consument als producent. In Argentinië is de ruilhandel populair. Al meer dan 100.000 mensen nemen deel aan één van de 23 lokale ruilkringen van Trueque.

# LETS OP Z'N ARGENTIJS

## DON QUICHOTTEN

Ruilhandel is niet voor niets zo succesvol in een land als Argentinië. De 'Trueque' vloeit hier voort uit de directe ruil die in ontwikkelingslanden heel gewoon is. Tijdens de crisis van de jaren tachtig, met een torenhoge inflatie, was het niet vreemd dat bijvoorbeeld een tandarts in ruil voor een behandeling allerlei klusjes liet opknappen. Hieruit ontstonden dienstenruilcentrales. De Club del Trueque is van deze ontwikkeling het voorlopig eindpunt.

De stap naar een georganiseerd ruilsysteem was een logische. In 1995 gingen vijftien enthousiaste jongeren van start. Zij werden de vijftien Don Quichotten genoemd. Gedreven door bezorgdheid over de verslechtering van het milieu, ongeremd consumentisme, armoede en werkloosheid, namen zij het heft in eigen handen. 'Club del Trueque' noemden ze hun initiatief. 'Trueque' betekent 'ruil'. Hun ruilclub richtte zich op mensen die zijn achtergebleven op de weg van de economische modernisering.

Inmiddels zijn op 23 plaatsen in Argentinië lokale ruilkringen bij Trueque aangesloten.

Horacio Covas, een van de oprichters van de Club del Trueque, refereert aan het huidige kapitalistische model van productie en handel, met concentratie van geld in enkele gebieden. Uitsluiting, armoede en werkloosheid zijn hiervan het gevolg. In Argentinië is 17,4% van de bevolking werkloos. De helft van de mensen met werk verdient minder dan 500 dollar per maand, terwijl de behoefte per gezin berekend is op 1.600 dollar. De opkomst van de Trueque voorzag daarom duidelijk in een behoefte.

De Trueque is volgens Covas een vorm van handel die het geld en de tussenhandel elimineert. Er wordt een netwerk van producten en diensten geschapen. Mensen die willen meedoen hoeven slechts creatief te zijn. "Elke deelnemer staat voor wat hij maakt en wij allemaal zijn in staat om van alles te maken", zo stelt hij. Creativiteit, enthousiasme, kennis, de lust om te werken en

een beetje zelfvertrouwen waren alomtegenwoordig. Het ontbrak slechts aan geld, waarop ze besloten het zonder te doen. In de Club del Trueque wordt gehandeld in 'kredieten'. De waarde van één krediet is gesteld op één Argentijnse Peso. Omdat de Argentijnse Peso gekoppeld is aan de dollar, is één krediet



dus één dollar. Inmiddels zijn zelfs biljetten gedrukt die tussen alle ruilkringen overal in het land cir-

culeren. Er zijn op die manier al twee miljoen 'kredieten' in omloop. Het zijn professionele biljetten: ze bevatten een watermerk en een UV-beveiliging.

## GROEI

Sinds de oprichting heeft de Club del Trueque een exponentiële groei doorgemaakt. Bij de laatste telling in december 1997 waren al 40.000 families deelnemer aan één van de lokale 'Clubes del Trueque'. Door de sterke groei breidt het aanbod van producten op de markt zich alsmaar uit: schilderijen, meubels, zelfs woningen die voor de helft met kredieten betaald kunnen worden. Vervoersdiensten per bus, hotelka-

Malena Monge (35) en Celina Bastanski (36) zijn beiden architect. Ze zijn lid van de ruilkring in Buenos Aires en vervullen hierin beurtelings een coördinerende rol. Op de lokale markt bleek een grote behoefte aan meubels te bestaan. Ze hebben een ontwerp gemaakt voor het opzetten van een werkplaats, en samen met een stoffeerder, een meubelmaker en een timmerman hebben ze een werkplaats overgenomen die op de rand van faillissement verkeerde. Toen zijn ze met de productie van meubels begonnen. Van de verdiende kredieten hebben ze kleding en leren laarzen gekocht en zijn ze naar de kapper gegaan. Andere medewerkers hebben er hun huizen mee opgeknapt.

**Martha Basualdo** (57) is van huis uit mode-ontwerper. Hij zocht contact met een van de 23 Clubes del Trueque in Argentinië en vernam al gauw dat er veel vraag was naar maaltijden, terwijl het aanbod hiervan zeer beperkt was. Hij raketde zijn oude hobby op en begon enthousiast canneloni, groententaarten en nagerechten te maken. Hij gebruikt de groente van het land van zijn dochter en verdient nu zo'n 200 kredieten per week. Daarvoor heeft hij inmiddels elektriciteit laten installeren en gas laten aansluiten. Een metselaar heeft zijn naai-atelier gebouwd, een smid heeft een hekwerk gemaakt, hij is naar de tandarts geweest en heeft zijn haar laten knippen.

34

mers, handgemaakte lakens, maaltijden, diensten van loodgieters en elektriciens, je kunt het zo gek niet bedenken. Covas zelf houdt bijvoorbeeld kwartels. Kwarteleieren bevatten geen cholesterol en zijn gezond, maar min of meer een elite-product. Hij verkoopt ze in doosjes van 24 en de prijs is veel lager dan in de supermarkt. Daarnaast geeft Covas computerles. Voor de deelnemers is het reuze spannend om broodnodige producten zonder geld te kunnen verkrijgen. Elke ruilkring heeft een eigen marktdag en beschikt over

een speciale ruilkrant, 'Red Global del Trueque', waarin vraag & aanbod te vinden zijn.

De samenstelling van de deelnemers is sinds de oprichting wel iets veranderd. Aanvankelijk werd er gewerkt met mensen uit de (lage) middenklasse. Men wilde echter ook mensen uit nog armere segmenten bij de Trueque kunnen betrekken. Er werd een strategie ontwikkeld om ook die groepen te bereiken. Sprekers werden erop uit gestuurd om in buurthuizen, kerken, clubs, kortom overal waar mensen bij elkaar steun zoeken, de Trueque als middel tot zelfhulp te verkondigen. In workshops werd de deelnemers gevraagd de capaciteiten die ze hebben aan te bieden, uit te werken. Dit is kenmerkend voor de Club del Trueque in Argentinië. Nog steeds worden groepen gecoördineerd en geeft men trainingen.

Ook het platteland werd actief betrokken bij de Club del Trueque. Zo organiseert de 'Vereniging van Vrienden van het Hudson Ecologisch Park' elke zondag een ruilmarkt voor agrarische producten.

Het succes van de Clubes del Trueque was zo groot dat de initiatiefnemers werden benaderd door professionele bedrijven uit de Ver-

enigde Staten die het systeem willen opkrikken, maar dan wel op commerciële basis. Tot nu toe heeft men deze druk nog kunnen weerstaan. De huidige maandelijkse omzet in de Trueque wordt door Covas geschat op 20 miljoen kredieten. De opmerkelijke groei van deze parallelle markt toont aan dat de onbevredigde verlangens van mensen gepaard gaan met een minstens zo grote ongebruikte capaciteit.

#### MOTIEVEN

Mensen doen om verschillende redenen mee aan Trueque. Frederico Sanchez bijvoorbeeld denkt middels de ruilhandel te ontkomen aan de relatie exploitant - geëxploiteerde. Dario Ortega hoopt dat er in Trueque geen concentratie van macht plaatsvindt. Roberto de la Cruz ziet de uitbreiding van de Trueque als een sneeuwbal die steeds groter wordt, en daardoor sociale veranderingen met zich meebrengt: "Het verhoogt de eigenwaarde van mensen, het vertrouwen en de onderlinge solidariteit." Annemarie Vasualdez, van oorsprong Nederlandse, voelt zich vooral aangesproken door de filosofie van de Trueque: terug naar de mens, bevrijding van mensen die opgesloten zitten in het consumptisme.

Niet iedereen is zo enthousiast.

Fernando en Adriana Ribeiro zijn van mening dat de Trueque in Argentinië slechts geld-vervangend is, en dat het mensen aanspoort tot meer consumeren. Maar ook zij zien de positieve kanten van Trueque. Het versterkt in hun ogen het idee dat niet alles van buiten komt. "Mensen gaan niet meer zitten wachten tot ze geholpen worden. In de Trueque zitten allerlei sociale elementen verwerkt, gebaseerd op solidariteit en zelfbestuur. Daarnaast wordt een link gelegd met thema's als ecologie en duurzame ontwikkeling."

Natuurlijk is de wereld van de Trueque geen paradijs. Er zijn mensen die speculeren en mensen die hun beloften niet nakomen, net als in de formele economie. Er zijn ook al valse biljetten bespeurd. De echte zijn inmiddels te herkennen aan een watermerk. Horacio Covas: "Trueque is een doorzichtig mechanisme, maar we zijn niet naïef. We hebben een uitstekend controle-middel: de mensen zelf. Mensen kennen elkaar en het is onwaarschijnlijk dat mensen proberen te frauderen in een systeem waarvan ze zelf profiteren. Iedereen vraagt een prijs voor datgene dat hij aanbiedt. En ik verzeker je dat als je een te hoge prijs vraagt, de mensen aan je zullen vragen waarom je dat

doet. Je kunt niet meer vragen dan de marktprijs, wel minder." De basis van de Trueque is vertrouwen, en krediet in ruime zin.

#### PAARD VAN TROJE

Door het grote aantal deelnemers aan de Trueque reageerden de commercie en de regering aanvankelijk geschokt. Er rezen onder meer vragen over belastingbetaling. Maar al is de Trueque-beweging volgens de oprichters als het paard van Troje voor het kapitalisme, men streeft naar een vredelievende co-existentie naast de reguliere economie. En dat wordt opgepikt door overheden. Tegenwoordig stelt de overheid in de provincie Buenos Aires zelfs ruimte ter beschikking voor vergaderingen van de Trueque. De Trueque-beweging vormt in haar ogen een kosteloos vangnet voor mensen in moeilijke tijden. Een gerenommeerd dagblad heeft zelfs een speciaal supplement opgenomen voor vraag en aanbod in de Clubes del Trueque.

De Trueque heeft in Argentinië veel werkloosheid kunnen opvangen. Carlos de Sanzo, medewerker van het eerste uur: "In mijn buurt stond een textielbedrijf, een van de grootste ter wereld, op het punt om de deuren te sluiten. Toen



35

Het zontje van de cardiologe **Regina Alvarez** (44) kampte met psychologische problemen. Zij wilde hem daarvoor graag laten behandelen, maar dat was altijd veel te duur geweest. Regina besloot een dokters-spreekuur te houden voor deelnemers aan de ruilkring. Van de inkomsten hiervan kon ze voor een groot deel in haar levensonderhoud voorzien. Zo bleef genoeg geld over voor de behandeling van Pablo. Inmiddels gaat het weer beter met hem. Regina houdt nog steeds spreekuur en heeft er onlangs loodgieterswerkzaamheden van betaald.

Nelida Gonzalez Toledo (50) is beeldhouwster. In haar werkplaats werken Veronica, Mabel en Karina. Ze zijn allen lid van de Club del Trueque en maken beelden, keramiek en schilderijen. Kunst wordt slechts weinig gewaardeerd omdat het eenvoudigweg voor velen te duur is. De ruilkring biedt hen echter de mogelijkheid om hun producten te verkopen. Ze zijn zeer tevreden over de hernieuwde belangstelling voor hun werk. De Trueque heeft hen de energie teruggegeven waarmee ze creatief enthousiast aan de slag kunnen.

36

is het idee ontstaan om een ruilmarkt op te zetten van 2.000 m<sup>2</sup> in dezelfde buurt. Buiten de marktijden functioneert de loods als een leer- en werkplaats. Zo hebben veel mensen die verbeteringen wilden aanbrengen in hun eigen leven, hun werk kunnen behouden. De Trueque is vandaag de dag het meest ingrijpende en belangrijkste instrument in de handen van het volk".

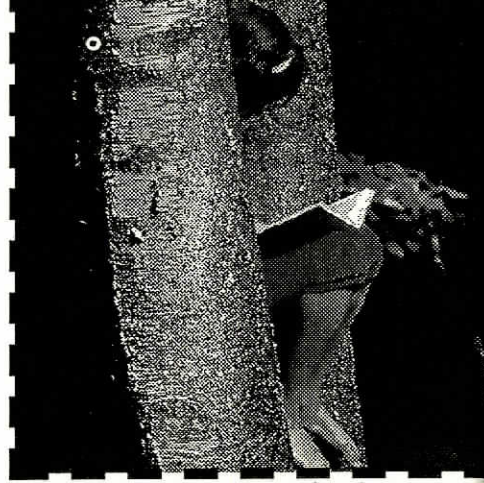
Volgens Horacio Covas is het na te streven doel een economie gebaseerd op een nieuw paradigma. Zelf spreekt hij van een 'verlichte economie'. Hier-

voor heeft hij een duidelijke strategie: "ons doel is nu om nieuwe verbanden aan te gaan, met coöperatieve bedrijven, met gemeenten en met ngo's (nongouvernementele organisaties)".

Nu al heeft de Club del Trueque in korte tijd een serieus en levensvatbaar alternatief kunnen bieden in een economie die de afgelopen decennia het nodige te verduren heeft gehad. En dit succes heeft zich verspreid naar Chili, Brazilië en Uruguay. We zullen vast nog horen van Trueque in Latijns Amerika!

Camilo Ramada en Egidio Maassen

Dit artikel is een bewerking van twee artikelen in het Uruguayaanse weekblad Brecha, van respectievelijk 15 augustus en 21 november 1997, aangevuld met eigen research en interviews.



Voor Hetzelfde Geld,

door Guus Peterse en Henk van Arkel (1998). Waarin Aktie Strohalm haar analyse uiteenzet over economie en milieu, economische groei, geld en rente, en concrete mogelijkheden voor verandering voorstelt. Het laat zien hoe andere economische uitgangspunten kunnen leiden tot een andere samenleving. (f 29,50.)

"Greep op groei",

samengesteld door Frank Biesboer (1993). Een scala van meningen over economische groei, in reactie op de ideeën van Aktie Strohalm. (f 45,- inclusief verzendkosten.)

"Hoe kun je de lucht bezitten",

drie versies van de toespraak van het opperhoofd Seattle in de 19<sup>e</sup> eeuw, waarin hij de Indiaanse kijk weergeeft op de mens en zijn omgeving. Vernieuwde, prachtig geïllustreerde uitgave. (f 19,75.)

# Leeslijst

Je kunt bij Aktie Strohalm onder meer de volgende publicaties bestellen (prijzen exclusief verzendkosten; voor de met een \* aangegeven boeken is betaling in lokale eenheden mogelijk):

Naar een filosofie van verbondenheid\*,

samengesteld door Guus Peterse (1991). Over de achtergronden van de visie van Aktie Strohalm: verbondenheid, grootschalige beperking en kleinschalige vrijheid, veranderingen via sturingsmechanismen. (f 5,-)

"Het wonderreiland Barataria",

door Silvio Gesell naar Juan Acratillo (1675). Over een maatschappij in het klein die laat zien hoe geld werkt en hoe verschillende geldsystemen leiden tot verschillende samenlevingsvormen. (f 10,-)

Ecotax-plus: meer werk, minder lozen\*,

samengesteld door Guus Peterse (1996). Over de voors en tegens van een verschuiving van de belastinggrondslag van arbeid naar milieu en grondstoffen en over de stand van de discussie daarover. (f 10,-)

The Growth Illusion,

door Richard Douthwaite (1992). Over de gevaren van economische groei: economische groei heeft vooral de rijken rijker gemaakt, terwijl de meesten er alleen maar armer op zijn geworden en de aarde steeds verder wordt verwoest. (f 50,50.)

Short circuit,

door Richard Douthwaite (1996). Hoe de lokale economie versterkt kan worden in een instabiele wereldeconomie. Met heel veel voorbeelden. (f 45,-)

Economie ondersteboven,

door Willem Hoogendijk (1993). Een ketters boek over economie, waarin de gangbare economische theorieën op hun kop worden gezet. Optimistisch, positief en inspirerend. (f 10,-)

Interest and Inflation Free Money,

door Margrit Kennedy (1988). Dit boek geeft op relatief eenvoudige wijze de theorie en de praktijk

weer van de rente-problematiek en het rente-vrije geld. (f 11,-)

LETS Work: Rebuilding the Local Economy,

door Peter Lang (1994). Hoe de lokale economie te herbouwen: gids voor het opzetten en runnen van een LETSysteem. Geeft antwoord op (bijna) alle vragen. (f 30,-)

Bringing the economy back home from the market,

door Ross V.G. Dobson (1993). Pleidooi om de economie dichterbij huis te brengen door lokale markten te creëren. (f 30,-)

37



## FMI's en formele kredietinstellingen in het Zuiden

38

**D**e diverse vormen van informele spaar- en kredietgroepen spelen een belangrijke rol in de lokale economie. Wat vindt het formele circuit hier eigenlijk van? Hoe denken regeringen en internationale ontwikkelingsorganisaties over dit verschijnsel?

Aan de ene kant zijn er die vinden dat deze informele vormen van krediet de ontwikkeling van een land in de weg staan. Aan de andere kant zijn er die vinden dat het juist een goed idee is om in te spelen op wat er al bestaat. Mensen zijn hiermee bekend, en het blijkt beter te werken dan de formele kredietprogramma's. Een nadeel is echter dat men binnen de informele groepen maar een beperkte hoeveelheid geld kan krijgen. Als iemand iets nieuws wil beginnen, is het geld dat via informele kanalen te krijgen is vaak niet voldoende.

Een aantal kredietorganisaties heeft daarom geprobeerd een koppeling tot stand te brengen tussen het informele en formele kredietcircuit.

### UWFCT

Een zo'n organisatie die wil samenwerken met al bestaande eigen initiatieven van mensen, is de 'Uganda Women's Finance and Credit Trust' (UWFCT). Deze Oegandese NGO is opgericht door vrouwen die aan het eind van een langdurige burgeroorlog tot de conclusie kwamen dat er iets moest worden gedaan om het land weer op te bouwen. Aangezien het voor vrouwen in Oeganda erg moeilijk is om geld te verdienen, besloten ze een kredietprogramma op te zetten dat speciaal bedoeld was voor vrouwen. Om een lening aan te vragen moeten vrouwen met een plan van aanpak komen. Als UWFCT denkt dat het kan werken, steunen ze de

vrouwen met geld, en als het nodig is, met cursussen.

Dit verliep redelijk succesvol. Toch was men bij UWFCT niet helemaal tevreden. De vrouwen die werden geholpen waren dan wel niet rijk, maar behoorden ook niet tot de allerarmsten van de samenleving. UWFCT wilde kijken of het ook mogelijk is die te bereiken. Men wist dat de allerarmste vrouwen vaak deelnemen aan roterende fondsen (Rosca's). Samenwerken met deze spaar- en kredietgroepen zou daarom interessant kunnen zijn.

### THEEGROEPEN

In de eerste helft van 1996 heb ik als stagiaire voor UWFCT ongeveer vijftig van deze groepen bezocht. Ik

heb gekeken wat voor activiteiten ze hadden, en of en hoe het mogelijk zou zijn voor UWFCT om met ze samen te werken.

Er blijken veel verschillende soorten groepen te zijn. Erg populair zijn de zogenaamde theegroepen. Dit zijn een soort Rosca's waarbij de leden elke bijeenkomst een vastgestelde hoeveelheid geld aan de voorzitter afdragen. Deze geeft vervolgens een groot deel beurte- lings aan een van de leden. Een deel van het geld wordt gebruikt om thee te maken met allerlei hapjes erbij, en een middag samen te praten en te handwerken. Men probeert de spullen die gemaakt worden vervolgens te verkopen om zo wat extra geld te krijgen.

Ik kwam ook bij groepen waar het geld gespaard wordt in plaats van het steeds aan een van de leden te geven, een soort accumulerende fondsen (Ascra's) dus. Met dat spaargeld koopt men bijvoorbeeld een molen

om maïs te malen. Ondertussen kunnen vrouwen uit de spaarpot kleine leningen krijgen om tijdelijke tekorten op te vangen. Als uiteindelijk de maïsmolen wordt gekocht, kunnen de vrouwen die gebruiken om zelf goedkoop hun maïs te malen. Bovendien kunnen ze wat extra geld verdienen door niet-leden gebruik te laten maken van de molen en ze daarvoor te laten betalen.

### GELD LENEN

In principe zijn er twee manieren om vrouwen te helpen via leningen aan spaar- en kredietgroepen. Aan de ene kant kunnen de vrouwen het geld onderling ver- delen en het gebruiken voor individuele investeringen. Zo kunnen ze ieder voor zich hun situatie verbeteren.

Aan de andere kant kan een organisatie als UWFCT geld lenen voor projecten die de vrouwen gezamenlijk opzetten. Beide manieren van werken hebben kans van slagen, maar in beide gevallen blijken er ook valkuilen te zijn.

Als het geleende geld binnen de groep wordt verdeeld, zijn altijd sommige vrouwen succesvoller zijn dan andere. Sommige zullen de lening vrij makkelijk kunnen terugbetalen, terwijl dat voor andere veel moeilijker of zelfs onmogelijk is. Maar de hele groep is verantwoordelijk voor het terugbetalen. De minder succesvolle vrouwen worden daardoor een blok aan het been van de anderen en lopen het risico dat ze voortaan niet meer mee mogen doen. Ze verliezen dan het beetje zekerheid dat ze nog hadden.

Als UWFCT geld leent voor een groepsproject,

39

zijn de vrouwen allemaal betrokken bij hetzelfde project, en dus allemaal even (on)succesvol. Een groot probleem met dit soort projecten is echter dat ze vaak mislukken. Vaker dan individuele projecten. Dit komt enerzijds doordat de vrouwen vaak te veel willen, en anderzijds doordat ze zich soms geen van allen verantwoordelijk voelen voor het project. Er zijn verschillende manieren om dit soort problemen aan te pakken. UWFCT was al gewend om cursussen te organiseren om uiteenlopende vaardigheden te leren als handwerken en stenen bakken, maar ook boekhouden en budget maken. Wanneer vrouwen in een groep zich dit soort vaardigheden eigen maken, wordt het makkelijker voor ze om te overzien of een bepaald project inderdaad winstgevend kan zijn.

Samenwerken is mogelijk, maar vergt wel aanpassingen van beide kanten. De groepen moeten iets formeler worden. Tijdens mijn bezoeken aan de groepen bleek dat er vaak geen enkele administratie werd bijgehouden van de contributie van de verschillende leden. Als ze een lening willen van UWFCT, zullen ze een administratie moeten bijhouden.

UWFCT moet veel tijd en geld stoppen in begeleiding van groepen. Om eventuele nadelige gevolgen van individuele leningen binnen de groep te voorkomen, zou er een regeling kunnen worden getroffen. UWFCT zou bijvoorbeeld kunnen kijken naar de individuele plannen van vrouwen om advies te geven waar dat nodig is.

Hoe het uiteindelijk gelopen is weet ik helaas niet. Men was blij met de gegevens over de spaar- en kredietgroepen en toen ik vertrok was men van plan hen inderdaad geld te gaan lenen. In andere landen zijn de ervaringen daarmee wisselend, maar het belang van begeleiding blijkt groot. In ieder geval is het duidelijk dat er toekomst zit in de samenwerking tussen informele groepen en formele organisaties.

#### Corine Hoeben

Met dank aan Mariël Mensink voor begeleiding en andere hulp, en aan SNV, UWFCT en alle vrouwen die me wat van hun kostbare tijd wilden geven om te vertellen over hun groep.

▶ In Trat, een provincie in het oosten van Thailand, is een aantal boeddhistische monniken een initiatief gestart om de lokale economie te versterken. Door middel van een systeem van gemeenschappelijke fondsen wordt het in de gemeenschap verdiende geld langer in de lokale kringloop gehouden. Het project is inmiddels erg aangeslagen bij de lokale bevolking.

VAN OUDSHER ZORGEN MONNIKEN in Thailand voor voorlichting en educatie. Hoewel deze functie steeds verder is aangetast door het Westerse educatiesysteem, hebben monniken nog steeds invloed op de samenleving. Zo hebben ze in Trat een systeem bedacht om de bevolking te stimuleren zich meer in te zetten voor de hele gemeenschap, in plaats van alleen maar voor zichzelf te werken. Dit omdat ze vonden dat er teveel hulpbronnen en welvaart wegtekten uit de lokale gemeenschap.

#### Fondsen-systeem

Het systeem werkt als volgt. Ieder lid van de gemeenschap behaalt een kleine winst uit zijn eigen productie. Sommigen produceren fruitgewassen, anderen repareren motorfietsen. Doordat er veel producten buiten de gemeenschap gekocht worden, lekt veel van

## Lokale fondsen in Thailand

die winst weer weg. Nu is er binnen de gemeenschap een fondsen-systeem opgezet. Er is een fonds waarin iedereen per maand een bepaalde hoeveelheid geld inlegt. Een soort spaar- en leenpot dus, te vergelijken met een accumulerend fonds, een Ascra. Ieder lid kan een rentevrije lening uit deze pot krijgen en zo een eigen bedrijfje beginnen of in een bestaand bedrijf investeren. Als de bedrijfjes waarin door het fonds geïnvesteerd is winst maken, wordt vijftig procent van die winst gestort in een ander gemeenschappelijk fonds. Dat fonds groeit daardoor steeds verder. Uit dit tweede fonds worden allerlei sociale kosten betaald, zoals begrafenissen, bruiloften en zelfs ziektekosten. Vanwege de enorme groei van dit fonds wordt er inmiddels ook aan gedacht om er pensioenen mee te financieren.

Ieder lid van de gemeenschap, jong en oud, arm en rijk, doet mee aan dit systeem en heeft een rekening bij het fonds. Ieder heeft daarom recht

op een sociale uitkering uit het fonds, en die uitkering is voor iedereen even groot.

#### Socialisme en kapitalisme

Het systeem draait niet op de bereidwilligheid van mensen om er energie in te steken, maar is zo populair dat het als vanzelf draait. Het combineert de goede eigenschappen van het socialisme met die van het kapitalisme, zegt een van de initiatiefnemers. Het socialistische aspect zien we terug in de verantwoordelijkheid naar de gemeenschap toe. Het kapitalistische zien we in de winst die nodig is om het tweede fonds te laten groeien. Hierdoor kan men dit fonds gebruiken om gemeenschappelijke projecten te financieren waar ook iedereen individueel baat bij heeft. Uit dit tweede fonds worden bijvoorbeeld zaken gefinancierd als het verbeteren van wegen.

Naast dit project zijn er ook initiatieven om een handelsrelatie aan te gaan met een andere gemeenschap

die andere producten produceert. Doordat men elkaars producten waardeert, kan men om de zoveel tijd met een vrachtwagen de eigen producten inruilen tegen producten uit een andere regio. Op deze manier weet men in ieder geval waar de producten vandaan komen en of deze producten te vertrouwen zijn.

Menno Salverda,  
VSO-vrijwilliger in Thailand



**ZATERDAG 6 JUNI**

# **SEMINAR OVER LETS EN WEDERKERIGHEID**

(vermoedelijk) in Zwolle

Samen met Humanitas en Humanistisch Verbond op zoek naar mogelijkheden om de maatschappelijke dienstverlening van Humanitas te verrijken met de wederkerigheid zoals je die in LETSystemen vindt en omgekeerd.

Met workshops over praktische toepassingen en praatsessies over wederkerigheid, hulp, verbondenheid en zorg.

**Kosten:**

Fl. 100,- (of Fl. 25,- voor mensen met een smalle beurs).

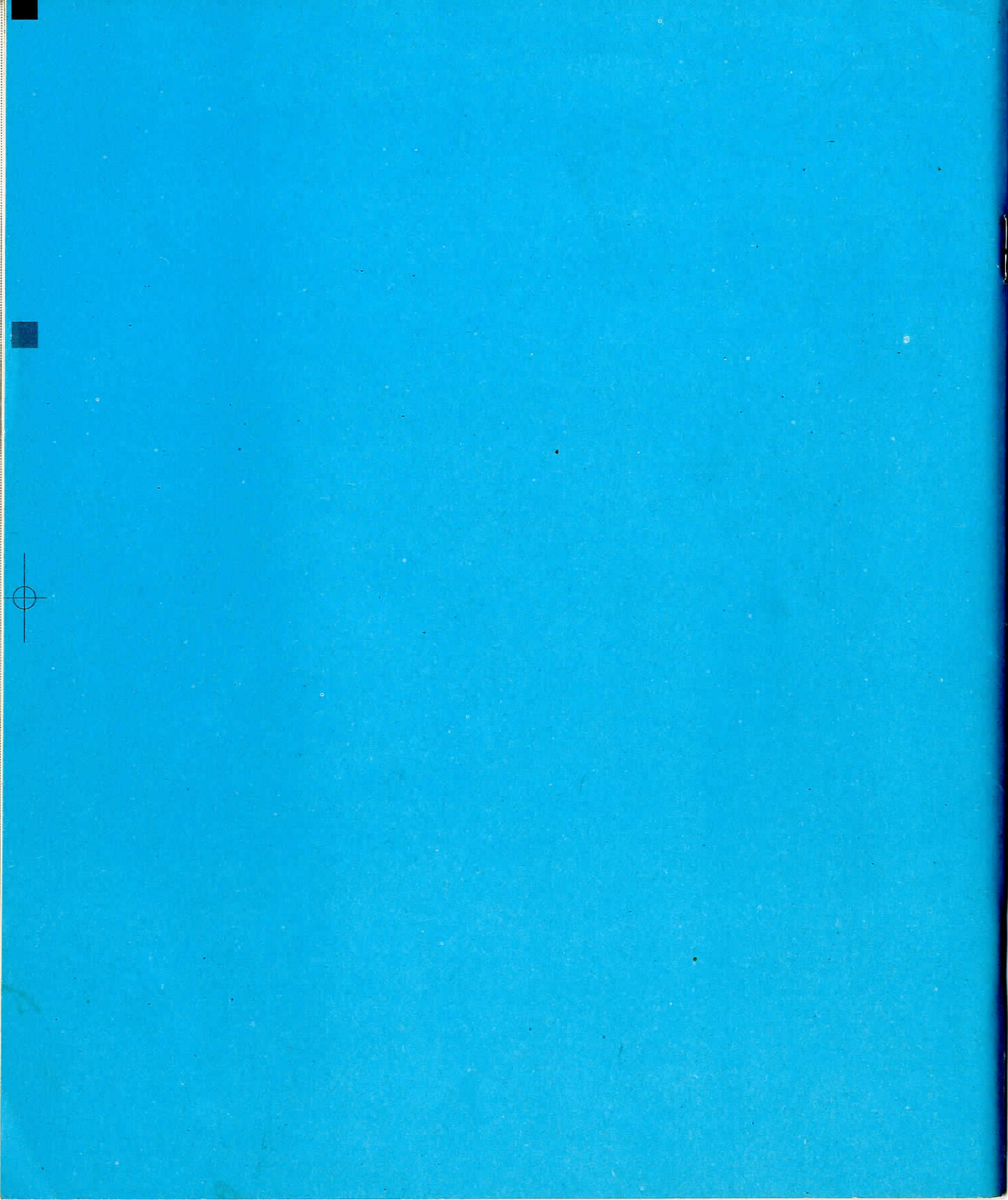
**Meer weten?**

bel met Dick Driesprong

of Marc van der Valk

Aktie Strohalm: 030 - 2 314 314





Utrecht, juni 2000

Geachte Mundial bezoeker,

Gefeliciteerd! We denken dat u met 'Lokale Economie Wereldwijd' een interessante brochure in handen hebt gekregen. **We hebben nóg iets leuks voor u in petto: een aanbod voor een boek dat naar wij hopen en verwachten buitengewoon inspirerend zal zijn voor iedereen die armoede en ontwikkeling na aan het hart ligt. Op korte termijn verschijnt deze uitgave onder de titel: 'Arm door Geld'.** Met dit boek willen we de discussie over nieuwe benaderingen en alternatieven voor de 'Derde Wereld' stimuleren. Daarom is het belangrijk dat veel mensen daar kennis van nemen. Vraag het boek aan! Gebruik hiervoor de bijgesloten acceptgirokaart. Maak niet teveel over; u kunt beter na het lezen van het boek beoordelen of/en met hoeveel geld u ons wilt steunen.

De brochure 'Boven het Maaiveld' vormt de weerslag van het project 'Lokale Economie Wereldwijd' dat Strohalm in 1998 met steun van de NCDO heeft uitgevoerd. Uitgangspunt van dit project was dat er op het gebied van zelfredzaamheid op lokaal gebied al ontzettend veel gebeurt. Veel van de technieken die elders toegepast worden, zijn met de nodige aanpassingen weer zeer goed toepasbaar in andere gebieden of situaties. Het project stelde zich tot doel om deze kleine economische initiatieven in kaart te brengen en bekend te maken bij een breder publiek. We hebben hierover een studiedag gehouden, waarbij de reacties van de deelnemers eigenlijk zonder uitzondering positief waren. De meesten hadden inderdaad het gevoel gekregen dat de methode van inheemse economische systemen een overvloed aan mogelijkheden bood aan mensen die in een uitzichtloze situatie terecht zijn gekomen. Een volledig verslag van het project, ingekaderd in een economische analyse, is te vinden in het door Strohalm in 1998 uitgegeven boekje 'Lokale Economie Wereldwijd'.

Maar voor ons hield het daarmee niet op! Ondanks het feit dat een aanvraag voor een vervolgproject niet werd gehonoreerd, vonden we de resultaten dermate belangwekkend en hoopvol, dat we eigen middelen hebben vrijgemaakt om verder te gaan waar het project ophield. Inmiddels hebben we een analyse van wat er eigenlijk gebeurt op macro-economische schaal, hoe de geldeconomie daarop ingrijpt en, veel belangrijker natuurlijk, wat voor mogelijkheden er zijn er daadwerkelijk iets aan te doen.

Vindt u ook dat het belangrijk is dat we blijven doorzoeken naar ideeën en manieren om een rechtvaardiger en prettiger wereld dichterbij te brengen, steunt u ons dan of wordt donateur! Als donateur wordt u (minimaal) twee keer per jaar op de hoogte gehouden van de activiteiten van Strohalm. Wenst u geen verdere post te ontvangen dan kunt u dit ook aangeven.

Met vriendelijke groet,

Strohalm

voor gebruiksaanwijzing z.o.z.

9544550 + 32

niet voorwaars  
 naar rekening  
 code  
 diversen  
 ct  
 gld  
 van rekening  
 betalingskenmerk  
 de ruimte hieronder niet beschrijven  
 nadruk verboden

op rekening 5544550  
 Aktie Strohalm  
 Oudegracht 42  
 3511 AR Utrecht

op rekening 5544550  
 Aktie Strohalm  
 Oudegracht 42, 3511 AR Utrecht

F70348  
 D002  
 gezamenlijke banken en spaarbanken  
 postbank

van/door  
 de ruimte hieronder niet beschrijven  
 zijn uw rekeningnummer en het bedrag ingevuld

handtekening  
 van girorekening  
 van bankrekening  
 over te schrijven/te storten  
 gld  
 ct  
 (+) stuur mij AUB een exemplaar van 'Arm door Geld'  
 (>) eenmalige gift, ik wens verder geen post  
 de activiteiten van Strohalm  
 <> gift, ik word graag op de hoogte gehouden van

acceptgiro  
 deze strook niet meezenden