

EL PREFINANCIAMIENTO DE LOS PEDIDOS EN EL SECTOR DEL COMERCIO JUSTO

13 FICHAS TÉCNICAS PARA LAS EMPRESAS Y LAS
ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES





PREFACIO

Esta publicación está originada en un estudio encargado por la Plata-Forma para el Comercio Justo (PFCE) en el 2014 en asociación con Max Havelaar France y la empresa Ethiquable, **sobre prácticas de prefinanciamiento de las campañas de producción agrícolas en los sectores de actividad del comercio justo.**

El estudio forma parte del **Plan de acción nacional para el comercio justo (2013-2016)** que apunta en particular a promover la implementación de instrumentos de financiamiento específicos (públicos y/o privados) para poder enfrentar tanto las necesidades de prefinanciamiento de los importadores como aquellas de las organizaciones de productores. Es así que el estudio buscaba identificar y difundir las buenas prácticas y mecanismos innovadores de prefinanciamiento de las campañas de producción agrícolas en el comercio justo.

El trabajo de investigación fue llevado a cabo por la red CERISE y dirigido por un comité de pilotaje conformado por la PFCE, Max Havelaar France, Ethiquable, el Ministerio francés de Asuntos Exteriores y Desarrollo Internacional, la Agence Française de Développement, la Región Île-de-France y el Crédit Coopératif..

Dió origen a la realización de las fichas técnicas que presentan la oferta de **11 organismos financieros y 2 instrumentos financieros innovadores**, el financiamiento participativo y el ahorro salarial. También permitió formular recomendaciones para valorar, mejorar y difundir estas buenas prácticas.

Para más información:
www.commerceequitable.org

AUTORES

CERISE

CERISE es una red de intercambio sobre las prácticas en microfinanzas, inversión y empresariado social. La asociación CERISE tiene como finalidad de sostener y promover, en Europa y en los países del Sur, un finanza ética y responsable, contribuyendo al desarrollo social y económico de las poblaciones mediante la formulación y la puesta en común, con las instituciones financieras y sus socios, de instrumentos de evaluación social y de estudios, favoreciendo el mejoramiento de las realizaciones sociales de estas estructuras.

www.cerise-microfinance.org



La **Plataforma para el Comercio Justo** (PFCE) es el principal colectivo francés de concertación y de representación de los actores del comercio justo en Francia, pretendiendo defender y promover el sector. Reagrupa una treintena de organizaciones de envergadura nacional comprometidas en el comercio justo.

www.commerceequitable.org



Max Havelaar Francia es una asociación sin fines de lucro (ley 1901), que resulta de la sociedad civil.

El papel de la asociación Max Havelaar Francia es gestionar y promover el sello de comercio justo Fairtrade/Max Havelaar entre las empresas y sensibilizar al público francés con respecto al comercio justo, para contribuir a la mejora de la vida de los productores del sur y sus comunidades.

www.maxhavelaarfrance.com



Ethiquable es una empresa cooperativa (SCOP) francesa comprometida, especializada en la venta de productos biológicos resultantes del comercio justo, basado en Fleurance en el Gers. Ethiquable lleva a cabo proyectos con organizaciones campesinas biológicas de América latina, de África, de Asia y de Francia. Ethiquable trabaja con cooperativas de pequeños productores acompañados por equipos de agrónomos.

www.ethiquable.coop

ÍNDICE

PREFACIO	1
AUTORES	1
INDICE	2

ORGANISMOS FINANCIEROS

ALTERFIN	3
FEFISOL	5
IMPACT FINANCE	7
INCOFIN FAIRTRADE ACCESS FUND	9
OIKOCREDIT	11
RABOBANK RABO RURAL FUND	13
RESPONSABILITY FAIR TRADE FUND	15
ROOT CAPITAL	17
SHARED INTEREST SOCIETY	19
SIDI (SOLIDARIDAD INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO Y LA INVERSION)	21
TRIODOS SUSTAINABLE TRADE FUND	23

OTROS INSTRUMENTOS INNOVADORES

FINANCIAMIENTO PARTICIPATIVO: EL EJEMPLO DE BLUE BEES	25
EL AHORRO SALARIAL	27

Estas fichas han sido realizadas en el año 2014 por CERISE en el marco de un estudio encargado por la Plate-Forme pour le Commerce Équitable (Plataforma para el Comercio Justo), con el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, de la Agence Française de Développement (Agencia Francesa para el Desarrollo), de la Región Île-de-France, del Crédit Coopératif y de Max Havelaar France. Los análisis están basados en entrevistas con los gestores de fondos, y en una revisión de documentos. Las OPs que se benefician con estos servicios no han sido contactadas directamente para recabar sus opiniones. Por lo tanto, los beneficios y las limitaciones están basados en una información sucinta y cada OP deberá llevar a cabo su propio análisis en cuanto a lo que el producto le puede ofrecer.

INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS EN COMERCIO JUSTO

ALTERFIN



www.alterfin.be/fr

Sede: Bruselas, Bélgica

Contacto: Sr. Tack
alex.tack@alterfin.be

Alterfin es un inversor social que desde el año 1994 moviliza capital en Bélgica con el fin de invertirlo en los países en vías de desarrollo a través de instituciones de microfinanzas y asociaciones de productores vinculadas con el comercio justo.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Prefinanciamiento de cosecha: cubierto por los contratos de venta. **Préstamo de inversión:** con frecuencia en forma conjunta con un financiamiento de fondos de operaciones. Representa alrededor del 10% del portafolio de comercio justo de Alterfin.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Asia: Cambodia, Laos. **América Central y Latina:** Argentina, Bolivia, Chile, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú (lo que representa el 20% del portafolio), República Dominicana, Salvador. **África:** Benín, Burundi, Costa de Marfil, Kenya, RDC, Senegal, Tanzania, Togo. **Medio Oriente:** Territorios Palestinos.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

En el año 2013, el 51% de los financiamientos de Alterfin se habían invertido en organizaciones de productores.

Entre los productos financiados: vino, café, nuez del Amazonas, miel, cacao, banana, sésamo, caña de azúcar, aceite de oliva. Alrededor de la mitad del portafolio de comercio justo de Alterfin se dedica al financiamiento del café.

El 90% de los socios de Alterfin disponen de una etiqueta Comercio Justo (FLO) y el 82% beneficia de una certificación de calidad orgánica.

MONTOS

Mínimo: 75.000 EUR. **Máximo:** 2,5 millones de EUR. **Lo más frecuente:** montos que tienen bastante variación (150.000 - 1,5 millones de EUR). **Préstamo medio:** 350.000 EUR. **Facilidades:** hasta el 90% del pedido.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: USD o EUR. **Tasa de interés:** del 8% al 9,5% en USD, y del 7% al 8,5% en EUR, a lo cual tenemos que añadir una comisión del 0,5% sobre el monto del préstamo.

PERÍODO

Mínimo: 1 mes (prefinanciamiento). **Máximo:** Desde 1 año (prefinanciamiento) hasta 5 años (inversión). **Media:** 10 meses para la agricultura.

GARANTÍAS

Prefinanciamiento de cosecha: Endoso del contrato de venta. **Financiamiento de la inversión:** garantías físicas (hipoteca, oficina, equipamiento, hangar, terreno) o carta de garantía de un tercero.

GESTIÓN DE RIESGOS

- Una parte del portafolio de Alterfin también está garantizada por el Fondo de Garantía Alterfin cuyo fin es de recaudar fondos que pueden ser utilizados como garantía para los socios del Sur más desprotegidos que no disponen de finanzas suficientes. El fondo empezó también, en pequeña escala, a cubrir el riesgo de cambio de préstamos en moneda local. A diferencia de la cooperativa, este fondo es alimentado por donaciones, principalmente por parte de cooperadores. En la actualidad, el fondo de Garantía garantiza más de un millón de euros para financiamientos de la cooperativa Alterfin.
- Cofinanciamiento, en particular a través de fondos específicos como el FOPEPRO (en América Latina) y el FEFISOL (en África), con el objetivo de reducir los riesgos.
- Riesgos agroclimáticos: Reestructuración del préstamo en caso de accidente relacionado con el clima o de enfermedades afectando las cosechas.
- Riesgos relacionados con la gobernanza, la cual evoluciona constantemente a nivel de las cooperativas: Estos riesgos generan inestabilidad en las relaciones entre Alterfin y la organización de productores (OP).
- Riesgos del precio: La caída del precio reduce la demanda de crédito, fragiliza los socios más débiles a nivel institucional por lo cual éstos empiezan a sentir dificultades para pagar su crédito.

CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD

- Mínimo de 2 o 3 años de antigüedad. Tamaño: Debe estar en condición de justificar una inversión mínima de 100.000 USD, 300.000 USD de ventas anuales y 75 productores alcanzados.
- Calidad de la gobernanza/gestión: autosuficiencia operacional >90% y tendencia positiva.
- Certificación : Históricamente, Alterfin trabaja con OPs que han conseguido la certificación FLO. La gran mayoría de los socios de Alterfin dispone de la etiqueta comercio justo FLO (90%) y son certificados biológicos (82%). Alterfin trabaja hoy en día con socios certificados por otras etiquetas y, por otra parte, está observando un crecimiento importante de los productos certificados por UTZ o Rainforest Alliance.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Cada solicitud pasa por una preselección, la visita de un gestor de préstamos de Alterfin que prepara un informe para el comité de crédito externo que estudia los criterios sociales/institucionales/de gobernanza como también los económicos/financieros. **Período de la instrucción:** El desembolso se realiza, tras validación del comité de crédito, en un promedio de 1 a 2 meses después de la visita in situ del gestor de préstamos.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Visitas realizadas 2 veces al año, durante las cuales Alterfin recoge el reporting financiero, la información sobre el progreso de la cosecha: lo que ha sido pagado por la cosecha, los contratos de venta firmados, etc.

EFFECTO DE APALANCAMIENTO

La presencia de Alterfin induce un efecto de apalancamiento y un crecimiento dinámico de sus socios.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE ALTERFIN

Alterfin desea mantener en un 50% las inversiones totales directamente en la agricultura y diversificar su portafolio hacia el financiamiento de cultivos alimenticios destinados al mercado local.

Desea acompañar mejor las OPs y recurrir a ciertos mecanismos para reducir los riesgos relacionados con el financiamiento de OPs.

Alterfin observa una disminución de la demanda en cuanto a los productos certificados FLO a favor de lo biológico y de certificaciones menos exigentes (en particular, UTZ).

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- Alterfin figura entre los pioneros del prefinanciamiento. Con frecuencia, figura entre los primeros en financiar una OP creando un efecto de apalancamiento.
- Ofrece oportunidades variadas de financiamiento, combinando el prefinanciamiento y el préstamo de inversión, y financia una gran diversidad de productos alimenticios.
- Alterfin permite a las OPs con necesidades de financiamiento relativamente bajas, acceder a pequeños préstamos (75.000 USD).
- El ofrecimiento de financiamiento de Alterfin está disponible en Asia, América Latina, África y en el Medio Oriente donde se ve favorecido por la utilización de instrumentos financieros específicos como FEFISOL y FOPEPRO. Para sus socios africanos, se puede considerar un ofrecimiento de asistencia técnica en relación con FEFISOL.

CPC, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN LAOS

<http://www.cpc-laos.org/>

La CPC, asociación de las agrupaciones de productores de café de la meseta de Bolaven, nació en el año 2007 gracias a una colaboración entre la AFD, el gobierno de Laos y los miembros de la CPC. Formada por 2.650 familias que viven en el sur de Laos y entre las cuales la mayoría vive por debajo de la línea de pobreza, la AGPC es certificada comercio justo (FLO) y biológico.

Alterfin concedió un primer préstamo por un monto de 205.000 USD a la CPC en el año 2009. Alterfin se convertía de esta manera en el primer financiador internacional de la CPC. Otros dos préstamos han sido concedidos en los años 2010 y 2011 por 400.000 y 500.000 USD respectivamente. Aquellos créditos siempre han sido reembolsados en los plazos establecidos y la colaboración con la asociación de Laos siempre ha sido muy fluida. A fines del año 2012, Alterfin concedió un préstamo de un millón de USD a la CPC. El nuevo préstamo es garantizado por el contrato de venta de Malongo, importador y distribuidor exclusivo del café de la CPC en Europa.



INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS DE COMERCIO JUSTO

FEFISOL



www.sidi.fr/feisol.php

Sede: Paris, Francia

Contacto:

Sra. Anne-Sophie Bougouin
as.bougouin@sidi.fr

El Fondo Europeo de Financiamiento Solidario para África (FEFISOL) fue lanzado en Julio del 2011 por la SIDI, ALTERFIN y ETIMOS. FEFISOL tiene como objetivo de financiar instituciones de microfinanzas, organizaciones de productores y pequeñas empresas ubicadas en zonas rurales africanas donde el acceso a servicios financieros queda muy limitado.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Prefinanciamiento de cosecha y financiamiento de la inversión de organizaciones de productores y de Pymes, certificadas o no. (Al 31/10/2014, ningún desembolso relacionado con el financiamiento de la inversión ha sido realizado.)
REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN	FEFISOL centra su acción en el continente africano: Costa de Marfil, Tanzania, Uganda, República Democrática del Congo, Malawi y Togo.
UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS	A través de los sectores de actividad del comercio justo, FEFISOL brinda su apoyo especialmente a la producción de cacao y de café, así como a la de la manteca de karité. FEFISOL financia una variedad de productos alimenticios via el sector biológico (frutas y verduras, nuez, miel). Un producto alimenticio no puede constituir más del 20% del portafolio del préstamo.
MONTOS	Mínimo: 100.000 EUR. Lo más frecuente: montos que tienen bastante variación, con un monto medio alrededor de 500.000 EUR. Facilidades: El contrato de venta debe cubrir un 110% del monto del préstamo.
DIVISA, TASA Y COMISIONES	Divisa: USD o EUR. Tasa de interés: Del 8% en EUR y 9% en USD, a los que se añade entre el 0,5 y 1% de comisión.
PERÍODO	12 meses para el financiamiento de la cosecha
GARANTÍAS	Prefinanciamiento de la cosecha: Aprobación del contrato de venta.
GESTIÓN DE RIESGOS	<ul style="list-style-type: none">- Si ocurriese algún problema (por ejemplo, si el importador rescinde el contrato de venta), los intereses del financiamiento de la OP siguen devengándose hasta que FEFISOL sea reembolsado. Compete a la OP conseguir otro importador a quien pueda vender su mercancía.- En la mayoría de los casos FEFISOL recurre al cofinanciamiento con el objetivo de compartir el riesgo, con Alterfin y responsAbility en particular.- Riesgo agroclimático: frente a este problema recurrente, el préstamo se reestructura en caso de necesidad.
CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD	<ul style="list-style-type: none">- 2 años de actividad.- La falta de una certificación de comercio justo no constituye un criterio de exclusión. De hecho, FEFISOL está financiando un socio que extravió su certificación.- Contrato de venta mínimo de 150.000 EUR.
PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN	Etapas de instrucción: Expediente de preinstrucción: verificación de los criterios de elegibilidad, comité de preselección. Visita de 2 a 3 días al socio. Propuesta completa elaborada por el responsable de inversiones que realizó la visita de due diligence, y luego sometida a un comité de inversión reunido mensualmente. Período de instrucción: desde 1 mes hasta 3 meses.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE FEFISOL

El financiamiento de la inversión sigue siendo una dificultad, ya que muy pocas veces está respaldado por un fortalecimiento de las capacidades. Ahora bien, se trata de la limitación principal cuando una OP que quiere empoderarse y subir en la escala (por ejemplo, la inversión en una fábrica para internalizar la transformación de los productos alimenticios debería ser respaldada por una asistencia técnica con el fin de permitir a la OP de administrar esas nuevas actividades y fortalecer sus capacidades de gestión administrativa).

FEFISOL piensa ponerle remedio creando un fondo específico a la asistencia técnica.

Existe una creciente demanda del financiamiento de start-up, pero es algo que sigue siendo difícil porque FEFISOL exige un mínimo de 2 años de existencia.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- FEFISOL es un actor con fuerte estrategia social que se dirige específicamente a las organizaciones que quedaron excluidas del acceso al financiamiento: se especializa en el financiamiento de la agricultura en las zonas rurales de África.
- FEFISOL ofrece una buena diversidad de soluciones de financiamiento, combinando prefinanciamiento de cosecha y financiamiento de la inversión.
- La oferta de FEFISOL se basa también en una oportunidad de asistencia técnica (véase ejemplo abajo) así como en préstamos de escasa cuantía (100.000 EUR) para las organizaciones relativamente más pequeñas. El 80% del portafolio del préstamo se realiza en la moneda local.
- La oferta de FEFISOL está disponible únicamente en el continente africano. Afecta a un número limitado de productos alimenticios (cacao y café principalmente) pero no excluye ningún sector de actividad.

UNA ORGANIZACIÓN FINANCIADA POR ESTE INSTRUMENTO: ACPCU EN UGANDA

www.acpcultd.com

ACPCU (Ankole Coffee Producers Cooperative Union) es una federación de cooperativas en el sudoeste de Uganda que tiene una amplia experiencia en la producción y el comercio de café. FEFISOL concedió a ACPCU en Uganda una línea de crédito de 450.000 USD por 9 meses al 9%, destinada a la campaña 2012/2013. Desde entonces FEFISOL renovó su financiamiento año tras año. La línea de crédito se subió a 600.000 USD y se prolongó hasta 12 meses a partir del segundo año. ACPCU benefició también de una asistencia técnica por 27.000 EUR destinada al intercambio de experiencias, a la capacitación y a un apoyo para la certificación Biológico/Comercio Justo.



INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS EN COMERCIO JUSTO

IMPACT FINANCE



www.impact-finance.com

Sede: Ginebra, Suiza

Contacto:

Sr. Benjamin Firmenich

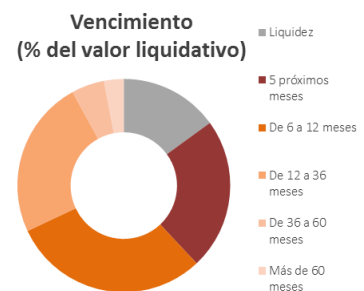
benjamin.firmenich@impact-finance.com

Impact Finance es el resultado de la unión de dos empresarios expertos en microfinanciamiento con otro experto en medio ambiente. Lanzaron Impact Finance Management SA en Ginebra, Suiza, en Junio del 2010. El Fondo Impact Finance empezó sus actividades en octubre del 2011. Se trata de un fondo abierto orientado a la oferta de deudas. El fondo tiene como objetivo de sostener el crecimiento de las empresas que tienen un impacto social, económico y en el medio ambiente y que ofrecen una respuesta a los problemas de pobreza.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Oferta de préstamo a corto y largo plazo.

Impact Finance tiene como objetivo tener un 50% de estos fondos de préstamos a corto plazo (menos de 12 meses) y un 50% para los que superan los 12 meses (entre los cuales un 25% son de más de 36 meses, y pueden incluir inversión en capital).



REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

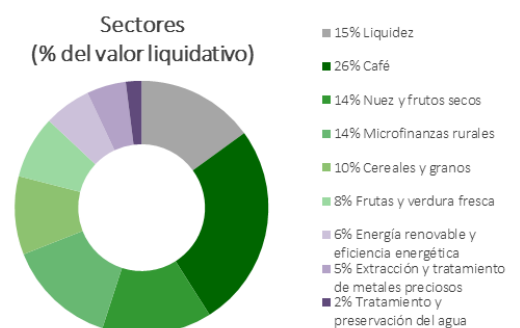
Fuerte concentración en América Latina (Perú, Colombia, Nicaragua, Ecuador, Bolivia), con una oficina en Colombia. Apertura hacia otros países según las oportunidades (Cambodia, Georgia, Madagascar, etc.)

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Impact Finance invierte en las «empresas de impacto» (acceso a las energías renovables, agua, capacitación, etc.) pero sobre todo sostiene una gran diversidad de sectores agrícolas.

Impact Finance brinda su apoyo a la totalidad del sector de actividad (producción, transformación, comercialización, etc.)

Está dirigido hacia los sectores de actividad maduros como el café, pero también inició una penetración prudente en sectores menos estructurados (nuez, frutos secos, frutas y verduras frescas, quinua, etc.) donde existe una fuerte demanda y productos con fuerte valor agregado.



MONTOS

Mínimo: 150.000 USD (Impact Finance puede empezar con pequeñas cuantías si existen perspectivas a corto plazo para tickets desde 600.000 hasta 700.000 USD). **Máximo:** 5 millones de USD. **Media:** Desde 550.000 hasta 600.000 USD.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisas: Los préstamos son disponibles en EUR, CHF o USD. Cobertura de riesgo cambiario con MFX para los préstamos en moneda local. **Tasa de interés:** Desde el 8% hasta el 11% en las 3 monedas fuertes a las cuales se añade un sobrecosto del 3% al 4% por la cobertura del riesgo cambiario sobre los préstamos en moneda local. Existe la posibilidad de una reducción de la tasa de interés en caso de buena performance social (ejemplo: seguimiento de los criterios del medio ambiente y sociales en una mina de oro en Perú).

GESTIÓN DE RIESGOS

La gestión de riesgo se realiza mediante un estrecho seguimiento de los socios, una diversificación de los sectores de actividad financiados y una selección de los sectores agrícolas estructurados.

CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD

Documentos a presentar: plan de negocios sobre un período de 3 a 5 años, con proyecciones financieras incluidas; cuentas auditadas y no auditadas (últimos tres años y últimos dos trimestres; proyecciones mensuales de los flujos de tesorería que incorporan la inversión ofrecida; documentos legales (estatutos, licencia de explotación, etc.); CV del equipo directivo y consejo de administración, organigrama; estructura del capital con los principales accionistas y lista de los principales prestatarios; ratings externos y certificación (ISO, etiquetas comercio justo o biológico, etc.)

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Documentos base, comité de preselección, visitas in situ por 2 días, comité de inversión. Aplicación de un estudio social y del medio ambiente con un instrumento de análisis «Kharmax» (véase a continuación).

Período de instrucción: Desde 2,5 hasta 3 meses.

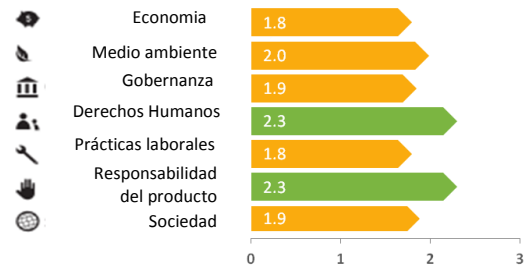
SEGUIMIENTO Y CONTROL

Seguimiento cada 6 meses. Visita anual. Actualización del instrumento Kharmax (Véase a continuación).

EFFECTO DE APALANCAMIENTO

Impact Finance dispone de un indicador que le informa si tiene rango de primer inversor en una empresa. En el 2do. trimestre, logra esa meta en 5 empresas de su portafolio (que contiene 23 en total).

Fondo Impact Finance – Resultado Kharmax



ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE IMPACT FINANCE

En el año 2014, el fondo cubre los gastos fijos necesarios al funcionamiento de un instrumento de inversión. Con el crecimiento de las inversiones, las tasas de interés deberían disminuir. Aunque se haya producido un aumento progresivo de la exposición en sectores de fuerte valor social, económico y del medio ambiente, el Fondo sigue dirigiéndose hacia las cadenas de valor alimenticias y agrícolas. Estos sectores de actividad desarrollaron unos modelos económicos que se basan en empresas de transformación, cooperativas, distribuidores y actualmente ellos tienen un «track record» y unos mercados perfectamente identificados. Existen perspectivas en nuevos sectores de actividad (nuez, frutos secos, aditivos alimenticios, etc.) y en nuevos países (Indonesia, Ruanda, etc.)

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- La oferta de financiamiento combina respuestas a corto y a largo plazo y está dirigida hacia diversos sectores agrícolas. Impact Finance apoya el sector en su conjunto para el fortalecimiento y la estructuración.
- Impact Finance valora los enfoques a nivel social y del medio ambiente.
- Hoy en día, Impact Finance interviene sobre todo en América Central y Latina. La oferta de financiamiento, mediante sus montos, tiene como objetivo las Ops que ya se encuentran sólidas.

UNION PROAGRO, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN BOLIVIA

www.coopcoffees.coop/union-pro-agro

Union ProAgro es una cooperativa de productores de café creada en el año 2000 y establecida en Caranavi, en el piemonte andino, al este de La Paz. La cooperativa cuenta con 192 socios y dispone de 5 centros de recolección de granos equipados de infraestructuras para el lavado y el secado de los granos. En La Paz, ProAgro dispone de un centro de selección y de envasamiento. La cooperativa exporta 15 contenedores por año, la mayoría de ellos siendo certificados con la etiqueta biológico y comercio justo. ProAgro también gestiona un portafolio de préstamos para sus socios.

Después de 2 campañas de prefinanciamiento, Impact Finance dió su apoyo a la organización para un préstamo a largo plazo (100.000 USD, 3 años) para la compra de una seleccionadora óptica.



INCOFIN FAIRTRADE ACCESS FUND



www.incofin.com/fr/fonds/fairtrade-access-fund
Sede: Bruselas, Bélgica
Contacto: Sra. Dana Roelofs
dana.roelofs@incofin.com

El Fairtrade Access Fund (FAF) provee préstamos a las cooperativas y asociaciones de agricultores para que puedan modernizar sus explotaciones agrícolas o adquirir tecnologías y equipamientos nuevos. El Fondo ha sido lanzado en Octubre del 2012 con el apoyo de Incofin, Fairtrade International y de la Fundación Grameen. El fondo es administrado por Incofin Investment Management. Se inició con 1,75 millones de USD comprometidos por siete años por los promotores de fondos, y alcanzaba los 25 millones de USD (20 millones de EUR) a fines del 2014.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El fondo ofrece una gama completa de préstamos y asistencia técnica que permite a las organizaciones de campesinos reforzar y securizar sus actividades, incluyendo una aplicación nueva que permitirá a los agricultores, mediante sus teléfonos móviles, recibir en el momento adecuado información acerca de las evoluciones de les etiquetas de comercio justo, gestión de cultivos e información local en los mercados.

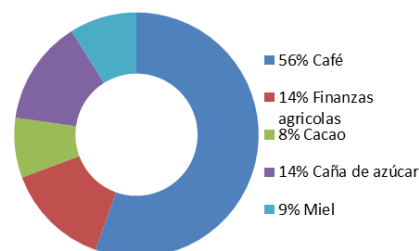
REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

El fondo comenzó a operar en América Latina y prevee ampliar su cobertura hasta África y Asia. El primer préstamo en África se realizó en noviembre del 2014, a beneficio de una cooperativa de Costa de Marfil.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Actividad centrada en la agricultura. El fondo tiene como objetivo invertir un mínimo del 70% de su portafolio en las organizaciones de productores, y reducir la parte del café a un 50% del portafolio.

Distribución del portafolio



MONTOS

Mínimo: 250.000 USD. **Máximo:** 2 millones de USD. **Monto promedio:** 560.000 USD.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

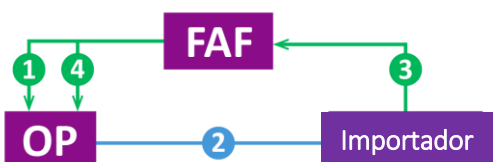
Divisa: USD o moneda local (el fondo cubre su riesgo de monedas locales con [MFX](#) (MicroFinance eXchange, intermediario de reducción del riesgo de cambio). **Tasa de interés:** del 8,5 al 10,5%.
Comisiones: Del 0,5 al 1,5% según el tipo de préstamos y las relaciones con los clientes.

PERÍODO

Mínimo: 3 meses. **Máximo:** 3 años. **Lo más frecuente:** 13 meses.

GARANTÍAS

El Fairtrade Access Fund (FAF) utiliza de garantía los contratos de venta que han sido firmados entre la organización de productores y el importador según el esquema tripartito a continuación:



Transferencia de fondos

1. Préstamo (80% max. del contrato de venta)
 3. Valor del contrato de venta
 4. Excedente (=valor de la venta – principal – intereses)
- Transferencia de la cosecha**
2. Exportación de la cosecha

GESTIÓN DE RIESGOS

Asistencia técnica por la Fundación Grameen, socia del fondo. (Por ejemplo: acceso a la información de los mercados de las comodidades mediante los teléfonos móviles, análisis del perfil de los pequeños productores con el instrumento PPI – progress out of poverty index, para determinar el nivel de pobreza de las familias y adecuar los servicios al perfil, etc.).

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

Requisitos para la preselección: mínimo de 3 años de actividad; rendimiento de los capitales propios (ROE) >0 en promedio durante los últimos 3 años; cuentas financieras auditadas; certificación con anterioridad de 3 años. El fondo tiene también como socias las instituciones de microfinanzas centradas en la agricultura cuando las mismas pueden demostrar que su portafolio alcanza pequeños productores con una certificación de comercio justo.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Análisis de la situación financiera de la OP y de sus vínculos con el comercio justo (certificaciones FLO en particular); visitas in situ por 2 o 3 días; propuesta sometida al comité de inversión; seguimiento jurídico para establecer los contratos y documentos legales; desembolso. Análisis social y del medio ambiente con un instrumento de INCOFIN adecuado para las OPs que contemplan las normas FLO: ECHOS© es un instrumento para medir la performance social de las organizaciones. El cuestionario ECHOS© es completado por uno de los responsables de la inversión durante una visita in situ. Una organización que obtiene un puntaje inferior al 55% no es elegible para un financiamiento. **Período de instrucción:** Mínimo de 2 meses para un cliente nuevo, habitualmente de 4 meses; tiempo reducido para los clientes ya existentes en el portafolio.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Visita anual. Seguimiento anual de los resultados sociales y del medio ambiente con el instrumento ECHOS©.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE INCOFIN

Perspectivas de expansión hacia nuevos países en América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, etc.) y en África (Burkina Faso, Costa de Marfil (chocolate), Uganda, República Democrática del Congo, Ruanda, etc.)

Reducción del café a un tope del 50% del portafolio.

Asistencia técnica realizada por la Fundación Grameen, que transmitirá incluso informaciones acerca de las enfermedades propias del café mediante los teléfonos móviles («knowledge community» / «red de intercambio de conocimientos»).

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- Como administrador de fondos, Incofin tiene una larga experiencia en el ámbito del financiamiento rural y agrícola (impulsó varios fondos específicos).
- Incofin ofrece varios financiamientos y la posibilidad de préstamos en moneda local.
- Permite un acompañamiento técnico realizado por la Fundación Grameen (en ensayo): transmisiones de información de mercado mediante los teléfonos móviles, apoyo para centrar los proyectos en los pequeños productores a través del instrumento PPI (Progress out of Poverty Index).
- El fondo carece de diversidad: A fecha de hoy, el café es predominante en el portafolio de préstamos, pero una estrategia de diversificación ha sido iniciada por el fondo. Por otra parte, Incofin financia exclusivamente las organizaciones con una certificación FLO.

UCASUMAN, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN NICARAGUA

www.fairtradeusa.org/producer-profiles/ucasuman-uni-n-cooperativas-de-servicios-unidos-mancotal

La región cubierta por UCASUMAN es particularmente importante: provee hasta el 60% de la producción nacional de café en Nicaragua. Los contratos de UCASUMAN vigentes con el importador Volcafe (que compra 23% del café producido por la organización) resultaron decisivos para la obtención de un préstamo del Fairtrade Access Fund.

El préstamo comercial de 350.000 USD facilitará a UCASUMAN la compra de café con certificación comercio justo recolectado en las numerosas cooperativas que forman UCASUMAN, permitiendo a los agricultores contar con empleos y desarrollo económico garantizados por la OP. Luis Marin García, director de UCASUMAN: «Cada miembro se siente más satisfecho, más en paz y contento sabiendo que al ser certificado comercio justo nos ayuda a conseguir recursos y facilita nuestro acceso a los mercados internacionales. Hemos conseguido un préstamo de 350.000 USD de parte de Incofin para securizar los contratos de uno de nuestros principales importadores, Volcafe, cuyo tres contratos nos ayudaron a garantizar el préstamo. Este préstamo es importante pues responde a una necesidad importante de cada miembro de nuestra cooperativa.».



INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS EN COMERCIO JUSTO

OIKOCREDIT



www.oikocredit.fr

Sede: Paris, Francia

Contacto:

Sra. Kawien Ziedses des Plantes
kziedsesdesplantes@oikocredit.org

Oikocredit es una cooperativa internacional que brinda servicios financieros y apoya organizaciones para llevar a cabo una mejora sostenible en las condiciones de vida de las personas desfavorecidas. Oikocredit financia e invierte en microfinanzas, en empresas sociales y en los sectores de actividad agrícolas. Oikocredit tiene una oficina internacional en los Países Bajos y oficinas regionales en 35 países, lo que le permite trabajar con socios in situ por el intermediario de sus equipos locales. Oikocredit es miembro de WFTO (World Fair Trade Organisation).

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

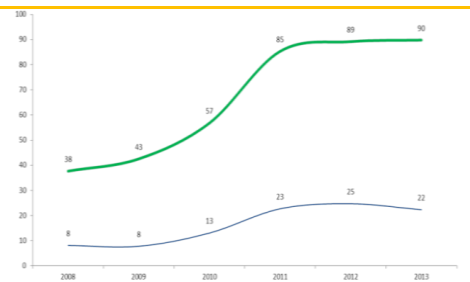
Oikocredit apoya organizaciones de comercio justo mediante una combinación de préstamos a mediano y largo plazo, financiamientos de pre-exportación, inversiones en capitales y una asistencia técnica (planificación estratégica, administración y gestión financiera, gobernanza, programa de intercambio entre agricultores, esponsorización de eventos). La cooperativa desarrolla productos innovadores para reducir el impacto de la oxidación de las hojas del café (crédito de enderezamiento con prórroga del período de gracia, condiciones más flexibles y período de reembolso más largo; créditos a largo plazo para dejar que se recuperen las plantaciones).

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

811 socios en 63 países (con 152 organizaciones agrícolas a través de 32 países). Intervención en **África** (Benín, Camerún, Costa de Marfil, Gana, Kenia, Mozambique, Malí, Nigeria, Ruanda, Senegal, Tanzania, Togo y Uganda), en **Asia** (Cambodia, India y Filipinas), en **Europa y Asia central** (Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Kirghizistán, Moldavia, Rumania, Rusia y Ucrania) y en **América Latina** (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, República dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Perú, Paraguay y Uruguay).

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

La experiencia de Oikocredit en financiamiento agrícola incluye el café (24% del portafolio), el cacao, los lácteos, la silvicultura y los granos. Oikocredit incrementó con un 9% la parte de agricultura en su portafolio (34,7 millones de EUR) en el 2009 a 12% (63,6 millones de EUR) en el 2012.



Portafolio agrícola de Oikocredit (en millones de EUR)

MONTOS

Mínimo: 200.000 USD. **Máximo:** 2 millones de USD. **Monto medio:** 450.000 USD.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: los préstamos en moneda local representan el 56% del portafolio global en el 2013. Oikocredit se protege del riesgo de cambio mediante un fondo interno y una parte interesada externa: The Currency Exchange Fund N.V. (TCX). **Tasa de interés:** del 7% al 11% **Comisiones:** 1%.

PERÍODO

Hasta 4 años.

GARANTÍAS

Contrato de venta.

GESTIÓN DE RIESGOS

El portafolio de riesgo en agricultura es alto (18,8% en el 2013) en comparación con las microfinanzas (4% en el 2013). Oikocredit se apoya en la experiencia sectorial de un equipo dedicado para poder reducir su riesgo.

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

Oikocredit busca socios que:

- Crean empleos e ingresos para los grupos desfavorecidos
- Son cooperativas, instituciones financieras o Pymes
- Tienen mujeres en los cargos influyentes tales como los cargos ejecutivos
- Son respetuosos del medio ambiente y del bienestar animal
- Demuestran una buena gestión y son (o pueden convertirse en) financieramente rentable
- Tienen una necesidad clara de inversiones extranjeras

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: primer contacto con las oficinas regionales para proporcionar la información básica, luego se lleva a cabo una visita completa de «due diligence» donde está operando el proyecto. Oikocredit se apoya en un análisis ESG (medio ambiente, social, gobernanza) para asignar sus préstamos y puede reducir sus tasas de interés en caso de performances sociales excepcionales. Las oficinas regionales preparan una propuesta de préstamo que será luego aprobada a nivel regional o internacional. El desembolso se realiza después del proceso legal de autorización de préstamo. **Período de instrucción:** de 2 a 3 meses.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Seguimiento regular de los socios (una vez al año en promedio) realizado por los equipos de las oficinas nacionales.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE OIKOCREDIT

Oikocredit proyecta diversificar sus inversiones en la agricultura, aprobar 27 millones de EUR para préstamos a socios nuevos en el 2014 e incrementar sus inversiones agrícolas hasta el 15% de su portafolio en el 2016.

Oikocredit desea fortalecer su intervención en África y en el Sudeste Asiático y diversificar los sectores de actividad financiados. En América Latina, sus servicios serán ampliados más allá del prefinanciamiento del café. Algunos productos ofrecen un verdadero potencial: Anacardo en África Oriental, lácteos en Costa Rica y la India, cacao en la región andina y en África occidental.

Algunas asociaciones con proveedores de depósitos, compradores internacionales e inversores sociales de préstamos compartidos (syndicated loans) generan innovación, lo cual permite compartir riesgos y desbloquear financiamientos más importantes (ej: productores de cacao en Gana).

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- Oikocredit crea asociaciones a largo plazo y ofrece una amplia gama de montos de préstamos y de fondos dedicados al fortalecimiento de capacidades (de apoyo a la gestión financiera en particular: en el 2013, el 43% de 3 millones de USD han sido invertidos en los productores y demás empresas agrícolas).
- Oikocredit dispone de una experiencia significativa en el financiamiento a largo plazo (Paraguay, Uruguay, Argentina), con socios más importantes y mejor preparados a nivel técnico. Su voluntad es de transferir esta experiencia hacia otras regiones y a socios más pequeños.
- Oikocredit dispone de más de 800 socios a través del mundo, de los cuales 153 son pequeñas organizaciones agrícolas. Una unidad «Agricultura» reciente, ubicada en Perú, especializada y líder en agricultura permite desarrollar una experiencia genuina.
- Los procedimientos pueden parecer engorrosos para las OPs menos maduras y el costo de ellos no se ha comunicado.

ALDEA GLOBAL, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN NICARAGUA

www.aglobal.org.ni

Asociación Proyecto Aldea Global es una asociación de pequeños caficultores de la región de Jinotega en Nicaragua. Aldea Global realizó proyectos en los campos de la seguridad alimenticia, recursos naturales, crédito y exportaciones. Los miembros de Aldea Global pueden beneficiarse con varios programas de apoyo: capacitación financiera, fortalecimiento de comunidades, financiamiento de la educación y apoyo a proyectos sobre la paridad. Esta cuestión última constituye uno de los valores clave de la asociación. Su asamblea general está formada en más del 40% por mujeres. La asociación ofrece también ayuda a las mujeres para oficializar su título de propiedad, en la medida que el 85% de las tierras siguen perteneciendo a los hombres. La asociación forjó alianzas con importadores de café en los Estados-Unidos y en Europa y se afirmó como estructura ampliamente reconocida en el mercado del café.

Oikocredit decidió otorgar una línea de crédito a Aldea Global en base a su acción altamente social. Aldea Global utiliza la línea de crédito d'Oikocredit (900.000 USD) para financiar sus pasivos y prefinanciar los pedidos para sus miembros.



RABO RURAL FUND

www.rabobank.com/raboruralfund-com

Sede: Países Bajos

Contacto:

Sr. Michaël de Groot

M.A.N.Groot@rn.rabobank.nl

El Rabo Rural Fund forma parte del Grupo Rabobank. Rabobank es un banco dedicado a los agricultores y posee alrededor del 85% de cuota de mercado del sector agrícola en los Países Bajos. La Fundación Rabobank, Cordaid y el Ministerio neerlandés de Relaciones Exteriores contribuyen al financiamiento del fondo. Apunta a apoyar las cooperativas agrícolas y las Pymes en los países en desarrollo. La agroindustria y las cooperativas que, al haber crecido demasiado para recibir dones y un microcrédito, no son elegibles todavía para obtener los préstamos bancarios tradicionales, tienen mucha dificultad para atraer financiamientos. El Fondo apunta a colmar este vacío. La misión del Fondo es de contribuir a mejorar las salidas comerciales para las organizaciones de pequeños productores y a tener un desarrollo económicamente sostenible.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El Fondo ofrece préstamos a corto plazo para las necesidades en fondos de operaciones vinculados con la compra de materias primas a las organizaciones de productores. El Fondo ayuda las empresas agroalimentarias a prefinanciar la compra, la transformación y la venta de los productos. También favorece la acción de compartir conocimientos. La dirección de las cooperativas recibe una capacitación en gestión de riesgos, en particular los riesgos vinculados con los precios y la gestión financiera. El Fondo favorece también la utilización de nuevas técnicas de cultivo, fertilización y almacenamiento. En el 2013, el Fondo concedió financiamiento y garantías a 27 proyectos por un total de 10,5 millones de EUR.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

África: Etiopía, Gana, Kenia, Mozambique, Uganda, Ruanda, Tanzania y Zambia. **Asia:** Filipinas, India, Indonesia, Laos y Vietnam. **América Latina:** Bolivia, Brasil, Colombia, México, Nicaragua y Perú.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

El Fondo financia sectores de actividad no perecederos para el café, cacao, miel, algodón, especias, nueces, pimienta, soja, legumbres secos y enlatados. Especial hincapié en el café en América Latina.

MONTOS

Mínimo: 200.000 EUR. **Máximo:** 1,5 millón de EUR.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: USD y EUR. **Tasa de interés:** Del 8% al 10%.

PERÍODO

Generalmente de un año.

GARANTÍAS

Disponibilidad de contratos de venta a compradores reputados.

GESTIÓN DE RIESGOS

El Fondo brinda sus conocimientos y se apoya en una red amplia de agencias. Se apoya en la experiencia adquirida por la Fundación Rabobank y el fondo de garantías Agricultura sostenible - RABO Sustainable Agri Guarantee Fund (SAGF).

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

- Organizaciones de productores (cooperativas y mutuas)
- Activas en los sectores agrícolas y agroalimentarios con un mínimo de 3 años de anterioridad
- Relaciones duraderas, para la exportación, con compradores reputados con un mínimo de 2 años de anterioridad
- Disponibilidad de contratos de venta
- Buena imagen y reputación a nivel local, regional y/o internacional
- Voluntad de trabajar para el desarrollo sostenible

EFECTO DE APALANCAMIENTO

El Fondo permite el crecimiento de las organizaciones de productores permitiéndoles, una vez que hayan recibido los financiamientos por el Rabo Rural Fund, conseguir una colaboración estratégica con la red internacional de Rabobank que puede tomar el relevo para montos más importantes.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE RABOBANK RURAL FUND

El Fondo está creado para garantizar, con las demás entidades del grupo RABO, una complementariedad por un financiamiento integrado de los sectores de actividad agrícolas al desmultiplicar las ofertas de aquellas varias entidades (Fundación Rabobank, Inclusive Business Fund – en particular para las start-up, fondos de garantías, red internacional del Rabo Bank).

El Fondo tiene como objetivo la implementación de un fondo de 60 millones de USD para el 2017 con la Fundación Rabobank como inversor principal, reuniendo inversiones realizadas en forma dispersa por distintas entidades, llevando a su lado inversores con la misma filosofía y permitiendo en el futuro un resultado neto positivo.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- El Fondo apoya organizaciones de productores y las Pymes (pequeñas y medianas empresas).
- El financiamiento es concedido para todo el sector de actividad (producción, comercialización, transformación).
- El fondo se especializa en los préstamos menores de un año (sin inversión).
- Ningún enfoque particular en el comercio justo.
- No concede ningún préstamo en moneda local (excepto para ofrecer una garantía de préstamos a través de un banco local). El volumen de préstamos concedidos estaba en disminución en el 2013 (en relación con las condiciones difíciles para el café – véase informe anual 2013).

EL BANCO COOPERATIVO DE OROMIA, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN ETIOPÍA

www.coopbankoromia.com.et/index.php/en

En Etiopía, Rabo Development trabaja con el Banco Cooperativo de Oromia para mejorar el financiamiento en el sector del café. La Etiopía es un importante exportador de café Arábica, sin embargo los productores de café tienen un acceso limitado al financiamiento. Apoyado por el CFC (Common Fund for Commodities), Rabo Development implementa un proyecto basado en 3 pilares:

- un sistema de garantía para el cual el CFC y la Fundación Rabobank proporcionaron fondos
- el fortalecimiento de la cooperativa
- y el apoyo de las actividades de financiamiento de café del Banco Cooperativo de Oromia.

Varias cooperativas recibieron un financiamiento.



RESPONSABILITY FAIR TRADE FUND

responsAbility

www.responsability.com

Sede: Zurich, Suiza

Contacto:

Sra. Gaëlle Bonnieux
gaelle.bonnieux@responsability.com

responsAbility (rA) es uno de los principales administradores de fondos independientes en el mundo, especializado en sectores relacionados con el desarrollo económico de los países emergentes como las finanzas, la agricultura, la salud, la educación y la energía. responsAbility inició en diciembre del 2011 el Fair Trade Fund, un fondo regulado que invierte principalmente en las deudas de renta fija emitidas por instituciones orientadas al comercio justo y por un período máximo de un año.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

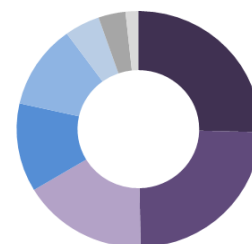
Instrumento de inversión específico para el prefinanciamiento de campaña y el financiamiento de la inversión de organizaciones de productores, certificadas o no certificadas.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Atribución país en % VNI

Costa Rica	10.83
Honduras	8.07
Bolivia	7.63
Perú	6.86
Paraguay	5.39
India	5.19
Cambodia	4.68
Nicaragua	3.71
Luxemburgo*	3.37
Suiza*	2.92
Cantidad de países	10

*Importadores de comercio justo que trabajan con organizaciones de productores agrícolas en los países en vías de desarrollo



- 25,4% América del Sur
- 24,3% América Central
- 16,7% Asia-Pacífico
- 12,1% Otros
- 11,5% África subsahariana
- 4,7% Asia Central
- 3,6% Medio Oriente, África del Norte
- 1,7 Europa del Este

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Aunque el 30% del fondo sea dedicado al financiamiento del café en América Latina, hoy en día responsAbility entabló una estrategia de diversificación y finanzas mediante este fondo dedicado a 40 alimentos distintos, granos y semillas en particular, frutas y verduras, cacao, nueces, hierbas, especias y aceites..

MONTOS

Mínimo: 500.000 USD. **Máximo:** No hay monto máximo. El financiamiento es sujeto al proyecto y tamaño del fondo (limitado en el % del monto total de los activos bajo gestión).

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: USD, EUR. **Tasa de interés:** Entre el 8% y el 8,5% en promedio.

PERÍODO

12 meses para el financiamiento de cosechas, hasta 7 o 8 años para la inversión. **Promedio:** 7,5 meses (préstamos de medio plazo)

GARANTÍAS

Prefinanciamiento: contrato del comprador/importador cubriendo el 120% del monto del préstamo.
Inversión: garantía física (máquinas, edificios, etc.)

GESTIÓN DE RIESGOS

Reestructuración del préstamo en caso de daño climático. Tasa de interés correlacionada con el nivel de riesgo país (por ejemplo: el 11% en Kivu).

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

El fondo pone un enfoque principalmente en las organizaciones establecidas con una larga experiencia. Deben ser certificadas por un organismo de certificación reconocido o ser conformes a directivas claras de métodos de cultivo socialmente justos y que preservan el medio ambiente. responsAbility se basa en cinco criterios principales: perennidad y autonomía; compromiso con una producción y un intercambio justos; empowerment / BoP (fortalecimiento de capacidades y mejora de la situación económica de los pequeños productores); integridad de los ejecutivos; necesidades de financiamiento.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Identificación del socio, estudio del expediente de financiamiento, decisión de inversión, ejecución de la decisión, seguimiento del socio. **Período de instrucción:** De 2 a 3 meses.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Estrecho seguimiento de los socios, lo cual implica una carga operativa relativamente densa para los equipos. responsAbility intenta optimizar la identificación y seguimiento de los socios, especialmente con respecto a la colaboración con los importadores.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE RESPONSABILITY

responsAbility intenta diversificar los productos a financiar, fortalecer sus relaciones y financiar las OPs a más largo plazo.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- El fondo creado por responsAbility está destinado a los inversores privados e institucionales con una visión a mediano/largo plazo y satisface las necesidades de financiamiento elevado de las OPs relativamente maduras, tanto para el prefinanciamiento de cosechas como para la inversión.
- Las oportunidades de financiamiento ofrecidas por el fondo están disponibles en unos cuarenta países a través del mundo.

MANDUVIRÁ, EJEMPLO DE UNA ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN PARAGUAY

www.manduvira.com

La cooperativa agrícola Manduvirá, en Paraguay, opera con su propio molino de azúcar desde principios del 2014, permitiendo a sus miembros aprovechar el crecimiento ininterrumpido de la demanda en el mercado mundial. Los miembros de Manduvirá entregaban desde hace varios años su caña de azúcar de calidad biológica a un molino de azúcar en la región. El mismo dictaba más o menos a su antojo el precio del producto bruto, y a veces éste no alcanzaba el precio del mercado. Todos los otros molinos de azúcar de la región quedaban demasiado lejos de la cooperativa.

En el 2011, los miembros de la cooperativa votan a favor de la construcción de un molino de azúcar propio, diseñado para producir hasta 18.000 toneladas de azúcar por año. Para realizar este proyecto, Manduvirá necesita inversiones a largo plazo de 11 millones de USD. La cooperativa puede contar con un plan de negocios sólido y sus miembros están dispuestos a dar sus tierras en garantía.

responsAbility invierte en el proyecto en Junio del 2012, y le siguen otros inversores a fines del mismo año. responsAbility hizo un papel de pionero en el financiamiento del molino: el apoyo brindado por responsAbility creó un efecto de incitación y dió confianza a otros inversores. El molino de azúcar se inauguró en Enero del 2014.



INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS EN COMERCIO JUSTO

ROOT CAPITAL



www.rootcapital.org

Sede: Cambridge (MA), Estados Unidos

Contacto:

Sra. Beatriz Ocampo

bocampo@rootcapital.org

Root Capital es un fondo de inversión social sin fines de lucro que obra por el desarrollo rural en las áreas pobres y vulnerables en cuanto al medio ambiente, en África y en América Latina, mediante la concesión de capitales, ofertas de capacitación financiera y el fortalecimiento de las relaciones comerciales para las Pymes agrícolas en crecimiento.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Créditos comerciales a corto plazo para facilitar el desarrollo de la cosecha o del ciclo de producción y para financiar la compra venta de productos agrícolas o artesanales.

Préstamos a largo plazo para el financiamiento de activos: adquisición de materiales de transformación, inversión en las infraestructuras o las operaciones corrientes.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Root Capital interviene en África y en América Latina, especialmente en los países listados a continuación: México, Haití, República Dominicana, Nicaragua, Guatemala, Perú, Ecuador, Uganda, Tanzania, Ruanda, Kenia, Malí, Burkina Faso, Gana, Liberia.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

El financiamiento del café biológico y/o justo representa la mayoría de las actividades del fondo: el 57% del portafolio de un total de 81,5 millones de USD a fines del primer trimestre de 2014. El porcentaje de préstamos para el café ha bajado (estaba en 68% a fines del primer trimestre de 2013), a raíz de la estrategia de diversificación del fondo. Excepto el café, el cacao (10,4 millones de USD), el anacardo (4,1 millones de USD) y el quinua (2,6 millones de USD), constituyen los tres sectores de actividad más importantes. El sector no agrícola, formado por préstamos para actividades como la artesanía y la acuicultura sigue siendo minoritario en el portafolio global del fondo, con 5,4 millones de USD en curso, es decir el 7% del portafolio.

MONTOS

Mínimo: 50.000 USD (25.000 USD para los nuevos socios aportando la prueba de su potencial). **Máximo:** 3 millones de USD. **Lo más frecuente:** Un promedio de 350.000 USD para el café y los préstamos no agrícolas. 470.000 para los préstamos agrícolas **Facilidades:** Generalmente el 60% del pedido. El 40% sobre la base de una carta de intención, y entre el 60% y el 80% sobre la base de un contrato real.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: Los préstamos son disponibles en EUR, en GBP o en moneda local. **Tasa de interés:** Rendimiento del portafolio fijado en el 11,6%.

PERÍODO

Un máximo de 12 a 18 meses para el crédito a corto plazo. Hasta 5 años para el crédito a largo plazo.

GARANTÍAS

Préstamo sujeto a un acuerdo tripartito con el comprador.

GESTIÓN DE RIESGOS

El fondo está respaldado por oficinas regionales, empleados contratados localmente y una colaboración con organizaciones de asistencia técnica para construir una relación a largo plazo con los socios y fortalecer los mismos.

CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD

- 2 o 3 años de actividad. Para una nueva OP con un año de experiencia, Root Capital puede considerar un financiamiento si la misma dispone de un potencial.
- 100.000 USD de facturación anual para México (este umbral puede variar en otros países).
- Mercados de exportación claramente identificados.
- Procedimientos existentes para proteger el medio ambiente y favorecer el impacto social (certificación comercio justo o biológico).

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN	Etapas de instrucción: Visita del responsable de préstamos > solicitud de crédito > evaluación y aprobación > documentos y desembolso. Período de instrucción: Root Capital procede a la aprobación del crédito y al desembolso de los fondos en un plazo de 30 a 45 días después de recibir el formulario de solicitud de préstamo debidamente cumplimentado. Formulario de solicitud de préstamo y detalles de las etapas disponibles en la página web de Root Capital: www.rootcapital.org/fr/prets/products .
SEGUIMIENTO Y CONTROL	Root Capital recolecta trimestralmente datos financieros tradicionales y anualmente, indicadores sociales y del medio ambiente.
EFFECTO DE APALANCAMIENTO	Root Capital es considerado como un catalizador: con frecuencia es el primer inversor o prestamista principal. Muchas veces sucede que algunos bancos locales (como FINDECA en México) o algunos inversores (como responsAbility) deciden luego co-apoyar las organizaciones.

ESTRATEGIA & PERSPECTIVAS DE ROOT CAPITAL

Root Capital es un fondo muy importante (alrededor de 80 millones de EUR de saldo vivo a principios del 2014), con amplia experiencia. Por ende, la estrategia se basa esencialmente en la consolidación de las asociaciones.

Frente a los desafíos del sector agrícola, Root Capital busca concentrarse en los objetivos sociales: evaluación del impacto, promoción del pael de la mujer en el mundo agrícola, etc.

De igual modo Root Capital busca reforzar sus colaboraciones con organizaciones a nivel local para favorecer el apoyo de asistencia técnica destinado a sus Ops colaboradoras.

BALANCE, BENEFICIOS & LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- La oferta de financiamiento combina préstamos a corto y largo plazo, y es accesible a las OPs con pocas necesidades de financiamiento gracias a pequeños préstamos (50.000 e incluso 25.000 USD).
- Efecto de apalancamiento identificado: Con frecuencia Root Capital es el primer prestamista o prestamista principal (más del 50% de la totalidad de los préstamos).
- Root Capital se apoya en la peritaje del personal local que tiene un conocimiento de cada país y de los sectores de actividad agrícolas, y que realiza visitas directas. Root Capital respalda las OPs con asistencia técnica, sea con su personal (principalmente en América Latina) o con organizaciones de asistencia técnica terceras (principalmente en África).
- Root Capital promueve normas sociales e ambientales, y recoge indicadores cuando realiza visitas de preinstrucción. La certificación comercio justo o biológico es una ventaja pero no es un prerrequisito para obtener el financiamiento de Root Capital.
- Aunque la artesanía represente solamente una pequeña parte del portafolio, también es financiada por Root Capital.

COPIASURO, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN GUATEMALA

www.cooperativasinfronteras.net

Copiasuro es una cooperativa de productores de miel que agrupa 175 apicultores en Guatemala. Root Capital acompañó el crecimiento de Copiasuro sosteniendo la implementación de un nuevo software contable (donaciones para la compra del software y para la capacitación) con el anterior piloto de su programa de servicios de asesoramiento financiero (Financial Advisory Services program). La cooperativa utiliza este instrumento en la actualidad para la compra venta y la gestión de créditos y de existencias.



En el 2010, poco tiempo después de la capacitación, Copiasuro que había fortalecido sus capacidades de gestión y de seguimiento de las ventas, pudo presentar una solicitud de préstamo a Root Capital que dió lugar a la concesión: Copiasuro recibió un préstamo de parte de Root Capital para el prefinanciamiento de su campaña.

SHARED INTEREST SOCIETY



www.shared-interest.com

Sede: Gran Bretaña, Newcastle

Contacto:

Sr. Malcolm Curtis

malcolm.curtis@shared-interest.com

Shared Interest Society ha sido creada en 1990 en Inglaterra con el apoyo financiero de la Joseph Rowntree Charitable Trust y de la Ecumenical Development Co-operative Society. Al cabo de un año, Shared Interest había atraído 750.000 GBP en acciones y 600 miembros. En el 2013, Shared Interest contaba con casi 9.000 miembros en el Reino Unido invirtiendo en su capital social, con un total de más de 30 millones de GBP, y prestado en divisas. El monto de las inversiones varía entre 100 GBP y 100.000 GBP. Shared Interest trabaja en estrecha colaboración con una sociedad hermana, la Shared-Interest Foundation, que brinda asistencia técnica y capacitaciones a sus miembros (mejora de los planes de negocios, gestión financiera, estructuración de los sectores de actividad, etc.)

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Préstamos de exportación, préstamos a plazo fijo, préstamos basados en existencias, préstamos pre cosecha. Préstamos dedicados exclusivamente a las organizaciones del comercio justo (WFTO, FLO). Por lo general Shared Interest presta a los grupos de productores. Se puede considerar el hecho de prestar a una organización privada si la misma aplica los principios del comercio justo y que su acción requiere una asistencia financiera con el objetivo de brindar ventajas a las comunidades locales. Shared Interest no financia a las personas físicas.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Desde su fundación en 1990, Shared Interest operó en todo el mundo y tiene oficinas en Kenia, Perú, Gana y Costa Rica. No se hacen préstamos directos a los productores en la India, Bangladesh, Pakistán o Nepal debido a la legislación sobre el control de tipos de cambio (sin embargo se hacen pagos a numerosos productores de comercio justo en esta región, a través de los compradores de comercio justo).

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Parte importante, pero en baja en cuanto a la artesanía (del 33% en el 2009 al 18% en el 2013). Parte más importante para el café (38% en el 2013). Nuez y frutas en crecimiento.

MONTOS

Mínimo: 10.000 USD. **Máximo:** 1,2 millón de USD. **Lo más frecuente:** numerosos casos de facilidades de crédito para la exportación a 100.000 USD. **Comodidades:** hasta el 60% de la solicitud. **Productos artesanales:** hasta el 80% de la solicitud.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: Shared Interest ofrece préstamos en divisas fuertes, generalmente USD, GBP o EUR.
Tasa de interés: Del 8,5% al 13%. Gastos de tramitación: 1%.

PERÍODO

Un máximo de 12 meses para el crédito de exportación. Hasta un promedio de 4 años para los préstamos de inversión.

GARANTÍAS

Habitualmente Shared Interest no exige ninguna garantía a cambio de los préstamos ofrecidos a sus clientes.

GESTIÓN DE RIESGOS

Riesgo país: Shared Interest se basa en la calificación COFACE (sociedad especializada en la oferta de Seguro de Crédito que publica todos los años la información de riesgo país - www.coface.fr).

CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD

Shared Interest se centra exclusivamente en los miembros WFTO y los productores FLO para garantizar que los fondos beneficien únicamente a las personas que están trabajando dentro del comercio justo.

Shared Interest requiere que los productores:

- Sean miembros WFTO o dispongan de una certificación FLO
- Brindan un historial comercial sobre 3 años y un balance positivo
- Tengan por lo menos un comprador para la exportación a Europa, América del Norte o Australasia

Documentos generalmente necesarios:

- Constancia de un estatuto comercio justo (afiliación WFTO, equivalente red nacional o certificación FLO)
- Cuentas de los últimos 3 años (balance y cuentas de resultados), auditadas en la medida de lo posible. Cuentas de resultados provisionales de los próximos 12 meses. Para todo tipo de préstamo a plazo fijo, un resumen de los flujos de tesorería de 12 meses de duración con recepción y reembolso del préstamo mismo incluidos.
- Proyectos de empresa / business plan. Distribución (%) de los productos vendidos. Distribución (%) de los canales de venta (por ejemplo: al por menor y al por mayor, local y exportación)
- Experiencia profesional del equipo fundador / de gestión. Visión de conjunto de la estructura. Detalles de créditos y costos (montos, tasa de interés, períodos y seguridades que conllevan garantía). Explicación de los desafíos actuales y futuros. Explicación del impacto social sobre la comunidad
- Formulario de solicitud completado, declaración firmada. Documentos relacionados con el lavado de dinero.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Formulario de solicitud, visita de un miembro de Shared Interest, en general ubicado una de las oficinas regionales. **Período de instrucción:** El objetivo es finalizar las solicitudes dentro de los 3 meses tras obtener la información necesaria.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Evaluación anual del socio.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE SHARED INTEREST

Shared Interest empezó recientemente a trabajar con las normas de FLO.

Shared Interest prevee un aumento de la parte de los préstamos concedidos directamente a los grupos de productores (pero no a los compradores): en el 2013, la parte de los préstamos para los productores ya había subido a más del 50%.

Shared Interest intenta desarrollar su mercado en América Central (apertura de una representación en Costa Rica en el 2013), diversificar su portafolio de préstamos y mejorar el seguimiento del impacto social sobre los productores.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- Shared Interest dedica el 100% de sus financiamientos al comercio justo teniendo estrictas exigencias acerca del cumplimiento de las normas WFTO y FLO. Apoyo a los sectores de actividad de la artesanía.
- Cubre una extensa área geográfica y ofrece una gama completa de préstamos: créditos para la exportación, préstamos a plazo fijo, solución para la gestión de existencias, préstamo pre cosecha.
- Shared Interest dispone de una red de oficinas regionales con el objetivo de optimizar el apoyo a los socios y ofrece una oportunidad de apoyo técnico (plan de negocios, gestión financiera) con la Fundación Shared Interest.
- Sus estatutos (sociedad no bancaria, inversores individuales sensibles al impacto) hacen posible la toma de riesgo pero los mismos generan plazos necesarios (de 3 meses por lo general) para verificar la información.

NAMAYIANA, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN KENIA

<http://www.tenthousandvillages.com/namayiana>

Namayiana es un grupo de artesanos Maasai establecidos en la región de Ngong en Kenia. Los ingresos provenientes de la venta de sus bordados de perlas (bolsos, canastos, collares, pulseras, cintos, posavasos y espejos) les permiten securizar flujos de ingresos alternativos que contribuyen a garantizar una viabilidad financiera a largo plazo para sus familias.

Namayiana trabaja con Shared Interest desde el año 2009 y utiliza su facilidad de crédito para prefinanciar sus pedidos. El grupo utilizó también los préstamos de Shared Interest con el objetivo de poder asistir a una exposición sobre África, que se llevó a cabo en Viena en los años 2010 y 2011. Asistir a las conferencias no sólo dió la posibilidad al grupo de ver sus ventas aumentar, pero a su vez permitió fortalecer la confianza entre sus miembros.



INSTRUMENTOS DE PREFINANCIAMIENTO DE PEDIDOS EN COMERCIO JUSTO

SIDI
SOLIDARITÉ INTERNATIONALE POUR
LE DÉVELOPPEMENT ET L'INVESTISSEMENT



www.sidi.fr

Sede: Paris, Francia

Contacto:

Sra. Catherine Bellin-Schulz

c.bellin-schulz@sidi.fr

La SIDI (Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement - Solidaridad Internacional para el Desarrollo y la Inversión) es una sociedad anónima solidaria creada en 1983 por el CCFD-Terre Solidaire, una ONG de desarrollo. La SIDI contribuye a la promoción de una economía social y solidaria, por consolidación de actividades económicas individuales o colectivas, iniciadas a nivel local, en los países del Sur y del Este.

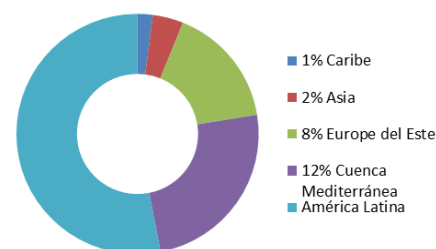
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Prefinanciamiento de la cosecha y financiamiento de la inversión por parte de organizaciones de productores, certificadas o no certificadas.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Cobertura geográfica de 8 países de América Latina, 15 países África, 3 países del Sudeste Asiático, 5 países de la cue mediterránea. En el 2013, la SIDI financiaba cadenas de v agrícolas dentro de 11 países: Camerún, Colombia, Ecuador, H Líbano, Madagascar, Nicaragua, Niger, Uganda, Perú, Tanzania.

Distribución por región al 31/12/2013



UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Al 31/12/2013, el portafolio de la SIDI era de 15,5 millones de EUR, invertidos entre 69 socios. El 20% de su portafolio se dedica al financiamiento de las organizaciones de productores y empresas comunitarias. Entre las organizaciones de productores que reciben apoyo, el 55% goza de una certificación de comercio justo. Mediante el comercio justo, la SIDI financia principalmente la producción de café, cacao y quinoa.

MONTOS

Mínimo: 50.000 EUR. **Máximo:** 300.000 EUR. **Lo más frecuente:** 100.000 EUR. **Comodidades:** El 110% del contrato de venta endosado.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: USD o EUR. **Tasa de interés:** 5-8% en EUR, del 7-9% en USD. **Comisión:** El 1% del monto concedido.

PERÍODO

Mínimo: 3 meses. **Máximo:** 3 años. **El más frecuente:** 13 meses.

GARANTÍAS

Siempre y cuando las prácticas sean conformes con un pliego de condiciones de comercio justo, el contrato de préstamo es securizado mediante un endoso de los contratos de compra a favor de la SIDI que le garantiza cobrar su deuda.

GESTIÓN DE RIESGOS

Riesgo de cambio: fácilmente manejable para la SIDI que adquirió experiencia en el préstamo en moneda local. **Riesgo agroclimático:** problema recurrente que trae a consecuencia una reestructuración del préstamo de ser necesario. **Riesgo vinculado al financiamiento de la inversión:** Escasez de capacidades de las OPs en gestión administrativa, que no poseen obligatoriamente sistema y capacitación para manejar nuevos equipamientos.

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

- Calidad de la organización: visión, análisis de los márgenes, beneficio para el productor.
- La ausencia de certificación no presenta un carácter excluyente.
- Preferencia para las OPs apoyadas localmente por ONGs de desarrollo, locales o internacionales.
- Contrato de venta con un mínimo de 50.000 EUR.

A estas condiciones se vienen agregando criterios sociales de preselección de organizaciones para el apoyo a los campesinos:

- El respeto al medio ambiente forma parte integrante de la visión y la misión de la institución.
- La organización se centra en los campesinos que trabajan en las explotaciones familiares. No autoriza

el trabajo infantil, excepto para los niños de la familia, siempre que respetan su salud y su educación.

- No utiliza organismos modificados genéticamente. En caso de desarrollar cultivos para la exportación, la producción es inexistente/insuficiente en los países importadores.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Expedientes propuestos por los responsables de asociaciones (SIDI) que han visitado las organizaciones (por 2 o 3 días) e instruidos por un comité de inversión que se reúne mensualmente. El trabajo de análisis de las asociaciones potenciales cubre la visión, misión, actividades y resultados de la estructura. En el 2013, la SIDI decidió perfeccionar su tabla de criterios con el objetivo de responder con más eficiencia a las exigencias de su plan estratégico, y reforzar su performance social. En consecuencia, la SIDI seleccionó una serie de criterios sociales cuya conformidad ahora condiciona *a priori* la posibilidad de asociación. **Período de instrucción:** En promedio, entre 1 mes y 3 meses. Sujeto a las reuniones de inversión mensuales.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

El seguimiento regular está garantizado por el responsable de las asociaciones. Ciertas competencias específicas pueden ser movilizadas para acompañar la OP o la empresa comunitaria en la realización de actividades o del apoyo a la organización interna: implementación de instrumentos de reporting, instrumentos contables, búsqueda de salidas comerciales, etc.

EFEECTO DE APALANCAMIENTO

La SIDI se encuentra con frecuencia entre los primeros financiadores. Existe alguna toma de riesgo por parte de ella en lo que se refiere al perfil de los socios. Efecto de apalancamiento observado.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE LA SIDI

La SIDI prevee una diversificación hacia los sectores de actividad biológicos, incluso con productos «virtuosos», productos populares y reconocidos por brindar beneficios para la salud (propiedades diuréticas, antiinflamatorias, virtudes antioxidantes, depurativas, etc.) como el physalis, la bahía de goji, etc.

Propone como objetivo fortalecer el apoyo a los cultivos alimenticios.

La SIDI sigue siendo atenta a los mecanismos que permiten la mutualización de riesgos y el fortalecimiento de capacidades de las organizaciones.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- La SIDI ofrece varias posibilidades para pequeños préstamos (50.000 EUR) destinados a las OPs que necesitan financiamientos relativamente más bajos. Además del prefinanciamiento para la cosecha, la SIDI ofrece la posibilidad de financiamientos a largo plazo (inversión).
- La SIDI propone una amplia oferta de asistencia técnica que permite el fortalecimiento de las pequeñas OPs enfocadas.
- Muchas veces la SIDI es el financiador principal, induciendo un efecto de apalancamiento. La SIDI facilita el acompañamiento de las pequeñas OPs africanas: una vez fortalecidas, la SIDI trasmite los expedientes de aquellas OPs a FEFISOL que puede satisfacer necesidades de financiamiento más importantes.
- La SIDI financia esencialmente el café y el cacao mediante los sectores de actividad de comercio justo, pero sigue estando abierta para el financiamiento de otros productos.

UCLS, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN MADAGASCAR

Prefinanciamiento para una central de cooperativas de productores de cacao

UCLS Madagascar (Union coopératives Lazan'ny Sambirano), organización de agricultores de cacao, ha sido financiada por la SIDI por un monto de 85.000 EUR respondiendo a su necesidad de liquidez para financiar la campaña de producción y la compra de cacao. La SIDI apoyó también la organización de manera personalizada sobre cuestiones de contabilidad, fiscalidad, recursos humanos, presupuesto y procedimientos.

Tradicionalmente, los productores de cacao en Madagascar no fermentan su cacao: lo secan y luego lo venden a los recolectores. La estrategia de esta organización coordinadora ha sido de apostar a un sector de cacao de calidad, fino y aromático y por consiguiente fermentado, apoyándose en los exportadores locales. La organización coordinadora desarrolló luego vínculos asociativos con un importador de comercio justo. La organización coordinadora recibe el prefinanciamiento de la SIDI para poder comprar la producción de cacao de los miembros de las cooperativas en base a un contrato de compra firmado con el importador de comercio justo. La compra de cacao por la cooperativa coordinadora, con la ayuda del prefinanciamiento, permite a los miembros de las cooperativas de valorar su cacao a un mejor precio. La organización coordinadora les compra el cacao fermentado sobre la base de un precio mayor al precio del cacao fresco que se vende habitualmente a los recolectores locales.

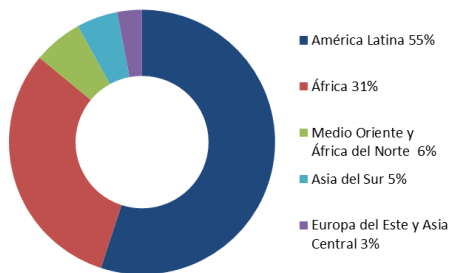
El banco Triodos que queda entre los principales bancos responsables a nivel mundial, es activo en los sectores del comercio justo y biológico desde hace muchos años. El Fondo Sustainable Trade («comercio sostenible»), lanzado en el 2008, está respaldado por los 15 años de experiencia del banco Triodos en financiamiento agrícola. Es gestionado por Triodos Investment Management, filial del banco Triodos. El Fondo se especializa en la concesión de préstamos para fortalecer los productores biológicos y de comercio justo en América Latina, en África y en Asia así como para facilitar su acceso a los mercados europeos y en Estados Unidos.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Prefinanciamiento de las exportaciones. Para los clientes que tienen varios ciclos de préstamos, posibilidad de un préstamo a largo plazo para el financiamiento de activos (máquinas, equipamientos) o la renovación de plantaciones (café).

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN

Cobertura geográfica
(en % del total de las transacciones en EUR en el 2013)



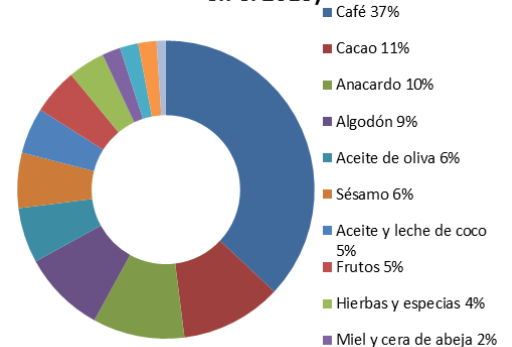
UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Enfoque en la agricultura, exclusión de los sectores de actividad para animales y la artesanía. Exposición limitada en frutas y verduras frescas. En total, 17 productos, de 25 a 40 socios.

Parte importante hacia los sectores de actividad de comercio justo y/o biológico:

64% de los clientes certificados biológico y comercio justo (66% del monto de los préstamos), 18% biológico (21% del monto de los préstamos), 18% ninguno de los dos (13% del monto de los préstamos).

Productos
(% del total de las transacciones en EUR en el 2013)



MONTOS

Mínimo: 300.000 USD. **Máximo:** 3 millones de USD. **Lo más frecuente:** Gama baja 300.000 USD para los socios nuevos, pero generalmente más bien de 800.000 a 1 millón de USD. **Commodidades:** hasta el 60% del pedido (de 70 a 75% para los contratos de café cuyo sector de actividad se encuentra estructurado).

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: USD o EUR. **Tasa de interés:** de 8 a 10%. Gastos de tramitación: de 1 a 2%.

PERÍODO

De 6 a 12 meses.

GARANTÍAS

Por lo general, el contrato tripartito es suficiente. En ciertos casos, se puede exigir una garantía personal.

GESTIÓN DE RIESGOS

Quizás le pidan a un socio nuevo presentar garantías adicionales, o también al comprador si tiene una buena relación con la OP, pero no quiere/no puede asumir el riesgo del préstamo. El fondo de garantía trabaja con ICCO (una organización internacional que brinda un apoyo económico y consejos a las organizaciones locales en 40 países). Este mecanismo de garantía lleva un costo adicional del 1 al 2%, que cubre normalmente del 30 al 40 % del monto del préstamo sobre una base del riesgo compartido en un 50% (*pari passu*). Cuando la OP no puede devolver el préstamo (problema climático, de cosecha...), se puede reestructurar el mismo y el prefinanciamiento se puede postergar hasta el año siguiente sobre la base de las cosechas previstas para la próxima temporada.

CONDICIONES DE ELIGIBILIDAD

El fondo provee préstamos comerciales a las cooperativas y empresas privadas que operan en las cadenas de valor agrícolas sostenibles; está orientado en particular hacia la agricultura biológica y el comercio justo. Las organizaciones deben: ser viables económica y comercialmente; tener acceso a los mercados de exportación; tener 3 años de actividad; tener un mínimo de facturación anual de 1 millón de USD o su equivalente en EUR.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Las OPs envían una información base: estados financieros auditados (en caso de ser disponibles, sino auditoría interna) de los 2 o 3 últimos años, estados financieros internos del último trimestre; monto del préstamo y mes del primer desembolso; indicación de los contratos o compradores. Triodos realiza un pre análisis (2 días). En caso de tener un resultado positivo, el futuro cliente tiene que completar un formulario de solicitud de préstamo con información relativa a la organización (estructura de gestión, sectores de actividad agrícolas, historia y proyecciones de producción, procedimientos de control de calidad, logística, etc.) y sus certificaciones de comercio justo y/o biológico. Tras analizar los datos, el fondo organiza llamadas telefónicas con el director ejecutivo y el director financiero. Se organiza un comité de crédito cada dos semanas para revisar las propuestas de crédito. En caso de ser aprobado, el pago se puede realizar en menos de una semana. **Período de instrucción:** De 1 a 2 meses entre el primer envío de información y el desembolso.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Informe mensual de seguimiento del préstamo («Loan monitoring report»): Estados de las existencias de la producción prefinanciada (compras a los productores, depósito nacional, barcos, depósito para compradores); facturación a los compradores; pagos realizados por los compradores. Visitas a los socios cada 2 años. La relación se puede basar también en los vínculos que existen entre la OP y el comprador, que constituye el corazón de la garantía.

EFEECTO DE APALANCAMIENTO

En aproximadamente el 20% de las OPs, Triodos es el inversor primario. Después llegan los bancos locales, o ellos ofrecen tasas de interés más aceptables al desarrollarse las instituciones haciéndose más sólidas.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DEL FONDO

El fondo se encuentra en una fase de crecimiento y desea aumentar sus volúmenes y la cantidad de sus clientes y desarrollar el crédito a largo plazo para poder fidelizar a sus clientes, mientras refuerza su presencia en los países donde interviene.

El fondo intenta reforzar las relaciones con los compradores para poder identificar nuevas oportunidades de financiamiento.

Al apoyar ya a 17 productos la diversificación de los productos será limitada en el futuro.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- El monto del préstamo mínimo es elevado (300.000 USD) pero apoya una gran diversidad de sectores de actividad.
- Da acceso a unos fondos de garantías (ICCO) y modalidades de reestructuración en caso de problemas con la cosecha.
- Para el 20% de las OPs financiadas, el fondo es el inversor principal pero la estructura del fondo, vinculada con un banco (banco Triodos) limita la toma de riesgo.
- El fondo apoya las OPs certificadas, pero queda abierto para otras OPs comprometiéndose con las condiciones sociales e ambientales: Por otra parte, el fondo desarrolló su propia herramienta de análisis para las OPs no certificadas.

BEZAMAR AGRO INDUSTRY, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN ETIOPÍA

Bezamar Agro Industry trabaja con 450 agricultores en la apicultura. La organización recauda, transforma, envasa y exporta miel certificado comercio justo y biológico. Incentiva los agricultores para convertir una actividad de apicultura paralela en su fuente principal de ingresos. El financiamiento concedido por Triodos Sustainable Trade Fund permite a Bezamar pagar directamente los apicultores contra entrega de sus productos.



FINANCIAMIENTO PARTICIPATIVO BLUE BEES



www.bluebees.fr

Sede: Francia

Contacto:

Sra. Emmanuelle Paillat
emmanuelle@bluebees.fr

El financiamiento participativo recurre al público, mediante una gran cantidad de pequeños préstamos para financiar proyectos sin la ayuda de los actores financieros tradicionales. Se apoya en plataformas internet que describen la naturaleza de los proyectos. El financiamiento participativo construye una relación financiera basada en criterios distintos de los que buscan únicamente la ganancia: favorecer la ayuda mutua y el apoyo a la estructuración de proyectos o, en el caso de una empresa, comunicar mientras se recaudan fondos. Blue Bees es una plataforma de financiamiento participativo creada en Enero del 2013. Su misión consiste en acercar promotores del proyecto a través del mundo y internautas que aspiran a utilizar su dinero en forma útil.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Blue Bees pone en contacto promotores de proyectos con necesidad de financiamiento e internautas inversionistas. El internauta elige el proyecto que desea financiar en el listado de proyectos ofrecidos por Blue Bees. La inversión mínima es de 20 EUR. Los promotores de proyectos están apoyados por una asociación francesa que también hace el papel de garante moral y/o financiero (patrocinio). De esta manera, el comercio justo se adecua bien a este marco ya que la relación entre la estructura de apoyo y el promotor de proyecto, que a su vez es su proveedor, es muy fuerte.

PAÍSES

Primeros ejemplos en **Madagascar** y en **El Salvador**.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS

Se llevaron a cabo campañas de prueba con **litchis** en Madagascar y **anacardos** en El Salvador, sin embargo este financiamiento podría, *a priori*, estar abierto a todos los sectores de actividad del comercio justo.

MONTOS

Mínimo: 10.000 EUR. **Máximo:** 200.000 EUR.

DIVISA, TASA Y COMISIONES

Divisa: EUR. **Tasa de interés:** La tasa de interés es del 2% anual para remuneración a lo que se añadirán los gastos de gestión de Blue Bees de un 5% anual (si el período es inferior a 1 año, los gastos de gestión son proporcionales a la duración correspondiente).

PERÍODO

En el caso de Madagascar: 4 meses.

GARANTÍAS

Las garantías financieras son proporcionadas por la asociación de apoyo. En el caso del prefinanciamiento de la cosecha de Litchis en Madagascar, la garantía ha sido proporcionada por ETHIQUABLE.

GESTIÓN DE RIESGOS

Blue Bees se apoya en socios (despacho de proyectos o asociación) que se encargan del seguimiento técnico, operativo y financiero del proyecto. Ellos le proporcionan la información necesaria según un esquema definido caso por caso por Blue Bees para que el mismo pueda comunicar los resultados e impactos obtenidos a los inversores y, en forma más amplia, al público. El riesgo de cambio es asumido por el promotor de proyecto que reembolsa su crédito al cambio del día de la transacción.

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

Par ser seleccionados los proyectos deben: ser promovidos por los empresarios locales; referirse a las agriculturas familiares; proporcionar beneficios económicos, sociales y relacionados con el medio ambiente; ser rentables; necesitar inversiones entre 10.000 EUR y 200.000 EUR.

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Etapas de instrucción: Desde Junio hasta Septiembre, campaña de recaudación llevada a cabo por Blue Bees; en Noviembre, transferencias de fondos a la cooperativa; el comprador se encarga del seguimiento con la cooperativa (véase gestión de riesgos). **Período de instrucción:** De 5 a 6 meses entre campaña de recaudación y concesión del préstamo.

SEGUIMIENTO Y CONTROL

El seguimiento y control corren a cargo del comprador.

EFEECTO DE APALANCAMIENTO

Actualmente, sobre todo en términos de comunicación para los compradores y para el comercio justo en general.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DE BLUE BEES

Acerca de las garantías, Blue Bees está estudiando con Cofides Nord-Sud (sociedad de fianza bancaria para los pequeños empresarios en los países del Sur) la implementación de una respuesta para garantizar los financiamientos proporcionados por los internautas miembros de Blue Bees.

Para Blue Bees, el prefinanciamiento de los pedidos de comercio justo ofrece un potencial de desarrollo importante a corto plazo con un objetivo de 3 millones de EUR en 2017.

Blue Bees, además del financiamiento que proporciona, podría tener un papel importante en comunicar lo que significa el comercio justo y, de esta manera, sensibilizar al público en cuanto a su beneficio. Podría también permitir un acercamiento entre los productores del Sur con los financiadores y los consumidores del Norte.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- El financiamiento participativo ofrece una creciente disponibilidad de fondos.
- El comercio justo dispone de buena imagen y reúne numerosas estructuras en Francia que corresponden a los criterios de las empresas sociales y solidarias. El financiamiento participativo representa una oportunidad de visibilidad para el comercio justo.
- La comisión cobrada por las plataformas de financiamiento participativo puede ser importante.
- El riesgo queda asumido por el importador (fondos de garantías en negociación).
- Existe un riesgo de que el financiamiento total necesario no se junte a tiempo para las necesidades de la empresa, especialmente cuando se trata de prefinanciamiento (desafío para cuadrar con el calendario de recogida).

LA COOPERATIVA FANOHANA, UN EJEMPLO DE ORGANIZACIÓN FINANCIADA EN MADAGASCAR

www.ethiquable.coop/fiche-producteur/cooperative-fanohana

Fanohana valora el litchi al transformar las frutas en pulpa de litchi congelada in situ, en Tamatave. La pulpa de litchi se utiliza en Francia para fabricar jugos de frutas de calidad, comercializados por la empresa ETHIQUABLE.

Un financiamiento participativo se implementó con Blue Bees en el 2014. Su descripción: «Financie la cosecha de litchis de la cooperativa Fanohana en Madagascar que se llevará a cabo en el mes de Diciembre del 2014. Preste a 4 meses y en cambio reciba 2% de interés anual y 5% de reducción sobre su próxima compra en la tienda on line de ETHIQUABLE, el socio del proyecto! Reembolso, el 30 de Enero del 2015.»

135 contribuyentes participaron a este proyecto que hizo posible el financiamiento de la cooperativa con un monto de 25.000 EUR. Su reembolso está previsto a los 4 o 5 meses después de la recaudación. A cambio de su participación, ETHIQUABLE ofreció a los prestamistas un «código promoción» del 5% de reducción sobre la compra de un producto.

Si se repite y se desarrolla esta clase de operación, para ETHIQUABLE también es una manera de darse a conocer mejor y de alcanzar cada vez más clientes. Por su lado, Blue Bees comunica acerca de los resultados obtenidos contando las historias de vida de los productores que se beneficiaron con este financiamiento alternativo.

EL AHORRO SALARIAL



www.ecofi.fr

Sede: Francia

Contactos:

Sr. Gérard Enault y Sr. Cyrille Langendorff
 gerard.enault@credit-cooperatif.coop
 cyrille.langendorff@credit-cooperatif.coop

Desde el punto de vista del Derecho francés, el ahorro salarial es un conjunto de dispositivos cuyo objetivo es asociar los empleados a los resultados de su empresa y favorecer el ahorro colectivo y el desarrollo de las inversiones empresariales. Actualmente es posible utilizar también, en su totalidad o en parte, los incentivos y la participación en los beneficios de productos de ahorro solidarios para invertir en estructuras de carácter solidario o ético. En este marco se han creado productos específicos para ofrecer a los empleados que querían participar al financiamiento de los proyectos declarados de utilidad social o relacionados con el medio ambiente. Las inversiones solidarias de ahorro salarial deben, de acuerdo con la Ley de 2001, dedicar entre un 5% y un 10% de su saldo vivo al financiamiento de empresas solidarias. Los FCPE (fondos de ahorro salarial) tenían en el 2013 un saldo vivo de 3,7 mil millones de EUR (fuente: Finansol). ECOFI Investissements (filial al 100% del Groupe Crédit Coopératif) se especializa desde hace 40 años en la gestión de activos para las inversiones de sus clientes, y desde hace 30 años en las finanzas solidarias.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A priori, se puede considerar todos los tipos de inversión. ECOFI ya ha financiado operaciones con Max Havelaar France, Ethiquable y Alter Eco, para un monto de 540.000 EUR en total.

REGIONES Y PAÍSES DE INTERVENCIÓN Recaudación en Francia para el financiamiento de operaciones en **Francia** o a nivel **internacional**.

UTILIZACIÓN / SECTORES DE ACTIVIDAD ENFOCADOS Este financiamiento podría estar abierto a todos los sectores de actividad del comercio justo.

DIVISA, TASA Y COMISIONES **Divisa:** EUR. **Tasa de interés:** Alrededor del 2% anual, sin garantía. El préstamo es desembolsado mediante un pagaré para no verse obligado por el ratio de influencia (no superior al 10% de las obligaciones de una misma empresa): Al no ser una deuda, los efectos de comercio no están sujetos a este ratio.

PERÍODO El período está condicionado por la duración de las inversiones (5 años). El reembolso se puede realizar, luego de un pago diferido, en 3 o 4 cuotas anuales.

GARANTÍAS No hay garantía.

GESTIÓN DE RIESGOS El riesgo es asumido por los fondos de ahorro salarial. La obligación legal de utilizar solamente entre el 5% y el 10% de los fondos recaudados para financiar las empresas solidarias limita los riesgos. El riesgo se puede minimizar también por la calidad de la revisión de los expedientes de solicitud de financiamiento, que satisfacen los mismos requisitos que para un expediente clásico (objeto del financiamiento, solidez de la empresa, experiencia laboral, etc.).

El ahorro salarial, entendido bajo el punto de vista de la solidaridad, permite financiar personas jurídicas. Las empresas que pueden beneficiar de fondos como éstos son las empresas solidarias y de utilidad social. Las condiciones para obtener el certificado de conformidad como «empresa solidaria y de utilidad social» son las siguientes:

CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD

- la empresa debe tener como objetivo principal la búsqueda de una utilidad social (por ejemplo, dar apoyo a personas en situaciones precarias debido a su condición económica, social o personal)
- el objetivo de utilidad social y de la política de remuneración de la empresa deben ser establecidas en sus estatutos
- el objetivo de utilidad social debe impactar considerablemente el resultado de la empresa
- los montos pagados, con primas incluidas, a los 5 empleados mejor remunerados no deben exceder un límite anual fijado en 7 veces el SMIC francés (o sea 121.412,20 EUR en el 2014)
- los montos pagados, con primas incluidas, al empleado mejor remunerado no deben exceder un límite anual fijado en 10 veces el SMIC (o sea 173.446,00 EUR en el 2014)
- los títulos de capital de la empresa no se deben negociar en un mercado financiero

PROCEDIMIENTOS DE CONCESIÓN

Período de instrucción: El pago puede ser rápido, de dos a tres semanas aproximadamente tras la decisión y el procedimiento es flexible.

ESTRATEGIA Y PERSPECTIVAS DEL INSTRUMENTO

Por más que se trate de un mercado relativamente reducido, el comercio justo podría ser un eje de desarrollo para el ahorro salarial. El desarrollo de los financiamientos solidarios permitirá también de difundir mejor el comercio justo.

El comercio justo es una inversión interesante que ofrece una posibilidad de diversificación para los fondos de ahorro salarial. Sin embargo, la creación de un instrumento que se encargaría del prefinanciamiento del comercio justo, y que podría ser financiado por el ahorro salarial solidario, sería una opción interesante, siempre y cuando se pueda cerrar la operación cada 5 años.

BALANCE, BENEFICIOS Y LIMITACIONES DEL INSTRUMENTO

- El ahorro salarial ofrece una disponibilidad de fondos creciente.
- El comercio justo goza de buena imagen y reúne numerosas estructuras en Francia que corresponden a los criterios de las empresas sociales y solidarias. El ahorro salarial representa una oportunidad de visibilidad para el comercio justo.
- El ahorro salarial no financia directamente las OPs: El financiamiento es utilizado para el fondo de operaciones de los importadores. El plazo de las inversiones queda limitado a 5 años.

DISPONIBLE EN LÍNEA: WWW.COMMERCEQUITABLE.ORG

Plata-Forma para el Comercio Justo
Mayo de 2015

Imprimerie Jean-Bernard – ZA Ravennes les Francs – Rue d'Amsterdam – 59910 Bondues
Imprimido en papel PEFC

EL PREFINANCIAMIENTO DE LOS PEDIDOS EN EL SECTOR DEL COMERCIO JUSTO

**13 FICHAS TÉCNICAS
PARA LAS EMPRESAS Y
LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES**

CON EL APOYO DE:



 **île de France**



El contenido de esta publicación depende de la sola responsabilidad de sus autores y no puede ser considerado de ninguna manera como el punto de vista del Ministerio francés de Asuntos Exteriores y Desarrollo Internacional, de la Agencia Francesa de Desarrollo, de la Región Ile-de-France o del Crédito cooperativo.