

A woman wearing a vibrant blue and red top and a green patterned skirt is watering a field of young green plants. She is holding a grey watering can and smiling. The background shows a rural landscape with trees and a fence.

Desarrollo de capacidades: el bienestar del cliente es nuestra prioridad

- Asesoría del desempeño social
- Impacto social en Senegal



Portada: Mariatou Badji es miembro de la asociación de mujeres en Casamance, Senegal, relacionada con Copex-Sud. Lea más en la página 5.

Índice

- 3 Enfoque: asesoría del desempeño social
- 4 Contexto: desempeño social
- 5 Viaje de estudio: impacto social en Senegal
- 6 Noticias
- 7 Hechos y cifras
- 8 Perfil del inversionista: Martina Schaub, SÜDWIND

Editorial

En cerca de 70 países, Oikocredit brinda recursos financieros a cooperativas agrícolas, productores de comercio justo, instituciones de microfinanzas y asociaciones o compañías comprometidas con iniciativas sociales. El apoyo a estas empresas se realiza luego de una minuciosa diligencia debida financiera, técnica y social con el fin de garantizar que se brinde a las personas desfavorecidas una oportunidad viable y sostenible para construir una vida mejor.

Algunas de estas empresas sólo necesitan tener acceso a la financiación para poder cumplir con la promesa de mejorar la calidad de vida de quienes participan en ellas. No obstante, en muchos casos se requiere un apoyo adicional para fortalecer a la organización, mejorar su viabilidad y sostenibilidad y cumplir con los beneficios sociales prometidos.

Los socios necesitan asistencia en algunas áreas para fortalecer su gobernanza, desarrollar nuevos productos, mejorar las tecnologías agrícolas, contar con una mejor gestión de riesgos, garantizar que el crédito no genere sobreendeudamiento y evaluar cambios en las vidas de los clientes y presentar informes sobre éstos.

Aquí es donde entra en juego el Programa de Desarrollo de Capacidades de Oikocredit, que se implementa desde el 2007. Gracias al apoyo de valiosos socios como ICCO, la Iglesia de Suecia y la Fundación Rabobank, hemos podido ayudar a nuestros socios a mejorar sus operaciones y prácticas para así estar en mejor posición de cumplir con la promesa de retorno social.

En esta edición especial de Oiko Info, compartiremos con ustedes las iniciativas impulsadas bajo nuestro Programa de Desarrollo de Capacidades y sus resultados. Responderemos preguntas, como por ejemplo, cómo financiamos las intervenciones, quién es beneficiario de la financiación y cómo ayudan estas iniciativas. Espero que disfruten de esta edición especial de Oiko Info.

Ging Ledesma

Directora de Desempeño Social y Análisis Financiero



Ging Ledesma (segunda desde la derecha) y su equipo internacional de desempeño social

Asesoría del desempeño social

En el 2011, Oikocredit desarrolló un programa de asesoría para asistir a las organizaciones de microfinanzas a incorporar un enfoque verdaderamente centrado en el cliente en sus prácticas diarias. ¿Cómo funcionó el programa de asesoría del desempeño social y cuáles fueron algunos de sus resultados?

Desde su implementación, el programa de asesoría ha ayudado a las instituciones de microfinanzas (IMF) a mejorar sus prácticas para lograr mejores resultados para sus clientes. Ging Ledesma, directora de desempeño social y análisis financiero, desarrolló el programa junto con Anton Simanowitz, especialista de desempeño social de Oikocredit Internacional y Elikanah Nganga, coordinador regional de desempeño social, quienes estuvieron a cargo de su implementación. El programa comenzó con un taller de gestión del desempeño social (GDS) en Nairobi, Kenia, en el que participaron representantes de cinco IMF y seis asesores experimentados, quienes fueron capacitados como asesores de GDS.

¿Por qué se ofrece asesoría del desempeño social?

Las IMF necesitan encontrar un equilibrio sostenible entre las prácticas sociales y financieras, y la implementación de GDS puede ayudarlas a realinear los objetivos sociales y a ser más receptivas a las necesidades de las personas a las que prestan servicios. Ging explicó que asistir a las IMF a incorporar un enfoque centrado en el cliente en sus prácticas diarias tendrá un efecto positivo tanto para el cliente como para la organización. “La experiencia ha demostrado que los clientes fuertes contribuyen a crear organizaciones de microfinanzas sólidas”, afirmó Ging.

Realinear las prácticas cotidianas con los objetivos sociales

Desde el taller de Nairobi, Anton ha visto muchos cambios positivos en las prácticas de las IMF. La IMF ugandesa y socia de Oikocredit, UGAFODE es una de las IMF que se ha transformado tanto en el aspecto social como financiero desde que empezó el programa. Cuando comenzó

el programa, la cartera de préstamos de UGAFODE era cada vez más escasa, tenía una alta tasa de cartera de riesgo (CDR) y su rentabilidad era cada vez menor. Anton explicó que durante el taller inicial, UGAFODE se dio cuenta de que había perdido de vista su misión social y también los clientes destinatarios originales que son personas pobres, mujeres, poblaciones y grupos rurales económicamente activos. “Durante el taller ayudamos a UGAFODE a volver a enfocarse en su misión social original y a volcarlo en la práctica”, agregó Anton.

¿Cómo implementó UGAFODE la GDS?

Para llegar a sus clientes destinatarios originales, entre ellos, mujeres y poblaciones rurales, en primer lugar UGAFODE estableció sucursales rurales. A continuación, trasladó su oficina principal desde el distrito financiero de la capital de Uganda, Kampala, a un lugar más accesible para los clientes. Después, UGAFODE contrató un gerente para analizar y enmendar la política de préstamo grupal, que vio crecer la participación de UGAFODE en préstamos grupales de un 34% a un 69% del total de clientes. Entre los clientes en grupos hay una mayor proporción de las personas más pobres y de mujeres.

Durante el taller, UGAFODE también vio la necesidad de apoyar a los clientes durante épocas de dificultades inesperadas. Para esto, UGAFODE negoció coberturas de seguro, introdujo planes de ahorro voluntario y revisó su política de tolerancia cero en los reembolsos de préstamos. Estos cambios resultaron en más de 13 000 nuevas cuentas de ahorros y más clientes que contrataron seguros. Asimismo, UGAFODE capacitó a sus oficiales de crédito para que reprogramaran los pagos atrasados o adeudados. Lo más importante fue que dejó de usar a una agencia externa para los servicios de cobro de deudas y trasladó esa función a sus oficinas. UGAFODE capacitó aún más a sus oficiales de crédito en el asesoramiento de la capacidad de pago de los clientes en lugar de concentrarse en la garantía. Teniendo en cuenta que muchos de sus clientes rurales recibían pagos mensuales, adaptó los reembolsos de los préstamos semanales a cuotas mensu-



Con su segundo préstamo como parte de un grupo de mujeres prestatarias, la Sra Jovanisi Kiviri construyó un tanque de agua

ales. Además, UGAFODE creó un servicio de atención al cliente, que de inmediato ha demostrado su valor, y ha incluido la GDS en su plan de cinco años.

Resultados de la capacitación del desempeño social

Elikanah afirma que UGAFODE recorrió un largo camino en un tiempo relativamente corto. “Desde el primer taller, la CDR de UGAFODE descendió del 12% al 3%, la cantidad de clientes aumentó de alrededor de 9000 a 24 000 y ha vuelto a enfocarse en sus grupos destinatarios originales”, manifestó Elikanah. En general, UGAFODE realizó muchos avances para incorporar la GDS en sus prácticas cotidianas. Esto, a su vez, fortaleció a la organización tanto en lo social como en lo financiero. Los resultados iniciales de otros participantes en el programa también fueron positivos, ya que otras IMF fortalecieron sus procesos de evaluación de préstamos, aplicaron flexibilidad a sus productos de préstamo y revisaron los requisitos de garantías. En el 2013, Oikocredit extenderá el programa de asesoría a Paraguay, Perú, Ghana y Senegal.

No perder de vista el desempeño social

Para Oikocredit, los retornos sociales son tan importantes como los retornos financieros. Para ayudar a nuestros socios y a la comunidad de microfinanzas en general a mantener las prácticas sociales, Oikocredit cuenta con un oficial de desempeño social en cada región. Andrea Domínguez es una de nuestras oficiales de desempeño social quien se ocupa de cinco países de Sudamérica: Uruguay, Bolivia, Argentina, Paraguay y Brasil. Andrea, quien radica en la capital de Uruguay, Montevideo, explica lo que ha hecho en su región y sus planes para el 2013.



Andrea Domínguez

¿Cómo gestionas el desempeño social en tu región?

“Una de las herramientas de diligencia debida de Oikocredit para la selección de socios es una tarjeta de puntuación ambiental, social y de gobernabilidad (ESG, por sus siglas en inglés). Todos nuestros socios tienen objetivos y misiones sociales que se evalúan con la tarjeta de puntuación ESG, y parte de los criterios es que éstos estén alineados con los objetivos y la misión de Oikocredit. Mi función consiste en garantizar que nuestros socios, una vez financiados por Oikocredit, continúen operando de acuerdo con esos objetivos y misiones sociales. Como superviso cinco países es, por supuesto, diferente en el caso de cada país y cada socio, pero principalmente mi función es crear conciencia sobre iniciativas, tales como *the Smart Campaign* así como brindar capacitación a los socios sobre cómo funciona la GDS y de qué manera pueden implementarla en sus prácticas cotidianas y objetivos a largo plazo. Intentamos brindar constantemente capacitación y formación a nuestros socios sobre prácticas sociales y objetivos realistas que puedan lograr en su propia organización”.

¿Puedes darnos algunos ejemplos de lo realizado en tu región?

“En países como Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, las microfinanzas aún son un sector relativamente nuevo, así que promover el desempeño social en todo el sector es muy importante para

nosotros. En agosto último, el Centro de Desarrollo Regional de la Región Sur de América del Sur (RDC SASR) y la oficina de país de Paraguay organizaron un taller de GDS para varios participantes del sector de las IMF. El taller no fue sólo para socios de Oikocredit, sino también para los encargados de la formulación de políticas que querían saber más sobre GDS. Fue una manera de brindar capacitación sobre desempeño social y también promover iniciativas, tales como los Principios de Protección al Cliente, que puedan implementarse en las operaciones de las IMF. A través de estos talleres, nuestro objetivo es tener impacto en todo el sector de las microfinanzas, no solamente en los socios de Oikocredit”.

¿Cuáles son las expectativas para el 2013 en tu región?

“El principal desafío para el 2013 será poner en funcionamiento el programa de asesorías. Primero trataremos de implementar este programa en Paraguay y, al mismo tiempo, planificaremos talleres de GDS en Bolivia y Brasil. Además, estamos gestionando varias intervenciones de desarrollo de capacidades que se aprobaron el año pasado. En esos casos, el estudio de impacto será el desafío principal para confirmar que las intervenciones fueron exitosas. Como se aprobó un proyecto preliminar de desarrollo de capacidades para el 2013, ése es otro objetivo a alcanzar este año”.

Estás a cargo del desempeño social en cinco países, ¿con qué tipo de organizaciones trabajas generalmente?

“Como tenemos más de 100 socios sólo en mi región, nos enfocamos en apoyarlos mediante la capacitación en gestión del desempeño social (GDS) así como el desarrollo de capacidades. Alrededor del 80% de nuestros socios son instituciones de microfinanzas (IMF). Por eso, nosotros (los gerentes de país y yo) principalmente asesoramos y orientamos sus prácticas sociales tanto en relación con sus operaciones cotidianas como en sus objetivos a largo plazo”.

Fondo para el Desarrollo de Capacidades de Oikocredit: € 3,6 millones

Origen de los fondos: subvenciones donadas por ICCO, la Iglesia de Suecia y otros donantes pequeños. Además, Oikocredit agrega recursos al Fondo para el Desarrollo de Capacidades provenientes de su resultado financiero anual. En el 2012, Oikocredit también incrementó el desembolso de fondos para el desarrollo de capacidades, dando apoyo a más de 90 iniciativas con un enfoque especial en el sector agrícola.

Áreas principales:

- Gestión del desempeño social
- Gestión de riesgos y gobernanza
- Análisis de cobertura de mercado y posicionamiento estratégico
- Desarrollo de producto
- Financiación de la cadena de valor agrícola

Impacto social en Senegal



Blanca Méndez (última de la izquierda) con inversionistas de Oikocredit y miembros de Copex-Sud en Senegal

A veces, evaluar los retornos sociales puede ser menos sencillo que calcular los retornos financieros. Para Oikocredit, poder ver los beneficios sociales del trabajo de sus socios sigue siendo una prioridad. Blanca Méndez, oficial de comunicaciones de Oikocredit Internacional, recientemente visitó Senegal junto con un grupo de inversionistas y voluntarios de Oikocredit para ver directamente el impacto del trabajo de Oikocredit en el país.

¿Por qué Oikocredit opera en Senegal?

“Aunque Senegal es uno de los países más estables de África occidental, continúa siendo relativamente pobre, ya que más de la mitad de la población vive por debajo del umbral de la pobreza. Pese a que alrededor del 75% de la población trabaja en agricultura, gran parte de las áreas rurales del país no tiene servicios de electricidad, agua potable, equipos agrícolas e irrigación. Por estos motivos, Oikocredit abrió una oficina en Senegal para invertir en empresas agrícolas y brindar financiación inclusiva en todo el país. Hasta el momento, Oikocredit ha invertido casi € 22 millones en empresas agrícolas e instituciones de microfinanzas (IMF) senegalesas con el fin de brindar a las personas acceso a la financiación y, por ende, mejorar sus vidas”.

¿Qué ejemplos de impacto social viste en Senegal?

“Durante la visita, volamos a Ziguinchor, en la región sur de Casamance, una de las zonas más pobres del país. Allí visitamos a U-IMCEC, socio de Oikocredit, una IMF cooperativa con ocho sucursales en cuatro localidades de Senegal. El personal de U-IMCEC nos contó acerca de la enorme demanda local de microfinanzas en la región, ya que la mayor parte de los habitantes de esta zona no puede obtener préstamos en los bancos y no cuenta con ahorros. Conocimos a Bineta Diallo, clienta de U-IMCEC, quien a pesar de ser analfabeta tiene una tienda de telas y productos textiles, y emplea a otras cuatro mujeres. Hace cuatro años, Bineta obtuvo un préstamo de U-IMCEC para empezar su negocio, el cual se ha expandido desde entonces. Gracias al negocio, Bineta pudo enviar a sus hijos a la escuela y a su hija mayor a la universidad. Este ejemplo demostró el impacto que puede tener un préstamo en la vida de una persona y su familia”.

¿Cómo contribuye Oikocredit al desarrollo de la región?

“En la zona rural de Casamance la agricultura sigue siendo una de las únicas fuentes de ingresos para la población local de escasa educación. Nuestro gerente de país en Senegal, Sambou Coly, vio que muchos agricultores de la región cultivaban mangos

y, al no tener mercado para vender su producción, el 75% de la fruta se desperdiciaba. A Sambou se le ocurrió ayudar a reunir a los agricultores locales y fundar una cooperativa: Copex-Sud. Para dar acceso a las cadenas de valor a los agricultores, Sambou y la unidad de inversiones de capital de Oikocredit ayudaron a establecer una empresa, Les Saveurs du Sud, con el objeto de procesar los mangos para su exportación. Con apoyo adicional para el desarrollo de capacidades, la cooperativa, que actualmente cuenta con 2000 miembros, espera suministrar mangos frescos para su procesamiento y secado, brindando empleo sostenible, durante todo el año, a 150 personas, en su mayoría mujeres. Una condición para que Oikocredit trabajara con Copex-Sud fue que las mujeres tuvieran derecho a ser propietarias de su propia tierra, lo que representa un gran desarrollo social para la región”.

Como la seguridad alimentaria y el ingreso sostenible son preocupaciones importantes en Senegal, Oikocredit seguirá enfocada en invertir en la agricultura y en la financiación inclusiva en los próximos años. Oikocredit se expandirá a nuevas regiones en todo Senegal que contribuirá a realizar mayores aportes en todo el país.

Lea más sobre el viaje de estudio en Senegal: www.oikocredit.org/en/microfinance-in-the-field

Oikocredit da la bienvenida a David Woods como director ejecutivo

El 1° de enero de 2013 dimos la bienvenida a David Woods como director ejecutivo de Oikocredit, en reemplazo de Ben Simmes, quien se jubiló.

David es de nacionalidad irlandesa, y trae una vasta experiencia en negocios internacionales y de liderazgo a Oikocredit. Ha ocupado varias posiciones de gerencia en el sector bancario y es miembro de la junta asesora del Instituto Europeo de Investigación Interdisciplinaria en París. Antes de unirse a Oikocredit, David ocupó puestos de liderazgo en distintos

organismos de los Emiratos Árabes Unidos; entre ellos, el de director general de un banco de inversión regional. David espera utilizar su experiencia financiera y de liderazgo internacional en su nueva función y, al mismo tiempo, aprender sobre cooperativas, microfinanzas y cómo dirigir una organización con objetivos sociales.

“Espero ayudar a Oikocredit a continuar creciendo y a tener impacto en las vidas de muchas personas de todo el mundo”, dijo David. “Mi objetivo es visitar tantas regiones como sea posible en el próximo año para aprender más sobre nuestro

trabajo, nuestros socios y el sector”, agregó David.

David hará varias visitas en el 2013; entre ellas, Camboya para la asamblea general anual y a varios socios en Asia, América Latina y África.

Oikocredit está muy complacida de tener a alguien con la experiencia de David como parte de la organización, y espera sus contribuciones como director ejecutivo.

Oikocredit también desea agradecer a Ben por las contribuciones realizadas durante sus 16 años en Oikocredit y le desea mucho éxito en sus nuevos planes tras su retiro.



David Woods se reúne con miembros del consejo de Indur MACS Federation y de Intivelugu Dairy en Nizamabad, India

Kuapa Kokoo lanza un programa de radio

¿Cómo es posible comunicarse con 65 000 miembros, algunos de los cuales viven en lo profundo de la selva tropical y no saben leer ni escribir? En los últimos años, éste fue un desafío muy importante para Kuapa Kokoo, un socio de comercio justo de Oikocredit en Ghana. Al parecer la mejor solución para la cooperativa agrícola fue apoderarse de las ondas de radio... sólo una hora por semana.

En noviembre de 2012, Kuapa Kokoo lanzó una serie de programas de radio de ocho semanas llamado ‘La Hora’ para comunicar temas importantes de la cooperativa así como conectar a miembros

actuales y potenciales. Antes de su lanzamiento de radio, Kuapa Kokoo dependía de los equipos de servicios sociales que visitaban con frecuencia las regiones para hablar sobre cuestiones locales que luego transmitían a la oficina principal. Este proceso era a menudo largo y difícil, y no incluía la formación de comunidad ni fortalecía la relación entre los miembros. Como la radio es un medio de comunicación popular y accesible en Ghana, Kuapa Kokoo pensó que ésta sería una buena manera de ofrecer un foro abierto para unir a sus miembros. El programa busca asegurar de que los miembros estuvieran bien informados de lo que Kuapa Kokoo hace por los agricultores, los aspectos que la diferencian de otras empresas compradoras de cacao en Ghana y los

beneficios de la membresía. Con la ayuda de Divine Chocolate, accionista de Kuapa Kokoo y que también utiliza su cacao, el programa se desarrolló para ofrecer el máximo atractivo y valor a los radio-escuchas a nivel nacional. Durante una hora por semana, el programa de radio informó a los miembros sobre el papel del comercio justo, se habló sobre cuestiones agrícolas y buenas prácticas, y también se creó conciencia sobre el Programa de Concienciación sobre el Trabajo Infantil de Kuapa Kokoo. Kuapa Kokoo y Divine Chocolate recibieron muchos comentarios positivos sobre el programa y actualmente trabajan en una nueva serie de programas para el 2013.

Cifras clave

al 31 de diciembre de 2012

● activos totales	€ 723 millones
● total de capital pendiente	€ 530 millones
● número total de socios	854
● socios de microfinanzas (del número total de socios)	583
● número de préstamos desde el inicio de operaciones	2 632
● monto promedio de crédito*	€ 744 303
● monto promedio de crédito a instituciones de microfinanzas*	€ 823 078

* en base a montos de préstamo aprobados

Desempeño social

al 31 de diciembre de 2011

La gestión del desempeño social es una prioridad para Oikocredit. Damos seguimiento a los indicadores del desempeño social para garantizar que nuestros socios alcancen los grupos meta correctos y brinden servicios que contribuirán a un cambio positivo en la vida de las personas.

Clientes a los que llegan los socios de microfinanzas	26 millones
● porcentaje de clientes mujeres	83%
● porcentaje de clientes rurales	53%
Personas empleadas por empresas sociales	39 323
● trabajos fijos	24 083

Últimos acuerdos*

al 31 de diciembre de 2012

GHANA – SAVANNA FARMERS - GHS 2 MILLONES (EUR 815 000)

Savanna Farmers es una empresa de mercadeo que brinda acceso a los mercados a los agricultores del norte de Ghana. Savanna busca organizar toda la cadena de valor, desde la producción hasta los procesadores (compradores). La empresa tiene alrededor de 13 000 miembros, aproximadamente la mitad de los cuales son mujeres. Al reunir a pequeños agricultores de bajos ingresos, los productos pueden cultivarse en mayores cantidades y atraer a grandes compradores locales e internacionales. Entre los productos que se cultivan están el sorgo, el maíz y la soja. Savanna es socio de Oikocredit desde el 2005, y en el 2012 recibió una línea de crédito de GHS 2 000 000 que se utilizó para tener capital de trabajo y adquirir productos de los agricultores. Oikocredit ha financiado a Savanna con la cooperación de ICCO a través de líneas de crédito y capital.

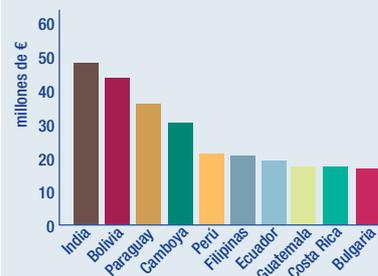
UCRANIA – KHARKIV CREDIT UNION - UAH 6 MILLONES (EUR 575 000)

Kharkiv Credit Union (CU) es una cooperativa de crédito mediana que opera en la región de Kharkiv, al este de Ucrania. La organización tiene diez sucursales con más de 45 000 miembros, y emplea a aproximadamente 50 personas, más de la mitad de las cuales son mujeres. Dado que más de la mitad de los clientes de Kharkiv CU pertenecen a las zonas más pobres y rurales, la mayoría de los préstamos se utilizan para mejorar las condiciones de vida; como, por ejemplo, para cubrir costos educativos, tratamiento médico, instalación de sistemas de calefacción modernos y reparaciones menores de viviendas. El nuevo préstamo de Oikocredit en el 2012 será el cuarto préstamo desde el 2008 y se usará para ampliar la cartera de préstamos de Kharkiv CU y mejorar su liquidez. Cada préstamo de Oikocredit ha contribuido a la expansión de la Kharkiv CU a más áreas rurales de Kharkiv para llegar a los clientes que no reciben suficientes servicios.

* en base a montos de préstamo aprobados

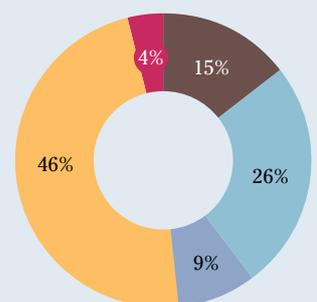
Países con mayor capital pendiente

al 31 de diciembre de 2012



Financiamiento por región

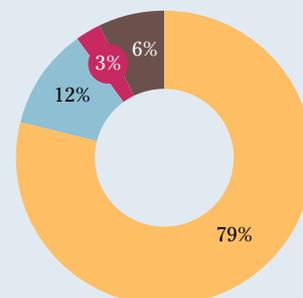
al 31 de diciembre de 2012



■ África
■ América Latina
■ Asia
■ Europa Central y Oriental
■ otras regiones

Financiamiento por sector

al 31 de diciembre de 2012



■ microfinanzas*
■ agricultura
■ otros
■ comercio

* incluyendo microcrédito, financiación de las PYMES y financiamiento comercial

¡Continúen así!



Martina Schaub, directora de SÜDWIND

SÜDWIND, Instituto de Economía y Ecumenismo, con sede en Bonn, Alemania, investiga y publica sobre temas que contribuyan a una economía global igualitaria. También invierte en Oikocredit a través de la Fundación SÜDWIND. La directora de SÜDWIND, Martina Schaub, explica qué hace el instituto y cuál es su relación con Oikocredit.

¿A qué se dedica SÜDWIND?

“Desde sus inicios en 1991, SÜDWIND promueve la justicia económica, social y ambiental a nivel global. Creemos que existe una relación directa entre la riqueza de unos pocos y la pobreza de muchos, y queremos contribuir a cambiar esa situación en todo el mundo.

Luchamos por las relaciones económicas justas, revelamos las estructuras injustas y ofrecemos alternativas que contribuyen al cambio. Nuestra labor combina investigación con defensa del desarrollo. Así es como transmitimos temas y reclamamos de nuestros miembros a través de las redes, la sociedad y la política. Trabajamos en distintas áreas, entre ellas cooperación para el desarrollo, mujeres y economía mundial, sostenibilidad en los mercados financieros y estándares sociales en el comercio internacional. En el 2007, se creó la Fundación SÜDWIND para brindar apoyo financiero a SÜDWIND en su misión de obtener justicia social y económica internacional”.

¿Por qué la Fundación SÜDWIND invirtió en Oikocredit?

“Las inversiones de la Fundación SÜDWIND se realizan sobre la base de criterios establecidos en nuestra política de inversiones. Dichos criterios tienen su base en los valores del movimiento ecuménico: justicia, paz e integridad.

Los objetivos principales de nuestras inversiones de capital son: continuar promoviendo el trabajo de SÜDWIND, trabajar por la seguridad financiera y obtener un retorno financiero razonable. Para su cartera de valores, SÜDWIND definió una mezcla de inversiones que consiste en un 5% de acciones en Oikocredit o en instituciones de microfinanzas”.

SÜDWIND es conocida por su experiencia en inversiones socialmente responsables. ¿Cómo ve a Oikocredit en este contexto?

“Oikocredit está comprometida en promover el desarrollo sostenible, reducir la pobreza y luchar contra la injusticia. En nuestra opinión, Oikocredit, como cooperativa, ha elegido la forma más apropiada de organización para adoptar decisiones democráticas. Además, como muchos de los socios de Oikocredit son cooperativas, este modelo se adapta muy bien a nuestro objetivo de contribuir a alcanzar la justicia en todo el mundo”.

Como organización de cabildeo líder, ¿qué consejo de desarrollo puede ofrecer?

“Las inversiones y los micropréstamos sostenibles se han convertido recientemente en un nuevo mercado para los bancos y las instituciones financieras tradicionales. Al mismo tiempo, el sector de las microfinanzas continúa recibiendo críticas. Oikocredit ha hecho frente a estos desarrollos en el sector y ha respondido a su manera. Nuestro consejo sería: ¡continúen así!”.

Sobre nosotros

Oikocredit es una de las fuentes más grandes del mundo de financiamiento privado para el sector de microfinanzas. Ofrecemos crédito y capital a pequeños negocios a través de instituciones de microfinanzas en todo el mundo en desarrollo y directamente a cooperativas comerciales, organizaciones de comercio justo y pequeñas y medianas empresas. Ofrecemos a nuestros inversionistas un rendimiento doble: social y financiero. Además de obtener modestos rendimientos financieros, los inversionistas están seguros de saber que su dinero se está usando para combatir la pobreza, promover el comercio justo y respetar los recursos naturales de nuestro planeta.

Participación

¿Está interesado en participar en Oikocredit? Por favor, contacte la oficina de Oikocredit International en la siguiente dirección:

Oficina de Oikocredit International

Postbus 2136
3800 CC Amersfoort
Países Bajos
T: +31 33 422 40 40
F: +31 33 465 03 36
E: info@oikocredit.org
W: www.oikocredit.org

Las personas interesadas pueden participar a través de la asociación de apoyo más cercana a su domicilio:

España

Oikocredit Catalunya, Barcelona

T: +34 93 441 63 06
E: catalunya@oikocredit.org

Oikocredit Euskadi, Bilbao

T: +34 94 416 68 56
E: euskadi@oikocredit.org

Oikocredit Sevilla, Sevilla

T: +34 646 36 00 38
E: sevilla@oikocredit.org

Para obtener la lista completa de las asociaciones de apoyo, por favor visite nuestra página web: www.oikocredit.org.

Si en su país no existe una asociación de apoyo, las inversiones pueden ser realizadas a través de la Fundación Internacional de Acciones de Oikocredit International.

La revista se imprime en papel certificado por el FSC, y producido libre de cloro. El boletín se distribuye sin cargo a quienes deseen mantenerse informados sobre las actividades de Oikocredit.

Oikocredit también distribuye un boletín electrónico. Si desea recibirlo, por favor escriba a info@oikocredit.org. Usted también puede usar esta dirección para enviarnos sus comentarios sobre cualquiera de los artículos de este boletín.

Fotógrafos: Ambi Creations, Clemens Rikken, Petra Pfeiffer, Südwind, Tom Bamber, asociaciones de apoyo y miembros de Oikocredit, socios y personal de Oikocredit

Equipo editorial: Sally Field, Aline Uit den Boogaart, Kawien Ziedses des Plantes, Matthias Lehnert

Producción y diseño: Van Santen Productions, Amstelveen, Países Bajos

Impresión: Atlas - Soest, Países Bajos