

# Oiko Visie

## Dossier Honduras

Maart 2014



 **OIKO**  
**CREDIT**  
investeren in mensen

# Honduras

feiten & cijfers



112.090  
VIERKANTE  
KILOMETER



Na jarenlang deel te hebben uitgemaakt van het Spaanse rijk, is Honduras in 1821 een onafhankelijke natie geworden. Ruim anderhalve eeuw was de leiding in handen van militaire regimes; pas in 1982 kreeg de republiek Honduras een vrij gekozen burgerregering.

Het 112.090 vierkante kilometer metende Honduras is het op een na armste land in Midden-Amerika. Het land kent een buitengewoon oneerlijke verdeling van inkomen en gaat gebukt onder een grote werkloosheid. Meer dan 60% van de bevolking leeft in armoede en het inkomen per hoofd van de bevolking is een van de laagste in de regio. De armoede is het grootst onder de inheemse bevolking op het platteland. Om het hoge armoedecijfer te bestrijden is het vooral nodig om te investeren in onderwijs. De kwaliteit van het onderwijs is slecht en veel leerlingen verlaten de school voortijdig.

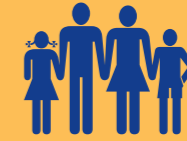
### Inkomsten

Vanuit de historie is de productie van bananen en koffie de grootste bron van inkomsten in Honduras. Tegenwoordig exporteert het land ook kleding en machinebedrading voor de autoindustrie. Mogelijk laten potentiële (buitenlandse) investeerders zich afschrikken door de misdaad en de corruptie. Nergens in de wereld worden zoveel moorden gepleegd als in Honduras.

### Activiteiten van Oikocredit

Oikocredit startte haar financiële activiteiten in Honduras in maart 2008. Momenteel heeft Oikocredit investeringen uitstaan bij 12 microfinancieringsinstellingen. Daarnaast zijn er leningen verstrekt aan 4 bedrijven die zich bezighouden met bosbouw (Unicaf) en de productie van fair trade-koffie, zoals de ecologische koffiecoöperatie Cocafelol. In totaal heeft Oikocredit voor bijna 34 miljoen dollar aan leningen uitgegeven aan partners sinds het Hondurese landenkantoor is geopend.

Bron: [www.cia.gov](http://www.cia.gov)



8,5  
MILJOEN  
INWONERS



GEMIDDELDE LEEFTIJD  
21,6 JAAR



LEVENSV ERWACHTING  
70,8 JAAR



60%  
VAN DE BEVOLKING  
LEEFT ONDER DE  
ARMOEDEGRENS



GEBOORTECIJFER  
24,2  
PER 1000 INWONERS



STERFTECIJFER  
5,1  
PER 1000 INWONERS



→ 97% ROOMS-KATHOLIEK  
→ 3% PROTESTANT



85,1%  
VAN DE BEVOLKING  
OUDER DAN 15  
JAAR KAN LEZEN  
EN SCHRIJVEN

De man van Iris López 'zit in de koffie', maar verdient niet genoeg om zijn gezin te onderhouden. En dat geldt voor meer mannen in het Hondurese Las Capucas. Daarom richtte Iris met enkele andere vrouwen de groep Flor del Campo op. Ook zij produceren koffie, uiteraard.

## Op de koffie bij Iris López

Als we Iris Esperanza López (38) vragen of zij en andere vrouwen in Las Capucas last hebben van de machismocultuur van Honduras, kijkt ze ons verbaasd aan. Ze antwoordt ontkennend. Voor haar is het normaal dat de koffieteelt en het familieleven worden gedomineerd door mannen. Maar ja, de opbrengst van de koffieproductie schiet voor veel families tekort, vooral als ze hun kinderen naar school willen sturen. En dus willen de vrouwen meer doen dan alleen huishoudelijk werk. Daarom heeft Iris met enkele vrouwen Flor del Campo opgericht. Ze is nu de manager van een groep van 28 vrouwen die koffie branden, malen, verpakken en verkopen. De groep is zo'n acht jaar geleden opgericht. Iris: "Buiten de koffieproductie was er

eigenlijk geen werk in Las Capucas. Toch hebben we eerst geprobeerd iets anders van de grond te krijgen. Een hulporganisatie kwam met het idee om kippen te fokken. We hebben toen met hun steun een kippenfokkerij gebouwd en toen zijn we kippen gaan slachten. Maar we verloren al het vlees door problemen met de elektriciteit. Die valt hier nogal eens uit. Daarbij hadden

we ook niet zo veel verstand van kippen." Daarom besloot de vrouwengroep zich bezig te houden met iets waar ze wel verstand van hadden: koffie.

Ze maakten een plan om koffie te verwerken en te verkopen op de Hondurese markt. Dit plan presenteer-

den ze aan Capucas, een partnerorganisatie van Oikocredit en de koffiëcoöperatie waar alle koffieboeren uit Las Capucas in verenigd

zijn. De coöperatie besloot een deel van de fair trade-premie te gebruiken om machines te kopen voor Flor del Campo. Daarnaast gaven deskundigen van Capucas de vrouwen trainingen in het branden, malen en verpakken van de koffie, het voeren van een administratie, accounting en marketing. Ook nu nog helpt de koffiëcoöperatie de vrouwen. Ze krijgen leningen om de koffiebonen in te kopen en hebben ook een lening afgesloten voor een auto om de koffie te distribueren. Bovendien kunnen ze de koffie inkopen tegen de kostprijs en betaalt Capucas het salaris van Iris en een andere permanente medewerkster. De overige 26 vrouwen worden op uurbasis betaald.

Dankzij de hulp van de coöperatie groeit Flor del Campo gestaag. De vrouwen verkopen de koffie in vijf regio's van Honduras, waaronder zakenstad San Pedro del Sur en hoofdstad →



Iris López bezig met het verpakken en sealen van de koffie



Iris achter haar huis met enkele van haar kippen

Tegucigalpa. Ze zijn zelfs bezig met de export naar het Amerikaanse Los Angeles. Iris' vaste inkomen is een welkome aanvulling op de inkomsten van het gezin. Iris en haar man hebben drie kinderen: twee dochters van 21 en 15 jaar en een zoon van 13. De oudste dochter heeft haar middelbare school voltooid, maar is werkloos en net bevallen van Iris' eerste kleinkind. Haar tweede dochter is nog bezig met school, maar heeft daarna ook geen uitzicht op een baan. Haar zoon wil niet verder leren. Hij wordt gewoon koffieboer, net als zijn vader.

Iris schetst het grootste probleem van leven in Las Capucas: "We hebben onze kinderen met veel moeite naar school kunnen sturen, maar het enige bedrijf dat hier werk biedt, is koffiëcoöperatie Capucas." Ondanks alle ambities van de coöperatie kunnen zij eigenhandig geen werkgelegenheid creëren voor alle 2.500 inwoners van de plattelands-gemeenschap. Iris wacht niet lijdzaam af tot het beter wordt. Ze werkt eraan mee. Haar droom: "Flor del Campo zo laten groeien dat het bedrijf werk biedt aan onze kinderen. Dan kunnen zij vervolgens hun eigen dromen volgen en hun eigen leven leiden". ■

## Het nieuwe ondernemen

Door Katja Schuurman

Ondanks achteruitgang en verlies brengt deze tijd ook veel mooie dingen. Juist nu beginnen steeds meer mensen anders over het gebruik van grondstoffen en materialen te denken en neemt de vraag naar duurzame geproduceerde en eerlijke producten enorm toe. Crisis betekent KANS: kans op verandering. Dat voelen velen met mij. Er is een sterk bewustzijn bij consumenten dat het anders moet en kán. Gelukkig is er bij bedrijven ook de bereidheid om hierop in te spelen. Veel startende ondernemers proberen om op eigen, nieuwe wijze een positieve bijdrage te leveren aan een betere wereld. Dat geldt voor ondernemers hier in de westerse wereld, maar ook voor krachtige, getalenteerde ondernemers in ontwikkelingslanden. Ondernemers die niet vanzelfsprekend dezelfde kansen krijgen als wij. Mensen die vaak eerst hun tijd moeten besteden aan overleven in plaats van aan leven.

Door mijn werk voor Return to Sender heb ik veel mensen ontmoet die in deze situatie verkeerden en ik zie hun gezichten direct weer voor me. Bijvoorbeeld dat van Alciene, een vrouw uit de sloppenwijken van Recife, een van de meest gewelddadige steden van Brazilië. Zij begon samen met een paar andere vrouwen mooie geborduurde tassen- en kersthangers te maken. Zo zorgden ze voor wat inkomsten en versterkten ze tegelijkertijd de gemeenschapszin binnen hun wijk, waardoor criminaliteit minder ruimte kreeg. Nu werken er meer dan 120 vrouwen bij het bedrijfje en is de sfeer in de wijk enorm verbeterd.

Waarom we op aarde zijn weet ik niet, maar ik vind dat ieder mens de mogelijkheid moet hebben om te proberen z'n leven naar eigen inzicht waardevol te maken. Dat betekent kansen krijgen, ruimte hebben om te dromen en mogelijkheden om die dromen te verwezenlijken. De tijd van ontwikkelingshulp-oude-stijl, van 'geven', ligt achter ons. We werken nu samen op basis van gelijkwaardigheid. Trots komt voort uit onafhankelijkheid en de wetenschap dat anderen in je geloven. Het is zoveel fijner dat iemand in je investeert – misschien wel in de hoop daar zelf ook wat beter van te worden – dan dat iemand, hoe lief bedoeld ook, je alleen maar helpt. Ieder mens wil serieus genomen worden.

De microkredieten van Oikocredit sluiten helemaal aan bij waar wij bij Return to Sender ook in geloven. Namelijk in de kracht van individuele mensen. Ook en juist in die van hen die het in principe minder getroffen hebben. De winst die wordt gemaakt op de producten die wij met Return to Sender verkopen, investeren we in de ontwikkeling van onze producenten. Wij zijn een stichting en willen laten zien dat je op een verantwoorde, duurzame manier een winstgevend merk kan neerzetten. Lead by example. Maar je hoeft geen filantroop te worden om iets goeds te doen. Maak winst met je mooie duurzame bedrijf. Word er zelf vooral ook beter van; niks is duurzamer dan een gezonde dosis eigenbelang! Succesvol ondernemen is wat mij betreft Sociaal Ondernemen. Succes en winst moet je niet alleen meten in geld, je moet kijken of iedereen er beter van wordt. En niet de een ten koste van de ander. Voor ondernemers van nu zou duurzaamheid een vanzelfsprekendheid moeten zijn. Net als 'eerlijke handel'. Want wat is het alternatief? Oneerlijke handel! En dat geldt ook voor Sociaal Ondernemen. Het alternatief is: A-Sociaal Ondernemen! Veel koplopers die kans hebben gezien om hun eigen vernieuwende en duurzame idee te verwezenlijken zijn dé succesvolle ondernemers van nu. Ze hebben laten zien dat het anders kan en daarmee een beweging in gang gezet: Tony's Choclonely, Taxi Electric, Tom's... Naast Return to Sender heb ik recent samen met Bibi van der Velde en Tara Elders de Fairtrade-sieradenlijn Sam&Haas gelanceerd. Sieraden gemaakt van 'Goed Goud' en gecertificeerd zilver; ik maak graag onderdeel uit van deze beweging. Of je nu zelf een mooie, sociale, onderneming start of er een ondersteunt: denk niet in onmogelijkheden. Die zijn zo makkelijk te bedenken, zo ontzettend saai en je schiet er niks mee op. Laat je inspireren; denk in kansen en doe het gewoon. We zijn er nu toch. ■



# Social Performance Management moet misstanden voorkomen

Een aantal jaren geleden ging het in India goed fout. Commerciële partijen en woekeraars stortten zich op 'de markt' van microkrediet, met als gevolg dat kleine ondernemers letterlijk bezweken onder een te grote schuldenlast. Voor Oikocredit het sein om het van oudsher sociale gezicht extra stevig te verankeren in het zogenoemde Social Performance Management (SPM). Aïda Guèye, regiocoördinator voor Oikocredit in West-Afrika, vertelt hoe.

In alle regio's waar Oikocredit actief is, worden kennis en kunde van de micro-financieringsinstellingen (MFI's) waarmee Oikocredit samenwerkt, continu onder de loep genomen en waar nodig versterkt. "Ons Social Performance Management," vertelt Aïda Guèye, "is onderdeel van onze capaciteitsopbouw. We trainen en begeleiden mensen, om ze te helpen hun missie – en daarmee ook onze missie – te volbrengen. Deze mensen werken onder meer bij wat wij onze partnerorganisaties noemen, veelal de MFI's, die met geld van Oikocredit programma's opzetten en leningen verstrekken. Naast het trainen van mensen helpen we onze partners ook met zaken als risicomangement en productontwikkeling, bijvoorbeeld door samen een haalbaarheidsstudie of positionering-onderzoek te doen. En we helpen ze dus op het gebied

van de 'sociale prestatie', die, even heel simpel gesteld, is bedoeld om te voorkomen dat klanten van MFI's zich in de nesten werken door het aangaan van leningen die ze niet terug kunnen betalen."

Aïda Guèye is afgestudeerd als landbouw-ingenieur. Ze genoot haar opleiding in Frankrijk. Als dochter van een diplomaat uit Senegal groeide ze op in zowel Afrika als in verschillende, meest West- Europese landen. "Ik wist niet zo goed wat er in Senegal aan de hand was. Natuurlijk, ik kende Dakar, de hoofdstad, maar daarbuiten was ik eigenlijk nooit geweest. Eind jaren '90 kwam ik als stagiaire in het noorden van Senegal: mijn eerste confrontatie met de door droogte geteisterde plattelandsbevolking. Enorme armoede. De mensen aten niets anders dan rijst en vis. Een decennium eerder was in Senegal het waterbeheer geprivatiseerd. Opeens moesten mensen gaan betalen voor water, wat vooral voor de boeren een grote investering betekende. Ze moesten geld gaan lenen. Maar daar hadden ze totaal geen ervaring mee: veel mensen bleken niet in staat op tijd hun leningen af te lossen.

Alles liep in het honderd. Ook de infrastructuur, waterputten en dergelijke, werd verwaarloosd, werktuigen niet of slecht onderhouden. Het was echt een gigantische uitdaging

Aïda Guèye ontspant zich tijdens een studiereis in Senegal



om daar wat aan te doen. En de hamvraag was natuurlijk: hoe financier je dat soort activiteiten?"

Maar eerst wilde Aïda zich verder verdiepen in de landbouwmethoden die specifiek zijn ontwikkeld voor warme gebieden. Via het Centre National d'Études Agronomiques des Régions Chaudes in Montpellier ging ze →

stage lopen in Ivoorkust, bij een instelling voor microfinanciering. "Als Afrikaanse was ik wel bekend met het concept van microkrediet. We hebben in Senegal een vorm van sparen en lenen die tontine heet, waarbij moeders zich verenigen en iedere maand geld inleggen, wat je dan vervolgens weer kunt lenen. Het is misschien wel de meest oorspronkelijke vorm van micro-financiering. Eenmaal in Ivoorkust ben ik er zelf serieus mee aan het werk gegaan. En vanaf 2011 in dienst van Oikocredit."

Voor Aïda Guèye is de 'sociale factor' onlosmakelijk verbonden met microfinanciering. "Ja, financiële en sociale doelen gaan hand in hand. Als mensen gebukt gaan onder een te grote schuldenlast kan dat rampzalig voor ze uitpakken, maar dat betekent tegelijkertijd dat een schuld niet te innen is. En hoewel we een sociale instelling zijn, werken we met geld van particuliere beleggers. Dat zijn mensen die doorgaans ook hard voor hun geld hebben moeten werken, dus daar moeten wij zorgvuldig mee omgaan. We kijken daarom heel goed naar de doelgroep, dus aan wie we geld uitlenen, welke financiële producten in aanmerking komen en wat de uiteindelijke resultaten moeten zijn. De leningen zijn tenslotte bedoeld om mensen vooruit te helpen, dus dat wil je dan ook zien."

Maar SPM gaat verder dan het beschermen van de klant. Aïda: "We richten ons bijvoorbeeld ook op educatie, waarbij we onze klanten leren hoe ze met geld om kunnen gaan. Dat klinkt heel paternalistisch, maar dat is het allerminst. Voor mensen die weinig geld hebben, is het niet vanzelfsprekend dat ze geld opzij zetten. Daarom hebben we met een partnerorganisatie een programma opgezet om mensen te leren hoe ze kunnen sparen. Daarmee kunnen ze in de toekomst hun onafhankelijkheid substantieel vergroten." ■



Berichten van Oikocredit Nederland [www.oikocredit.nl](http://www.oikocredit.nl)

## AGENDA

### 24 mei 2014, 10.00 - 11.00 uur: Participantenvergadering

Bent u investeerder in het Oikocredit Nederland Fonds? Dan nodigen we u van harte uit voor de participantenvergadering in Utrecht. Het bestuur zal verantwoording afleggen over het boekjaar 2013.

### 24 mei 2014, 11.00 - 14.30 uur: Algemene Ledenvergadering

Om 11 uur begint de Algemene Ledenvergadering van Oikocredit Nederland. U bent van harte welkom. Het bestuur zal verantwoording afleggen over 2013 en zal ook stilstaan bij internationale ontwikkelingen binnen Oikocredit.

Graag aanmelden via: [nederland@oikocredit.org](mailto:nederland@oikocredit.org) of (030) 234 10 69 onder vermelding van de vergadering(en) die u wilt bijwonen. Na uw aanmelding sturen we u de stukken toe.

## EN VERDER...



### Resultaten reclamecampagne

Vanaf december heeft Oikocredit veel geadverteerd via banners op internet, in kranten en in tijdschriften. Het thema van onze campagne is: "Ik weet wat mijn geld uitspookt. En jij?" Naar aanleiding van de campagne hebben we veel nieuwe beleggers mogen verwelkomen. Ook krijgen we veel reacties van ouderen die hun (klein)kinderen graag willen betrekken bij het werk van Oikocredit door hen een (deel)participatie ONF te schenken.

### Jaarverslag voortaan online

In april zullen het jaarverslag van Oikocredit Nederland en de jaarrekeningen van het Oikocredit Nederland Fonds en de Stichting Beheer Oikocredit Nederland Fonds over 2013 verschijnen. Omdat we de impact van drukwerk op het milieu willen beperken, kiezen we ervoor om deze publicaties online aan te bieden. Door het jaarverslag niet meer per post toe te sturen besparen we bovendien kosten. Geld dat we als steunvereniging van Oikocredit beter kunnen gebruiken voor onze missie om Oikocredit te promoten. ■

COLOFON

### Bijdragen:

Margreet Fros, Jan Groenewold, Pauline en Wim Opmeer (Honduras)

**Concept:** Jan Groenewold

**Editing:** Jacques Poell

**Vormgeving:** 3mandesign.nl

### Dit is een uitgave van:

Oikocredit Nederland  
Herculesplein 207 A  
3584 AA Utrecht  
[www.oikocredit.nl](http://www.oikocredit.nl)



