ECLOF INTERNATIONAL

PROMOVER JUSTICIA SOCIAL Y DIGNIDAD HUMANA

INFORME ANUAL 2018

ECLOF INTERNATIONAL ES UNA FUNDACIÓN SUIZA FUNDADA EN GINEBRA EN 1946

CONSEJO DE FUNDACIÓN
Sr Kimanthi Mutua · Presidente
Sra Tamar Lebanidze · Vicepresidente
Sra Ada Wiscovitch · Directora
Sra Nina Nayar · Directora
Sr Tigran Hovhannisyan · Director
Sr Paul Chiira Gachie · Director
Sr Beat Dietschy · Director
Sr Tor Gull · Director

DIRECTOR EJECUTIVO
Sr Pat Gleeson

◂ FOTO DE PORTADA · ECLOF COLOMBIA

María Inés Galvis cría ovejas y produce ponchos y guantes de lana tejidos a mano.

© ECLOF International 2018
Colaboradores · ECLOF Network
Diseño · Patricia Armada
Impresión · Imprimerie Graphiscann

Impresión realizada con papel ecológico, libre de cloro y procedente de bosques sostenibles.

ÍNDICE

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

TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF 10

Servicios inovadores a clientes 12
ECLOF Kenia 13
ECLOF Uganda 15
ECLOF Colombia 16

Alcance rural y agrícola 18
ECLOF Ecuador 20
ECLOF Filipinas 21
ECLOF Armenia 22
ECLOF Jamaica 24
Entrevista con Songbae Lee, Calvert Impact Capital 25

Apoyo de iglesias y comunidades 26
ECLOF Myanmar 27
ECLOF Sri Lanka 29
ECLOF Dominicana 30
ECLOF Brasil · CEADe 32
ECLOF India 33

DATOS CLAVE DE ECLOF 34

Números clave de la Red ECLOF 36
Estados financieros 40
Socios 42
Datos de contacto de la Red ECLOF 43

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.

MENSAJE DEL PRESIDENTE

KIMANTHI MUTUA · PRESIDENTE

En nombre del consejo de Fundación, tengo el agrado de presentar este informe anual correspondiente a 2018, año en el que fuimos testigos de nuevos avances en toda la red y en el que ECLOF International siguió fortaleciendo su capacidad para servir a la red. Celebramos el crecimiento y la mejora de nuestra cartera de microcréditos así como el continuo fortalecimiento de la situación financiera de ECLOF International. Estas mejoras, tanto a nivel de la red como de ECLOF International, permiten que la confianza de los socios y clientes en ECLOF sea cada vez mayor.

ECLOF sigue cumpliendo su misión de llegar a las comunidades vulnerables excluidas, y nuestro trabajo a lo largo de 73 años se ve reflejado en los temas estratégicos de ECLOF: servicios innovadores para los clientes, alcance rural y agrícola, y apoyo a las iglesias y comunidades. Nuestra estrategia de cara al futuro será garantizar que estos temas sigan siendo prioritarios en toda la red, y que nuestro trabajo siga siendo socialmente responsable y tenga un impacto positivo en la vida de nuestros clientes.

La educación y la capacitación del cliente son aspectos fundamentales en el modo en que ECLOF desea ayudar a sus clientes, y consideramos que capacitar a nuestros clientes es tan importante como brindarles préstamos. La mayoría de los clientes de ECLOF Kenia llegan a través de grupos solidarios y, antes de recibir un préstamo por primera vez, deben asistir a una capacitación de dos días sobre temas como habilidades comerciales, liderazgo, educación financiera, importancia del ahorro y gestión de la deuda. ECLOF Colombia ofrece créditos personalizados y capacitación agrícola a sus clientes, que son pequeños agricultores de Boyacá, uno de los departamentos más pobres de Colombia. El objetivo de esta capacitación es mejorar su producción agrícola y, en última instancia, su calidad de vida. En el presente Informe se destacan estos dos ejemplos de educación y capacitación del cliente, dado que ilustran con claridad la manera en que ECLOF intenta posicionarse como una red con un enfoque socialmente responsable y centrado en el cliente.

Aplaudimos el compromiso con que ECLOF lleva adelante la tarea de servir a las comunidades rurales: más de la mitad de los clientes de la red viven en zonas rurales y un porcentaje cada vez mayor de la cartera son préstamos agrícolas. Esta labor adopta diversas formas y en el Informe se presenta el caso de Ecuador, donde financiamos la producción de café 100 % orgánico de altura en la Región Andina, y el de Filipinas, donde ECLOF otorga financiamiento a productores de algas marinas. Este compromiso en entornos difíciles logró el reconocimiento de la comunidad de inversores de gran impacto, como lo demuestra la entrevista con Songbae Lee, Director de Inversiones de Calvert Impact Capital. Songbae destaca específicamente la labor de ECLOF con agricultores y comunidades rurales y, en particular, cómo este trabajo puede tener un impacto significativo en la práctica.

Valoramos el apoyo de nuestros socios, que crece año tras año, y les agradecemos por su confianza en la red y por apoyar nuestra misión, nuestros valores y nuestro enfoque como red. Tenemos el propósito común de generar impacto y estamos trabajando en forma conjunta para poder medir y monitorear mejor dicho impacto.

Me gustaría agradecer al consejo de Fundación de ECLOF International por su maravilloso apoyo. Agradezco en especial a Nils-Gunnar Smith, que se retiró del consejo luego de muchos años de dedicación, y doy la bienvenida a Tor Gull, ex-CEO de Oikocredit. Agradezco al personal de ECLOF International por su dedicación y profesionalismo a lo largo de todo el año, y también quisiera agradecer a los miembros de nuestra red por su compromiso e incansables esfuerzos para promover la justicia social y la dignidad humana mediante la prestación de servicios a las comunidades vulnerables y excluidas del sistema financiero.

INFORME OPERATIVO

En 2018, seguimos trabajando en fortalecer y responder positivamente a los desafíos del mercado y en servir a nuestros clientes tanto de ECLOF International como de toda la red.

La red desembolsó unos USD 62 millones en préstamos a clientes en 2018, y la cartera de préstamos aumentó un 12 %, pasando de USD 36.9 millones en 2017 a USD 41.3 millones en 2018. Esta cartera impacta en unas 500.000 personas. Este proceso fue acompañado por una mejora en la calidad de la cartera de préstamos a clientes y una reducción de la cartera en riesgo de 8 % en 2017 a 5 % en 2018. Esta mejora en la gestión de la cartera refleja la mejora de los mecanismos de control, y de evaluación y gestión de los préstamos en la mayoría de los miembros de la red.

La prioridad de la red siguió siendo servir a comunidades vulnerables – especialmente en áreas rurales – excluidas del acceso a fuentes formales de financiamiento. El alcance rural de la red fue del 60 %, las mujeres representaron alrededor del 72 % del total de préstamos, y el 25 % de los préstamos se otorgaron con fines agrícolas.

En el Informe de 2017 mencionamos que estábamos trabajando con varios de nuestros miembros en el análisis de estructuras jurídicas alternativas. En 2018, se logró la transformación de ECLOF Dominicana en una sociedad cooperativa, y en lo que va de 2019 se avanzó considerablemente en los pasos para transformar a los miembros de la red de Kenia, Myanmar y Filipinas en organizaciones basadas en acciones. Si bien la misión y los valores de la red se mantienen intactos, los cambios en la estructura legal deberían permitir que esos miembros ofrezcan más servicios a sus clientes y estén mejor posicionados para conseguir nuevos fondos que, a su vez, ayudarán a ampliar el alcance.

ECLOF International logró conseguir mayor volumen de financiación de sus socios, fondos de los cuales se pudo disponer para apoyar los préstamos otorgados a clientes de la red. Asimismo, se lograron obtener donaciones de asistencia técnica para apoyar la creación de capacidad de la red y la prestación de servicios no financieros, como servicios de capacitación y formación de clientes. Seguimos gozando de sostenibilidad plena, sin la necesidad de recurrir al apoyo de donaciones, habiendo registrado un beneficio de CHF 113.050 durante al ejercicio. Contamos con un balance general sólido y líquido, con un nivel mínimo de endeudamiento y un nivel elevado de fondos propios.

El enfoque de cara al futuro es seguir fortaleciendo nuestra red, aumentar el alcance y el impacto en el cliente, y a la vez permanecer abiertos a nuevas oportunidades para hacer crecer la red ECLOF. Si bien el nivel general de pobreza se redujo en los últimos años, el hecho es que la demanda de las comunidades rurales vulnerables a las que ECLOF presta asistencia supera con creces la oferta, y ECLOF debe crecer para poder servir a esas comunidades.

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 gobierno sólido, un enfoque socialmente responsable y centrado en el cliente, y orientada a la inclusión financiera y no financiera de las comunidades marginadas. También agradecemos a nuestros clientes por la confianza depositada en ECLOF, y seguimos plenamente comprometidos y dedicados a satisfacer sus necesidades.

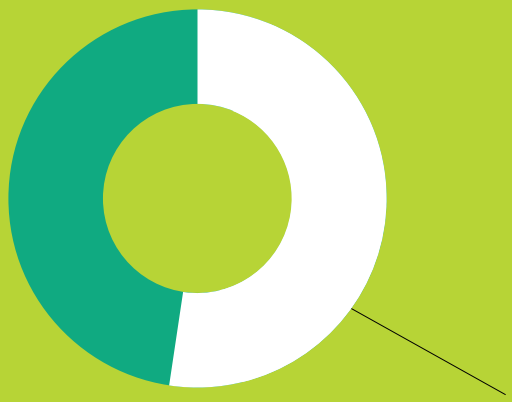
LA RED ECLOF EN 2018

USD 41,31 M de cartera global
5 % de cartera en riesgo > 30 días

129.602 clientes

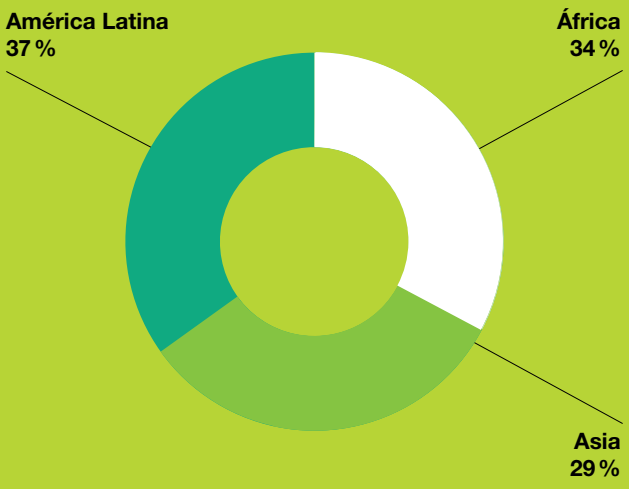
90 sucursales
892 miembros del personal
484 oficiales de crédito (54 % del personal)

PORCENTAJE DE OFICIALES DE CRÉDITO

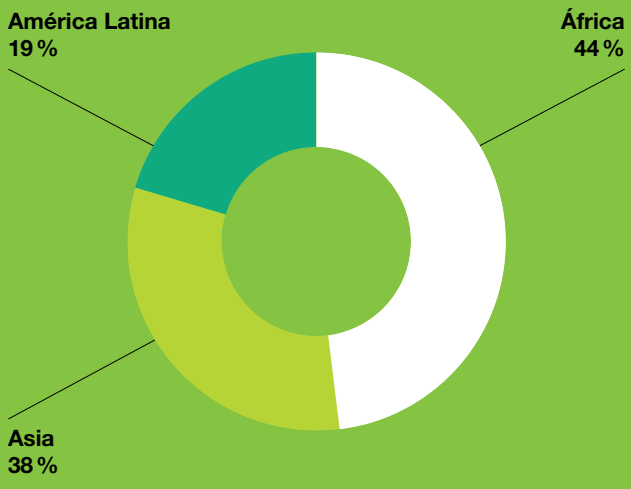


54 %
Oficiales de crédito

DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



DISTRIBUCIÓN DE LOS CLIENTES



COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	46 %
Grupal	48 %
Institucional	6 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	72 %
Jóvenes	31 %
Rural	60 %
Agricultura	25 %

ÁFRICA

USD 14 M de cartera global
5 % de cartera en riesgo > 30 días

56,838 clientes

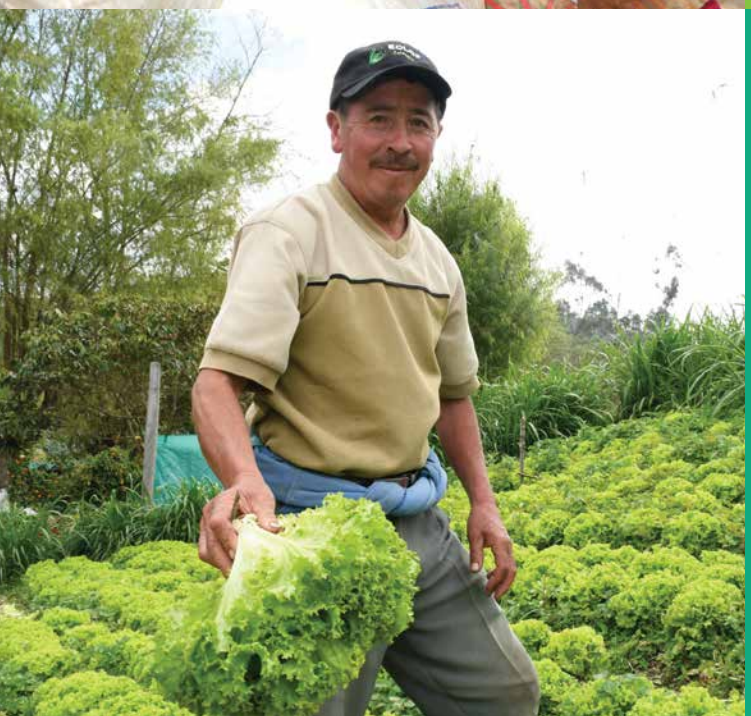
27 sucursales
334 miembros del personal
169 oficiales de crédito (51 % del personal)

ASIA

USD 12 M de cartera global
6 % de cartera en riesgo > 30 días

48,622 clientes

34 sucursales
359 miembros del personal
213 oficiales de crédito (59 % del personal)



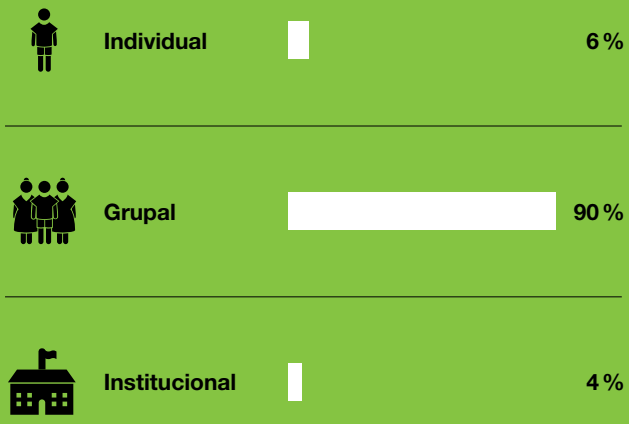
AMÉRICA LATINA

USD 15 M de cartera global
5 % de cartera en riesgo > 30 días

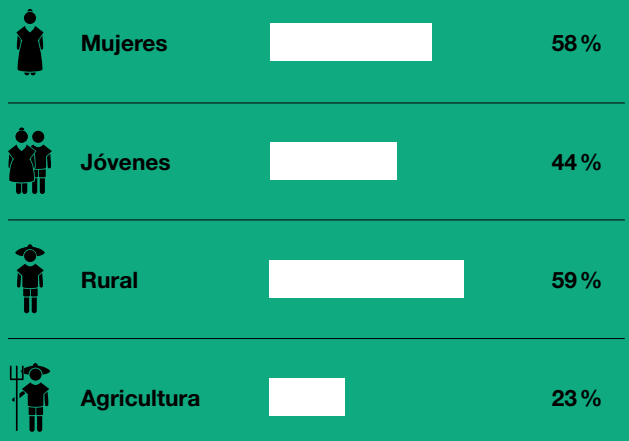
24,127 clientes

29 sucursales
199 miembros del personal
102 oficiales de crédito (51 % del personal)

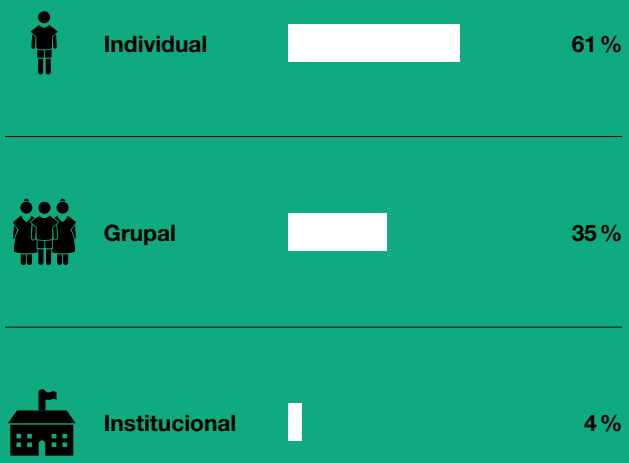
COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

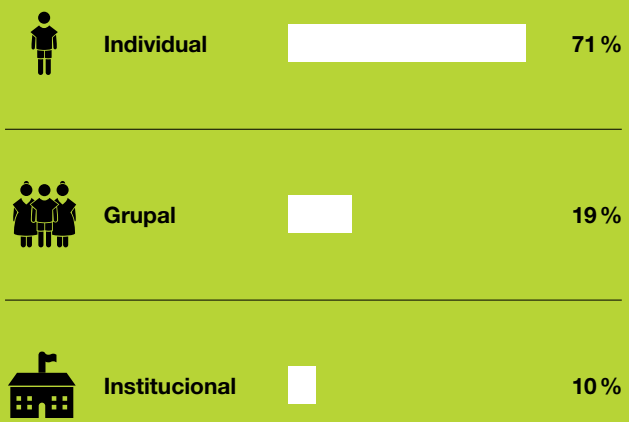


COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

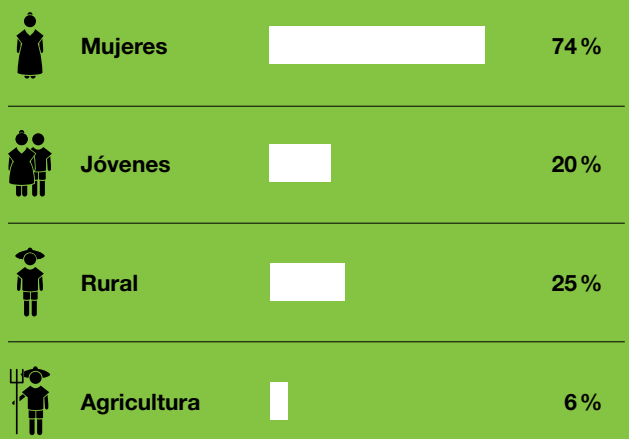


ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



ECLOF COLOMBIA

TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF

SERVICIOS INOVADORES A CLIENTES
ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA
APOYO DE IGLESIAS Y COMUNIDADES

ECLOF BRASIL

SERVICIOS INOVADORES A CLIENTES

Una de las prioridades de ECLOF es comprender las necesidades y preferencias de los diferentes grupos de clientes de bajos ingresos y adaptar los servicios así como los mecanismos de prestación a ellos. 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 para impulsar el éxito y ampliar el alcance de las instituciones microfinancieras.

En la industria en general se reconoce que el desarrollo de capacidad de los clientes aumenta significativamente las posibilidades de lograr un impacto social positivo. Unos de los principales servicios que ECLOF brinda a los clientes es la capacitación en áreas como finanzas, gestión y presupuesto, emprendedurismo, mejoras de la vivienda y agricultura sostenible. Estos servicios benefician a los clientes y sus familias, pero también contribuyen a mejorar las tasas de devolución de préstamos y aumentar la fidelidad por parte de los clientes hacia ECLOF. ECLOF Kenia cuenta con un sólido «Departamento de Desarrollo de Talentos» y Líderes de Capacitación en las ramas responsables del fortalecimiento de la capacidad de la población. Y el ejemplo de Colombia ilustra cómo los servicios de capacitación que se crean en función de las inquietudes de los propios clientes hacen que una institución de microfinanzas se diferencie de la competencia.

ECLOF KENIA

¡EDUCAR A NUESTROS CLIENTES ES TAN IMPORTANTE COMO OTORGARLES UN PRÉSTAMO!

En Kenia, ECLOF se destaca por ser una de las instituciones de microfinanzas que da prioridad tanto a desarrollar la capacidad de los clientes como a otorgarles un préstamo. En función de la situación y las necesidades de cada cliente, la capacitación cobra diferentes formas, pero siempre de conformidad con las buenas prácticas de la formación de adultos: mediante un enfoque sumamente interactivo en el que se utiliza material fotográfico y de video. Toda esta capacitación se imparte en forma gratuita.

La mayoría de los clientes llega a ECLOF a través de grupos solidarios en los que cada miembro responde por los préstamos de los demás. Antes de poder recibir un préstamo, los clientes nuevos deben recibir dos días de capacitación en habilidades comerciales, de lide-

razgo, educación financiera, importancia del ahorro y gestión de la deuda. Esas capacidades contribuyen en gran medida a garantizar que los clientes se beneficien al máximo de su préstamo y estén protegidos de los posibles efectos negativos del endeudamiento.

El departamento dedicado al desarrollo de talentos de ECLOF supervisa todas las actividades de capacitación y desarrolla y actualiza el material de capacitación en forma anual. Cada sucursal tiene sus propios líderes de capacitación: oficiales de crédito que tienen interés en la enseñanza. Estos oficiales están preparados para desempeñarse como capacitadores y toman cursos regulares de actualización de sus conocimientos y habilidades. Llevan adelante capacitaciones para grupos de alrededor de 10 clientes. Los clientes que recién se suman primero deben asistir a un seminario inicial de orientación al cliente y luego, al menos dos veces al año, a un seminario de actualización. Los líderes de los grupos solidarios asisten a una capacitación aparte para líderes de grupo.
Otro de los canales mediante el cual ECLOF capacita a emprendedores y agricultores incipientes son las cooperativas, que invitan a los capacitadores de ECLOF a educar a sus miembros en habilidades comerciales y educación financiera. Por ser una institución microfinanciera con raíces cristianas, ECLOF incluso se asocia con iglesias locales, tanto brindando financiación a iglesias como empoderando a miembros específicos de las mismas. Una de esas iglesias es Syokimau Community Church, que con un préstamo de ECLOF pudo adquirir un terreno y un edificio para su obra. En 2018, un equipo de ECLOF impartió una jornada completa de capacitación a miembros de la iglesia sobre temas como emprendimientos, educación financiera y habilidades agrocomerciales. Aunque fue un taller abierto, las que asistieron principalmente fueron mujeres que deseaban adquirir conocimientos en emprendimientos, desde la generación hasta la ejecución de ideas. Algunas iniciaron su propia actividad generadora de ingresos.

El personal de ECLOF trabaja en áreas predominantemente rurales de Kenia, en ambientes en los que la tierra y el agua escacean y en los que la frugalidad y la creatividad son decisivos a la hora de ganarse el sustento. En casos como este, la capacitación en enfoques innovadores de agricultura combinada con un préstamo pequeño puede ser muy útil. La capacitación está destinada a clientes que desean llevar adelante un pequeño emprendimiento de producción agrícola, como por ejemplo un comercio minorista o una tienda de comestibles ecológicos, para complementar su principal fuente de ingresos. Mediante técnicas como el cultivo en bolsas verticales, las huertas en cocinas y el cultivo de hortalizas en balcones, estos clientes logran diversificar sus flujos de ingresos.

En resumen, para ECLOF Kenia, capacitar al cliente es tan importante como financiar su negocio. Ambos componentes juntos contribuyen en gran medida al cumplimiento de la misión de ECLOF: ¡capacitar a los clientes para que cumplan sus sueños y experimenten la abundancia de la vida!

ECLOF UGANDA

TECNOLOGÍA PARA LA EDUCACIÓN

En un momento en que las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) juegan un papel fundamental en la vida personal y profesional de muchas personas, hay maestros de escuelas de países como Uganda que a menudo no tienen acceso a estos recursos. A veces están rezagados con respecto a los propios estudiantes en términos de conocimientos y uso de la tecnología.

En Uganda, ECLOF ha sido socio de escuelas privadas durante muchos años, financiando sus inversiones y su capital de trabajo. En asociación con TODidea, una empresa especializada en dispositivos didácticos para la enseñanza, ECLOF ofrece en la actualidad la financiación de « MwalimuTab », una tableta didáctica para profesores. El objetivo de la tableta es facilitar la enseñanza mediante software educativo y herramientas creadas específicamente para satisfacer las necesidades logísticas de los maestros, como la gestión de las planificaciones de clases, la asistencia de los alumnos o las calificaciones. La tableta cuenta con un software de Office y permite que los maestros accedan a Internet para enriquecer la enseñanza y responder a las inquietudes de los alumnos. También aporta a los alumnos conocimientos sobre el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que luego pueden convertirse en una ventaja para su vida profesional.

Los maestros que quieren conseguir una « MwalimuTab », que cuesta entre USD 150 y 250, solicitan un préstamo a través de su escuela. La escuela cancela las cuotas en forma mensual directamente a ECLOF. Hasta ahora, 52 maestros se beneficiaron de este programa. TODidea brinda capacitaciones periódicas a los docentes sobre el uso de la tableta, y los conecta con otros colegas.

Nafuka Roselyn es una de las maestras que accedió al dispositivo. Descubrió muchos beneficios para la enseñanza desde que empezó a usar la tableta. La ayuda a recopilar información para enriquecer sus cursos y desarrollar imágenes y gráficos que ayudan a la comprensión de los estudiantes. Además, puede hacer un mejor seguimiento de los resultados y de la asistencia a clase de los alumnos.

ECLOF COLOMBIA

PRÉSTAMOS AGRÍCOLAS A MEDIDA + CAPACITACIÓN TÉCNICA = AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

El departamento de Bocayá, que se extiende desde la frontera con Venezuela y abarca todo el noreste de Colombia, es uno de los más pobres del país. Las personas de esta zona montañosa viven en aldeas muy alejadas y las posibilidades de acceso a servicios públicos son mucho menores que en Bogotá u otras zonas urbanas de Colombia. La mayoría de las personas vive de la agricultura.

En este entorno, ECLOF se dedica a servir a los pequeños agricultores ofreciéndoles crédito y capacitación técnica. Estas dos herramientas permiten a los agricultores mejorar su producción agrícola y, en definitiva, su calidad de vida. ECLOF Colombia ha desarrollado préstamos cuya modalidad de devolución se ajusta al flujo estacional de ingresos de la agricultura. La capacitación de ECLOF se brinda en tres formatos: a grupos de 10-20 personas, a individuos y grupos más reducidos en su domicilio, y en forma de asistencia técnica práctica personalizada en terreno. Para esto último, ECLOF envía un estudiante voluntario de agronomía en el marco de un convenio de cooperación con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) del Gobierno Nacional. Los contenidos de las clases se distribuyen en ocho módulos que se combinan según la necesidad de los clientes de cada grupo. Los módulos se diseñan sobre la base de un año de experiencia y encuestas periódicas entre agricultores.

EDUCACIÓN FINANCIERA
Presupuestos comerciales y familiares, ahorros, deudas y formas de evitar el endeudamiento excesivo, riesgos y seguros.

FERTILIZACIÓN ORGÁNICA
Producción y uso de fertilizantes orgánicos, pesticidas botánicos y productos de origen natural para el manejo integrado de plagas y enfermedades; control biológico con hongos e insectos; abonos verdes.

BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS
Alimentos más saludables y condiciones de seguridad desde la siembra hasta la cosecha (cebolla, papa, zanahoria y arvejas): gestión y uso de insumos agrícolas, cómo evitar prácticas inadecuadas de cultivo, siembra, espaciamiento y recolección.

BUENAS PRÁCTICAS GANADERAS
Reducir la huella ambiental y mejorar la producción y la calidad higiénica de la carne y la leche; gestión de las instalaciones para un mejor uso de las tierras, prácticas adecuadas de ordeñe, alimentación y nutrición del ganado.

NUTRICIÓN ANIMAL
Producir bloques nutricionales y ensilajes como una opción de alimentación en tiempos de escasez y sequía.

HUERTAS DOMICILIARIAS
Una alternativa fácil, saludable, económica y segura de cultivo de alimentos en el hogar para consumo familiar y para la venta (especialmente acelga, ajo, apio, brócoli, cilantro, lechuga, perejil, zanahoria, guisantes, coliflor y espinacas)

ROTACIÓN DE CULTIVOS
La rotación de cultivos como método para preservar el suelo y evitar la propagación de plagas.

AGUA POTABLE E HIGIENE
Uso responsable del agua, higiene básica de la vivienda, mejora de las condiciones de higiene y limpieza del hogar mediante estrategias como reducir, reciclar y reutilizar los desechos; recomendaciones para la mejora de las condiciones higiénicas del hogar; reciclar plásticos, neumáticos, reutilizar y generar nuevos productos para evitar la contaminación del medio ambiente.

A continuación figuran dos testimonios de clientes que se beneficiaron de este servicio:

ECLOF Colombia ha desarrollado préstamos cuya modalidad de devolución se ajusta al flujo estacional de ingresos de la agricultura.

HISTORIA DE CLIENTES

BELARMINO ESPITIA
Municipio de Sotaquirá, Boyacá

Con la ayuda de ECLOF, Belarmino Espitia construyó un pequeño establecimiento ganadero que produce leche y carne. Empezó con cinco vacas que pastaban detrás de su casa y hoy tiene 16 animales y acceso a pastura suficiente para alimentarlos. Belarmino asistió a la capacitación de ECLOF sobre buenas prácticas ganaderas, donde aprendió sobre la gestión profesional de las instalaciones para un mejor uso de la tierra, prácticas adecuadas de ordeñe, alimentación y nutrición del ganado. Luego recibió una capacitación en terreno a cargo de personal de ECLOF y un estudiante de agronomía del programa SENA. Uno de los beneficios directos que observó fue que pudo evitar que sus vacas contrajeran enfermedades infecciosas que afectaban la zona.

Belarmino también asistió a una capacitación sobre huerta domiciliaria para aprender a cultivar vegetales para consumo propio y para la venta. Aprendió a preparar la tierra, diseñar la huerta y plantar cada plántula adecuadamente. En la actualidad, cosecha lechuga y espinaca, de las cuales una parte vende y otra parte, consume. Además de generarle un ingreso extra, diversificó la dieta de su familia.

HISTORIA DE CLIENTES

MARIA INES GALVIS
Cómbita, Boyacá

María cría ovejas y fabrica ponchos y guantes tejidos a mano. También asistió a la capacitación de ECLOF sobre buenas prácticas ganaderas y de huerta domiciliaria. María destaca los conocimientos adquiridos en materia de selección de la tierra, riego adecuado, uso responsable de fertilizantes y espaciamiento de las verduras. Como resultado, produce mayor cantidad de lana de oveja en su tierra y cosecha productos saludables en su nueva huerta.

ECLOF ARMENIA

ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA

En el mundo hay 500 millones de granjas pequeñas. En África Subsahariana y Asia, estas 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 a las poblaciones rurales un camino para salir de la pobreza, a la vez que aumentan la seguridad alimentaria. No obstante, es preciso que la agricultura sea comercialmente viable y ambientalmente sostenible, y que se adapte al cambio climático. El ejemplo de Filipinas ilustra la manera en que ayudamos que nuestros clientes agricultores desarrollen resiliencia frente al cambio climático con la cadena de valor láctea. Y en Ecuador, ECLOF promueve la producción de café 100 % orgánico de altura en la región andina.

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 necesitan financiamiento continuo mediante productos a medida que se adapten a los flujos de ingresos de los agricultores y los negocios rurales. Los testimonios de las zonas rurales de Armenia y Jamaica constituyen un buen ejemplo.

La población rural necesita poder tomar 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 zanjar esta brecha, los desafíos son aun mayores: la infraestructura en las zonas rurales es escasa o inexistente, los clientes viven alejados, los costos operativos son elevados y la rentabilidad agrícola fluctúa en función de factores incontrolables.

ECLOF aborda estas situaciones 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 inferior de la pirámide social, los ayuda a desarrollar sus capacidades, aumentar su rentabilidad brindando capacitación facilitando vínculos con el mercado, y a reducir riesgos ofreciendo microseguros y micropréstamos de emergencia.

Dentro del marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la seguridad alimentaria forma parte del Objetivo 2 «Hambre Cero». La ONU estima que solo en los países en desarrollo existe una brecha de financiamiento anual de aproximadamente USD 2.600 millones para alcanzar los ODS. Parte de este financiamiento debe provenir del sector privado. A modo de pequeño aporte, ECLOF logra movilizar a actores del sector privado para que inviertan en desarrollo rural y agrícola. En una entrevista, Songbae Lee, Director de Inversiones de Calvert Impact Capital, explica cómo invertir en ECLOF ofrece a sus inversores la oportunidad de implicarse en la agricultura sostenible.

ECLOF ECUADOR

PROMOVER EL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO A 1800 METROS DE ALTURA

Byron Zhingri, de 28 años, es productor de café y creció en una familia y una comunidad dedicadas a la agricultura. Alentado por varias organizaciones sociales activas en su región, decidió empezar a producir café orgánico: trabajar con respeto su tierra en el cultivo de un producto de alta calidad con un sello propio que hace que su precio sea más elevado y que requiere mejores vías de comercialización.

Byron cultiva el café en la zona andina, a unos 1500 a 1800 metros de altura, en una zona protegida por la Fundación CONDESAN (Consorcio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina). La zona se protege con el fin de preservar las cuencas hidrográficas y evitar la tala. Si bien esta zona está a dos horas a pie o a caballo de la zona habitada más cercana, no hay caminos que permitan acceder a ella por carretera.

Los agricultores que trabajan en el área cultivable, de aproximadamente 5000 hectáreas, tienen la obligación de utilizar técnicas respetuosas del medio ambiente. Hace cinco años, Byron desarrolló un innovador método de cultivo de «café arábigo de altura», que obtuvo la certificación de «100 % orgánico». Él y sus compañeros agricultores se capacitaron con CONDESAN para aprender sobre métodos orgánicos de siembra, cuidados y recolección. La cosecha de Byron se comercializa a través de la asociación regional de productores de café, que gestiona el almacenamiento, la venta a los supermercados y la exportación del cultivo.

Byron forma parte del programa «Pacto y Nanegal» de ECLOF Ecuador, que apoya a los productores de café y cacao que trabajan conforme a las normas y valores ambientales de la región. ECLOF proporciona a los agricultores préstamos de fácil acceso bajo términos y condiciones atractivos y capacitación en agroecología, liderazgo, recursos humanos y desarrollo comunitario.

Si bien cada productor posee una certificación orgánica individual, Byron planea, junto con otros cafeteros de la región, desarrollar una marca de café orgánico que recolecte toda la producción de la región. Byron está muy agradecido a ECLOF por sus préstamos, que se adaptan perfectamente a la estructura de ingresos y gastos de la actividad de cultivo del café, proceso que dura 24 meses. Y señala que logró hacer crecer su producción gracias a las numerosas capacitaciones brindadas por ECLOF y CONDESAN. Le encantaría colaborar con otros productores de la región en pos de este proyecto común.

ECLOF FILIPINAS

ECLOF FILIPINAS Y LA ORGANIZACION LUTERANA MUNDIAL DE SOCORRO – INGRESOS ESTABLES PARA EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE ALGAS MARINAS

Dos tercios de los préstamos de ECLOF Filipinas se destinan a personas que dependen de la agricultura o la pesca para ganarse su sustento diario, personas que pertenecen a los grupos más pobres y vulnerables dado que dependen de factores que escapan a su control para subsistir. Lo mismo ocurre con los productores de algas marinas: sus ingresos están ligados a factores externos, como el clima, las enfermedades y la contaminación del mar.

Desde 2015, ECLOF financia a productores de algas marinas de la provincia de Palawan, la mayor región productora de algas del país. Por su alto valor nutricional, las algas se han convertido en un producto popular de alto valor añadido en los últimos años. Se utilizan para consumo interno o bien se exportan, frescas o secas. El proceso de secado permite conservarlas preservando la mayoría de las cualidades nutricionales originales, lo cual es una gran ventaja para su comercialización.

Sin embargo, el proceso tradicional de secado es todo un desafío: en verano, los agricultores restringen su producción porque las algas son propensas a enfermedades cuando el agua está cálida; por el contrario, en temporada de lluvias, cuando el agua está fría, las algas no se pueden secar en forma natural. Para resolver este problema, ECLOF se asoció con la Organización Luterana Mundial de Socorro (LWR, por sus siglas en inglés), una organización internacional sin fines de lucro, e instaló cinco casas de secado de algas en el municipio de Quezon, Palawan. Son espacios protegidos que permiten a los agricultores secar las algas independientemente de la temporada que sea. Además, en estos espacios cerrados, se minimizan las pérdidas y la suciedad, lo que resulta en un producto de mejor calidad.

LWR financió la construcción de las instalaciones y ECLOF apoya las operaciones de los agricultores otorgando microcréditos. Ambos socios brindan capacitación a los agricultores, por ejemplo, sobre cómo optimizar el uso de las instalaciones o sobre presupuestos y conocimientos financieros. Para potenciar a los agricultores y que aprendan a autogestionarse, ECLOF y LWR colaboraron en la creación de la «Asociación de Pescadores de Cherish». Los productores que desean utilizar las instalaciones se contactan con el funcionario de la asociación y pagan 1 peso por kilogramo de uso. Hasta el momento, participan 462 agricultores de algas. Hoy, estos productores lograron tener ingresos mayores y menos estacionales, venden más y mejores algas marinas y pueden mantener mejor a sus familias.

ECLOF ARMENIA

APOYO AL DESARROLLO RURAL PARA LOS JÓVENES Y LAS PERSONAS MAYORES, EN ACTIVIDADES RELACIONADAS O NO CON LA AGRICULTURA

Desde su fundación en 2002, ECLOF Armenia trabaja en la promoción del desarrollo rural en toda la República de Armenia. Empezó con una red de cuatro sucursales y hoy cuenta con casi 3000 clientes. Uno de cada dos préstamos se destina a agricultura, el pilar de la economía rural. Los préstamos de ECLOF se utilizan principalmente para financiar la cría de ganado, la producción de cultivos, la viticultura, la compra de maquinaria agrícola o la construcción y renovación de instalaciones agrícolas. Los préstamos se adaptan al flujo de ingresos específico de cada actividad y se otorgan a plazos bastante extensos, de hasta 30 meses.

ECLOF se concentra en áreas desatendidas por los proveedores tradicionales de microfinanzas. Antes de empezar a prestar servicios en una nueva comunidad, ECLOF se ocupa de recolectar una gran cantidad de datos sociodemográficos y económicos sobre la comunidad. Esto garantiza que ECLOF se dedique a atender solo a las comunidades necesitadas.

La mayoría de los clientes de ECLOF completaron sus estudios secundarios y no tienen un empleo formal. A menudo los abuelos viven con la familia. La familia promedio tiene 3 hijos. Con la ayuda de todos sus miembros, las familias llevan adelante actividades agrícolas o ganaderas a pequeña escala. Varias familias tienen padres o hijos que viven en el extranjero, principalmente en Rusia, durante todo el año o parte de él. Allí trabajan como jornaleros o agricultores y envían dinero a sus hogares para mantener a la familia.

A continuación compartimos ejemplos de clientes de ECLOF Armenia:

HISTORIA DE CLIENTES

REBECA MARTIROSYAN Pambak

Rebeca Martirosyan, de 56 años, vive en la localidad de Pambak con su esposo, su hijo, su nuera y dos nietos. Rebeca empezó un pequeño negocio familiar en el que cocina el tradicional pan armenio conocido como «lavash». Gracias a un préstamo de ECLOF, más tarde pudo abrir un pequeño restaurante. Cuando se dio cuenta de que incluso la gente de las aldeas vecinas venía a comer, pidió un préstamo para comprar un automóvil y entregar comida a domicilio. Rebeca comenta que su familia ahora vive en buenas condiciones gracias a los préstamos de ECLOF.

HISTORIA DE CLIENTES

MAYIS GEVORGYAN, Kartchaghbyur

Mayis Gevorgyan tiene 30 años y vive en la localidad de Kartchaghbyur con sus padres y su hermano. Luego de asistir a una capacitación inicial de ECLOF, Mayis abrió un criadero de peces en su aldea natal. Construyó un estanque y, con un préstamo de ECLOF, compró 25000 peces pequeños. Con los años, Mayis hizo crecer el negocio e incluso construyó un gran refrigerador en el patio de su casa para almacenar pescado fresco. Hoy, Mayis tiene cuatro lagos artificiales con más de 50000 peces. Con los ingresos que obtuvo, empezó a construir una pequeña casa para su familia.

ECLOF JAMAICA

REFORZAR EL TRANSPORTE RURAL DE PEQUEÑOS OPERADORES

El transporte es un tema crítico en Jamaica. Para la mayoría de los habitantes rurales que trabajan por su cuenta, tener un vehículo propio sigue siendo un sueño, ya que los bancos tienden a financiar solo a personas asalariadas. Las carreteras están en pésimo estado y el transporte público no es una opción en algunas comunidades, tanto de zonas rurales como urbanas, a las que no llegan estos servicios. Los taxis privados y los minibuses colman ese bache, brindando un servicio barato y confiable. Un nuevo producto crediticio presentado por ECLOF Jamaica está dirigido a estos proveedores de servicios, así como a los agricultores y otros microemprendedores que necesitan transporte, pero no tienen acceso a préstamos bancarios. El préstamo de ECLOF financia la compra, reparación y renovación o el pago del seguro y la patente del vehículo.

Shavar Wallace es un operador privado de minibuses que trabaja para el servicio público de transporte de pasajeros. Shavar tenía un autobús viejo que solía quedar fuera de servicio, lo que se traducía en pérdida de ingresos. Con un primer préstamo de USD 370, Shavar reparó el motor del autobús. Con préstamos posteriores pudo hacerle reparaciones sencillas para mantenerlo en funcionamiento. En los últimos tres años, renovó por completo su autobús, arregló la carrocería e hizo que los asientos fueran más cómodos para los pasajeros. Hoy cuenta con un vehículo confiable que le permite a Shavar generar un ingreso estable.

Con un nuevo préstamo, Shavar le compró un automóvil a su esposa para transportar a sus tres hijos y trasladarse de la casa al trabajo. Ya no necesitan usar el minibús para eso, por lo Shavar puede utilizarlo durante todo el día. La familia hoy tiene una situación financiera más holgada y Shavar pudo ampliar su casa y brindarle un mejor nivel de vida a su familia. Hoy puede decir, orgulloso, que hasta tiene ahorros en el banco. Shavar bromea diciendo que la próxima vez que pase por una situación de emergencia es posible que ni siquiera necesite los servicios de ECLOF ...

ENTREVISTA

PRÉSTAMOS PEQUEÑOS CON IMPACTO DE GRAN ESCALA

SONGBAE LEE

DIRECTOR DE INVERSIONES DE CALVERT IMPACT CAPITAL

Songbae, cuéntanos a qué se dedica Calvert.

Calvert es una organización de inversión de impacto sin fines de lucro. Nuestra línea principal de negocios consiste en aumentar el capital de deuda de los inversores minoristas e institucionales para luego invertirlo en nueve sectores de impacto a nivel mundial. Nuestra misión general es canalizar fondos a comunidades desatendidas.

¿Cuál es su enfoque de inversión y cómo encaja ECLOF en él? ¿Cuáles son las fortalezas que ve en una red como ECLOF como meta para la inversión de impacto social?

El préstamo de ECLOF no se encuadraba plenamente en nuestra estrategia de inversión estándar; era un préstamo con cuya implementación me comprometí en forma personal. Si bien tenemos una importante cartera de microfinanzas, lo que me atrajo de ECLOF fue su trabajo con los agricultores y las comunidades rurales, un segmento al que a nuestros actuales socios les ha costado mucho llegar desde siempre. Trabajé con préstamos mucho más voluminosos en organizaciones mucho más grandes, pero con ECLOF ví que realmente estábamos teniendo un impacto descomunal. La mejor parte de mi trabajo es encontrar oportunidades en las que la organización no solo logre tener un impacto significativo en el terreno, sino que nuestro capital también pueda tener un impacto significativo en la organización. Vimos que nuestro préstamo servía especialmente como factor catalítico para apoyar a ECLOF durante su trayecto hacia el desarrollo de un modelo de negocios más sostenible que dependiera menos de la financiación mediante donaciones y a la vez mantuviera su fuerte compromiso de misión.

Otra parte muy satisfactoria de este acuerdo fue trabajar con el equipo de ECLOF. Pude ver cómo todos no solo eran sumamente profesionales, receptivos y pacientes (considerando nuestras solicitudes de información de diligencia debida aparentemente interminables), sino también claramente comprometidos a nivel personal con la labor de ECLOF.

¿Cómo está compuesta su base de inversores y qué es lo que ellos consideran importante? ¿De qué manera contribuye una inversión en ECLOF a cumplir sus expectativas?

Nuestros inversores son un grupo de muy diversos perfiles procedentes de todo Estados Unidos. Incluyen desde inversores minoristas hasta inversores institucionales más grandes. Algunos invierten USD 20 mientras que otros invierten hasta USD 20 millones. Nuestro préstamo a ECLOF nos brindó una oportunidad única para que nuestros inversores ganaran exposición en una organización de alto impacto que invierte en agricultura sostenible en un amplio abanico de empresas y geografías.

¿Qué futuro le augura a la inversión de impacto?

Prevemos que la industria de inversión de impacto será mucho más transparente en términos de gestión de impacto a medida que los inversores de impacto empiecen a declarar sus prácticas de gestión de impacto y sus inversores exijan transparencia a la hora de demostrar la integridad de estas prácticas. También esperamos que la industria vaya más allá de las métricas de producción para enfocarse en datos de resultados auténticos que muestren el impacto de las inversiones a mediano y largo plazo.

Por último, la industria debe centrarse en escalar con integridad si queremos canalizar suficiente capital para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En Calvert Impact Capital, centraremos nuestros esfuerzos en fortalecer el ecosistema de impacto más amplio y la cadena de suministro financiero para reunirnos con los inversores tradicionales en el lugar donde estos se encuentren y multiplicar las inversiones de impacto en los mercados mundiales de capital.

ECLOF ARMENIA

APOYO A LAS IGLESIAS Y LAS COMUNIDADES

ECLOF presta asistencia a microemprendedores y agricultores en sus actividades en las zonas más pobres y remotas. Como ECLOF aplica una metodología de grupos solidarios, la formación y el fortalecimiento de los grupos de actores locales revisten suma importancia en nuestra labor. Un ejemplo muy difundido de Sri Lanka ilustra el poder que un grupo de mujeres puede ejercer para mejorar su infraestructura local.

Las iglesias y comunidades locales desempeñan un papel importante en el trabajo de ECLOF de muchas maneras: proporcionando asistencia financiera y aportando herramientas y materiales para apoyar el trabajo de los emprendedores, mejorando así el impacto del préstamo; estableciendo vínculos con su red de socios; y conectando a ECLOF con potenciales beneficiarios. En uno de los ejemplos de República Dominicana se destaca cómo los clientes pueden invertir en sus propias comunidades y hacer valer su opinión a la hora de definir el futuro de «su» institución local de microfinanzas: el modelo cooperativo que adoptó ECLOF en República Dominicana hace que esto sea posible.

ECLOF MYANMAR
ALCANCE OBJETIVO

A casi una década de la apertura política y económica de Myanmar, la mayoría de la población del país sigue sin tener acceso a servicios financieros formales. Se estima que la demanda de microfinanzas excede cuatro veces la oferta, especialmente fuera de Yangon. A pesar de la existencia de iniciativas recientes, la industria sigue siendo subdesarrollada e incapaz de abordar, en particular, las necesidades financieras de la población rural pobre.

ECLOF Myanmar llega a personas que viven en zonas rurales -que no se benefician del crecimiento acelerado de las zonas metropolitanas- y les ayuda a construir medios de vida sostenibles para sí y para sus familias y comunidades. Según la normativa local, una institución de microfinanzas como ECLOF solo puede prestar servicios en un número limitado de áreas geográficas. Con el fin de seleccionar las áreas que prometen más impacto, ECLOF realiza evaluaciones de pobreza de todos los hogares de una zona determinada antes de empezar a trabajar allí. Además de facilitar la selección de las áreas en las cuales prestar asistencia, la clasificación en términos de riqueza que se obtiene a partir de dicha evaluación también ayuda a determinar qué hogares de una aldea específica reúnen las condiciones para acceder a los servicios de ECLOF. Al excluir los hogares que se hallan en una mejor situación económica, ECLOF logra concentrar sus recursos limitados en los más necesitados.

HISTORIA DE CLIENTES

DAW PYONE KYI
Región de Ayeyarwady

En el último Índice de Desempeño Ambiental, Myanmar ocupa el puesto 138 de 180 países. Uno de los desafíos específicos que se enfrenta es la gestión de residuos: Solo en el área de Yangon se generan diariamente 1790 toneladas de desechos. Mejorar las prácticas de gestión de residuos es a la vez una oportunidad de negocio y una contribución fundamental al desarrollo sostenible.

Daw Pyone Kyi, casado y con cuatro hijos, vive en un pueblo de la región de Ayeyarwady, a unos 100 kilómetros de la capital, Yangon. Como trabajadores asalariados, ella y su esposo solían trabajar en campos y huertas cercanos generando unos pocos ingresos inestables. Tras un estudio de pobreza de la aldea, ECLOF empezó a ofrecer servicios financieros y de capacitación a los lugareños en 2014. Daw Pyone Kyi obtuvo su primer préstamo de USD 50 para empezar un pequeño negocio de venta de colaciones y juguetes en una escuela del vecindario. Sin embargo, en mayo de 2015, Daw Pyone Kyi descubrió otra oportunidad : comprar y reciclar metal, materiales plásticos y baterías viejas. En Myanmar, los recolectores de basura van de puerta en puerta comprando material de desecho reciclable. Con un segundo préstamo de ECLOF de USD 65, Daw Pyone Kyi empezó a comprarles a los recolectores. Hoy tiene vínculos con siete de ellos, a quienes les compra botellas y latas usadas en bares y restaurantes. Después de limpiar y clasificar los materiales, estos se envían en camión a Yangon, donde las empresas los compran por el doble de su valor para fabricar productos de consumo reciclados.

Con las ganancias de este negocio y otro préstamo de ECLOF, Daw Pyone Kyi amplió su local y lo convirtió en una tradicional tienda de comida de Myanmar, en la que se sirve arroz cocido y curry a los estudiantes de secundaria. Gracias a su determinación y creatividad, Daw Pyone Kyi construyó un pequeño negocio familiar que sacó a su familia de la pobreza, brinda educación a sus hijos y genera empleo para personas vulnerables. Su negocio de reciclaje contribuye a la gestión de residuos de su país. Y las empresas a las que abastece fabrican productos para el hogar a precios accesibles para otras personas de bajos ingresos.

ECLOF SRI LANKA

MUJERES CONSTRUYEN INFRAESTRUCTURA PARA EL AGUA Y FOMENTAN LA CONFIANZA CON UN PROYECTO COMUNITARIO DE AGUA

La remota aldea de montaña de Vanaraniya viene sufriendo desde hace mucho tiempo problemas con el suministro de agua. Durante la estación seca, los aldeanos tenían que trasladarse largas distancias para conseguir agua potable. Las mujeres eran las que cargaban principalmente con la responsabilidad de ir a buscar agua a pie a una aldea cercana.

Como los reclamos efectuados al gobierno, a los políticos y a las autoridades locales no fueron escuchados, la pobladora local Kumari Darmaratna y otras mujeres lanzaron un proyecto de riego denominado «Sociedad Vishska» en 1998. Con dos préstamos de ECLOF Sri Lanka de USD 7000 y USD 5000, la sociedad construyó una pequeña represa de hormigón y un sistema de riego a partir de una cascada natural llamada Bambarakiriella, ubicada a unos 4 km. Construir un acueducto de tal magnitud fue un ejercicio desafiante y peligroso para las mujeres de la aldea. Sobre la marcha, superaron la resistencia de los agricultores locales, que temían por el suministro de agua, de hombres que se oponían a que las mujeres emprendieran un proyecto de esa naturaleza, y de mujeres que dudaban de su capacidad para ejecutarlo.

Al final de la primera fase del proyecto, más de 80 hogares pudieron conectarse al agua corriente. En poco tiempo, este proyecto de abastecimiento de agua cobró popularidad y la demanda creció rápidamente. La Sociedad Vishska instaló medidores de agua en cada hogar para facturar el servicio en función del consumo y financiar la infraestructura. El proyecto empezó a recibir difusión en los medios de prensa y fue aclamado por funcionarios gubernamentales de alto rango, ambientalistas y la sociedad civil. La Sociedad Vishska y su fundador Kumari Darmaratna ganaron prestigio a nivel nacional e internacional. Kumari presentó el proyecto a la Asamblea General de la YWCA en Brisbane, Australia, en 2003, y logró obtener más financiamiento.

En la actualidad, el proyecto asiste a más de 275 familias. La vida en las aldeas mejoró de muchas maneras: se accede fácilmente al agua desde el grifo, muchos hogares lograron construir un baño decente, y se redujo la diarrea infantil y otras enfermedades transmitidas por el agua. Las mujeres de la aldea empezaron a obtener ingresos provenientes de la horticultura, la fabricación de ladrillos, y la producción de aves y hongos. Las mujeres aumentaron su confianza y autoestima: más que nunca asumieron puestos de liderazgo en la aldea.

La Sociedad Vishska sigue trabajando en el mantenimiento de la infraestructura, extender el acueducto y reemplazar las tuberías que se encuentran obsoletas y oxidadas. Kumari participó en muchos proyectos comunitarios de la región, por ejemplo, el lanzamiento de un curso de computación para niños de la aldea. ¡Cuenta que está muy agradecida con ECLOF Sri Lanka ya que, sin su apoyo, esta hermosa historia no habría sido posible!

ECLOF REPÚBLICA DOMINICANA

ISIDRO Y LORENZO — DOS CLIENTES DE MICROFINANZAS SE CONVIRTIERON EN ACTORES DE DESARROLLO LOCAL

En 2018, ECLOF República Dominicana pasó de ser una ONG a una sociedad cooperativa de ahorro y crédito. Esta nueva estructura permite a los casi 20.000 clientes de ECLOF convertirse en accionistas de su propia institución financiera y depositar sus ahorros allí. A su vez, convierte a los antiguos clientes de microcréditos en actores de desarrollo local de su comunidad. A continuación compartimos dos ejemplos:

HISTORIA DE CLIENTES

ISIDRO MONTAS
Santo Domingo

Isidro Montas vive con su esposa, su hijo de 6 años y su madre, que dependen económicamente de él. Cuando Isidro heredó parte de las tierras de su familia, en 2006, no contaba con dinero para cultivarlas. Con un préstamo de ECLOF de USD 250, plantó limoneros. Con el correr de los años, amplió su producción a 2000 plantas. También se diversificó y empezó a producir aguacate y palmeras decorativas. Su negocio familiar, «Vivero El Gringo», es reconocido en la comunidad como una empresa pujante. Isidro comenta que debe este éxito a su pasión por el trabajo y al asesoramiento económico de ECLOF.

Considera que la transformación de ECLOF en una cooperativa es un paso importante que permitirá que más y más agricultores como él se beneficien de los servicios financieros y no financieros de ECLOF. Pide a ECLOF que empiece a prestar asistencia en más áreas rurales de su país. Isidro se enorgullece de poder opinar sobre el rumbo de la cooperativa. Y guarda los retornos que obtiene de su cuotaparte en la empresa para financiar los estudios de su hijo.

HISTORIA DE CLIENTES

LORENZO ROSARIO
San Cristóbal

Con un primer préstamo de ECLOF hace 5 años, Lorenzo Rosario empezó a dar sus primeros pasos de a poco. Hoy es dueño de una plantación de cerezos que los mantiene a él y a su esposa, sus dos hijos y sus seis nietos. Isidro sonríe mientras comenta: «Todos los miembros de la familia tomaron un préstamo de ECLOF, incluidas mis nueras. ¡Durante mucho tiempo fui cliente de ECLOF y ahora soy socio!»

Lorenzo y su familia invierten sus ahorros en la cooperativa. Están orgullosos de que este dinero sirva para apoyar a otros emprendedores de la región. Lorenzo comenta: «El proceso de inversión es realmente fácil. Mi familia y yo apreciamos la calidad de los servicios de COOPECLOF, la disponibilidad de su personal y el cuidado especial con el que se ocupan de ayudarnos y visitarnos periódicamente. ¡Habiendo participado desde el principio, estamos maravillados por la evolución de esta cooperativa!»

ECLOF BRASIL · CEADe

EL EMPRENDIMIENTO AUTÓNOMO COMO CAMINO PARA LLEVAR ADELANTE LA VIDA DE MADRE SOLTERA

HISTORIA DE CLIENTES

MARIA ADENISIA JESUS SANTOS
Salvador de Bahia

Maria Adenisia Jesus Santos, de 61 años, fue cliente de ECLOF en Brasil durante 15 años. Hace muchos años, después de separarse de su esposo, se vio obligada a criar a sus cuatro hijos sola. Tuvo que encontrar una manera rápida de ganarse su sustento y a la vez poder destinar tiempo a cuidar de sus hijos. Antes había trabajado como empleada doméstica para diferentes familias, pero las distancias que debía trasladarse y las horas de trabajo le impidieron continuar con esa labor.

María soñó durante mucho tiempo con tener su propio negocio. Con la ayuda de ECLOF, su sueño se hizo realidad. Con un primer préstamo de USD 95 abrió un puesto en el mercado de Periperi, en el que vendía productos alimenticios tradicionales de la región de Bahía. Como no tenía experiencia en la venta de alimentos, cometió algunos errores de novata, como equivocarse en las cantidades y las fechas de vencimiento de los productos. María asistió a una capacitación impartida por la ONG local Sebrae (Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas), facilitada por ECLOF, sobre cómo administrar un negocio y sus finanzas. Los dueños de los puestos vecinos también la ayudaron y aconsejaron. Con sucesivos préstamos de ECLOF logró agrandar el puesto y la oferta de productos. La proximidad a su hogar le permitía compartir comidas con sus hijos, y contaba con un vecino que los cuidaba durante el resto del día.

En la actualidad, María dirige un negocio pequeño pero estable. Tiene clientes leales que la aprecian como persona y como comerciante. Con sus ahorros, que acumuló a lo largo de los años, pudo construir una casa para su familia. Sus hijos ya crecieron y María maneja su negocio con mayor tranquilidad. ECLOF la acompañó durante 15 años en todas las etapas de su vida. A largo plazo, el trabajo independiente demostró ser la estrategia correcta para ganarse la vida y criar a sus hijos siendo madre soltera. María señala que no habría logrado todo esto sin el apoyo incondicional de ECLOF.

ECLOF INDIA

UN ALCANCE MÁS AMPLIO Y MÁS PROFUNDO CON AGENTES DE CAMPO COMUNITARIOS

En las zonas rurales de India, las oportunidades económicas de las mujeres siguen siendo limitadas debido a las barreras sociales, culturales y religiosas. Las mujeres rurales, particularmente las de casta y clase más bajas, tienen las tasas de alfabetización más bajas y tienen acceso limitado a un empleo estable. Suelen trabajar en el sector informal en trabajos por cuenta propia o en industrias a pequeña escala. ECLOF sirve a casi 7000 de estas mujeres mediante una red de nueve sucursales en todo el estado de Tamil Nadu. Este enfoque también se refleja en la proporción del personal femenino: las tres cuartas partes del personal son mujeres.

Para identificar e incorporar nuevos clientes, ECLOF contrató a siete agentes de campo a tiempo parcial. Arraigados profundamente en sus comunidades, los agentes dan a conocer ECLOF a mujeres económicamente activas de su comunidad. Uno de los agentes es Sulthan Beeve, una mujer de 43 años perteneciente a una comunidad musulmana rural de las afueras de Madurai. Sulthan dirige un pequeño almacén pegado a su casa. Su esposo trabaja como empleado de oficina en Dubai. Él no suele visitar su país de origen, por lo que la educación de los dos niños descansa en manos de Sulthan Beeve. Su hija está estudiando para obtener el título de ingeniera y su hijo está en la escuela secundaria.

Durante muchos años, Sulthan Beeve fue parte del trabajo de desarrollo comunitario de ECLOF. Cada año, forma y capacita a unos quince grupos nuevos de su comunidad. Cada grupo está integrado por 10 a 20 mujeres. En este momento, supervisa treinta grupos activos que reúnen a más de 420 mujeres. Durante el período anterior al otorgamiento del préstamo, Sulthan alienta a cada nuevo miembro a ahorrar al menos 600 rupias. Después de la capacitación dictada por Sulthan, el grupo entrega pequeños préstamos a los miembros del grupo obtenidos de esos ahorros. Sulthan también capacita al grupo en materia de conocimientos financieros y presupuestos. Una vez que el grupo reúne las condiciones para recibir un préstamo de ECLOF, Sulthan Beeve recaba la documentación necesaria para presentar la solicitud de préstamo. Durante el período de reembolso, el grupo se reúne todos los meses para aprender, compartir conocimientos y realizar los pagos correspondientes. Como mujer musulmana rural, Sulthan Beeve tuvo que enfrentar las críticas de su familia más amplia por salir a la sociedad, ya que generalmente se espera que las mujeres no trabajen y se queden en casa. Contra todo pronóstico, asumió el desafío de ser una mujer empoderada y llevó a otras mujeres a desarrollar habilidades interpersonales, aumentar su autoestima y aprovechar las oportunidades para obtener ingresos. Desde la participación de Sulthan Beeve en las operaciones de ECLOF en la sucursal de Madurai, cada vez más mujeres musulmanas se han unido a ECLOF para desarrollar sus propias actividades de subsistencia. A lo largo de los años de trabajo para ECLOF India, Sulthan Beeve adquirió valiosos conocimientos y contactos, y mejoró así su confianza en sí misma y su reconocimiento dentro de la comunidad. A su vez, llevó a cientos de otras mujeres a iniciar sus propios emprendimientos, que las llevaron a ser reconocidas como dignas integrantes de sus familias y la comunidad en general.

ECLOF DOMINICANA

DATOS CLAVE DE ECLOF

NÚMEROS CLAVE DE LA RED ECLOF
ESTADOS FINANCIEROS
SOCIOS
DATOS DE CONTACTO DE LA RED ECLOF

NÚMEROS CLAVE DE LA RED ECLOF

ÁFRICA

KENIA

DATOS

USD 12.99 M cartera

55.428 clientes

24 sucursales
310 miembros del personal
51 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	2 %
Grupal	96 %
Institucional	2 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	57 %
Jóvenes	45 %
Rural	60 %
Agricultura	23 %

UGANDA

DATOS

USD 1.01 M cartera

1.410 clientes

3 sucursales
24 miembros del personal
46 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	63 %
Grupal	8 %
Institucional	29 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	62 %
Jóvenes	24 %
Rural	36 %
Agricultura	8 %

ASIA

	DATOS	COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS	ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

ARMENIA

USD 3.38 M cartera

2.742 clientes

4 sucursales
32 miembros del personal
50 % oficiales de crédito

Individual	94 %
Grupal	0 %
Institucional	6 %

Mujeres	51 %
Jóvenes	22 %
Rural	100 %
Agricultura	45 %

INDIA

USD 1.16 M cartera

6.757 clientes

8 sucursales
19 miembros del personal
53 % oficiales de crédito

Individual	1 %
Grupal	99 %
Institucional	0 %

Mujeres	100 %
Jóvenes	22 %
Rural	55 %
Agricultura	3 %

MYANMAR

USD 1.09 M cartera

7.532 clientes

3 sucursales
40 miembros del personal
50 % oficiales de crédito

Individual	0 %
Grupal	100 %
Institucional	0 %

Mujeres	91 %
Jóvenes	20 %
Rural	100 %
Agricultura	67 %

FILIPINAS

USD 4.98 M cartera

21.175 clientes

10 sucursales
249 miembros del personal
63 % oficiales de crédito

Individual	84 %
Grupal	12 %
Institucional	4 %

Mujeres	82 %
Jóvenes	23 %
Rural	75 %
Agricultura	37 %

SRI LANKA

USD 1.56 M cartera

10.416 clientes

9 sucursales
19 miembros del personal
53 % oficiales de crédito

Individual	8 %
Grupal	89 %
Institucional	3 %

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

AMÉRICA LATINA

	DATOS	COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS	ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

BRASIL

DATOS

USD 0.32 M cartera

989 clientes

2 sucursales
9 miembros del personal
56 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	17 %
Grupal	83 %
Institucional	0 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	70 %
Jóvenes	24 %
Rural	44 %
Agricultura	17 %

COLOMBIA

DATOS

USD 2.73 M cartera

2.523 clientes

3 sucursales
25 miembros del personal
46 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	100 %
Grupal	0 %
Institucional	0 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	51 %
Jóvenes	21 %
Rural	50 %
Agricultura	29 %

REPÚBLICA DOMINICANA

DATOS

USD 9.37 M cartera

19.055 clientes

21 sucursales
153 miembros del personal
50 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	76 %
Grupal	17 %
Institucional	7 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	78 %
Jóvenes	20 %
Rural	20 %
Agricultura	0 %

ECUADOR

DATOS

USD 2.33 M cartera

1.301 clientes

1 branche
7 miembros del personal
80 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Individual	26 %
Grupal	45 %
Institucional	29 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	64 %
Jóvenes	14 %
Rural	41 %
Agricultura	41 %

JAMAICA

DATOS

USD 0.38 M cartera

259 clientes

2 sucursales
5 miembros del personal
60 % oficiales de crédito

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

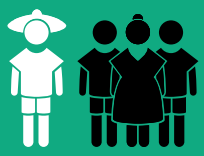
Individual	70 %
Grupal	0 %
Institucional	30 %

ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

Mujeres	50 %
Jóvenes	8 %
Rural	23 %
Agricultura	9 %

Préstamo promedio de
USD 330

2 de cada 3 clientes
son mujeres



1 de cada 4 clientes
es un pequeño agricultor

130.000
clientes

13.000
grupos solidarios
con un promedio
de 8 miembros

Un tercio
de los clientes
son menores de
30 años

ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL

en CHF al 31 de diciembre de 2018 y 2017

ACTIVOS	2018	2017
Activos corrientes		
Préstamos a corto plazo a los CNE		
Saldos bancarios y depósitos a corto plazo	2.805.625	2.887.207
Préstamos a corto plazo a Comités Nacionales de ECLOF (CNE)		
De CNE en que la entidad tiene una inversión	*730.299*	*403.887*
De otros CNE	*2.196.188*	*1.908.279*
Intereses a corto plazo por cobrar a los CNE		
De CNE en que la entidad tiene una inversión	*17.143*	*3.380*
De otros CNE	*8.071*	*31.797*
Comisiones de gestión y otras cuentas por cobrar a los CNE	51.351	77.831
Provisión para comisiones de gestión	-43.075	-63.750
Total préstamos a corto plazo a los CNE	**2.959.977**	**2.361.425**
Otras cuentas por cobrar y gastos anticipados		
Otras cuentas por cobrar y gastos anticipados	7.217	16.985
Ingresos devengados	189.438	137.058
Total otras cuentas por cobrar y ingresos devengados	**196.655**	**154.043**
Total de activos corrientes	**5.962.257**	**5.402.676**

	2018	2017
Activos a largo plazo		
Préstamos netos a largo plazo		
Préstamos a largo plazo a Comités Nacionales de ECLOF (CNE)		
De CNE en que la entidad tiene una inversión	*5.496.952*	*1.403.263*
De otros CNE	*11.611.651*	*16.231.540*
Provisión para préstamos a largo plazo		
De CNE en que la entidad tiene una inversión	0	0
De otros CNE	-1.984.877	-1.894.710
Total préstamos netos a largo plazo	**15.123.726**	**15.740.093**
Intereses netos por cobrar		
Intereses por cobrar a los CNE		
De CNE en que la entidad tiene una inversión	*182.388*	*13.329*
De otros CNE	*322.879*	*556.995*
Provisión para intereses por cobrar	-260.875	-94.204
Total intereses netos por cobrar	**244.392**	**476.120**
Inversiones a largo plazo		
Inversión de capital en CNE, netas	668.948	633.728
Inversión en Oikocredit	13.172	12.939
Total de inversiones a largo plazo	**682.120**	**646.666**
Total de activos a largo plazo	**16.050.238**	**16.862.879**
Total de activos	**22.012.495**	**22.265.554**

ESTADO DE RESULTADOS

en CHF al 31 de diciembre de 2018 y 2017

PASIVOS Y SALDOS DE FONDOS	2018	2017
Pasivos corrientes y provisiones		
Préstamos a corto plazo	40.000	60.000
Intereses a corto plazo-préstamos por pagar	1.329.748	986.763
Gastos acumulados	84.954	75.398
Total de pasivos corrientes y provisiones	**1.454.702**	**1.122.161**
Pasivos a largo plazo		
Préstamos con intereses a pagar	3.734.492	2.846.604
Total de pasivos a largo plazo	**3.734.492**	**2.846.604**
Fondos		
Fondos no restringidos		
Fondo de capital	15.223.488	16.652.375
Fondo general	113.050	10.079
Fondo de riesgo cambiario	481.760	481.760
Fondo de asistencia técnica	75.898	192.849
Fondo de garantía	488.683	488.683
Total de fondos no restringidos	**16.382.879**	**17.825.746**
Fondos restringidos		
Fondo de asistencia técnica	20.576	51.198
Fondo de garantía	419.846	419.846
Total de fondos restringidos	**440.422**	**471.044**
Total de fondos	**16.823.301**	**18.296.790**
Total de pasivos y saldos de fondos	**22.012.495**	**22.265.554**

	2018	2017
Ingresos de operación		
Contribuciones de los donantes	131.260	446.756
Ingresos por gestiones y otros	358.412	411.230
Ingresos por intereses de los préstamos	982.999	771.605
Otros ingresos	23.189.	4.083
Total de ingresos de operación	**1.495.860**	**1.633.674**
Operating expenses		
Gastos de operación	-260.832	-266.181
Empleados, consultores y costos relacionados	-834.032	-821.756
Pérdidas/provisión por comisiones de gestión por cobrar	10.775	0
Asignación de la contribución al fondo de asistencia técnica	-104.076	-384.989
Total de gastos de operación	**-1.188.166**	**-1.472.927**
Resultado de operación	**307.694**	**160.748**
Gastos financieros	-184.452	-136.504
Pérdida/ganancia cambiaria	-10.192	-14.165
Resultado del ejercicio	**113.050**	**10.079**
Fondo General al 31 de diciembre	**113.050**	**10.079**

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

Calvert Impact Capital

CERISE

Church of Sweden

cwm

ÉGLISE DE BEGNINS

Episcopal Relief & Development

EUROPEAN MICROFINANCE PLATFORM
NETWORKING WITH THE SOUTH

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 IMPACT FUND

Seton Enablement Fund
Enabling Through Responsible Sharing

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

oikoumene
World Council of Churches

DATOS DE CONTACTO DE LA RED ECLOF

ÁFRICA

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

ECLOF TANZANIA
Aminiel N. Mungure
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 61 16 56

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
Soundaram Thacis Thoumiyan
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 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