ECLOF INTERNATIONAL

PROMOVER JUSTICIA SOCIAL Y DIGNIDAD HUMANA

INFORME ANUAL 2017

ECLOF INTERNATIONAL ES UNA FUNDACIÓN SUIZA FUNDADA EN GINEBRA EN 1946

CONSEJO DE FUNDACIÓN
Sr. Kimanthi Mutua · Presidente
Sra. Tamar Lebanidze · Vicepresidenta
Sr. Nils-Gunnar Smith · Director
Sra. Ada Wiscovitch · Directora
Sra. Nina Nayar · Directora
Sr. Tigran Hovhannisyan · Director
Sr. Paul Chiira Gachie · Director
Sr. Beat Dietschy · Director

DIRECTOR EJECUTIVO
Sr Pat Gleeson

CUBIERTA · ECLOF TANZANIA

Diana y Mariam, clientes de ECLOF Tanzania, cultivadores de arroz en la aldea de Kahe.

© ECLOF International 2017
Colaboradores · Red ECLOF
Diseño · Patricia Armada
Impresión · Imprimerie Graphiscann

Impresión realizada mediante un proceso respetuoso del medio ambiente, con papel libre de cloro y procedente de bosques sostenibles.

ÍNDICE

4 Nuestra misión y nuestros valores
5 Declaración del Presidente
6 Informe operativo

10 **TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF**
12 Servicios innovadores a clientes
20 Alcance rural y agrícola
28 Gestión del desempeño social
32 Apoyo de iglesias y comunidades

40 **DATOS CLAVE DE ECLOF**
42 Números clave de la Red ECLOF
46 Un vistazo a la Red ECLOF
48 Estados financieros
50 Socios
51 Datos de contacto de la Red ECLOF

PROMOVER JUSTICIA SOCIAL Y DIGNIDAD HUMANA

NUESTRA MISIÓN

ECLOF tiene una misión muy clara: la de promover la justicia social y la dignidad humana a través de las microfinanzas.

Los servicios de microfinanzas le ofrecen a las personas y a los grupos vulnerables y excluidos el acceso a recursos de capital que les permitan construir medios de vida sostenibles. Esto puede abrir un camino desde la vulnerabilidad a la autosuficiencia y a la estabilidad.

La relación de ECLOF con los clientes debe ser una asociación de iguales, no ese tipo de relación unidireccional entre donante y receptor. Nuestra responsabilidad consiste en prestar capital bajo condiciones razonables y adecuadas a las circunstancias de nuestros clientes. El deber del receptor es el de usar el capital de forma acorde, y luego devolverlo. Ambas partes se empeñan en hacer todo lo posible, bajo las pautas de los Evangelios, para ser excelentes administradores de los recursos que compartimos.

Nuestra prioridad principal es la de llegar a aquellas comunidades vulnerables, especialmente en áreas rurales, las cuales no tienen un fácil acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento. Nosotros les apoyamos sin distingo de género, raza, religión u orientación política.

La dignidad humana es nuestra meta: un mundo donde todos podamos compartir los frutos de la tierra que nos otorgó Dios, con seguridad y sin temor hacia el futuro.

NUESTROS VALORES

DIGNIDAD HUMANA
Respetamos el inmensurable valor de cada vida humana. Hoy en día, las desigualdades niegan a millones de personas la posibilidad de disfrutar la vida a plenitud. Nosotros trabajaremos con el propósito de mejorar la dignidad humana, de manera tal que todos tengan acceso a los recursos que necesiten para lograr ser el sustento de sus familias, empleados, iglesias y comunidades.

JUSTICIA SOCIAL
Todo el mundo tiene derecho a la alimentación, la educación y la salud , a un medio de vida seguro y los beneficios de la vida comunitaria. Vamos a ayudar a nuestros clientes a reclamar esos derechos a ganarse la vida y el sustento diario que puede protegerlos contra las calamidades, y generar confianza en su capacidad de elegir su propio futuro.

SOLIDARIDAD
Como conciudadanos de un mundo, vamos a caminar al lado de nuestros clientes para escuchar sus preocupaciones y para trabajar en asociación con ellos a medida que actúan para mejorar sus vidas. A nivel internacional, nos uniremos, como miembros de la Alianza ACT, así como con otras organizaciones para pedir el fin de las estructuras globales y políticas que perpetúan la pobreza y la exclusión.

PARTICIPACIÓN
Todos los hombres y las mujeres tienen derecho a elegir su propio destino. En nuestro trabajo vamos a apoyar a los grupos vulnerables y marginados. Sin embargo, como las mujeres, las niñas y los jóvenes se ven desproporcionadamente afectados por la pobreza, vamos a centrarnos específicamente en iniciativas que promuevan su participación y liderazgo en las decisiones económicas, sociales y políticas que dan forma a sus vidas.

DECLARACIÓN DEL PRESIDENTE

KIMANTHI MUTUA · PRESIDENTE

En nombre del consejo directivo, tengo el agrado de presentar este nuevo Informe Anual, que ilustra los avances que se siguieron logrando durante el año 2017. En 2017 avanzamos desde la celebración de nuestro 70° aniversario en 2016 con una renovada sensación de entusiasmo, y toda la red logró acercarse a la meta de llegar a nuestros clientes.

En particular, nos complace señalar la forma en que la red expandió sus actividades este año mediante el desarrollo de un producto de mejoramiento de vivienda para personas de escasos recursos. El acceso a la vivienda digna es un derecho humano fundamental. No obstante, desafortunadamente, las personas de bajos ingresos se han visto privadas históricamente del acceso al financiamiento para la vivienda. Por tal motivo, celebramos y alentamos los avances logrados en los últimos años en el sector de las microfinanzas, destinados a satisfacer esta necesidad tan básica para la población de bajos ingresos. En el presente Informe se destacan las iniciativas de la red ECLOF en este sentido en Myanmar, Jamaica y Colombia, donde se trabaja en alianza con organizaciones como Hábitat para la Humanidad con el fin de ayudar a las personas más desfavorecidas a solucionar problemas de habitabilidad, construcción inadecuada o hacinamiento crítico.

La red procura constantemente satisfacer las necesidades de los clientes y en este Informe se incluyen algunos ejemplos maravillosos de la manera en que lo viene logrando. Por ejemplo, en Kenia trabajamos con el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) para brindar soluciones a más de 500 pequeños productores lecheros a fin de poder enfrentar los problemas relacionados con los cambios en los patrones climáticos. También se ilustra el caso de India, donde intentamos mejorar los medios de subsistencia de mujeres infectadas con VIH, que son víctimas de estigmatización y aislamiento.

Constantemente buscamos cumplir nuestro compromiso con los principios de Gestión del Desempeño Social (GDS), que coloca a los clientes en el centro de todas las decisiones estratégicas y operativas de nuestra red y permite llevar a la práctica nuestra misión. Avanzamos aún más en nuestra labor en este terreno, y los invitamos a visitar el sitio web de ECLOF donde figuran los informes de desempeño social de seis de nuestros miembros, y tenemos previsto completar los informes de los miembros restantes.

Reconocemos y valoramos el apoyo de nuestros numerosos socios. Les agradecemos especialmente por depositar su confianza en la red y acompañarnos en este camino. Conseguimos donaciones de asistencia técnica destinadas a que la red pueda mejorar la capacidad local y también obtuvimos financiación en forma de préstamos que se canalizan a través de nuestra red para ampliar el alcance de los clientes. Estos recursos se destinan principalmente a comunidades vulnerables de áreas rurales dado que consideramos que es allí donde estos fondos pueden tener un impacto real y ayudar a las comunidades y personas que a menudo se ven postergadas y privadas del acceso a los servicios financieros y no financieros. El Informe incluye dos entrevistas con socios de ECLOF que brindan un panorama informativo y una visión positiva de por qué estos socios financian a ECLOF, y cómo nuestro enfoque y nuestra misión nos mantienen totalmente unidos.

Quisiera agradecer al consejo directivo de ECLOF Internacional por su inconmensurable apoyo, y al personal de ECLOF Internacional por su dedicación y profesionalismo a lo largo del año. Aprovecho también para agradecer a los miembros de nuestra red por su compromiso y sus esfuerzos incansables para promover la justicia social y la dignidad humana a través del contacto con las comunidades más vulnerables y excluidas en términos financieros.

INFORME OPERATIVO

El año 2017 fue un año importante tanto para ECLOF Internacional como para nuestros miembros, ya que nos reunimos y respondimos con eficacia a numerosos desafíos y, como red, logramos avanzar.

Uno de nuestros principales objetivos era recuperar la plena sostenibilidad de ECLOF Internacional, sin necesidad de ayuda de ningún tipo. Nos pone muy contentos haber podido lograr esto en 2017, y agradecemos a nuestros numerosos socios por su apoyo en los últimos años a la vez que seguimos encaminándonos a lograr este objetivo. También celebramos el aumento de la financiación en préstamos recibidos en 2017 para respaldar las operaciones crediticias de la red, que refleja nuestro crecimiento como organización y, lo que es más importante, el valor del trabajo de campo realizado en toda la red.

Como se indicó en nuestro informe de 2016, lamentablemente tuvimos que retirarnos de varios países en los que nos topamos con obstáculos para alcanzar una escala de operaciones sostenible y lograr estándares consistentes con las mejores prácticas internacionales de microfinanzas. A pesar de ello, los actuales trece miembros de la red lograron avances muy significativos en 2017. La red amplió su alcance tanto en términos de cartera de créditos como de cantidad de clientes, a la vez que la distribución regional de los préstamos y clientes sigue siendo similar a la de 2016. En consonancia con la tendencia vigente en todo el sector, se produjo una reorientación de la demanda de préstamos grupales a préstamos individuales pero, al mismo tiempo, nos complace especialmente señalar el aumento en el porcentaje de prestatarias mujeres, que pasó de 67 % a 71 %, y en el alcance a los pobladores rurales, que pasó de 57 % a 60 %. Este aumento en el alcance rural en realidad parte del 50 % en 2013, lo cual es una prueba fehaciente del compromiso de ECLOF de servir a las comunidades rurales.

El aclamado crecimiento de los miembros de nuestra red también planteó desafíos, especialmente en materia de financiación. En ese sentido, estamos trabajando con varios de nuestros miembros en el análisis de estructuras legales alternativas, que podrían permitirles superar dicho desafío. El Informe destaca el ejemplo de República Dominicana, donde la organización se transformó en una sociedad cooperativa, y esto les permitirá atraer capital y depósitos a la vez que siguen ampliando su alcance. Esperamos nuevas transformaciones en otros miembros en 2018, y agradecemos estos cambios, ya que permitirán que la red aumente significativamente el alcance y el impacto sobre los clientes. ¡ECLOF Internacional y los miembros de la red ECLOF lograron avances importantes y los cambios previstos en las estructuras legales reflejan estos avances! Somos muy conscientes del desafío de garantizar que estos cambios legales no nos desvíen de la misión: éste sigue siendo el factor clave que subyace a dichos cambios.

Quisiéramos agradecer especialmente a los directores y el personal de los miembros de nuestra red por su apoyo continuo para poder formar una red sostenible a pequeña escala, con un sólido gobierno, con un enfoque social centrado en el cliente, y orientada a la inclusión financiera y no financiera de las comunidades marginadas.

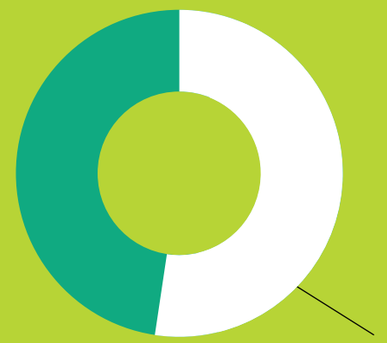
LA RED ECLOF EN 2017

USD 38,96 M de cartera global
8 % de cartera en riesgo > 30 días

139.702 clientes

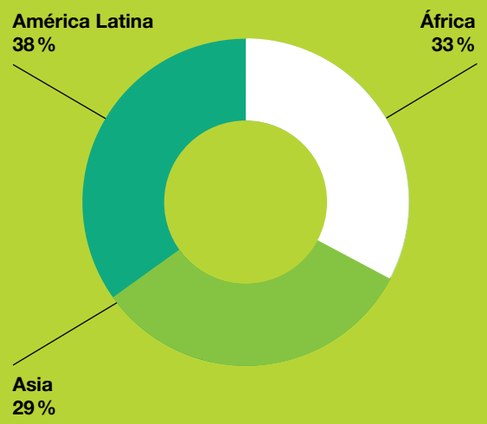
88 sucursales
976 miembros del personal
548 oficiales de crédito (56 % del personal)

PORCENTAJE DE OFICIALES DE CRÉDITO

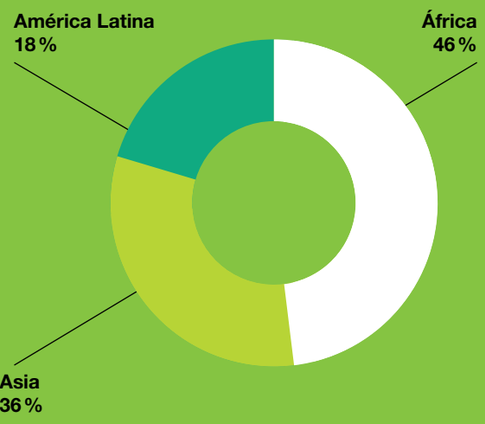


56 %
Oficiales de crédito

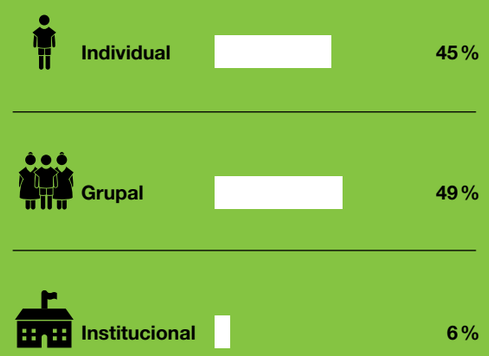
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



DISTRIBUCIÓN DE LOS CLIENTES



COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

ÁFRICA

USD 13,01 M de cartera global
8 % de cartera en riesgo > 30 días

63.873 clientes

33 sucursales
388 miembros del personal
197 oficiales de crédito (51 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	7 %
Grupal	91 %
Institucional	2 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	57 %
Jóvenes	44 %
Rural	56 %
Agricultura	21 %

ASIA

USD 11,32 M de cartera global
11 % de cartera en riesgo > 30 días

50.766 clientes

31 sucursales
402 miembros del personal
256 oficiales de crédito (64 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	58 %
Grupal	36 %
Institucional	6 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	87 %
Jóvenes	21 %
Rural	81 %
Agricultura	40 %

AMÉRICA LATINA

USD 14,62 M de cartera global
6 % de cartera en riesgo > 30 días

25.063 clientes

24 sucursales
186 miembros del personal
95 oficiales de crédito (51 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	68 %
Grupal	22 %
Institucional	10 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	74 %
Jóvenes	21 %
Rural	26 %
Agricultura	6 %

TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF

«LOS PRÉSTAMOS DE ECLOF SON IDEALES PARA MI NEGOCIO PORQUE INCLUYEN UN PERÍODO DE GRACIA QUE PERMITE CONCENTRARME EN MI PRODUCCIÓN Y PAGAR UNA VEZ QUE GENERO LOS INGRESOS»

AMWEL MANENO, TANZANIA

◂ ECLOF TANZANIA

SERVICIOS INNOVADORES A CLIENTES

ECLOF hace especial hincapié en comprender las necesidades y preferencias de los diferentes grupos de clientes y adaptar los servicios en función de ellas. El diseño de productos y servicios que satisfagan las necesidades del cliente no es sólo un principio fundamental del desempeño social en microfinanzas, sino también un motor que impulsa el éxito y amplía el alcance de las instituciones microfinancieras.

Los productos y servicios adecuados deben favorecer el progreso de los clientes no solo a nivel de logros comerciales, sino también de metas familiares. A diferencia de las microfinanzas tradicionales, que solo ofrecían productos crediticios estandarizados, ECLOF tiene un enfoque más integral que considera la vida de los clientes y de qué manera los servicios de ECLOF pueden ayudar a mejorarla. Esto nos llevó a desarrollar nuevos productos financieros que satisfagan necesidades humanas básicas, como la salud, la educación o el acceso de una vivienda digna. Los ejemplos de Colombia, Myanmar y Jamaica ilustran la trayectoria de los nuevos préstamos para la vivienda de ECLOF.

Se sabe que combinar el acceso a la financiación con servicios no financieros es mucho más eficaz a la hora de aumentar los ingresos, acumular activos y mejorar los medios de subsistencia. Por tal motivo, ECLOF trabaja con socios que persiguen ideales afines con el fin de cumplir la misión en forma conjunta, como ECLOF Colombia y sus socios, que trabajan combinando capacidades complementarias con el fin de atender a las víctimas desplazadas de la guerra civil.

En el caso de los grupos marginados, como los refugiados o las mujeres con VIH, el mero acceso a la financiación y las capacitaciones sobre el tema marcan un mundo de diferencia. Así lo ilustran los ejemplos de ECLOF Armenia e India.

◂ ECLOF FILIPINAS

ECLOF INDIA

CAPACITACIÓN EN EMPRENDIMIENTOS PARA MUJERES CON HIV DE INDIA

En la India, como en la mayoría de los países, las personas infectadas con VIH son víctimas de estigmatización y aislamiento. Como institución de microfinanzas centrada exclusivamente en servir a la mujer, la mayor preocupación de ECLOF India son las mujeres que padecen dicha enfermedad.

El matrimonio es la vía más frecuente de transmisión del VIH, el 90 % de estas mujeres contrajo la infección, sin darse cuenta, de su marido. La mayoría hoy son viudas y tienen hijos, algunos de los cuales son VIH positivo. Estas familias viven en condiciones sumamente precarias. Al quedar excluidas del mercado laboral formal, les resulta casi imposible ganarse la vida. Desarrollar con éxito un microemprendimiento propio puede transformar sus vidas.

En alianza con la ONG Red de Mujeres Positivas, ECLOF India realizó dos talleres sobre emprendimientos y gestión empresarial para mujeres con VIH. Las 55 participantes tenían entre 22 y 40 años, es decir, estaban en la cima de la vida laboral. El 20 % tenía un negocio, mientras que el resto se motivó para iniciarlo. La capacitación les brindó habilidades prácticas y teóricas e infundió un sentido de pertenencia de la comunidad y de confianza en sí mismas.

A partir de entonces, algunas participantes empezaron su propio negocio o bien hicieron crecer el que tenían. Esto les permitió encontrar su lugar en la comunidad y generar su propio sostén y el de su familia. Al aumentar sus ingresos también pudieron mejorar su salud mediante el acceso a un tratamiento y a una mejor nutrición.

ECLOF MYANMAR

UN PRÉSTAMO DE VIVIENDA DISEÑADO POR Y PARA LOS CLIENTES

La vivienda es un derecho humano fundamental. Inspirado por una visita a ECLOF Filipinas, el equipo de ECLOF Myanmar desarrolló un producto de préstamo de vivienda para sus clientes. Replicando las enseñanzas adquiridas en Filipinas sobre las evaluaciones centradas en el cliente y el desarrollo de productos, el equipo llevó a cabo un estudio de mercado en el municipio de Seik Phyu. Entre las necesidades detectadas se incluía la financiación para mejoras de la vivienda. Tras llevar a cabo una prueba piloto con ocho clientes durante tres meses, el producto se fue rediseñando en función de lo que éstos iban comentando. El producto revisado está destinado a hogares marginados y puede utilizarse para financiar la ampliación o reparación de viviendas, la construcción de letrinas o el acceso a luz o agua potable. El producto fue un éxito y ahora se llevó a otras sucursales.

HISTORIA DE CLIENTE

KHAING THAZIN OO

Khaing Thazin Oo, de 42 años y madre de dos hijos, es cliente de ECLOF desde hace mucho tiempo y ha utilizado préstamos destinados a la producción agrícola y la cría de ganado. Cuando Khaing y su esposo U San Thein se casaron en 1999, tenían dos vacas y un terreno de media hectárea. A fuerza de mucho trabajo, lograron ahorrar dinero y tener una pequeña granja. Pero en 2011, la aldea se inundó y se quedaron sin nada. Se vieron obligados a mudarse al norte de Myanmar para encontrar trabajo en las minas de jade. Las condiciones laborales eran muy crueles y finalmente regresaron a su tierra natal en busca de nuevas oportunidades.

Con un primer préstamo de USD 50 y la capacitación en negocios dictada por ECLOF, Khaing Thazin Oo empezó un negocio ambulante de reparto a pie de gasolina. Al poco tiempo se modernizaron y compraron una motocicleta para transportar sus productos. Generaron suficientes ingresos para reinvertir en su granja y reactivarla. Pudieron enviar a su hija mayor a la escuela-hogar del municipio.

Para proteger su vivienda contra las inclemencias del tiempo, decidieron pasar de una casa de bambú a una de ladrillos de 2 x 2 m^2. Con un préstamo piloto de vivienda de ECLOF de más de USD 360, compraron ladrillos y cemento y terminaron su nueva casa. Khaing Thazin Oo señala que su aspiración era simplemente satisfacer las necesidades básicas de sus hijos, entre ellas comida y educación, y sentirse seguros y protegidos en un hogar sólido. También están dispuestos a compartir los frutos de su éxito con su vecindario, y han prestado apoyo económico a las actividades sociales y religiosas de la aldea. Están agradecidos de que ECLOF Myanmar los haya apoyado en el momento en que más lo necesitaban.

ECLOF ARMENIA

BRAZOS ABIERTOS A LOS REFUGIADOS SIRIOS

4,2 millones de personas se vieron obligadas a huir de Siria desde el inicio del conflicto en 2011. Armenia alberga a más de 20.000 refugiados sirios, la mayoría de descendencia armenia. Cerca de la mitad están registrados como vulnerables y requieren asistencia humanitaria. En proporción a su población, Armenia se encuentra entre los países con mayor población de refugiados sirios, a saber, 6 de cada 1.000 habitantes. Además, el PIB per cápita de Armenia es diez veces menor que el promedio de la Unión Europea. Mientras el gobierno armenio lucha para manejar la crisis de refugiados, la sociedad civil se ocupa de satisfacer sus necesidades.

ECLOF Armenia es miembro de ACT Armenia Forum, una plataforma que reúne a actores religiosos para abordar conjuntamente los desafíos planteados por la crisis humanitaria. ECLOF junto con otros dos miembros del foro, la Fundación ART (Inter-Church Charitable Round Table Foundation) del Consejo Mundial de Iglesias y el Comité Metodista Unido para la Misión de Socorro de Armenia (UMCOR), evaluaron la situación de los refugiados e identificaron cuatro áreas de necesidad: refugio, medios de subsistencia, apoyo psicosocial y resiliencia comunitaria. Si bien muchos de los refugiados tienen un buen nivel de educación y formación profesional, les resulta difícil adaptarse al contexto económico y social de Armenia, entender el entorno laboral y lidiar con las barreras a la integración. ECLOF Armenia ofreció capacitación y asesoramiento a los refugiados de dos maneras:

Mediante orientación profesional y capacitación en el desarrollo de planes de negocios, los participantes aprendieron a iniciar un proyecto generador de ingresos. En la capacitación se abordaron temas tales como la planificación comercial, estudios de mercado, legislación impositiva de Armenia y estrategias para superar obstáculos y brindar un producto o servicio competitivo. Participaron 127 refugiados, algunos de ellos continuaron o iniciaron su propio microemprendimiento.

Como parte del programa «Adopta una familia», ECLOF contribuyó a la inserción de 24 familias de refugiados sirios en su nuevo entorno social y cultural. Se benefician del asesoramiento práctico que imparte del personal de ECLOF sobre el funcionamiento de las instituciones armenias, las formas de solicitar asistencia del Gobierno y la manera de manejarse con los sistemas de salud y educación. También aprenden sobre el sector financiero de Armenia, la legislación comercial y las oportunidades de empleo. También hay presentaciones sobre cultura, estilo de vida, cocina, idioma y expresiones armenias. El personal de ECLOF participa con ellos en visitas guiadas a sitios históricos y museos, y en actividades sociales para encontrarse con la población local.

Una ocasión memorable fue el Festival de Cosecha «Vida rural y tradiciones», un evento anual que reúne a agricultores, cooperativas, emprendedores y organizaciones locales e internacionales. Se presentan y venden productos agrícolas, artesanías tradicionales y alimentos. ECLOF invitó a tres emprendedores sirios que confeccionan ropa de bebé tejida, joyería y pastelería para que presenten sus productos y empiecen a armar su red.

ECLOF JAMAICA

PRÉSTAMOS DE VIVIENDA PARA CLIENTES DE BAJOS RECURSOS: UN PRODUCTO INNOVADOR

El acceso a una vivienda adecuada es un derecho humano fundamental: tener un hogar seguro en una comunidad segura donde se pueda vivir en paz y con dignidad. Incluso pequeñas mejoras habitacionales pueden llevar a una persona a mejorar su condición social, su autoestima y su inclusión social.

Según datos oficiales del Gobierno, Jamaica tiene un déficit anual de aproximadamente 450.000 hogares. Muchos jamaiquinos viven en condiciones habitacionales precarias, sin posibilidad de alquilar o comprar espacios más dignos debido a sus escasos ingresos. En general, los préstamos para la compra o mejora de viviendas solo están disponibles para el 30 % de la población que genera mayores ingresos. Entretanto, los trabajadores independientes, que son los clientes tradicionales de ECLOF Jamaica, no tienen acceso a préstamos de vivienda.

Es importante que ECLOF Jamaica satisfaga esta necesidad básica de sus clientes. ECLOF Jamaica desarrolló un préstamo de vivienda para personas de bajos ingresos, tanto asalariadas como cuentapropistas. El 67 % de estos préstamos se destinan a mujeres que son sostén de familia, principalmente de zonas urbanas. El monto de los préstamos varía entre USD 400 y USD 4.000, con un promedio de USD 1.000.

HISTORIA DE CLIENTE

SRA. N'GELL DALEY

N'gell Daley vive con su esposo y sus tres hijos en una casa que pertenece a su madre en un barrio marginal de Kingston. N'gell es el principal sostén de la familia e incluso ayuda a su madre y sus hermanos, con quienes convive. Esta familia numerosa vivía en una única casa con un baño y una letrina externa sumamente precarios. A pesar de ganar un pequeño ingreso fijo, N'gell tuvo dificultades para acceder a financiamiento de un banco y otros microprestamistas debido al pequeño monto del préstamo y los difíciles requisitos de garantía.

Con su primer préstamo de vivienda de ECLOF de más de USD 560, la familia construyó un moderno baño con zona de aseo dentro de la vivienda común de las familias. Con un segundo préstamo de USD 1.200 lograron terminar las instalaciones. Ambos préstamos se utilizaron para comprar materiales de construcción, mientras que la mano de obra fue provista por miembros de la familia.

ECLOF COLOMBIA

HOGARES DIGNOS PARA DESPLAZADOS Y VÍCTIMAS DE LA GUERRA CIVIL

Décadas de conflicto en Colombia ya se cobraron la vida de 262.000 personas, 82 % de las cuales eran civiles. Hay 45.000 desaparecidos y 6,9 millones de desplazados. Los desplazados internos a menudo son vulnerables a la pobreza, ya que se ven obligados a dejarlo todo y empezar de cero en un lugar nuevo. Doscientos de los clientes de ECLOF Colombia pertenecen a este grupo, y la mayoría de ellos utiliza préstamos para mejoras de vivienda.

En alianza con la ONG internacional Hábitat para la Humanidad, ECLOF Colombia decidió ofrecer estos préstamos denominados « Renueve su hogar », por ejemplo, en Ciudadela Sucre, un barrio de Bogotá donde muchas víctimas de desplazamiento forzado originalmente construyeron asentamientos precarios. El suelo no es adecuado para la construcción porque es una mezcla de tierra y arena y las paredes a menudo se construyen con materiales inapropiados. Las personas sufren problemas de habitabilidad, construcción inadecuada y hacinamiento crítico. Para ofrecer una solución eficaz a esta población, ECLOF trabaja con socios que aportan capacidad y conocimientos complementarios. ECLOF brinda capacitación en educación financiera y préstamos para materiales de construcción, y los socios aportan asistencia técnica. Hábitat para la Humanidad coordina las necesidades de los habitantes y dirige el servicio ofreciendo, por ejemplo, el asesoramiento de un arquitecto o ingeniero en el sitio de construcción del cliente. El proveedor de cemento Cemex Colombia ofrece a sus clientes materiales de construcción a precios preferenciales.

ECLOF Colombia adaptó su enfoque a los desafíos que enfrentan los clientes objetivo. Debido a los bajos ingresos, el cliente habitual no puede darse el lujo de hacer todo el trabajo que necesita de una vez. Una estrategia de concesión de préstamos en etapas consecutivas permite mejoras graduales. En algunos casos, un hogar es también un espacio de trabajo y de vida, y mejorarlo no sólo mejora la calidad de vida de la familia, sino también la productividad y solvencia del cliente.

HISTORIAS DE CLIENTES

ZENAIDA MORALES DIAZ

Zenaida tuvo que huir de su aldea a causa de la violencia. Cuando llegó a Soacha, vivía con seis de los miembros de su familia en una tienda de campaña de plástico sostenida por postes de madera. Empezó como vendedora ambulante de jugo y café. Para generar más ingresos, también limpió autos y patrulló las calles para brindar seguridad a los pobladores. Gracias a un préstamo de capital de explotación de ECLOF, pudo hacer crecer su negocio de bebidas. Luego, con la ayuda de ECLOF y Habitat para la Humanidad, Zenaida construyó una casa para su familia con dos dormitorios, una cocina y un comedor. ECLOF le otorgó microcréditos y Hábitat, asistencia técnica para la construcción.

Ahora, Zenaida sueña con mejorar el piso y el techo. Está feliz de tener un hogar cómodo donde vivir con su familia en Ciudadela.

MARIO ALIRIO MENA ASPRILLA

Mario Mena tiene 41 años y tres hijos. Hace 10 años huyó de la violencia en su Chocó natal con su familia. Pasó los primeros cuatro años vendiendo caramelos y maní en los autobuses hasta que juntó los fondos suficientes para abrir un local fuera de su casa. Los préstamos de ECLOF y el asesoramiento de los expertos de Cemex durante el proceso de construcción le permitieron hacer crecer tanto el negocio como su hogar. A medida que el restaurante se fue volviendo más acogedor, su popularidad aumentó y el lugar atrajo a más clientes. Mario Mena está agradecido por el apoyo, que mejoró la calidad de vida de su familia e hizo crecer los ingresos de su negocio.

ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA

Hay 500 millones de granjas pequeñas en todo el mundo. En África Subsahariana y Asia, producen alrededor del 80 % de los alimentos que se consumen. Más del 75 % de la población pobre a nivel mundial vive en áreas rurales de países en desarrollo. Las mejoras en la agricultura a pequeña escala ofrecen un camino para salir de la pobreza a las poblaciones rurales, a la vez que aumenta la seguridad alimentaria. No obstante, es preciso que sea comercialmente viable y ambientalmente sostenible, y que se adapte al cambio climático. ECLOF Kenya ilustra la manera en que ayudamos que nuestros clientes agricultores desarrollen resiliencia frente al cambio climático con el ejemplo de la cadena de valor láctea. El ejemplo de la granja de Filipinas resalta la manera en que la innovación en la oferta de productos lleva a la autosostenibilidad.

Para erradicar la pobreza rural y promover el crecimiento económico es preciso contar con un enfoque amplio, basado en un profundo conocimiento de las economías locales y los lazos comunitarios. Para lograr un impacto a largo plazo, las economías rurales requieren financiación continua combinada con el desarrollo de habilidades que mejoren la capacidad de los prestatarios para devolver sus préstamos y mejorar sus condiciones de vida. Los testimonios del pueblo rural de Uganda y el altiplano andino de Ecuador son un claro ejemplo.

La población rural tiene que poder pedir préstamos, ahorrar, invertir y proteger a sus familias contra los peligros. No obstante, dados los escasos ingresos o garantías, las personas pobres, especialmente las mujeres, se ven privadas de acceso a préstamos de bancos y otras instituciones financieras formales. Y para quienes están dispuestos a colmar la brecha, los desafíos son aun mayores: la infraestructura es escasa o inexistente en las zonas rurales, los clientes viven lejos, los costos operativos son elevados y la rentabilidad agrícola puede fluctuar en función de factores incontrolables.

ECLOF aborda estos problemas ofreciendo servicios financieros y no financieros a nivel local a pobladores rurales y agricultores. Más de la mitad de los clientes de ECLOF a nivel mundial viven en zonas rurales y una cuarta parte de la cartera crediticia se destina a préstamos agrícolas. ECLOF ofrece productos y servicios a medida, que son accesibles a los clientes ubicados en la base de la pirámide, los ayuda a desarrollar sus capacidades y aumentar su rentabilidad brindando capacitación y facilitando vínculos con el mercado, y a reducir riesgos ofreciendo microseguros y microcréstamos de emergencia.

Los siguientes ejemplos ilustran la manera en que ECLOF colma la falta de financiación agrícola y rural con enfoques innovadores, promueve prácticas agrícolas sostenibles y potencia a las comunidades locales reuniéndolas y desarrollando su capacidad.

◂ ECLOF ECUADOR

ECLOF FILIPINAS

INNOVAR PARA LOGRAR QUE LA GRANJA DE APRENDIZAJE SEA SOSTENIBLE

ECLOF Filipinas funciona en una granja de aprendizaje orgánica en la isla de Palawan, que sirve como un espacio de aprendizaje, investigación y contacto de los pequeños agricultores con las prácticas agrícolas ecológicas. La granja tiene dos hectáreas de tierra previamente estéril diseñada para la producción de hortalizas y un centro de capacitación de 150 m^2. Dos empleados de tiempo completo trabajan en la granja y organizan la capacitación de los agricultores, en la que participa personal externo cuando es necesario.

Los agricultores no tienen obligación de pagar para participar en la capacitación sobre agricultura orgánica. El financiamiento de la granja requiere un esfuerzo permanente. ECLOF Filipinas aspira a que la granja sea autosostenible en 2019 a partir de la venta de sus propios productos. Para diferenciar su oferta, ECLOF probó la producción de cultivos de alto valor requeridos por la industria turística local, como coliflor, pimientos o tomates cherry. No obstante, estos cultivos se encuentran normalmente en las regiones frías de Benguet en el norte de Filipinas y son difíciles de cultivar en el clima cálido de Palawan. La restricción de usar medios exclusivamente biológicos para cultivarlos no facilitó la tarea.

El equipo de ECLOF desarrolló fertilizantes orgánicos, insecticidas y pesticidas basados en la experimentación. Como resultado, la granja ahora produce cultivos orgánicos de alta calidad y está un paso más cerca de la autosostenibilidad.

ENTREVISTA

PRIMO S. SUZA, RESPONSABLE DE LA GRANJA DE ECLOF FILIPINAS

Primo, usted trabaja en la Granja de aprendizaje de ECLOF en Palawan desde los inicios, hace casi tres años. ¿Qué lo motivó a aplicar su capacitación y experiencia agrícola en el contexto de una institución financiera como ECLOF?

Como agrónomo y entusiasta defensor de la agricultura orgánica, realmente apreció los esfuerzos de ECLOF que van más allá de los de una institución microfinanciera « normal » : quieren ayudar al sector agrícola del país con algo más que dinero y abordar cuestiones más amplias, como la seguridad alimentaria y el cuidado del medioambiente. En lo personal, disfruto aprendiendo del campo y realizando capacitaciones en agricultura orgánica básica para compartir mi conocimiento y experiencia con los agricultores de modo que ellos también puedan trabajar junto a nosotros en la promoción de una alimentación segura y la protección del medio ambiente.

¿Cuáles han sido los desafíos en la construcción y el funcionamiento de la Granja de aprendizaje?

Al principio fue difícil convertir el terreno baldío en tierras orgánicas productivas. Por ejemplo, el suelo contenía nutrientes insuficientes que tuvimos que complementar mediante técnicas orgánicas. Fue un proceso lento hasta que logramos cultivar productos de buena calidad. Además, queríamos plantar hortalizas aquí, en Palawan tropical, que normalmente crecen en el norte, que es más frío. Tuvimos que probar diferentes técnicas de agricultura orgánica para lograr buenos resultados. Ahora que la granja está prosperando y creciendo, ECLOF Filipinas se ha hecho famosa en la isla de Palawan y fue reconocida por las autoridades locales, como el Departamento de Agricultura. Como conclusión, diría que la experiencia demostró ser nuestra mejor maestra.

ECLOF ECUADOR

DE UNA BANCA COMUNAL A UN PRÉSTAMO DE ECLOF: ALIANZA PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO

El cantón de Pedro Moncayo se encuentra a 40 kilómetros de Quito, a 2.300 metros de altura. Los 33.000 habitantes trabajan principalmente en inmensas granjas de producción de flores. Los salarios son bajos y hay pocas otras oportunidades de trabajo. En alianza con el Rotary Club, ECLOF Ecuador participa en un programa integral destinado a ofrecer fuentes alternativas de ingresos a estas comunidades desfavorecidas. ECLOF proporciona préstamos para microempresas, capacitación y desarrollo de agricultura orgánica.

Hasta el momento, se otorgaron préstamos por USD 200.000 a microemprendedores locales a través del modelo de banca comunal. Las bancas comunales son fondos locales autogestionados cuyos miembros se benefician en función de sus ideas y necesidades comerciales. Cada grupo gestiona sus propios fondos, que normalmente ascienden a USD 2.000 o USD 3.000. Al principio, los miembros del grupo financian su negocio con sus propios ahorros y un préstamo del fondo comunitario. A medida que crecen sus proyectos, acceden a préstamos más grandes directamente de ECLOF. El grupo puede acceder en forma conjunta a préstamos de hasta USD 10.000. Los miembros del grupo reciben capacitación en gestión financiera, liderazgo, empoderamiento de la mujer y autoestima. En una granja modelo recién construida, aprenden agricultura orgánica. A partir de esos grupos surgen emprendimientos como los de producción textil, artesanías y agricultura a pequeña escala. Los grupos estuvieron comprometidos y bien organizados, y financieramente el proyecto fue un éxito, también, sin mora en la devolución de los préstamos.

«El centavito ahorrador» es una de las iniciativas nacidas en el marco de este programa: tiendas de comestibles donde las personas pueden comprar alimentos y artículos de primera necesidad, entre ellos productos agrícolas producidos por la comunidad a precios más baratos. La ausencia de intermediarios hace que esto sea posible. Cada uno de los comercios se financia mediante un préstamo grupal y es cogestionado por seis familias. Entre las demás iniciativas que se financian se incluyen una casa de retiro y guarderías para niños. Este exitoso programa recién empieza: hasta ahora, se abrieron 20 bancas comunales. El objetivo es abrir otras 40.

ECLOF TANZANIA

FINANCIACIÓN DE LA CADENA DE VALOR AGRÍCOLA

En el barrio de Selela, en el norte de Tanzania, viven 8.000 personas. La mayoría son de la etnia masai y se dedican a la agricultura y la ganadería. En particular, hay un elevado número de mujeres y jóvenes en situación de pobreza. No obstante, se trata de un área propicia para la agricultura. Hay fuentes, géiseres y lluvia suficiente para cultivar.

Los agricultores locales han desarrollado esquemas de riego innovadores que les permiten cultivar arroz, bananas y hortalizas. Los préstamos de ECLOF se utilizan principalmente para financiar estas tres cadenas de valor, desde el cultivo hasta el almacenamiento, la molienda y la comercialización. En la cadena de valor de la ganadería, ECLOF financia la cría, el procesamiento y la comercialización. Los préstamos se usan generalmente para semillas, maquinaria, sistemas de riego, parcelas o alimentos. El 75 % de los clientes de préstamos de ECLOF en Selela son mujeres.

TESTIMONIO

AMWEL MANENO

Soy un agricultor de la aldea de Selela, cultivo productos locales tradicionales como cebollas, tomates y pimientos verdes. Empecé con un pequeño terreno. En 2017, asistí a una capacitación de ECLOF y obtuve un primer préstamo de USD 440 para comprar estiércol y semillas.

Los préstamos de ECLOF son perfectos para mi negocio porque incluyen un período de gracia que me permite concentrarme en mi producción y pagar una vez que genero los ingresos. La baja tasa de interés del préstamo, en comparación con otros proveedores de la zona, me permite generar más ganancias. Utilicé parte del préstamo para pagar las cuotas de la universidad de mi hija.

ECLOF UGANDA

ALIANZA CON UGANDA COOPERATIVE COLLEGE

Entre las áreas de trabajo de ECLOF en Uganda se incluye Kigumba, una ciudad en el noroeste de Uganda. A la Uganda Cooperative College asisten alrededor de 300 estudiantes que estudian administración de empresas, administración de cooperativas y otras carreras afines. Con los años, ECLOF empezó a trabajar en colaboración con la universidad con muy buenos resultados. ECLOF contrata a los estudiantes o graduados como pasantes y oficiales sobre el terreno. En otros casos, ECLOF otorga préstamos a los graduados o al personal para iniciar su propio negocio o emprendimiento agrícola. La universidad permite que su personal cultive en tierras que pertenecen a la universidad. Con un préstamo de ECLOF, el personal de la universidad logra generar una fuente alternativa de ingresos para su familia.

ECLOF también los capacita en temas comerciales y agrícolas, y organiza grupos de intercambio sobre estos temas. Además, el microseguro provisto por ECLOF ayuda a los futuros agricultores a hacer frente a los riesgos relacionados con la agricultura, como inundaciones, lluvias excesivas, sequía e incendios.

HISTORIA DE CLIENTE

MR. OBOTH YONA

Oboth Yona es el ecónomo de la Uganda Cooperative College y cliente de ECLOF. Gracias a los préstamos de ECLOF empezó a cultivar maíz en casi tres hectáreas de tierra de la universidad. Con los préstamos, pagó las semillas, los insecticidas y el alquiler de tractores. La capacitación y las reuniones grupales semanales lo ayudaron a aprender más sobre administración agrícola. Hoy cultiva 10 hectáreas que generan un ingreso adicional para su familia.

En un momento en que su plantación se vio afectada por orugas que causaron daños graves a sus plantas, Oboth Yona agradeció la orientación que el agrónomo de ECLOF le brindó para lidiar con la plaga. Yona dice que valora los plazos de pago de ECLOF Uganda porque son viables para la agricultura: pagos mensuales de intereses y un reembolso global después de la cosecha. Con los ingresos que obtuvo, construyó una casa para su familia y pagó las matrículas escolares de sus hijos.

ECLOF KENYA

PEQUEÑOS PRODUCTORES DE LECHE Y AGRICULTURA CLIMÁTICAMENTE INTELIGENTE

En África oriental, el cambio climático se tradujo en una reducción de la precipitación media en los últimos años, un aumento general de la temperatura y una mayor frecuencia e intensidad de sequías e inundaciones. Esos cambios en los patrones climáticos constituyen uno de los principales desafíos que enfrentan los pequeños productores lecheros de Kenia: las cosechas de forraje y cereales para animales se vieron diezmadas y el ganado padece escasez de agua y enfermedades.

En alianza con el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID), ECLOF Kenia apoya a los acopiadores y pequeños productores lácteos de las áreas húmedas de los condados de Embu y Bomet. La agricultura climáticamente inteligente tiene como objetivo aumentar de manera sostenible la productividad agrícola y los ingresos mediante la diversificación, aumentar la resiliencia de los agricultores al cambio climático y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Primero, se identificaron las necesidades de los pequeños productores locales en una evaluación participativa en la que participaron representantes de los productores, acopiadores y transportistas de leche, los jefes de área local y delegados del Gobierno de Kenia. Entre los problemas que enfrentan los productores lecheros se incluyen la baja productividad, el costo elevado y variable de los alimentos, la variabilidad estacional de los rendimientos, el manejo inadecuado, la fluctuación del precio de la leche y la oferta laboral insuficiente.

Lo que los agricultores necesitaban era un empoderamiento real que trascendiese el mero acceso a la financiación. Además de los préstamos, solicitaron capacitación en temas técnicos como cultivo de forraje, almacenamiento, nutrición animal y gestión sanitaria o selección de razas. ECLOF Kenia elaboró un programa agrícola modelo para proporcionar a los pequeños agricultores lugares de capacitación práctica. Mediante consultores en agronegocios, ECLOF Kenia identificó y estableció granjas líderes en zonas de fácil acceso. Como proyecto piloto, cuatro agricultores fueron seleccionados para ofrecer granjas modelo en ambos condados. Para maximizar el impacto, el programa inclusivo se dirige a los diferentes actores de la cadena de valor. A los acopiadores se les brindan herramientas para aumentar la eficiencia, reducir costos y ofrecer precios más competitivos a los agricultores contratando a intermediarios. Se optimiza el transporte de leche de la granja a la planta de enfriamiento. Además, ECLOF otorga un préstamo anticipado a corto plazo, que acaba de desarrollar, a las sociedades cooperativas para satisfacer necesidades urgentes, como pagar en tiempo y forma a los productores.

En su carácter de centro de distribución, ECLOF Kenia reúne a todos los actores y les brinda préstamos y capacitación. Las empresas lácteas participantes se comprometieron a recolectar leche de pequeños agricultores a cambio de pagarles un buen precio. También cooperan con ECLOF Kenia para garantizar que se satisfagan las necesidades técnicas de los agricultores. En total, 500 agricultores recibieron capacitación a cargo de agrónomos, especialistas en salud animal y oficiales de crédito en la granja modelo de ECLOF. 269 agricultores se benefician actualmente de préstamos. Muchos sembraron forraje inteligente para clima denso, construyeron cobertizos de calidad para las vacas o hicieron ensilaje para minimizar el costo de producción.

Hasta ahora, el proyecto ha dado buenos resultados. La producción de leche de los agricultores participantes se duplicó en dos años. Muchas otras cooperativas se acercaron a ECLOF Kenia para asociarse. En definitiva, los pequeños agricultores ahora se sienten más empoderados para soportar el cambio climático.

TESTIMONIO

EDWIN MURITHI NJAG

Edwin es cliente de la sucursal de Embu de ECLOF Kenia. Se formó en la granja modelo y asistió a capacitaciones en educación financiera y gestión de grupos.

«Antes me dedicaba a cavar letrinas en las casas de mis vecinos para mantener a mi familia. Por suerte, pude ingresar a un grupo de ECLOF y obtuve un préstamo para comprar mi primera vaca. Gracias a la capacitación de ECLOF, supe administrar mi pequeño negocio de producción láctea y obtuve un segundo préstamo de USD 1.000. Lo usé para comprar otra vaca que llamé “Lois” (el nombre de nuestro primer oficial de préstamos de ECLOF Kenia), arrendar un terreno para plantar forraje para mis dos vacas y arrendar una granja de cultivo de té para generar ingresos adicionales. Pasé del escaso ingreso de un excavador de pozos a ganar actualmente USD 450 sólo con las vacas. Aparte, gano por vender terneros y té. Ahora mi familia goza de seguridad económica. Envío a mis hijos a una escuela privada en la que reciben educación de calidad. Ya no debo esforzarme de sobremanera y mis pares me respetan. En este momento, contrato a trabajadores temporarios para que me ayuden a recolectar el té. Tomé tres préstamos de ECLOF Kenia y utilicé una parte para comprar tierras para mi familia. Realmente valoro el apoyo de ECLOF Kenia. Gracias a ustedes, tengo esperanza y puedo infundir esperanza».

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO SOCIAL

A fin de asumir responsabilidad por su misión y facilitar un mayor impacto a nivel social, la red ECLOF adoptó el enfoque universal de Gestión del Desempeño Social (GDS) desde 2011. Las buenas prácticas de gestión del desempeño social empiezan con una clara estrategia social cuya implementación está a cargo de la junta directiva, los directores y los empleados. Las instituciones microfinancieras (IMF) con una sólida GDS diseñan productos que ayudan a los clientes a enfrentar emergencias, invertir en oportunidades económicas, generar activos y gestionar sus necesidades financieras para la vida diaria. Asimismo, las IMF tratan a sus empleados responsablemente y logran llegar a un cuidadoso equilibrio entre las metas sociales y financieras de la institución. En pocas palabras: ubican a los clientes en el centro de todas las decisiones estratégicas y operativas.

No obstante, una sólida GDS no es algo estático o fijo, sino un proceso en movimiento. ECLOF Internacional lleva a cabo auditorías periódicas en sus instituciones miembro para analizar la situación de sus prácticas de desempeño social. El ejemplo reciente de Myanmar incluso se mencionó en la publicación online más importante en GDS del Grupo de Trabajo de Desempeño Social. La evaluación comparativa de los resultados de nuestras auditorías frente a las de nuestros pares en un país o región permite adquirir grandes conocimientos y motivación para seguir mejorando.

◂ ECLOF ECUADOR

ECLOF MYANMAR

LA EXPERIENCIA EN AUDITORÍAS SOCIALES DE ECLOF MYANMAR: PROCESO Y SEGUIMIENTO

En septiembre de 2017, el Grupo de Trabajo sobre Desempeño Social publicó la segunda edición oficial de su Guía de Implementación de los Estándares Universales para la Gestión del Desempeño Social (USSPM). La Guía de «ventanilla única» para la GDS es el principal recurso en línea que explica cómo poner en práctica los Estándares Universales para la Gestión del Desempeño Social. En ella se presentó un estudio de caso sobre la experiencia de auditoría social de ECLOF Myanmar, que sirve para ilustrar el proceso de auditoría social a otras IMF de la industria. Esta inclusión de ECLOF en un recurso líder de la industria es otro ejemplo que destaca el papel activo que ECLOF está asumiendo en la gestión del desempeño social en las redes mundiales de microfinanzas.

ECLOF Internacional contrató a un auditor independiente con experiencia para llevar a cabo la tarea. Tras realizar una preparación fuera del sitio, el consultor le llevó cinco días llevar a cabo la evaluación en terreno. Sobre la base de la preparación previa, se realizaron entrevistas con los miembros de la junta directiva, los directores y el personal de la sucursal; los documentos institucionales se sometieron a revisión. El consultor también realizó discusiones de grupos focales con clientes de dos aldeas. La auditoría concluyó con una reunión informativa con la dirección y la junta directiva al final de la semana.

Reveló que ECLOF Myanmar tiene prácticas sólidas en las áreas de entregar productos asequibles basados en las necesidades a clientes en áreas rurales, y en equilibrar el desempeño financiero y social. También quedó claro que se necesitaban mejoras para cumplir plenamente con la misión de ECLOF, entre las que se incluían una mejor protección de los datos de los clientes y la necesidad de un mecanismo de resolución de quejas. Es necesario desarrollar indicadores sociales concretos. En conjunto con el director local, el consultor desarrolló un plan de acción con plazos y dio prioridad a diseñar un plan de acción para el trabajo por desarrollar. Luego de la auditoría, ECLOF Internacional trabajó en estrecha colaboración con la dirección de ECLOF Myanmar para realizar las mejoras necesarias:

- En una sesión de planificación estratégica, la junta directiva y la dirección definieron objetivos sociales concretos, que deben traducirse en indicadores medibles e incluirse en el panel de control social de la junta directiva, el sistema de información gerencial (SIG) y los formatos de informes de gestión.
- ECLOF Myanmar llevó a cabo la recolección de datos sobre pobreza utilizando la herramienta PPI.
- Desarrolló un modelo de encuesta de satisfacción del cliente y la implementó.
- Introdujo procedimientos de protección de datos del cliente y un mecanismo de quejas de los clientes.
- Introdujo procedimientos de queja del personal y realizó una encuesta de satisfacción del personal.
- Desarrolló y puso en marcha una exitosa prueba piloto de un nuevo producto crediticio centrado en el cliente: el «préstamo para la mejora de la vivienda».

Para el equipo de ECLOF Myanmar –y más aun para sus clientes–, esta auditoría social permitió concretar notables mejoras que acercaron la labor de la institución cada vez más a las mejores prácticas internacionales.

APOYO DE LAS IGLESIAS Y LAS COMUNIDADES

ECLOF ayuda a microemprendedores y agricultores en sus actividades en las áreas más pobres y remotas. Las iglesias y sus congregaciones desempeñan un papel importante en terreno de diversas maneras: mediante la asistencia financiera y brindando herramientas y materiales para apoyar el trabajo de los emprendedores, mejorando así el impacto del préstamo; mediante enlaces con su red de socios; y conectando a ECLOF con posibles beneficiarios en las comunidades. El ejemplo de la transformación de ECLOF en una sociedad cooperativa en República Dominicana muestra cómo la comunidad local puede participar en ECLOF como un actor importante.

Las iglesias de los hemisferios norte y sur forman parte integral de la cadena solidaria de ECLOF de apoyo a microemprendedores y pequeños agricultores. El informe de este año destaca las entrevistas con representantes de una iglesia y una entidad inversora religiosa del hemisferio norte que apoya a ECLOF a través de donaciones o inversiones.

En algunos casos, ECLOF trabaja en conjunto con oficiales del Gobierno que se dedican al desarrollo de la mujer para lograr su misión. Así lo ilustra el ejemplo de Sri Lanka. El ejemplo de Brasil muestra cómo la tecnología desempeña un papel cada vez más importante en la prestación sostenible de servicios a comunidades rurales dispersas.

◂ ECLOF TANZANIA

ECLOF SRI LANKA

EMPODERAR A LAS MUJERES DE LA MANO DEL GOBIERNO LOCAL

ECLOF Sri Lanka se dedica casi exclusivamente a las mujeres (98 %), que tienden a ser las más vulnerables a la pobreza, la falta de educación, el desempleo y, en general, la falta de oportunidades. Para proteger y mejorar la situación de la mujer en la comunidad, el Gobierno de Sri Lanka ha creado una fuerza popular conformada por funcionarios conocidos como «oficiales de desarrollo de la mujer».

ECLOF Sri Lanka se asocia con ellos para crear oportunidades para que las mujeres inicien o hagan crecer pequeños emprendimientos. El oficial de desarrollo de la mujer local agrupa a 15 a 20 mujeres que conforman una sociedad de mujeres, dándoles acceso a capacitaciones profesionales sin cargo. ECLOF apoyará a estas mujeres capacitadas con asesoramiento y préstamos en la implementación de un proyecto generador de ingresos que les brinde la oportunidad de romper el ciclo de la pobreza.

HISTORIA DE CLIENTE

KUSUMA

Kusuma, de 57 años, vive con su esposo y cuatro hijos en Gojaragama, en el extremo más alejado de la provincia Noroeste de Sri Lanka. La región sufre con frecuencia sequías que llevan a una escasez de ingresos para la población local, que depende principalmente de la agricultura para su sustento.

Para generar ingresos, Kusuma empezó a producir y vender «Murukku», un producto popular frito hecho a base de harina de garbanzo y de trigo. Sus «snacks de Murukku» de varios sabores se vendieron tan bien que ya no llegaba a abastecer la demanda. En una capacitación profesional sobre procesamiento de alimentos brindada por un oficial de desarrollo de la mujer local, Kusuma conoció ECLOF. Junto con otras mujeres, formaron la sociedad de mujeres Olu Kantha Samithiya. Los bancos comerciales le habían rechazado su solicitud de préstamo. Mediante la estructura del grupo, Sukuma pudo tomar un primer préstamo pequeño de ECLOF para comprar una máquina y ampliar su producción.

Aunque no recibió educación superior, Kusuma tiene muchos recursos y logró hacer crecer su negocio hasta el punto de que empleó a su esposo y dos hijos adultos. Con los préstamos de ECLOF, compró más maquinaria y se inscribió en la inspección de salud pública para ganar la confianza de los pobladores. Hoy en día, la pequeña empresa prospera y genera salarios para ella y sus familiares. Kusuma pudo brindarles a sus hijos una educación digna y ahora ellos crían a sus propios hijos. Kusuma está especialmente orgullosa de la admiración y el respeto que se ganó por parte de muchos emprendedores de la zona.

ECLOF REPÚBLICA DOMINICANA

DESTINADA A SER LA PRIMERA COOPERATIVA DE LA RED ECLOF

Las primeras cooperativas establecidas en Alemania en el siglo XIX empezaron a reducir la pobreza y el endeudamiento de pequeños agricultores y artesanos. El modelo de Raiffeisen se basó en los valores de autoayuda, democracia y solidaridad. Movilizaba recursos a nivel local e involucraba a los propios clientes en el gobierno de las instituciones, lo que generaba una dinámica de autoayuda. Este es el espíritu que ECLOF República Dominicana está estimulando, con la formación de la cooperativa COOP-ECLOF. Iniciada por la ONG ECLOF Dominicana, la nueva cooperativa ofrecerá servicios innovadores de microfinanzas y servicios no financieros más amplios y profundos que antes, al tiempo que recaudará fondos a nivel local mediante ahorros.

Esta transformación es oportuna a la luz del cambio que ha experimentado el mercado de las microfinanzas en el país en los últimos años: si bien supo estar dominado por ONG, hoy hay grandes asociaciones de ahorros y crédito, la Banca Solidaria del Gobierno e incluso bancos comerciales que prestan servicios de microfinanzas.

El proceso de transformación empezó con un estudio de mercado de las actividades actuales, pasadas y a futuro de ECLOF. El 76 % mostró gran interés en acceder a más servicios, como ahorros y microseguros. El 87 % de los antiguos clientes dijeron que se fueron porque obtuvieron mejores montos y plazos de otros proveedores. Como institución no regulada, ECLOF República Dominicana sufrió desventajas que le impidieron satisfacer la creciente demanda.

Se tomó la decisión de optar por el modelo cooperativista. Esta estructura hace posible responder a una gran necesidad de los clientes tomando ahorros. Permite a los más pobres ahorrar para afrontar épocas de escasez o iniciar proyectos productivos; y les da la oportunidad de convertirse en actores de la cooperativa. Más capital y más miembros se traducen en un mayor alcance para grupos de bajos ingresos. Entretanto, el costo de esta transformación es modesto, dado que ECLOF ya cuenta con el capital humano, las instalaciones y la plataforma tecnológica necesarios.

Con la ayuda de expertos locales y el Instituto de Crédito y Desarrollo Cooperativo (IDECOOP), la nueva COOP-ECLOF se constituyó el 26 de septiembre de 2017. El inicio de sus actividades está previsto para 2018. En la ceremonia de apertura, se reiteró la misión de COOP-ECLOF: contribuir al desarrollo de la población vulnerable y de bajos ingresos a través de servicios financieros, capacitación y asistencia.

ECLOF BRASIL (CEADE)

MÁS CERCA DE LOS CLIENTES A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA

La mayoría de los clientes de CEADe provienen de comunidades vulnerables. La mayoría son mujeres que viven en áreas rurales lejanas. Para reducir el alto costo que implica la atención de este grupo objetivo, CEADe empezó a utilizar tecnología moderna. Mediante el uso de una aplicación para tablet y teléfono móvil, el personal de campo de CEADe recopila datos de clientes directamente en el sitio del cliente y los sincroniza directamente con la oficina central. Las solicitudes de préstamos se evalúan y procesan de manera centralizada, y el oficial de préstamos puede concentrarse en establecer un vínculo con el cliente, recopilar los datos necesarios y gestionar el desembolso y el seguimiento de los préstamos. Este enfoque le ha permitido a CEADe contratar más personal y brindar atención incluso en los municipios más remotos.

Debido a que los oficiales de crédito se han convertido en los únicos representantes de ECLOF en terreno, ahora reciben capacitación más intensiva y regular sobre una amplia gama de temas técnicos y relacionados a los préstamos y las relaciones. Los oficiales de crédito celebran el mayor nivel de responsabilidad e independencia que les permite llegar a más clientes en menos tiempo.

TESTIMONIO

GENALDO SILVA LOPES, OFICIAL DE PRÉSTAMO DE CEADE

«La nueva aplicación móvil en línea y la mensajería electrónica hicieron que mi trabajo sea más simple y dinámico. El principal beneficio que veo es que se redujo el tiempo requerido para las tareas administrativas y quedaron atrás el ingreso manual y la verificación de datos que hacíamos antes. Esto nos permite conseguir más clientes y poder monitorearlos. Tenemos más tiempo para dedicarnos a los clientes; no obstante, debemos prestar atención a los riesgos. Uno de los problemas que veo es que no deberíamos limitarnos a buscar la información que solicita la aplicación móvil. También debemos apartar la vista de nuestro teléfono y, como antes, estar atentos al contacto personal con los clientes y su entorno, y escucharlos. Creo que esto es lo que hace que el oficial de crédito sea esencial en el proceso de análisis. Quiero entender mejor las necesidades de nuestros clientes y validar la información que nos brindan. ¡Eso es lo que hace a un buen oficial de crédito!»

ENTREVISTA AL INVERSOR

SETON ENABLEMENT FUND «COMPATIBLE CON NUESTRA MISIÓN: LAS RAÍCES LOCALES DE ECLOF Y EL ENFOQUE EN LAS MUJERES, LOS MICROEMPRENDEDORES Y LOS AGRICULTORES»

HERMANA PATRICIA WITTBERG
DIRECTORA ADMINISTRATIVA

El Seton Enablement Fund fue creado en 1979 por las Hermanas de la Caridad de Cincinnati, una comunidad apostólica católica de religiosas con sede en Ohio, Estados Unidos. Fue creado en honor a su fundadora, Saint Elizabeth Ann Seton, y promueve su misión en el mundo actual. Este programa de inversión de cambio sistémico busca aliviar y abordar los problemas que enfrentan las mujeres, las minorías y las poblaciones pobres y/o con acceso limitado a capital. El Fondo otorga préstamos a una tasa de interés baja a organizaciones sin fines de lucro para la construcción de viviendas de bajos ingresos, iniciativas de desarrollo comunitario o emprendimientos comerciales que benefician directamente a las comunidades de bajos ingresos. Si bien la mayoría de los fondos se destina a Estados Unidos, se puede utilizar hasta el 30 % en otros países.

¿Cuál es su política de inversión y cómo aborda el tema de la justicia económica?

Nuestros préstamos se otorgan a organizaciones que trabajan en favor de los pobres y los más desfavorecidos. Nuestros criterios de otorgamiento de préstamos analizan cómo se beneficiarán los pobres y/o desfavorecidos, y si estos tienen acceso a financiamiento convencional. También procuran una adecuada estabilidad financiera y planificación comercial y prácticas de gestión justas por parte del prestatario. Por último, requieren un empoderamiento de las personas con desventajas económicas a fin de que puedan desarrollarse a sí mismas y a sus comunidades y que estén representadas en posiciones de liderazgo en las organizaciones prestatarias.

¿Por qué su consejo directivo decidió invertir en ECLOF Internacional?

Valoramos que ECLOF, por ser una red de organizaciones microfinancieras con raíces locales, está cerca de los pobladores locales y es consciente de sus necesidades. El énfasis de ECLOF en las mujeres, los microemprendedores y los pequeños agricultores es compatible con nuestra misión de empoderar a los más pobres y desfavorecidos. La trayectoria y experiencia de ECLOF de más de 70 años y su enfoque en la justicia social son compatibles con la misión y el enfoque del Seton Enablement Fund.

ENTREVISTA

ECLOF, UNA ORGANIZACIÓN MICROFINANCIERA DE VANGUARDIA QUE NO DEJA DE ESFORZARSE

PER SÖDERBERG
CONSEJERO DE POLÍTICAS, IGLESIA DE SUECIA

Church of Sweden

Mediante su actividad internacional, la Misión y Diaconía Internacional de la Iglesia de Suecia responden a las desigualdades e injusticias apoyando el desarrollo y la asistencia humanitaria a largo plazo. Se trabaja con socios vinculados a la iglesia aplicando un enfoque basado en los derechos humanos, incorporando temas de justicia de género y comprometiéndose a contribuir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

La Iglesia de Suecia es socia de ECLOF desde hace muchos años. En los últimos años, otorgó fondos para donaciones destinados a ayudar a desarrollar la capacidad del personal de campo de ECLOF y los clientes de todo el mundo, en especial Filipinas, Myanmar y Uganda. La Iglesia también prestó apoyo al desarrollo de la estructura regional y la labor de gestión del desempeño social de ECLOF Internacional.

¿Cuáles son algunos de los objetivos de desarrollo de su Iglesia y cómo cree que ECLOF contribuye a estos objetivos?

El enfoque de desarrollo de la Iglesia de Suecia tiene en cuenta las perspectivas de las personas a las que trata de asistir. Se requieren enfoques participativos basados en la escucha de las personas, y que formen a las personas en varios aspectos vinculados a sus medios de subsistencia, por ejemplo, fortaleciendo su capacidad para organizar grupos, alzar su voz en el momento de abordar inquietudes sobre derechos humanos, acceder a servicios sociales y financieros y desarrollar medios de vida más sólidos y resistentes. ECLOF contribuye a lograr estos objetivos gracias a su enfoque centrado en el cliente destinado a generar medios de subsistencia resilientes. ECLOF también se esfuerza por facilitar la organización de los clientes para inspirar una mejor cooperación y el intercambio de buenas prácticas entre los clientes.

En su opinión, ¿en qué se destaca la red ECLOF de otros proveedores de microfinanzas?

Con origen en el Consejo Mundial de Iglesias y como miembro de la Alianza ACT, ECLOF es una red mundial que está muy vinculada a los respectivos consejos de iglesia locales de cada país. Por lo tanto, su mandato está claramente inserto en el contexto local y la comprensión local sobre cómo abordar la pobreza y garantizar el acceso a los servicios financieros. El fuerte énfasis de ECLOF en alcanzar metas sociales se traduce en el desarrollo de un enfoque centrado en el cliente que hace hincapié tanto en la base de clientes como de recursos humanos de las organizaciones locales de ECLOF. ECLOF siempre ha aspirado a innovar para ofrecer servicios pertinentes y basados en las necesidades y el contexto, y es una verdadera organización microfinanciera de vanguardia, lista para esforzarse siempre un poco más y ser cada vez más audaz. Esta creatividad ha llevado a ECLOF a desarrollar auténticos modelos de financiamiento y seguros agrícolas a pequeña escala.

Per, conoces a ECLOF desde hace muchos años. ¿Qué diferencias ves hoy con respecto a la primera vez que lo conociste?

ECLOF siempre se ha centrado en objetivos sociales y en que las organizaciones locales lideradas por ECLOF respondan a las necesidades del contexto local. A partir de la evolución de la industria de las microfinanzas en las décadas de 1990 y 2000, ECLOF tuvo que renovar su modelo basado en donaciones y abrirse a más influencia externa y nuevas perspectivas. En los últimos 10 años, ECLOF adoptó una estructura más moderna que combina el enfoque social con las realidades y oportunidades financieras de la industria. El ECLOF actual es una organización moderna de microfinanzas, pero sin descuidar su misión, su particular naturaleza social, su creatividad e innovación, y siempre centrada en capacitar y facilitar la conducción de las iglesias locales haciéndose responsable de sus organizaciones a nivel local. Esta transición se debe al liderazgo intuitivo a nivel tanto del Consejo de Fundación como de las juntas directivas locales.

¿Cómo siente que el apoyo de su Iglesia ayudó a ECLOF en esta transición?

Al ser una entidad que funciona a base de donaciones, la Iglesia de Suecia participó activamente en la renovación estratégica de ECLOF a fines de la década de 2000, cuando ECLOF desarrolló una nueva estrategia y configuración organizacional que reemplazó al antiguo Consejo de Fundación a favor de una junta de expertos. Basándose en esta nueva dirección, la Iglesia de Suecia decide asociarse con ECLOF para apoyar financieramente el desarrollo organizacional y las difíciles decisiones que éste requería. Como varias organizaciones locales de ECLOF necesitaban apoyo para prepararse para las nuevas realidades, la Iglesia de Suecia decidió apoyar el desarrollo de recursos humanos y capacidades locales para fortalecer los comités locales de ECLOF. Además, para permitir un enfoque centrado en el cliente y la continua innovación de productos, también decidimos apoyar el desarrollo de productos a medida en varias oficinas locales de ECLOF, por ejemplo, préstamos agrícolas.

¿Cómo puede una organización como ECLOF aportar valor al desarrollo impulsado por el sector privado?

La afiliación de ECLOF al CMI y la Alianza ACT y el fuerte arraigo local en los consejos cristianos garantizan que ECLOF contribuya a los Objetivos de Desarrollo Sostenible con un enfoque basado en el valor que coloca a las personas en el centro frente a soluciones que no toman en consideración el contexto local y las verdaderas necesidades de personas vulnerables al cambio climático, los flagelos sociales y la desigualdad. El modelo de ECLOF se basa en un enfoque de desarrollo de abajo hacia arriba, que sigue siendo una perspectiva muy necesaria al diseñar soluciones para abordar problemas de desarrollo mundial.

DATOS CLAVE DE ECLOF

«COMO AGRÓNOMO Y ENTUSIASTA DEFENSOR DE LA AGRICULTURA ORGÁNICA, REALMENTE VALORO LOS ESFUERZOS DE ECLOF, QUE VAN MÁS ALLÁ DE LOS DE UNA INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS “NORMAL”.»

PRIMO S. SUZA,
RESPONSABLE DE GRANJA DE ECLOF FILIPINAS

ECLOF INDIA

NÚMEROS CLAVE DE LA RED ECLOF

ÁFRICA

KENYA

DATOS

USD 10,36 M cartera

56.628 clientes

24 sucursales
305 miembros del personal
52 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual 2 %
Grupal 98 %
Institucional 0 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres 56 %
Jóvenes 44 %
Rural 60 %
Agricultura 21 %

TANZANIA

USD 1,78 M cartera

5.866 clientes

6 sucursales
59 miembros del personal
49 % oficiales de crédito

Individual 12 %
Grupal 88 %
Institucional 0 %

Mujeres 65 %
Jóvenes 49 %
Rural 22 %
Agricultura 25 %

UGANDA

USD 0,87 M cartera

1.379 clientes

3 sucursales
24 miembros del personal
33 % oficiales de crédito

Individual 58 %
Grupal 9 %
Institucional 33 %

Mujeres 67 %
Jóvenes 24 %
Rural 44 %
Agricultura 14 %

ASIA

ARMENIA

USD 2,39 M cartera

2.435 clientes

4 sucursales
32 miembros del personal
56 % oficiales de crédito

Individual 85 %
Grupal 0 %
Institucional 15 %

Mujeres 53 %
Jóvenes 23 %
Rural 100 %
Agricultura 34 %

INDIA

USD 1,03 M cartera

6.304 clientes

8 sucursales
19 miembros del personal
53 % oficiales de crédito

Individual 2 %
Grupal 98 %
Institucional 0 %

Mujeres 100 %
Jóvenes 30 %
Rural 88 %
Agricultura 36 %

MYANMAR

USD 1,07 M cartera

7.339 clientes

4 sucursales
38 miembros del personal
51 % oficiales de crédito

Individual 0 %
Grupal 100 %
Institucional 0 %

Mujeres 93 %
Jóvenes 20 %
Rural 100 %
Agricultura 23 %

FILIPINAS

USD 5,18 M cartera

20.233 clientes

10 sucursales
263 miembros del personal
68 % oficiales de crédito

Individual 86 %
Grupal 9 %
Institucional 5 %

Mujeres 77 %
Jóvenes 20 %
Rural 71 %
Agricultura 51 %

SRI LANKA

USD 1,64 M cartera

14.455 clientes

5 sucursales
50 miembros del personal
60 % oficiales de crédito

Individual 6 %
Grupal 90 %
Institucional 4 %

Mujeres 98 %
Jóvenes 20 %
Rural 80 %
Agricultura 35 %

AMÉRICA LATINA

	DATOS	COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS	ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS
BRASIL	USD 0,46 M cartera 1.367 clientes 2 sucursales 9 miembros del personal 67 % oficiales de crédito	Individual 8 % Grupal 92 % Institucional 0 %	Mujeres 69 % Jóvenes 25 % Rural 58 % Agricultura 26 %
COLOMBIA	USD 2,76 M cartera 2.385 clientes 4 sucursales 28 miembros del personal 46 % oficiales de crédito	Individual 100 % Grupal 0 % Institucional 0 %	Mujeres 51 % Jóvenes 17 % Rural 52 % Agricultura 29 %
REPÚBLICA DOMINICANA	USD 8,92 M cartera 19.911 clientes 15 sucursales 137 miembros del personal 50 % oficiales de crédito	Individual 70 % Grupal 22 % Institucional 8 %	Mujeres 78 % Jóvenes 21 % Rural 20 % Agricultura 0 %
ECUADOR	USD 2,25 M cartera 1.163 clientes 1 sucursales 7 miembros del personal 70 % oficiales de crédito	Individual 32 % Grupal 35 % Institucional 33 %	Mujeres 54 % Jóvenes 14 % Rural 41 % Agricultura 41 %
JAMAICA	USD 0,24 M cartera 237 clientes 2 sucursales 5 miembros del personal 60 % oficiales de crédito	Individual 68 % Grupal 1 % Institucional 31 %	Mujeres 46 % Jóvenes 5 % Rural 41 % Agricultura 15 %

UN VISTAZO A LA RED ECLOF

2 de cada 3 clientes son mujeres

140.000
clientes

1 de cada 4 clientes es un pequeño productor

USD 280
préstamo promedio

Un tercio de los clientes son menores de 30 años

USD 39 M
cartera global

88 sucursales
en
13 paises

20.000
grupos solidarios con un promedio de 6 miembros

ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

en CHF al 31 de diciembre de 2017 y 2016

ACTIVOS	2017	2016
Activos corrientes		
Saldos bancarios y depósitos a corto plazo	2.887.207	2.916.331
Préstamos a corto plazo a		
Comités Nacionales de ECLOF (CNE)		
De CNE en que		
la entidad tiene una inversión	*403.887*	*196.151*
De otros CNE	*1.908.279*	*1.990.169*
Intereses a corto plazo por cobrar a los CNE	35.177	24.596
Comisiones de gestión		
y otras cuentas por cobrar a los CNE	77.831	100.620
Provisión para comisiones de gestión	-63.750	-63.750
Neto por cobrar a corto plazo a los CNE	**2.361.425**	**2.247.787**
Otras cuentas por cobrar		
y gastos anticipados	16.985	12.878
Ingresos devengados	137.058	118.840
Otras cuentas por cobrar y ingresos devengados	**154.043**	**131.718**
Total de activos corrientes	**5.402.676**	**5.295.835**
Activos a largo plazo		
Préstamos a largo plazo a		
Comités Nacionales de ECLOF (CNE)		
De CNE en que		
la entidad tiene una inversión	*1.403.263*	*1.810.933*
De otros CNE	*16.231.540*	*17.571.297*
Provisión para préstamos a largo plazo		
De CNE en que		
la entidad tiene una inversión	0	*-235.173*
De otros CNE	-1.894.710	*-4.147.153*
Préstamos netos a largo plazo	**15.740.093**	**14.999.904**

	2017	2016
Intereses por cobrar a los CNE		
De CNE en que		
la entidad tiene una inversión	*13.329*	*25.329*
De otros CNE	*556.995*	*678.007*
Provisión para intereses por cobrar	-94.204	-109.629
Intereses netos por cobrar	**476.120**	**593.707**
Inversiones a largo plazo		
Inversión de capital en CNE, netas	633.728	644.672
Inversión en Oikocredit	12.939	13.238
Total de inversiones a largo plazo	**646.666**	**657.910**
Total de activos a largo plazo	**16.862.879**	**16.251.521**
Total de activos	**22.265.554**	**21.547.355**

PASIVOS Y SALDOS DE FONDOS	2017	2016
Pasivos corrientes y provisiones		
Préstamos a corto plazo	60.000	60.000
Intereses a corto plazo-préstamos por pagar	986.763	775.407
Gastos acumulados	75.398	86.616
Total de pasivos corrientes y provisiones	**1.122.161**	**922.023**
Pasivos a largo plazo		
Préstamos con intereses a pagar	2.846.604	1.856.144
Total de pasivos a largo plazo	**2.846.604**	**1.856.144**
Fondos		
Fondos no restringidos		
Fondo de capital	16.652.375	17.236.234
Fondo general	10.079	-126.635
Fondo de riesgo cambiario	481.760	446.190
Fondo de asistencia técnica	192.849	205.177
Fondo de garantía	488.683	488.683
Total de fondos sin restricciones	**17.825.746**	**18.249.649**
Fondos restringidos		
Fondo de asistencia técnica	51.198	99.693
Fondo de garantía	419.846	419.846
Total de fondos restringidos	**471.044**	**519.539**
Total de fondos	**18.296.790**	**18.769.188**
Total de pasivos y saldos de fondos	**22.265.554**	**21.547.355**

ESTADO DE RESULTADOS

en CHF al 31 de diciembre de 2017 y 2016

	2017	2016
Contribuciones de los donantes	446.756	636.531
Ingresos por gestiones y otros	411.230	310.123
Ingresos por intereses de los préstamos	771.605	631.285
Total de ingresos de operación	**1.629.591**	**1.577.939**
Gastos de operación	-266.181	-292.082
Empleados, consultores		
y costos relacionados	-821.756	-825.678
Pérdidas/provisión por comisiones		
de gestión por cobrar	0	-4.754
Asignación de la contribución		
al fondo de asistencia técnica	-384.989	-533.337
Total de gastos de operación	**-1.472.927**	**-1.655.851**
Resultado de operación	**156.665**	**-77.912**
Gastos financieros	-136.504	-69.619
Ingresos financieros	0	589
Pérdida/ganancia cambiaria	-14.165	18.507
Gastos extraordinarios, no recurrentes		
o de periodos anteriores	4.083	1.800
Resultado del ejercicio	**10.079**	**-126.635**
Fondo General al 31 de diciembre	**10.079**	**-126.635**

SOCIOS

actalliance

Adrian Dominican Sisters
Seek Truth • Make Peace • Reverence Life

alterfin

American Baptist Women's Ministries

Brot für die Welt
Brot für die Welt – Evangelischer Entwicklungsdienst

B.W T.P.
Banking With The Poor Network

CERISE

Church of Sweden

cwm

ÉGLISE DE BEGNINS

Episcopal Relief & Development

EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM

GLOBAL PARTNERSHIPS

GRAMEEN CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance Foundation

Habitat for Humanity

INTERFAITH CENTER ON CORPORATE RESPONSIBILITY

MERCY INVESTMENT SERVICES, INC

MICROFINANZA RATING

mix

OIKO CREDIT
investing in people

ppi
POVERTY PROBABILITY INDEX

One Great HOUR OF SHARING

rcif
RELIGIOUS COMMUNITIES INVESTMENT FUND

Seton Enablement Fund

the smart campaign

SocialPerformance TASK FORCE

Strømme Microfinance East Africa Ltd.

THE UNITED CHURCH OF CANADA
L'ÉGLISE UNIE DU CANADA

United Methodist Women
FAITH • HOPE • LOVE IN ACTION

water.org

Week of Compassion
AROUND THE WORLD
AROUND THE YEAR

World Council of Churches

DATOS DE CONTACTO DE LA RED ECLOF

ÁFRICA

ECLOF KENYA
Mary Munyiri
Directora ejecutiva
info@eclof-kenya.org
+254 07 21 34 46 99

ECLOF TANZANIA
Eliamlisi Joseph Mlay
Director ejecutivo
info@ecloftz.org
+255 272 54 57 65

ECLOF UGANDA
Jennifer B. Mugalu
Jefa ejecutiva
office@eclofuganda.com
+256 414 34 42 49

ASIA

ECLOF ARMENIA · UCO
Stepan Torosyan
Director ejecutivo
eclof@eclof.am
+374 60 37 30 60

ECLOF INDIA
Lidwina Cedric
Directora ejecutiva
eclof@eclofindia.com
+91 44 25 98 09 96
+91 44 25 98 16 57

ECLOF MYANMAR
May Aye Shwe
Directora ejecutiva
myeclof@gmail.com
+95 12 30 42 76

ECLOF FILIPINAS
Rose Castro
Directora ejecutiva
eclofphils@gmail.com
+63 24 59 97 12

ECLOF SRI LANKA
Anton Dinesh Kanagaratnam
Director ejecutivo
eclof@eureka.lk
+94 112 34 34 70

AMÉRICA LATINA

ECLOF BRASIL · CEADE
Adelmo Bittencourt
Director ejecutivo
ceade@ceade.org.br
+55 71 33 27 20 21

ECLOF COLOMBIA
María Victoria Aguirre B.
Directora ejecutiva
info@eclofcolombia.org
+57 13 23 14 21

ECLOF REPÚBLICA DOMINICANA
William Jimenez Santos
Director ejecutivo
direccion@eclof.org.do
+1 809 333 52 73

ECLOF ECUADOR
Yolanda Montalvo
Directora ejecutiva
eclofecuador@eclof.org.ec
+593 22 52 32 14

ECLOF JAMAICA
Everton Butler
Director ejecutivo
eclof_jamaica@yahoo.com
+1 876 754 67 73

ECLOF International
Route de Ferney 150
1218 Le Grand-Saconnex
Suiza

T. +41 22 791 63 12
F. +41 22 710 20 05
office@eclof.org

www.eclof.org