

XARXA BANCS DE TEMPS MARESME

AVANTATGES

Entre els beneficis que podem obtenir en un banc de temps ressaltem:

- Facilitar la integració social de sectors de la societat que per algun motiu estan relegats.
- Permetre l'accés al mercat "laboral" a persones que estan excloses com a gent gran, joves, discapacitats, ...
- Fer que la gent senti que forma més part de la seva comunitat.
- Permetre que les comunitats, les empreses i les persones comparteixin d'una manera creativa, valuosos recursos que de vegades estan per fora de l'economia formal de mercat.
- Donar un mitjà de pagament addicional (per fora dels diners formal) perquè totes les persones intercanviïn productes i serveis.
- És un mitjà d'estalvi, ja que permet guardar els diners de curs legal per als pagaments d'impostos, serveis públics, compra d'entrades; generant una important disponibilitat de recursos.
- Permetre que els productors amb capacitat ociosa que no poden col·locar al mercat formal, petits comerciants, mestresses de casa, docents i sense feina comptin amb alternatives importants per complementar els seus ingressos formals.
- Permet que la gent intercanviï valor sense interès.
- Augmenta la confiança i la interdependència mútua entre els membres.
- Conserva el flux monetari dins de la localitat i així el valor no marxa de la comunitat (pel fet que incrementa el valor de canvi de les transaccions que estan limitades a l'àmbit local).
- Permet que els membres gastin els diners comunitari en els béns i serveis disponibles en el directori. D'aquesta manera es produeix un estalvi formal per comprar articles o pagar impostos, que només estan disponibles dins l'economia formal.
- No prometem enriquiment, sinó la possibilitat d'estalviar diners i poder accedir a serveis o productes que d'altra manera no seria possible, mitjançant la vinculació amb altres persones, per tenir interrelació entre tots els membres que comparteixen la mateixa problemàtica.

- Els productes i serveis que es consumeixen són de característiques artesanals, sempre amb el resguard d'utilitzar matèries que no perjudiquin el medi ambient.
- En aprofitar millor els recursos del medi ambient, és un sistema econòmic en el veritable sentit del terme.
- Els nens i joves, prenen un contacte primerenc amb la realitat econòmica, aprenent a veure com empresaris potencials.
- Els jubilats, els discapacitats i els desocupats disposen d'una oportunitat per aportar a la seva comunitat les seves capacitats i aptituds.
- Reintrodueix al sistema de consum a persones que donada la seva condició socioeconòmica quedaven relegades, sense que les autoritats els puguin atorgar alguna solució.
- Permet incorporar-se a la producció, encara no tenint sofisticació tecnològica i capital.
- Promovem la indústria local. Els productes que es consumeixen són propis, i no d'importadors i establiments estrangers. Tot el cercle es condueix per individus que viuen al país i que produeixen dins d'ell.
- L'intercanvi és una altra forma de divisió del treball que no persegueix un fi mercantilista. D'aquí la seva eficàcia per satisfer d'una manera directa necessitats reals.
- Es millora la qualitat de vida dels socis, ja que es pot accedir a béns i serveis fets amb dedicació. No hi ha empetitiment de l'economia, sinó una expansió, amb l'incentiu a produir i consumir. La gent pot utilitzar els seus estalvis per comprar aquelles coses o sortir a aquells llocs dels quals sempre es van privar justament per no tenir diners.
- L'intercanvi estimula el vincle familiar a través de la pràctica de la "economia de l'amor"
- L'intercanvi és la relació més directa que es coneix per vincular entre si a productors i consumidors. S'obtenen preus satisfactoris per a ambdues parts eliminant al mateix temps la intermediació que distorsiona el mercat.
- L'intercanvi estimula la creativitat. A finals de l'edat mitjana els diners també escassejava. Hi va haver de desenvolupar una gran inventiva per realitzar els intercanvis. Aquest és l'origen del mercat modern.
- L'intercanvi promou la imaginació. Es busca la forma de produir un article que pugui ser acceptat, sense els problemes de tenir una presentació fastuosa, ni incórrer en campanyes publicitàries massives. Això requeriria una inversió de diners molt gran,

que potser mai es pugui recuperar. És més, si es veu que una activitat no té la rendibilitat desitjada es pot passar a una altra sense més problemes.

- Creix l'autoestima davant un mateix i la seva família.
- És una xarxa d'interrelacions la potència és superior a la suma de les parts. Si 200 persones aixequen una casa a una hora, mai una persona podria fer el mateix a 200 hores. Amb la confiança recíproca entre els socis, es fomenta l'intercanvi solidari entre els seus membres.
- L'intercanvi permet proposar negocis que no tindrien el mateix atractiu si es fessin amb diners. Obtenir per exemple, un creuer al Carib a canvi de la prestació d'un servei, pot ser més estimulants que una xifra monetària.
- L'intercanvi d'ajuda mútua comunitària crea l'efecte de "benefici difús" ja que el progrés dels membres de la xarxa porta com a conseqüència indirecta el creixement personal.