

Oiko Visie



ONDERNEMEN IN ECUADOR

En ook: de effecten van Oikocredits 'finance plus' benadering in de praktijk.

ONDERNEMEN IN ECUADOR

Geld verdienen met iets wat me gelukkig maakt



Norma Monar Bósquez (35) straalt. Ze staat voor de toonbank in haar winkel voor handgebreide kleding en wol. Ze is duidelijk trots op wat ze heeft opgebouwd. De wanden in het pandje in het centrum van San José de Chimbo zijn van vloer tot plafond bedekt met planken vol kleurrijke wol. Achter de balie zitten drie medewerksters te werken. Ze breien en haken met snelle bewegingen. De vrouwen kijken tijdens het harde werken nauwelijks naar hun handen, zo zeker zijn ze van hun bewegingen. Ze praten geanimeerd. Een gewone werkdag in Norma's winkel, die de alleenstaande moeder heeft kunnen opstarten met behulp van een microkrediet van Oikocredits partner Cooperativa San José.

Ommezwaai

Voorheen had Norma in een winkelcentrum in de stad een kioskje voor mobiele telefoons en kleding, maar dat liep niet zo goed. "Er zijn zo veel mobiele-telefoon- en kledingwinkels in dit gebied," legt ze uit. "Dus heb ik besloten om mijn geld te gaan verdienen met iets wat ik echt goed kan en wat me gelukkig maakt. Ik heb altijd gehouden van breien en haken."

Twee jaar geleden heeft ze de stap gezet. Met 1.000 dollar kocht ze materialen en huurde ze de winkel. Norma: "Ik wilde klein beginnen en langzaam groeien. Ik was eerlijk gezegd een beetje bang dat het niet goed zou gaan. Daarom wilde ik niet teveel risico nemen."

"Ik ben van niemand afhankelijk. En ik kan beter voor mijn kinderen zorgen."

Inspiratie en waardering

Maar haar winkel loopt goed. Zeer goed zelfs: Norma biedt inmiddels vijf vrouwen werk op uurbasis. Haar klantenbestand is groot en er komen elke dag nieuwe klanten bij. "Ik leer nu om professioneel te breien," vertelt Karina Heredia, een van Norma's medewerkers. "Daar ben ik blij mee. Ik ben huisvrouw, en ik heb nog nooit een eigen inkomen gehad. Nu verdien ik ook geld. Het is niet veel, maar ik kan bijdragen aan het onderhoud van ons gezin."

Norma en haar team breien en haken de kledingstukken voornamelijk op bestelling. Klanten doen een aanbetaling voor een op maat gemaakt model, en betalen het restant bij het ophalen. Op die manier waarderen klanten de producten veel meer. "Ik hou van wat ik doe, ook daarom loopt mijn winkel goed," zegt Norma breed lachend. Bovendien heeft ze geen concurrentie, want er is geen andere winkel die gebreide kleding →



op maat maakt. Succesnummer is op dit moment het pakketje met wollen laarsjes, bijpassende sjaal en hoedje voor kinderen. De ideeën voor nieuwe producten ontwikkelt Norma zelf, en ook verzamelt ze ideeën en doet ze inspiratie op via internet.

Sparen voor de toekomst

Voor haar drie kinderen heeft Norma ook een spaarrekening lopen bij Cooperativa San José. Haar 17-jarige dochter zit nu op de middelbare school, en zij wil daarna medicijnen gaan studeren. "Ik wil graag dat mijn kinderen in staat zijn om te studeren, en te worden wat ze willen," zegt

Norma. Wat haar eigen toekomst betreft? Ze ziet haar bedrijf het liefst groeien, zodat ze in staat is om haar vijf medewerkers vast in dienst te nemen. "Stel je voor: er zijn zoveel vrouwen die zelf geen werk hebben, maar die wel van breien en haken houden. Het zou geweldig zijn als ik hen werk kan bieden, zodat zij ook zelfstandig kunnen worden." Maar daarvoor moet de omzet van haar winkel nog wel flink stijgen. Ze heeft sinds vorig jaar een nieuw krediet, dat ze heeft gebruikt om een auto te kopen, en materialen voor in de winkel. Norma zou intussen in aanmerking kunnen komen voor een lening bij een reguliere bank, aangezien ze nu een huis heeft dat als onderpand kan dienen. Maar ze heeft besloten om te blijven bij Cooperativa San José, waar ze inmiddels al vijftien jaar lid van is. "Omdat de rente lager is dan bij andere financiële instellingen," legt ze uit. "En de dienstverlening is goed. De mensen van de coöperatie zijn vriendelijk en betrouwbaar."

Garant staan

Voor Norma betekent haar ondernemerschap niet louter een financieel bestaan, maar ook empowerment en onafhankelijkheid. Het hebben van haar bedrijf geeft haar persoonlijke vrijheid, zelfbeschikking én de mogelijkheid om andere vrouwen kansen te bieden. Dat versterkt ook weer haar eigen positie. Voor haar eerste lening had ze nog iemand nodig die voor haar de benodigde garantie kon bieden, omdat ze geen ander onderpand of inkomsten had. Vandaag de dag staat Norma Bósquez zelf garant voor haar familieleden en goede vrienden, en daar is ze maar wat trots op.

Financiële diensten én meer

In 1978 verstrekte Oikocredit zijn allereerste lening in Ecuador, aan de non-profit boerenorganisatie Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio. Sindsdien is Oikocredits portfolio in Ecuador aanzienlijk gegroeid. Momenteel staat voor 55 miljoen euro aan leningen uit bij bijna 30 Ecuadoriaanse partners. Een groot deel van Oikocredits microfinancieringspartners in de hooglanden van Ecuador richt zich vooral op de inheemse plattelandsbevolking. Die focus is belangrijk, omdat deze groep mensen jarenlang niet bij traditionele banken terecht kon, of werd uitgebuit door individuele kredietverstrekkers. Bovendien is de werkloosheid op het platteland veel hoger dan in de stad. Oikocredits partners zijn veelal coöperaties, die hun leden naast krediet ook andere diensten bieden, zoals spaarproducten, maar ook trainingen en gezondheidszorg. ■

feiten & cijfers

16
MILJOEN
INWONERS

35%
VAN DE PLATTELANDSBEVOLKING
LEEFT ONDER DE ARMOEDEGRENS

49%
VAN DE KLANTEN WOONT
OP HET PLATTELAND

Bron: Oikocredit en
www.cia.gov. Cijfers
per februari 2016.

De effecten van Oikocredits ‘finance plus’ benadering in de praktijk

In gesprek met ‘social performance’ coördinator voor Zuidoost-Azië Marilou Juanito

Oikocredit investeert niet alleen in bijna 800 partners in de wereld, maar helpt hen ook om hun missie en sociale en duurzaamheidsdoelstellingen te bereiken. Dat is onze ‘finance plus’ benadering: het aanbieden van trainingen aan microfinancieringspartners en landbouworganisaties. Nieuw is de focus op het gebruik van klantinformatie voor het verbeteren van producten en het meten van impact.

Inzicht in klanten

Twee derde van Oikocredits partners is actief in microfinanciering. Die sector is de afgelopen jaren sterk in beweging. Microfinancieringsorganisaties moeten meebewegen en nieuwe producten ontwikkelen, om nog meer impact te behalen. Daar voegen Oikocredits trainingen op het gebied van klantinformatie grote waarde aan toe. Marilou: “Het is belangrijk dat onze partners kennis en begrip hebben van wat er met hun klanten gebeurt, of hun bedrijf al dan niet goed loopt, en of de

microkredieten effect hebben. De microfinancieringsorganisaties kunnen deze informatie gebruiken om betere besluiten te nemen. Zeker als het gaat om het verbeteren van hun producten en diensten. Zo blijft de klant voorop staan bij het ontwikkelen van bestaande en nieuwe producten. En dat is in lijn met de continue impact waar Oikocredit naar streeft.”

Oikocredit promoot onder zijn partners het gebruik van het meetinstrument Progress out of Poverty Index (PPI), om zeker te

stellen dat zij gefocust blijven op mensen in achtergestelde posities. Marilou: “Vanaf 2010 steunen we partners bij het verzamelen en gebruikmaken van klantinformatie, door het bieden van

training in het gebruik van de PPI. Microfinancieringsorganisaties gebruiken de informatie uit de PPI om hun bereik te meten en om klanten beter te kunnen bedienen. “De afgelopen twee jaar heeft Oikocredit het ‘client outcomes’ programma uitgevoerd in samenwerking met 11 microfinancierings-



partners in India, de Filippijnen, Cambodja en Tadzjikistan. Het programma heeft als doel om hen te helpen de levensomstandigheden van hun klanten te volgen, te interpreteren en erover te rapporteren. Eind 2015 waren de gegevens verzameld van bijna twee miljoen klanten. De eerste resultaten laten zien dat de armoedecijfers daadwerkelijk gedaald zijn over een periode van drie jaar.

Katalysator voor verandering

Dus microfinanciering werkt wel degelijk? “Ik zou zeker zeggen dat microfinanciering helpt om armoede te verlichten,” zegt Marilou. “Het kan zijn dat een of twee jaar →



◀ Chammen Lach verkoopt noedels in haar restaurantje op de markt.

▼ Anunciacion Apolinar verbouwt bananen, kokosnoot en cassave.



microkrediet niet hetzelfde snelle resultaat geeft als het leveren van een waterirrigatiesysteem aan boeren of het bouwen van een school of ziekenhuis. Microfinanciering biedt in het begin de nodige middelen om met moeilijke omstandigheden te kunnen omgaan, vervolgens worden de effecten steeds groter. En met goede begeleiding en betere omstandigheden kunnen klanten hun leven geleidelijk verbeteren en zelfredzaam worden.”

De resultaten van het onderzoek laten zien dat microkrediet een klein maar significant effect heeft op armoedeverlaging onder leners van de deelnemende partners. “Wie dramatische, snelle resultaten verwacht, zou teleurgesteld kunnen zijn,” geeft Marilou aan. “Een kleine toename in consumptie voor een klant wordt weleens gezien als een lapmiddel of een kortetermijn-oplossing. Het is logisch dat mensen zo reageren als ze zelf nooit hebben ervaren dat hun eigen basale consumptiebehoeften worden bedreigd. Kun je je voorstellen dat je moet rondkomen van

1,25 dollar per dag? Zou je leven verbeteren als je inkomsten de komende drie maanden 25 cent meer zouden zijn? Voor een arme micro-ondernemerster in de Filippijnen betekent dit dat ze een kilo rijst kan kopen van de opbrengst van twee dagen werk. En als ze nog iets meer verdient, betekent dat een maaltijd mét eiwit.”

“Net iets meer verdienen betekent een maaltijd mét eiwit.”

Microkrediet is een katalysator voor verandering, die mensen in eerste instantie in staat stelt om mee te doen in het economisch verkeer. Verschillende onderzoeken laten zien dat armoede niet alleen door een laag inkomen komt. Ook het feit dat het inkomen sterk varieert en vatbaar is voor ontwrichting speelt mee. Hierdoor moeten arme huishoudens voortdurend sparen en lenen om maar eten op tafel te krijgen. In dit

stadium biedt microkrediet de kans om hiermee om te gaan. Maar de grafiek van armoedecijfers laat niet altijd een dalende lijn zien. Het leven kan verstoord worden door persoonlijke omstandigheden, zoals ziekte in de familie of door schokkende gebeurtenissen van buitenaf. Het armoedecijfer van klanten van Filippijnse partner ASKI bijvoorbeeld steeg juist in 2013 door de gevolgen van supertyfoon Haiyan die een groot deel van de Filippijnen heeft geteisterd. In het volgende jaar daalde de armoede weer, zij het voorzichtig. Eén tyfoon en je bent terug bij af. Klanten hebben me vaak verteld dat het hen zonder microkrediet nauwelijks zou lukken om er weer bovenop te komen.” ■



**BELEGGER AAN HET WOORD
ERIC FERGUSON**

MICROKREDIET VERSTERKT EIGENWAARDE VAN LOKALE ONDERNEMERS

Eric Ferguson is een Oikocredit-investeerder van het eerste uur: al vanaf de oprichting in 1975 investeert hij in kredietverlening aan kansarmen. "Ik kwam in 1965 in Nederland wonen, na drie jaar lesgeven in West-Afrika. Ik had daar gezien hoe belangrijk kleine ondernemers zijn voor de ontwikkeling van arme landen. Leningen zijn onmisbaar. Maar mensen in ontwikkelingslanden hebben vaak geen toegang tot bankkrediet. Microkrediet geeft hen een kans."

"De grote verdienste van Oikocredit is dat het werkt vanuit een visie op de hele mens, en niet vanuit alleen een economisch of groeiperspectief. Oikocredit vertrouwt op de eigen kracht van mensen. Microkrediet versterkt het zelfvertrouwen en de eigenwaarde van lokale ondernemers en dat is cruciaal voor de echte, evenwichtige ontwikkeling van een land."

Investeren in Oikocredit is volgens Eric een veilige investering. "Op dit moment zelfs rendabeler dan een spaarrekening. Doordat Oikocredit investeert via lokale partners, die de lokale ondernemers kennen, wordt krediet op verantwoorde wijze verstrekt. Daarom worden de leningen van Oikocredit beter terugbetaald dan die van grotere banken."

"Ik ben ervan overtuigd dat je door steun aan Oikocredit kansen biedt aan juist die mensen die hun omgeving hoop en welzijn kunnen brengen. Zo draag je bij aan een duurzame wereld, waarin alle mensen tot hun recht kunnen komen." ■

BERICHTEN VAN OIKOCREDIT NEDERLAND

HEEFT U VRAGEN VOOR MARILOU JUANITO?

In deze OikoVisie heeft u kennis kunnen maken met 'social performance' coördinator Marilou Juanito.

U kunt haar ontmoeten tijdens onze **OikoTalk** over sociale impact op donderdag 27 oktober. Ook kunt u die avond kennismaken met Amber O'Connell van Oikocredit International, die de visie achter Oikocredits programma's voor capaciteitsopbouw zal toelichten. U bent (met een introducé) van harte uitgenodigd om met ons in gesprek te gaan over de sociale effecten van Oikocredits investeringen. En we horen graag uw vragen!

U bent welkom voor een broodje vanaf 18.30 uur, in ons kantoor aan de Arthur van Schendelstraat 550 in Utrecht. Het programma start om 19.00 uur, en als altijd sluiten we rond 20.30 uur informeel af met een drankje.

Aanmelden voor de OikoTalk kan eenvoudig door een email te sturen naar nederland@oikocredit.nl, of ons te bellen via **030 - 234 10 69**.

Algemene ledenvergadering op 21 november

U bent van harte welkom om de algemene ledenvergadering van Oikocredit Nederland bij te wonen op maandag 21 november van 19.00 tot 21.00 uur. Vanaf 18.30 uur staat de koffie klaar in ons kantoor aan de Arthur van Schendelstraat 550 te Utrecht. We kijken terug op het afgelopen jaar en we bespreken de begroting 2017 van Oikocredit Nederland.

Wilt u de algemene ledenvergadering bijwonen, dan kunt u zich opgeven via telefoonnummer **030 - 234 10 69**. Of stuur ons een email via nederland@oikocredit.nl. Na aanmelding sturen we u de betreffende stukken toe. ■

COLOFON

Bijdragen: Imke Schulte,
Margreet Fros

Foto's: Opmeer reports

Vormgeving: 3mandesign.nl

Dit is een uitgave van:
Oikocredit Nederland
Arthur van Schendelstraat 550
3511 MH Utrecht
T 030 234 10 69
E nederland@oikocredit.nl
www.oikocredit.nl

