

ISSN 1666-4884

Construyendo finanzas inclusivas:  
el caso de Oikocredit

Heinrich Weimer

DOCUMENTO 73

## **AUTORIDADES**

DECANO

Alberto Edgardo Barbieri

VICEDECANO

Luis Perez Van Morlegan

SECRETARIO DE

INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO

Eduardo Scarano

DIRECTORA DEL INSTITUTO DE

INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y MATEMÁTICAS

SECCIÓN ADMINISTRACIÓN

María Teresa Casparri

DIRECTORA DEL CENTRO DE

ESTUDIOS DE SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO

Mirta Vuotto

# Construyendo finanzas inclusivas: el caso de Oikocredit

Heinrich Wiemer<sup>1</sup>

## Una presentación institucional<sup>2</sup>

Desde el punto de vista etimológico, la palabra Oikocredit proviene del griego *oikos*, que significa la unidad económica esencial, la familia, la casa o el hogar, y del latín *credere*, que denota entre otras cosas, confiar o creer, palabra que utilizamos en el doble sentido financiero y moral. Dar crédito significa creer que alguien es capaz de hacer algo; no sólo le doy crédito con la palabra, sino que lo hago creíble y también pongo a su disposición mi dinero. En este sentido, la credibilidad en la persona, entre otros, ayuda a crear la sociedad civil.

Oikocredit International es una sociedad cooperativa de responsabilidad limitada constituida según las leyes del Reino de los Países Bajos. Fue fundada en Ginebra por el Consejo Mundial de Iglesias en 1974. La mayor parte de los recursos que poseemos los invertimos en proyectos y una pequeña parte la destinamos a las reservas que invertimos en obligaciones, papeles comerciales.

Contamos con 31 asociaciones de apoyo en 14 países y oficinas nacionales de apoyo en Francia, Alemania, Suecia, Estados Unidos, Inglaterra e Irlanda. Los voluntarios de estas asociaciones explican

---

<sup>1</sup> Fundador de Capital Market Strategies GmbH, y consultor especialista en Desarrollo corporativo y comunicación en el mercado de capitales, Heinrich Wiemer es MSc in Development Studies, London School of Economics. Cuenta con un Diplôme d'Études Supérieures Européennes de Management y Diplomkaufman (FH) of European Partnership of Business Schools y con la Certificación Chartered European Financial Analyst (CSFB).

<sup>2</sup> La presentación que se consigna en el documento fue realizada por Heinrich Wiemer el 19 de mayo de 2011 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires

a las comunidades nuestro papel y realizan en ellas un trabajo de base.

En el año 2007 fui invitado a integrar el Consejo Internacional de Oikocredit. Me produce una enorme satisfacción poner a disposición de la institución mi capacidad como economista y formar parte de un consejo que refleja los intereses de la población desfavorecida, en especial de países del Sur. Se trata de un consejo sumamente balanceado en cuanto a representatividad y género de sus integrantes, en el cual todos los miembros desempeñan su función de manera voluntaria. Está integrado por cinco mujeres y cinco hombres, provenientes de Asia, África, Europa y América; por América Latina participan dos personas, una de Guatemala, involucrada en temas de educación y otra de Brasil que se desempeña como responsable financiero de la Universidad Metodista de São Paulo. La institución cuenta con un equipo profesional de ejecutivos que trabajan en Amersfoort, Holanda, sede central de Oikocredit, donde se desempeñan 200 empleados.

Acerca de la actividad de Oikocredit

Denominamos socios de proyectos a nuestros clientes. Sólo una parte de los que se destacan por el impacto social de sus proyectos y su desempeño financiero son invitados a ser socios, lo que significa que comparten financiera y socialmente los valores de Oikocredit. En 2010 contábamos con 863 socios de proyectos en más de 70 países.

Cualquier persona física o entidad jurídica puede realizar una inversión a partir de un importe mínimo de €200 (valor nominal de cada acción de Oikocredit Internacional), fondo que cada filial destina de manera íntegra a la compra de acciones de la cooperativa Oikocredit Internacional. En el momento que realiza un aporte, la persona o entidad se convierte automáticamente en socio partícipe de la Asociación de Apoyo, condición que le que confiere un voto en la asamblea general, independientemente de la cuantía de su aportación. El/la partícipe se compromete a mantener su inversión durante un período mínimo de un año, transcurrido el cual puede recuperarla en el momento que la solicite. Cada aportación es

remunerada en función de un dividendo variable que se decide cada año en la Asamblea Anual de Oikocredit Internacional.

Las fuentes de capital de Oikocredit provienen de cerca de 45.000 inversionistas, representados por asociaciones de apoyo, iglesias y organizaciones religiosas e inversores como bancos, organizaciones de comercio justo y de desarrollo, fundaciones y proyectos miembro. En su mayoría los inversionistas son europeos aunque también algunos provienen de América Latina y Asia. Tratamos de equilibrar esta participación y existen por ejemplo algunos inversionistas en Uruguay, Filipinas y Costa Rica, es decir en países donde la institución es muy activa y una clase media se encuentra interesada en participar. Al respecto, debemos explicar a nuestros inversionistas el motivo por el cual invierten por un dividendo del 2%, cuando por ejemplo en Europa la inflación del euro ronda en 2,8%. En este caso podría decirse que aceptan invertir "por la nada", es decir por mantener más o menos su poder adquisitivo. El hecho de limitar los dividendos a este modesto nivel permite cargar tasas de interés razonablemente bajas sobre los préstamos, y también otorgar créditos a proyectos con un perfil de riesgo más alto que el promedio.

Es necesario aclarar que no somos un organismo de microfinanzas, sino que otorgamos créditos a los organismos de microfinanzas. De los dos tipos de clientes con que contamos, la mayoría son instituciones de microfinanzas, aunque por ser una cooperativa, nos interesa mucho invertir en este tipo de organizaciones. Generalmente destinamos a ellas créditos más grandes y el máximo que aceptamos es de €5 millones. Una pequeña minoría es la que accede a este máximo, ya que en promedio los créditos son de algo menos de un millón de euros.

El mínimo es de €50.000, o su equivalente en moneda local, y se concede precisamente cuando se trata de una pequeña cooperativa que nos interesa promover debido al impacto social de su actividad. De hecho, con montos menores a €300.000 no podemos cubrir nuestros costos. Nuestros costos operativos representan el 2% de los activos totales y podemos mantenerlos bajos porque la mayor parte de nuestra movilización de capital está a cargo de una red

internacional de voluntarios a través de nuestras Asociaciones de Apoyo. Un aspecto importante a destacar es nuestra presencia donde operan los socios y la decisión de mantener bajos costos operativos para que el máximo posible de los fondos llegue a los proyectos.

Las cifras de las inversiones en proyectos al 31 de diciembre de 2010, comprendían a 592 instituciones de microfinanzas (IMF) y un total de €481 millones en financiamiento para el desarrollo pendiente de pago; €214 millones aprobados y €206 millones desembolsados. En 2010, según la información del 68% de los socios de proyectos de microfinanzas, el número de prestatarios alcanzados por las IMF socias de Oikocredit fue de 20 millones, de los cuales 86% mujeres y 44% clientes rurales. En cuanto a la asignación de los fondos a los proyectos según país, el 14% en 2010 corresponde al Africa, 32% a Asia, 11% a Europa central y Oriental, 41% a América Latina y el 2% a otras regiones.

Estamos muy orgullosos de poder estar presentes en 35 países y exhibir una sólida competencia profesional en el campo de las finanzas solidarias, logrando al mismo tiempo que el impacto de la microfinanza pueda ser conocido y en especial bien operado.

### El origen y las inversiones de Oikocredit

Nuestra institución surgió como una iniciativa de las iglesias protestantes que se negaban a invertir sus fondos sin conocer el destino y deseaban tener la garantía de que la inversión estuviese exenta de los riegos y los daños que resultan de una inversión en armamento o drogas. Las iglesias percibieron que ese requisito era muy difícil de cumplir utilizando los papeles de valor que se negocian en la bolsa, debido a que la inversión se realiza por lo general en un conglomerado.

Conozco muy bien este hecho, ya sea en Alemania como en EE.UU. debido a que la industria armamentística está ubicada en una pequeña parte de grandes conglomerados. Así en Alemania los más grandes productores de armamento son empresas que en general producen otros bienes industriales y lo mismo sucede en EE.UU. Es decir, si quiero evitar el riesgo de invertir en empresas

debo encarar una actividad propia y esa fue la decisión institucional a partir de los años 70.

Aunque nos propusimos un dividendo del 2% sobre la totalidad de las acciones, en algunos años lo hemos reducido a la mitad, y al inicio no pagamos nada. Esto nos permite invertir en capacidades, en personal de nuestra sede central, que es una estructura muy onerosa.

Desde el punto de vista de los recursos que recibimos debemos destacar que provienen de las asociaciones de apoyo, donde comencé a trabajar hace 25 años. Estas asociaciones existen en 14 países y las más importantes se localizan en Alemania, Holanda, Suiza y Austria, a las que siguen otras en Suecia, Francia, Inglaterra e Italia. Aunque estas asociaciones trabajaron generalmente con voluntarios, actualmente tienen una escala mayor, lo que les permite alquilar una oficina y contratar uno o dos empleados a tiempo parcial.

Las oficinas nacionales están financiadas por la organización que tiene su sede central en Holanda. Nuestro grado de financiamiento es del 100%, no tomamos crédito, no existe apalancamiento y la totalidad del capital es aportado por los socios.

Aunque un banco generalmente otorga créditos por más de lo que tiene como fondos, nosotros no adoptamos una práctica similar ya que los fondos son movilizados por la clase media europea, es decir por personas que tienen empleo fijo, un ingreso que les permite una vida cómoda, e incluso puede tratarse del dinero que ahorran para el futuro de sus hijos. Es por ello que no podemos caer en bancarrota ya que se trata de fondos propios.

El valor intrínseco de la parte social -por trabajar bien y con disciplina y por ese dividendo mínimo del 2%-, es de alrededor de €200. En un año malo, podemos seguir garantizando el otorgar al socio los €200 que invirtió.

Nuestro desafío es que no queremos invertir por una tasa de interés inferior a la inflación. Es una regla lógica, no queremos perder, porque no somos una institución donante. Esta regla se hace muy difícil de sostener porque no podemos decirle a los clientes “te vamos a cobrar 25% porque esa es la tasa de inflación”.

Los desafíos de nuestra organización también varían según las regiones, en África, por ejemplo se está creciendo un 10% anual aunque las dificultades radican en la infraestructura, la gobernabilidad o las comunicaciones, factores que en ocasiones hacen muy difícil poder operar. Las oficinas en África son las más costosas y necesitamos contar con una sede en la ciudad capital ya que es necesario comunicarse con las autoridades, aunque al mismo tiempo queremos ser accesibles. El desafío sobre la accesibilidad nos lleva a preguntarnos de qué manera una micro cooperativa puede saber que existimos y que podemos ofrecerle un servicio. Esto también lleva a preguntarnos qué tipo de barreras se presentan a esas pequeñas organizaciones, y qué posibilidades o costumbres existen cuando tratan de asistir a una oficina radicada en la capital de una provincia o de un Estado.

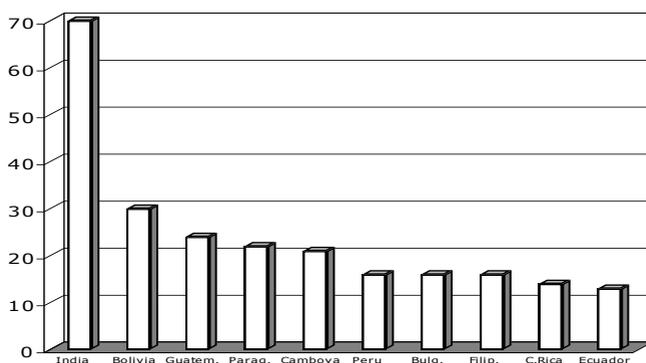
Imaginen el caso de la Argentina, con la oficina ubicada en la Avenida Santa Fe al 2000. Si nos preguntamos cómo accede a nosotros una cooperativa yerbatera de Misiones, la respuesta sensata impone la necesidad de que nosotros viajemos. En África este tipo de situaciones se dificulta ya que se trata de economías con muy grandes contrastes, es por ello que los montos que desembolsamos en África, representan los costos más altos, aunque en microfinanzas contamos aproximadamente con el 70% de los clientes. Eso dice mucho ya que buena parte de ese dinero va a la agricultura.

¿A qué clase social accedemos/atendemos? ¿Estamos financiando consumo o nos interesa financiar proyectos productivos? ¿Qué significa el progreso de los clientes? Consideramos que estos aspectos son importantes con respecto a la naturaleza de nuestros servicios y nos interesa tenerlos presentes ya que debemos transmitir a nuestros inversionistas cuáles son los cambios sociales que se producen a partir de nuestra acción y esto le sirve también al cliente para mejorar su posicionamiento.

El funcionamiento de Oikocredit en la India difiere del resto de los países en otros continentes. Allí tenemos cinco oficinas regionales, cada una de ellas atiende aproximadamente zonas de 50 millones de personas (zonas más grandes que la Argentina en su

totalidad). Fue muy complejo el radicarnos debido a la regulación para operar en el país y por ello Oikocredit debió constituir una entidad jurídica propia. En la India, trabajamos compitiendo con los bancos, ya que estos se interesan por asistir a la microfinanza y existe una política nacional orientada a su apoyo y promoción. Los bancos estatales tienen instrucciones específicas para actuar en este sector.

Países con mayor capital pendiente al 31 de diciembre 2010



Fuente: Oikocredit Facts & figures - 4th quarter 2010

Es por este motivo que en la India nuestro crecimiento fue muy significativo. En el gráfico anterior se indica la supremacía de la posición de ese país con respecto al resto de los países en términos del monto de capital pendiente durante el año 2010.

#### Las razones para invertir en Oikocredit

Un aspecto significativo que se analiza habitualmente en cuanto al desempeño de una empresa es la fidelidad de sus accionistas. Actualmente, los gerentes financieros de las grandes empresas perciben cada vez más la importancia de este aspecto. Se toman el tiempo de discutir la estrategia de la empresa con los inversionistas que compran la acción para guardarla durante varios años. Sin embargo, por lo general el *turnover* (cuántas veces se compra y

vende una acción) es igual a la totalidad del valor de la empresa, es decir en promedio 1 año. Las personas suelen retener la acción solamente 1 año. Esto significa un cambio significativo ya que 100 años atrás las familias que tenían su empresa se quedaban con ella para siempre. Este hecho ha cambiado el estilo de gerencia ya que si el gerente sabe que debe brindar un buen servicio a un inversionista que en 3 o 12 meses quiere vender, va a adoptar una estrategia distinta a la que guiaba el interés del viejo patrón que aconsejaba manejar bien la empresa que luego su hijo iba a heredar.

En Oikocredit tenemos en promedio un 5% de devolución de las partes sociales. Las personas que invierten con motivación intrínseca y no con motivación financiera, van a permanecer como socios durante muchos años y esto es muy importante para nosotros. En general, los inversores que necesitan su dinero pueden volver a vendernos sus acciones. Oikocredit Internacional paga las acciones que le son devueltas dentro de las dos semanas siguientes y las Asociaciones de Apoyo tienen sus propios procedimientos, pero en general las pagan dentro de un plazo de uno o dos meses.

Nuestra competencia en Europa es con los fondos de inversión. No son cooperativas interesadas en resultados de largo plazo o por la estabilidad; deben asegurar (y no pueden) que en cualquier momento, cuando sus inversionistas deseen retirar su dinero, lo pueden devolver. Por esto no pueden ofrecer crédito a plazo de más de 2 años. Nosotros tenemos un plazo promedio mucho mayor.

Podemos tomar como ejemplo una cooperativa de pescadores que compra un barco y lo utiliza durante 5 o 10 años. Para ella es natural requerir un financiamiento a este plazo y nosotros no podemos captar fondos que en cualquier momento se van, otorgando al mismo tiempo crédito para lograr lo que quieren nuestros socios, impacto social, largo plazo.

Es por ello que pedimos a nuestros socios que mantengan lealtad y continuidad. Es un desafío grande aunque en los estatutos de Oikocredit está escrito. Si existiese una ola importante de personas que quisiera retirar su dinero, se nos presentaría un conflicto ya que no podemos llamar a la cooperativa y decirle que venda el barco que compró con nuestro crédito o que detenga su producción y nos

devuelva en forma inmediata el préstamo que le otorgamos. En este caso, podemos pagar durante 5 años una quinta parte. Es un desafío grande aunque está muy claramente establecido y nuestros socios lo saben.

En más 30 años de experiencia siempre hemos pagado a tiempo. Esto es una costumbre y ha llegado a ser una expectativa. Tenemos una gran responsabilidad, y necesitamos una comunicación transparente, es por ello que tenemos €100 millones en papeles de valor en la bolsa como reserva. Además podemos desembolsar €200 millones por año. Es decir, en un caso extremo, no tenemos necesidad de pedirle a la cooperativa que venda el barco.

El papel de las oficinas regionales.

Las oficinas regionales de Oikocredit tienen gran autonomía y su buen funcionamiento se traduce entre otros, en menores problemas con los proyectos y con los créditos autorizados.

Comenzamos con el sistema de oficinas regionales hace más de 15 años y hoy llegamos a contar con las sedes de África (oriental y occidental), Asia, Europa Oriental, Asia Central y América Latina. En un primer momento las oficinas trabajaban sólo bajo autorización de la sede central, aunque hace ocho años autorizamos a que puedan realizar hasta un monto de €500.000 que ahora decidiremos aumentar a €2.000.000.

Cuando en cualquiera de los países, puede existir un proyecto que requiere financiamiento aunque se presentan factores críticos, es decir, no cuenta con fondos propios, o bien su estrategia de venta todavía no funciona o presenta problemas de otro tipo. En este caso, la oficina regional hace un análisis sobre el proyecto y luego requiere la opinión de la oficina central con la finalidad de adoptar decisiones.

Las oficinas regionales son el primer punto de contacto de nuestros socios de proyecto. Éstas intercambian impresiones con las personas susceptibles de requerir el apoyo de Oikocredit, identificando el potencial y la viabilidad económica de sus proyectos, así como su impacto social. Posteriormente se encargan de preparar las solicitudes de apoyo para su aprobación, que son

enviadas a la Oficina Internacional de Apoyo. Cuando se ha aprobado el crédito, las oficinas regionales se encargan de la supervisión y de la ocasional solución de problemas relacionados con el proyecto.

### Dinámica organizacional de la institución

Oikocredit realiza una asamblea general anual convocando a iglesias y organizaciones ligadas, socios de proyectos, asociaciones de apoyo y directores gerentes regionales. Este año tuvimos una en Foz de Iguazú y pronto realizaremos otra en Tanzania. Siempre se toman decisiones sobre los temas a considerar y también sobre los lugares donde realizarla. No se trata de hacerla en el Sofitel o el Hilton ya que estamos practicando una economía alternativa.

Como antes señalé, Oikocredit no es una organización de microfinanzas, sino que respalda a organizaciones de microfinanzas. Existimos antes que el Grameen Bank y nuestro negocio es “quitarnos del negocio”, queremos descentralizar, queremos que nuestros clientes existan y se desarrollen sin refinanciamiento y constantes préstamos de nuestra parte.

Con la Fundación Grameen cooperamos en cuanto a la medición del progreso e impacto social de los proyectos. Utilizamos para las mediciones el índice, *Progress out of Poverty Index* (PPI), que se adapta de manera adecuada a diferentes zonas y países. Se trata de aplicar un pequeño cuestionario donde se pregunta por las condiciones de higiene y salubridad de la vivienda, el nivel de escolaridad, si cuenta con un teléfono móvil etc. Cada día, el teléfono pasa a ser un instrumento de pago y resulta muy útil para ahorrar tiempo a las personas que deben pagar su cuota semanal sin necesidad de acudir personalmente a la oficina de pago.

Hemos invertido como accionistas en una pequeña empresa de software de África del Sur que desarrolla las claves de acceso para utilizar los celulares. El cuestionario del PPI nos sirve para conocer la situación del cliente promedio y de los clientes individuales, y lo que nos interesa es medir el impacto de nuestro crédito. Esta medición no es simple debido a que no esperamos resultados a corto plazo sino que nos interesa apreciar los efectos 5 años después

de otorgado el crédito. Otro desafío es también el poder contar con una medición profesional de los efectos comparada con un grupo de control que no reciba crédito. Esto supone un desafío moral muy grande ya que no puedo diferenciar a las personas comparando las que accedieron a un crédito de las otras, de modo que es muy difícil realizar mediciones “científicas” en este campo. Quisiera destacar la importancia de las inversiones que realiza nuestra institución en lo relativo al fortalecimiento de capacidades para apoyar aspectos relativos a la informática, control de sistemas, higiene sanitaria, etc. A ello se agregan los fondos destinados a la formación de los “multiplicadores”, que emplean nuestros clientes.

Para finalizar, me gustaría señalar que la labor de Oikocredit ha contribuido a numerosas experiencias de éxito y que el dinero invertido por sus socios de proyecto ha conseguido transformar muchas realidades de manera perdurable y desde la misma base. Se trata de una suma de múltiples historias de tenacidad y oportunidad, las que están en línea con la misión y valores de nuestra institución.

## **Preguntas**

P. ¿Cuáles son los criterios que utiliza Oikocredit para otorgar financiamiento a las organizaciones de microcrédito? Si nos atenemos al criterio de organizaciones que actúan sobre los más pobres de los pobres o sobre los menos pobres. ¿Con cuál de esas organizaciones se trabaja?

R. Debido a la gran ventaja de la descentralización y el trabajo de las 35 oficinas locales con que contamos, tenemos un conocimiento importante sobre las distintas situaciones en cada país y sus regiones. El trabajo de la oficina nos ayuda a conocer realidades diversas y nos permite contar con información precisa sobre la población con la que es conveniente trabajar. Pueden ser mujeres, o bien los hombres más pobres. También tomamos en cuenta el tema de la migración interna y somos conscientes de que el cliente rural no irá a Holanda o a Buenos Aires, es decir se nos plantea el problema de cómo llegar a los clientes rurales.

Tenemos en claro que no nos interesa financiar consumo y tengo también una idea ética sobre lo difícil que puede resultar esta

decisión. Al respecto me pregunto, ¿quién soy yo, de Suiza o de Alemania para explicarle a mi cliente cual es su mejor estrategia comercial o cual debe ser la ética social? Nosotros estamos muy convencidos sobre nuestros argumentos para no financiar consumo. En este sentido tenemos una responsabilidad para con nuestros socios inversionistas que tampoco quieren invertir en consumo. Este tema resulta problemático en la India por ejemplo, y también nos plantea considerar qué tipo de opciones realiza un inversionista cuando los intereses son muy bajos. Puede especular con acciones o papeles complicados como los que causaron la crisis hace tres años.

A Oikocredit le resulta más fácil captar fondos para las microfinanzas porque no todos ofrecen un 2% de interés, hay algunos que ofrecen hasta un 5%. Y si el inversionista tiene la ilusión de la seguridad, puede tenerla en microfinanzas porque hasta el presente, ni nosotros ni nuestros inversionistas han incumplido. Durante los últimos 30 años, ninguno de los inversores de Oikocredit perdió capital y nuestras operaciones de crédito han sido muy exitosas, no sólo en términos sociales sino también en materia financiera. Desde 1980, menos del 4% de los préstamos otorgados han sido pasados a pérdida. Este porcentaje incluye los proyectos afectados por desastres naturales o crisis políticas.

P. ¿Qué tasa de interés permite Oikocredit a las instituciones microfinancieras?, ¿Hay un tope en materia de tasa de interés? En Argentina, ¿Qué tasa de interés están dando a sus inversores, teniendo en cuenta el tema de la inflación antes mencionado?

R. En general, a los préstamos mayores a IMF grandes con un historial (prestatarios de menor riesgo), especialmente en países con bajo riesgo, se les aplica una tasa de aproximadamente el costo de capital, más 2% a 4% (EUR). Los préstamos a IMF más pequeñas, con un historial limitado y un alto riesgo de país tienen tasas de interés del costo de capital más el 5% a 7% (EUR). Estas tasas pueden variar dependiendo del desarrollo del costo de capital (tasas base) y de otros factores. Los préstamos en moneda local frecuentemente tienen tasas de interés más elevadas que los

realizados en dólares o euros, debido a una mayor probabilidad de devaluación (influida parcialmente por una inflación más alta).

El promedio global es de 8% y casi la mitad de nuestros préstamos se otorgan en moneda local. Tenemos 3% en costos operativos y 1% en pérdidas (somos muy prudentes y el promedio a largo plazo con la previsión de las pérdidas actuales es de 1%). La previsión es para el caso de que las pérdidas se llegasen a duplicar, y 3% es ganancia (de ella, 2% es para los socios). Algo interesante es que la mitad de los socios, reinvierte el dividendo, no saca efectivo de la cooperativa. En este caso aparece nuevamente el desafío de que no somos accionistas y esto es una gran ventaja para la institución porque se trata de un fondo que le otorgamos por el cual no tiene obligación de pagar interés.

Normalmente, una institución ya establecida, debería ser capaz de operar con un 2% mensual. Esto suma un 24% anual, con un costo operativo de 10% y un costo financiero de 8%. No tenemos problema en que un cliente realice ganancias, depende de qué haga con esas ganancias. Es algo muy interesante que también explico en Europa a los socios, quienes muchas veces consideran que invierten por muy poco, apenas un 2%, y se preguntan por qué un cliente puede hacer una ganancia, u obtener un rendimiento de los fondos de hasta un 10%. Consideran que en este caso se debería reducir a un 2% para poder dar más a los clientes. Esto depende mucho de la gobernabilidad de la institución ya que el crecimiento de fondos propios, a partir de las ganancias, es una manera muy sostenible para aumentar el impacto social y permite asignar en el futuro mayores créditos.

P. ¿De qué manera se asegura Oikocredit con respecto a las tasas de interés que aplican las IMF a las que está apoyando?

R. Específicamente, cuando se eligen los socios de proyecto, generalmente IMF, se les pide que indiquen la tasa de interés anual de su producto financiero principal (o, en su defecto, del o de los productos que constituyan 30% de su cartera). Mediante nuestra red de socios y personal de campo, se comparan las tasas de interés con los rangos estándares de grupos similares en la región y con esta

información podemos determinar si la tasa de interés es aceptable. En 2008 Oikocredit comenzó a usar la herramienta de los Indicadores de Desempeño Social, instrumento de auditoría muy similar a una auditoría financiera para analizar el desempeño social de una organización, evaluando sus intenciones y acciones e indicando si un socio de proyecto particular llega a la gente a la que pretende alcanzar y si sus procedimientos, productos y servicios están en armonía con su misión.

Es importante subrayar que utilizamos el *Progress out of Poverty Index* ya mencionado para medir los niveles de pobreza de grupos e individuos y por el cual las IMF pueden determinar cuáles son las necesidades de sus clientes, los programas más eficaces, la frecuencia con que se sale de la pobreza, y los instrumentos que ayudan a los clientes a salir de la pobreza más rápido. Junto con ese instrumento utilizamos la guía operativa de análisis de la gobernanza elaborada en 2004 por la red de intercambio sobre las prácticas en microfinanzas CERISE, que presenta una panorama interesante sobre el funcionamiento de la IMF, el grado de participación de sus miembros, el porcentaje que asiste a la asamblea general, el grado de involucramiento, la situación de género tanto entre clientes como en el Consejo y el tipo de control del Consejo hacia el ejecutivo (que muchas veces tiene más poder que el que debería tener y más aún que la Asamblea).

Los elementos recogidos a través de esos instrumentos nos dan una idea sobre la gobernanza y sustentabilidad de la institución que son de gran utilidad para saber si se trata de una organización que internamente actúa en forma transparente y eficaz y es aceptada por todas las partes involucradas. Al respecto, la región Perú-Ecuador es la que más avanzó con este instrumento que es utilizado por la mayoría de sus clientes.

P. Con respecto a la aplicación de estos instrumentos, ¿Quién evalúa y de qué modo?

R. Se trata en gran parte de una autoevaluación del cliente. La institución comparte sus experiencias y sus sistemas, con nosotros. Si la mentalidad de la institución considera que “se trata de un

asunto privado, propio y no quiere que otros lo sepan”, podemos decir que no son clientes que nos interesan demasiado. Aunque esta respuesta puede parecer natural cuando prevalece una lógica de competitividad, no es natural cuando se presenta en la economía social. En especial si se trata de emprendimientos que crecieron, en parte, gracias al impulso que pudimos haberles dado. Yo he visto muchos clientes nuestros, pequeñas empresas, cooperativas, etc., que crecieron gracias a este tipo de ayuda. Recuerdo por ejemplo un cliente de Filipinas que pudo desarrollar un sistema de seguros gracias a otro cliente nuestro ya establecido. Nunca se puede explicar por un solo factor qué es la gobernabilidad, qué significa la participación, etc.

P. ¿Cuál es la relación de Oikocredit con el Estado argentino?

R. Los créditos que se otorgan en la Argentina provienen de Holanda y no tenemos en el país una entidad proveedora de fondos. Aunque este tema lo puede explicar mucho mejor nuestro gerente, lo que puedo señalar es que para que llegue a Holanda un 8%, el cliente local tiene que pagar un 9,5% y esa es una diferencia importante. Por esto me desconcierta a veces, cuando un gobierno dice que apoya la economía social pero en definitiva muchos programas no le llegan a la gente. Antes de establecer tantos programas sería prudente quitar los obstáculos. Tiene toda su lógica la aplicación de este impuesto cuando se trata de millonarios, aunque para nuestros clientes puede constituir un obstáculo muy grande.

P. ¿Quiénes son los principales clientes en la Argentina? ¿Se trata de clientes directos o son organismos microfinancieros?

R. En la Argentina tenemos clientes muy dispersos, en el noroeste, en el noreste y en el gran Buenos Aires. Desde una cooperativa yerbatera, a una de consumo y otra de reciclaje de residuos en Tigre. Nuestros clientes son de los dos tipos. Debido a que no podemos venir de Holanda y dar los créditos, lo hacemos con organismos de apalancamiento. La cooperativa puede utilizar el crédito que recibe y por ejemplo hay algunas que nos piden una

línea de crédito que utilizan únicamente en el período de siembra y cosecha (para pagar el interés sólo durante 4 meses). Allí en realidad lo utilizan para prefinanciar la siembra aunque en buena parte de los casos el préstamo es utilizado por la cooperativa como inversión en activo fijo.

P. ¿Qué otras experiencias interesante existen en los países latinoamericanos donde está radicada Oikocredit?

R. Bolivia es el país de América Latina más importante para nosotros. Un país donde el microcrédito y la microfinanzas tienen una importante tradición. Nosotros describimos lo que hacemos como “comercio justo”, no de bananas ni de artesanías sino de capital. Es también una parte del comercio justo, por eso cooperamos mucho con las tiendas de comercio justo en Europa. Sistemáticamente ponemos pequeñas calcomanías en el producto que señalan “este café, o esta artesanía ha sido producido por una cooperativa financiada en parte por Oikocredit”. Es un área que nos interesa y cuando hablamos con un cliente de una tienda de comercio justo en Europa y le explicamos qué es Oikocredit, quizá es mayor la probabilidad de que llegue a ser socio nuestro.

P. ¿Han vinculado clientes de Oikocredit y de las organizaciones de microfinanzas con el comercio justo?

R. Sí, y también recomiendo desarrollar comercio de exportación, pero con sentido de sustentabilidad, localización, independencia y empoderamiento. Tenemos también muchas cooperativas clientes que exportan (café, frutos secos, mangos secos, etc.). En Europa el producto artesanal del comercio justo importado de África, es muy lindo. La gente que quiere regalar algo, obviamente no quiere regalar algo que provenga de trabajo esclavo. Aunque el precio que se paga por un producto de comercio justo, generalmente es alto, se trata de un precio de venta muy conveniente para el artesano y esto de verdad le llega. Sin embargo, es necesario señalar que mucho de ese beneficio se pierde debido a la certificación ya que es notable la burocratización que supone ese proceso.

P. ¿Cuál es la perspectiva de las finanzas solidarias? ¿Van a seguir desarrollándose permitiendo “reinventar” las finanzas, tal como la conocemos? ¿Cuál es su punto de vista?

R. Yo creo y preveo que hemos tenido un crecimiento notable y que esa tendencia va a continuar. Muchas veces la gente lo hace solamente para conseguir “un sello” pero esto es insuficiente. Es una señal para que las empresas que buscan fondos, sepan adónde deben ir a largo plazo, esto es un primer paso al que se le debe agregar un trabajo serio y esto es costoso. Es similar a lo que sucede con el comercio justo, el sello y la certificación tienen su costo. Cada empresa puede analizar dónde quiere invertir sus ahorros, sus finanzas. Yo puedo aplicar mi plata a algo que ya existe o, hacer lo que hacemos nosotros, crear otros campos de actividad, tal como hacemos con este portafolio de créditos donde somos copropietarios de una organización. Es decir, yo veo mucho crecimiento, pero mucha responsabilidad todavía no cumplida como por ejemplo asegurar la calidad para que no se trate sólo de una etiqueta o un sello sino que el contenido sea el mismo que se escribe.

Para concluir me gustaría agradecer al Centro de Estudios de Sociología del Trabajo por haberme invitado a compartir la experiencia de Oikocredit y finalmente quisiera señalar que la amplia experiencia de nuestra institución nos permite enfocar nuestra labor en los sectores más desfavorecidos que no son escuchados en ningún banco y contribuir a su autosuficiencia. Es por esto que los préstamos son para nosotros un instrumento de transformación para un mundo más justo y sostenible.

La serie Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo es una publicación trimestral indexada en Catálogo Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal).

Los Documentos se publican desde 1996 y contienen:

- Resultados de investigaciones realizadas por miembros del Centro,
- Presentación de actividades académicas,
- Traducciones de artículos publicados en revistas especializadas en economía social.

Documento 73

Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo

Facultad de Ciencias Económicas. UBA

Editor responsable: Mirta Vuotto

Ciudad de Buenos Aires, junio de 2011