



ECLOF
INTERNATIONAL

PROMOVER LA JUSTICIA SOCIAL
Y LA DIGNIDAD HUMANA

INFORME ANUAL 2021

TABLE OF CONTENTS

ECLOF INTERNATIONAL ES UNA FUNDACIÓN SUIZA FUNDADA EN GINEBRA EN 1946

CONSEJO DE FUNDACIÓN

Mr Kimanthi Mutua · Presidente
Ms Tamar Lebanidze · Vicepresidente
Ms Ada Wiscovitch · Directora
Ms Nina Nayar · Directora
Mr Beat Dietschy · Director
Mr Tor Gull · Director
Mr José Egas · Director

DIRECTOR EJECUTIVO

Mr Pat Gleeson

Nuestra misión y nuestros valores	3
Mensaje del presidente	4
Red ECLOF en 2021	5
Representación regional	6

TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF	7
-----------------------------	---

SERVICIOS INNOVADORES A CLIENTES	8
ECLOF Armenia	9
ECLOF Kenia	10
ECLOF Sri Lanka	12
ECLOF República Dominicana	13
Medición del impacto social	15

ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA	16
ECLOF Filipinas	17
ECLOF Uganda	18
ECLOF Colombia	19

APOYO A LAS IGLESIAS Y LAS COMUNIDADES	20
ECLOF India	21
ECLOF Myanmar	22
ECLOF Brasil	23
ECLOF Ecuador	24
Entrevista con Kathy Guis, VP en KIVA	25

DATOS CLAVE DE ECLOF	27
Números clave	28
Socios	30
Datos de contacto	31

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 distinción 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 necesitan 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, les presento el informe anual de ECLOF correspondiente al año 2021. Fue otro año de navegar por la pandemia, aunque empezamos a vislumbrar un impulso positivo en la mayoría de los Miembros a medida que se recuperaban y respondían a la demanda de sus clientes una vez pasada la pandemia. Sin embargo, lamentablemente aún hay Miembros a los que les está costando mucho superar los desafíos y el camino hacia la recuperación será lento. La red en general registró un aumento del 7 % en su cartera de préstamos a clientes, que está cerca de la situación posterior a la Covid. La cartera en riesgo > 30 días presenta mejoras, y nos sentimos alentados por un fuerte repunte en el nivel general de sostenibilidad. Por otro lado, ECLOF International recuperó la sostenibilidad en 2021 a medida que fuimos compensando la caída de los flujos de ingresos con una prudente gestión de los costos.

Tenemos, una vez más, la alegría de compartir ejemplos de la maravillosa labor realizada en toda la red ECLOF. Les contamos sobre la implementación de ECLOF Kenia de los foros «Tuongee» (Hablemos), un modalidad simple y práctica de brindar apoyo y alentar a los clientes a ver que hay vida después de la Covid. Nos sentimos alentados por la valentía y la fortaleza demostradas por nuestros colegas de Myanmar, que a pesar de las dificultades impuestas por el golpe militar, han pasado al modo de supervivencia y están ayudando activamente a evitar el hambre y a que los ciudadanos se protejan de la Covid. Nos inspira la resiliencia de Samuel Beriguete, miembro de la cooperativa y cliente de ECLOF República Dominicana, quien a pesar de perder la vista a los 20 años, ha gestado varios negocios exitosos a lo largo de los años.

Nuestro enfoque sigue centrado en el desempeño y el impacto social, lo que llevó a que en 2021 la red ECLOF se convirtiera en socio fundador del Índice de Inclusión Financiera, una iniciativa global para promover estándares y desarrollar datos de impacto comparables en todo el sector de las microfinanzas. Damos las gracias a nuestros

numerosos y comprometidos aliados en materia de financiación y asistencia técnica, que comparten nuestros valores y siguen apoyándonos en nuestra labor. Esta simetría de valores se expresa muy claramente en el informe de Kathy Guis de Kiva, cuando nos cuenta «me inspira la pasión y el compromiso con que el personal de ECLOF Kenia se dedica a su misión».

A medida que transcurre 2022, se vislumbran tiempos inciertos por delante. Somos testigos presenciales del devastador impacto que la guerra en Ucrania tuvo en todo el escenario mundial; sabemos del golpe de estado que perdura en Myanmar, de la crisis económica de Sri Lanka y del panorama macroeconómico que hoy se encuentra bajo una presión real causada por la creciente inflación y el aumento de las tasas de interés. Todos estos factores perjudicarán a los países en los que trabaja la red ECLOF, pero las comunidades vulnerables a las que ECLOF asiste serán precisamente las más afectadas. Estas comunidades se enfrentarán a una caída de los ingresos y deberán luchar para llevar la comida a sus mesas. Esto no hará más que perpetuar la tendencia de los últimos dos años de aumento de la vulnerabilidad, y revertir los avances logrados en los últimos años en términos de erradicación de la pobreza. Frente a este camino incierto que queda por delante, repetiré lo que dije en el Informe de 2020: «Lo cierto es que hoy, más que nunca, la misión, los valores y el trabajo de ECLOF siguen siendo cruciales si queremos garantizar que los miembros marginados y más débiles de nuestra sociedad no queden aún más postergados».

Doy las gracias a la Junta Internacional de ECLOF por su maravilloso apoyo y al personal de ECLOF International por su profesionalismo para responder a estos tiempos difíciles. Reconozco y manifiesto especialmente mi admiración por el valor y la valentía demostrados por nuestra red. Si bien nos deparan épocas inciertas, seguiremos apoyando a nuestros clientes y promoviendo la justicia social y la dignidad humana mediante nuestra red de microfinanzas. •

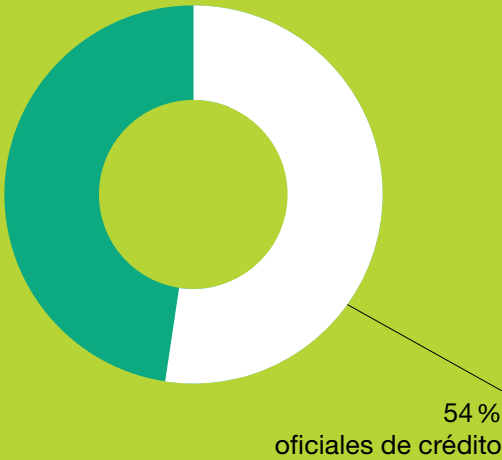
LA RED ECLOF EN 2021

USD 44.11 M cartera global
14 % de cartera en riesgo > 30 días

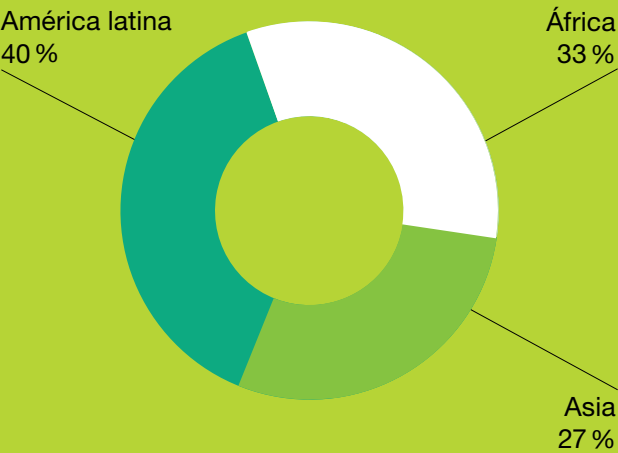
125,933 clientes

81 sucursales
876 miembros del personal
475 oficiales de crédito (54 % del personal)

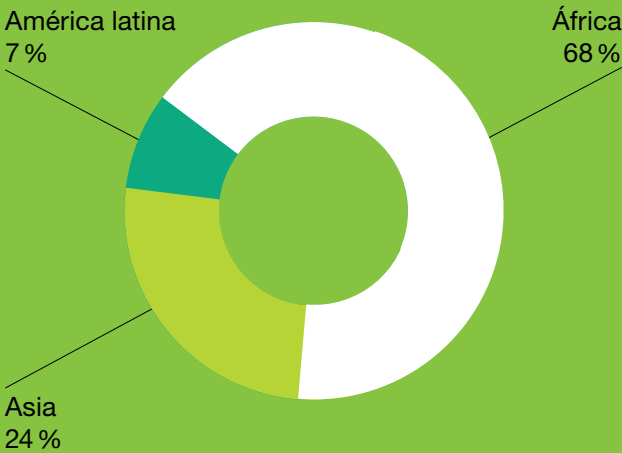
PORCENTAJE DE OFICIALES DE CRÉDITO



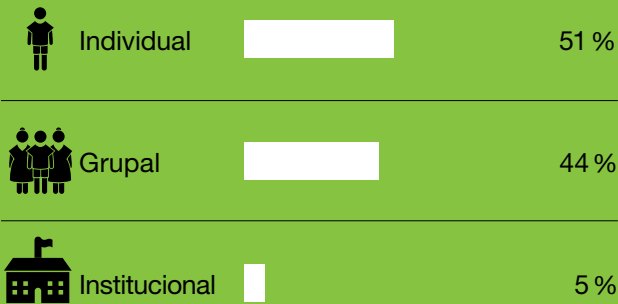
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



DISTRIBUCIÓN DE LOS CLIENTES



COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



REPRESENTACIÓN REGIONAL



Individual



Grupal



Institucional



Mujeres



Jóvenes



Rural



Agricultura

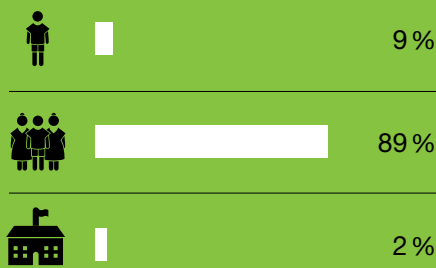
AFRICA

USD 14.44 M Cartera global
16 % de cartera en riesgo > 30 días

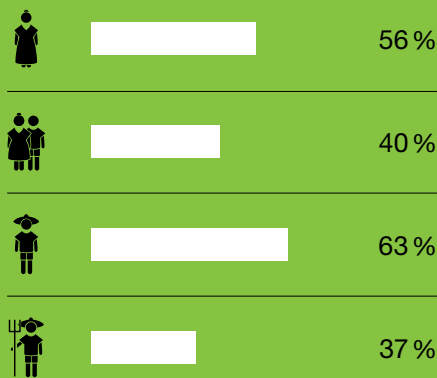
63,293 clientes

26 sucursales
310 miembros del personal
162 oficiales de crédito
(52 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



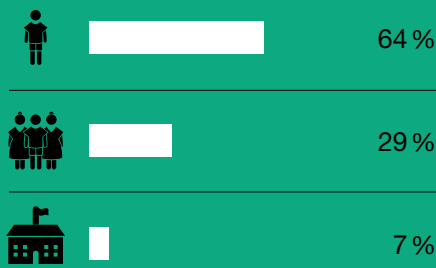
ASIA

USD 11.97 M Cartera global
22 % de cartera en riesgo > 30 días

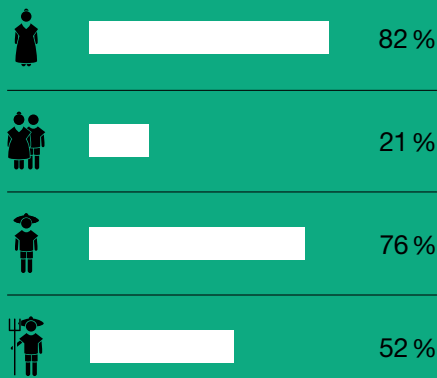
37,569 clientes

39 sucursales
330 miembros del personal
201 oficiales de crédito
(61 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



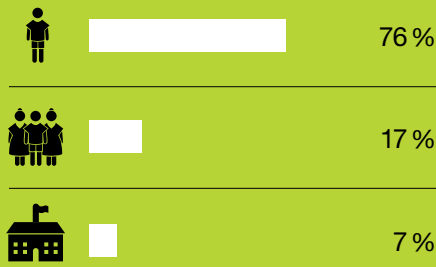
AMÉRICA LATINA

USD 17.70 M Cartera global
7 % de cartera en riesgo > 30 días

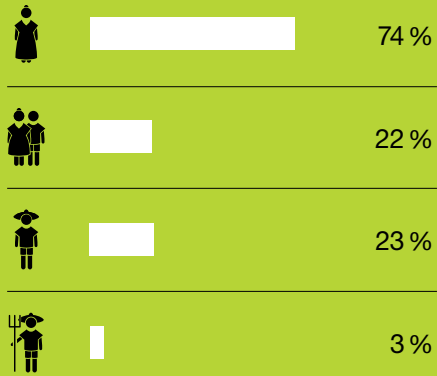
25,071 clientes

16 sucursales
236 miembros del personal
112 oficiales de crédito (47 % del personal)

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

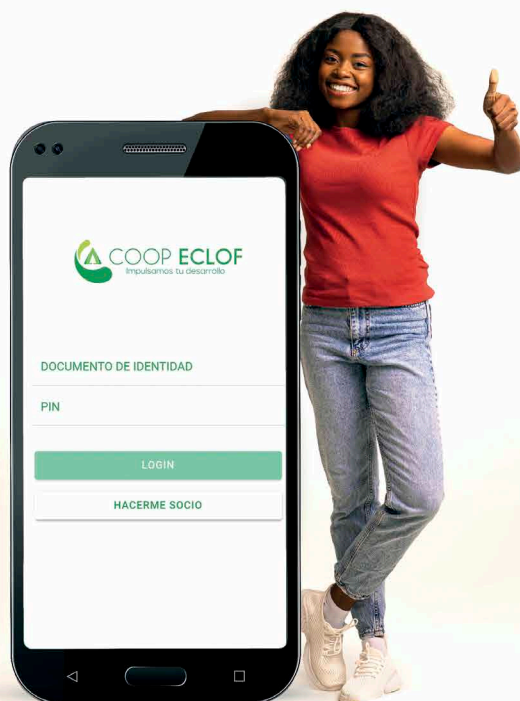


ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS





TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF



SERVICIOS INNOVADORES AL CLIENTE

ECLOF hace gran hincapié en comprender las necesidades y preferencias de los diferentes grupos de clientes de bajos ingresos y en adaptar los servicios y mecanismos de financiamiento a ellos. El diseño de productos y servicios que satisfagan esas necesidades 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 IMF. Uno de los grupos de destinatarios específicos de ECLOF son los jóvenes: aunque constituyen el recurso humano más numeroso, se estima que 8 de cada 10 jóvenes en todo el mundo están excluidos del sistema económico y financiero. El caso de Armenia nos muestra a una joven que logró montar un exitoso negocio de bebidas contra todo pronóstico.

En la industria en general se cree que el fomento de la capacidad de los clientes aumenta en gran medida las posibilidades de lograr un impacto social positivo. Una parte clave del servicio que ECLOF ofrece a los clientes es la capacitación en áreas como gestión financiera y presupuestos, emprendedurismo, mejoras del hogar o agricultura sostenible. Estos servicios benefician a los

clientes y sus familias, pero también mejoran el rendimiento de los pagos y aumentan la lealtad que los clientes sienten hacia ECLOF. Uno de los productos estándar de capacitación es la formación básica en emprendedurismo que ECLOF ofrece de manera extensiva, tanto a clientes actuales como potenciales. En muchos casos, estas capacitaciones han inspirado a emprendedores incipientes a iniciar su propio negocio: el ejemplo de República Dominicana incluido en el informe de este año así lo ilustra.

Ayudar a nuestros clientes a lidiar con los efectos de la pandemia Covid-19 siguió siendo un tema importante en 2021. Si bien el alivio financiero ofrecido a los clientes mediante la reprogramación y prórrogas en los préstamos tuvieron importancia, fueron algunas medidas «más suaves», como los foros de clientes nuevos organizados en Kenia las que realmente merecen destacarse: bajo el lema «Resurgiendo», los foros reunieron a los clientes para expresar y compartir el impacto psicológico que la crisis tuvo en ellos, y les sirvió de guía para la búsqueda de soluciones.

LIBERAR EL POTENCIAL DE LOS JÓVENES EMPRENDEDORES



◀ LILIT SARGSYAN · ECLOF ARMENIA

La juventud de un país determina el futuro de una nación. El desarrollo del espíritu emprendedor entre los jóvenes acelera el crecimiento económico, aumenta el empleo, permite adoptar hábitos de vida y lograr la independencia económica.

Según el Banco Mundial, la pandemia Covid-19 y la guerra de Nagorno-Karabaj descarrilaron la expansión económica de Armenia, lo que resultó en una fuerte contracción económica del 7,4 % en 2020. ECLOF Armenia trabaja exclusivamente en áreas rurales donde la independencia económica y los nuevos medios de generación de ingresos son especialmente difíciles de conseguir para los jóvenes locales, en particular para las mujeres.

TESTIMONIO DE CLIENTE

LILIT SARGSYAN

Lilit Sargsyan, de 24 años, es una joven emprendedora de la ciudad de Vedi, región de Ararat. Antes de la COVID, Lilit y su familia, su padre, su madre y su hermana de 22 años, se dedicaban al comercio. Los cierres de comercios causados por la pandemia hicieron que dicha actividad fuese prácticamente imposible por mucho tiempo.

Por ello, para encontrar una alternativa de generación de ingresos, Lilit participó en una jornada de capacitación sobre emprendedurismo organizada por ECLOF. Al tiempo, abrió una fábrica de refrescos y más tarde aumentó la capacidad de producción a 40.000 botellas. Lilit y su familia

expandieron su negocio llegando a más de veinte mercados, no solo en las ciudades de la región de Ararat, como Vedi y Masis, sino también Armavir y Vagharshapat.

Para potenciar el negocio, Lilit contrató a dos empleados, que hoy tienen un ingreso digno. Pero eso no es todo: Lilit planea expandir aún más la producción y la fuerza laboral. ECLOF le brindó el capital inicial, pero sin la increíble energía y determinación de Lilit este caso de éxito no hubiera sido posible. •

«¡HABLEMOS!» — ECLOF ORGANIZA FOROS DE CLIENTES PARA COMPARTIR LA CARGA DEL COVID



En ocasiones, esos intercambios con los clientes han permitido el desarrollo de soluciones personalizadas para cada uno de ellos.

En línea con el lema «Resurgiendo», ECLOF también ha desarrollado un producto llamado «Puente». Este producto tiene por objetivo ayudar a los clientes que se vieron gravemente afectados por situaciones económicas difíciles debido a la pandemia y otros factores macroeconómicos a refinanciar su negocio.

Más de 2000 clientes han participado hasta ahora y EKL tiene previsto llegar a 10000 a mediados de 2023. Los préstamos «Puente» gozan de considerable aceptación. Ya se desembolsaron préstamos por casi 190 millones de chelines.

◀ FOROS TUONGEE- ECLOF KENIA

ECLOF Kenia presta servicios principalmente a comunidades vulnerables de bajos ingresos. Más del 90 % de los clientes se sumaron a través de grupos de autoayuda. Las estrictas medidas de confinamiento para combatir la Covid-19 tuvieron consecuencias devastadoras, tanto a nivel económico como mental, para muchos de los clientes de ECLOF Kenia. Para responder a esta situación, ECLOF Kenia concedió prórrogas en la devolución de los préstamos, según fue necesario, y brindó asesoramiento comercial. Sin embargo, quiso ir un paso más allá del apoyo económico. Así, apenas se pudieron retomar las reuniones, ECLOF organizó los Foros «Tuongee», que tienen como objetivo reunir a clientes y personal para llevar adelante un debate abierto. «Tuongee» en swahili

significa «hablemos» y eso es, literalmente, lo que sucede en los foros. Se organizan foros en todas las regiones en las que ECLOF Kenia presta servicios, sea en iglesias o salones comunitarios. Los foros están dirigidos por personal especializado y en ellos participan directivos de ECLOF. Bajo el tema «Resurgiendo», se anima a los clientes a que vean que «hay vida después de la Covid-19». Los clientes participan con entusiasmo en debates abiertos sobre temas relacionados con la Covid-19 y ECLOF facilita temas como en la Figura 1.

El foro también sirve para brindar asesoramiento a los clientes que quedaron traumatizados por la Covid-19 debido a que sus vidas y negocios demoran en recuperarse.

Los foros son otra iniciativa innovadora coherente con el espíritu de ECLOF de apoyar a los clientes ofreciendo otras opciones aparte de las financieras. Brindaron a los clientes la oportunidad de ayudarse mutuamente a salir de la crisis causada por la Covid y ponen de relieve, una vez más, el inigualable modelo de servicios de ECLOF Kenia. •

FIGURA 1 · TEMAS DE LOS FOROS TUONGEE

La importancia del grupo a la hora de enfrentar tiempos difíciles ahora que el grupo proporciona el apoyo social y mental que tanto necesitaban sus miembros.

El poder de la resiliencia en distintas etapas de la vida .

La importancia de diversificar las fuentes de ingresos.

Administrar deudas durante las crisis y mantener el riesgo bajo.

La importancia de adoptar una actitud que aliente la recuperación en estrategias para:

- Repensar aquellos negocios que no pueden resurgir fácilmente.
- Reiniciar aquellos negocios que requieren un pequeño empujón para volver a ponerse en pie.
- Rediseñar estrategias para aquellos negocios que requieren seguir operando de manera diferente al pasado.

Manejo del estrés durante las crisis.

ESTOS SON ALGUNOS DE LOS COMENTARIOS QUE RECIBIMOS DE LOS PARTICIPANTES DE TUONGEE:

«La capacitación sobre el impacto de las habilidades de gestión de riesgos y deudas me ayudó a administrar mejor mi negocio.»

«ECLOF estuvo a mi lado cuando la pandemia acabó con mi negocio.»

«Estoy feliz de que la dirección de ECLOF haya destinado un tiempo de su apretada agenda para reunirse con nosotros.»

«La realización a tiempo de los foros de Tuongee fue muy valiosa. El asesoramiento que recibí me ayudó a compartir mis preocupaciones. Nunca pensé que ECLOF podría darme la oportunidad de compartir mis experiencias.»

«Tener acceso a un “préstamo puente” me ha dado una nueva oportunidad de vida y ha aliviado el peso de cumplir con mi deuda.»

BLOQUES DE CONSTRUCCIÓN PARA AUMENTAR LA RESILIENCIA



◀ RM KARUNAWATHI · ECLOF SRI LANKA

TESTIMONIO DE CLIENTE

RM KARUNAWATHI

Thambagalla es una bonita aldea del distrito de Kurunegala en la provincia del centro norte de Sri Lanka. La zona está bendecida con abundante agua de la presa de Deduru Oya. Los aldeanos se ganan la vida cultivando arroz, cocos y fabricando ladrillos. La mayoría están organizados en grupos de autoayuda. ECLOF Sri Lanka trabaja con esos grupos y a través de ellos para administrar las finanzas y la capacitación de los aldeanos que por sí solos no pueden acceder a esos recursos.

Uno de los grupos es Dilena Tharu Small Grupal, cuyos miembros en los últimos 12 años han lanzado con éxito múltiples actividades ge-

neradoras de ingresos. La señora RM Karunawathi, de 45 años, fue la presidenta del grupo durante mucho tiempo. Lleva adelante un negocio de producción de ladrillos para complementar el comercio minorista de su marido. Desde que comenzó el negocio hace 12 años, fue ampliándolo y hoy tiene tres trabajadores que también ganan un ingreso digno. Doña Karunawathi adquirió el hábito de ahorrar después de asistir al programa de capacitación de ECLOF sobre microahorros.

Cuando sobrevino la crisis Covid-19 y se produjeron los cierres intermitentes de escuelas, en 2020 y 2021, con mucho orgullo ella les compró a sus

dos hijas computadoras portátiles para que pudiesen seguir estudiando. La señora Karunawathi considera que esto es un gran logro en su vida. También compró un terreno de media hectárea de cocoteros junto con su marido. La señora Karunawathi siente orgullo de haber hecho crecer su negocio con perseverancia y compromiso, y agradece a ECLOF por permanecer a su lado tanto en las buenas como en las malas. •

¡NO HACE FALTA VER PARA CREER!



◀ SAMUEL BERIGUETE ·
ECLOF REPÚBLICA DOMINICANA

TESTIMONIO DE CLIENTE SAMUEL BERIGUETE

Samuel Beriguete es miembro de la cooperativa y cliente de ECLOF República Dominicana, ¡y vaya que uno muy especial! A los 20 años perdió la vista a causa de una lesión en el nervio óptico. Los meses siguientes a este episodio quedó literal y mentalmente atrapado en la oscuridad. Desocupado, sin esposa, sin hogar y con cuatro hijos a los cuales alimentar, sintió que su vida se había detenido abruptamente.

Con la ayuda del Patronato de Ciegos, Samuel se lanzó al negocio de fabricar trapeadores. Al dirigirse a un banco para pedir un préstamo, se topó con la respuesta «Aquí no damos préstamos a ciegos». Ese golpe puso a

prueba su espíritu y resistencia. Sin perder la fe y con el deseo de salir adelante con su familia, Samuel enseñada tomó coraje y se acercó a Coop ECLOF. Con el correr de los años, gracias a los préstamos y la capacitación técnica que recibió de ECLOF, Samuel desarrolló varios negocios pequeños.

Hoy es un vecino reconocido del barrio La Victoria, donde construyó casas y un local comercial para alquilar. Masajista de formación, trabajó en hoteles como el Meliá de Bávaro. Actualmente trabaja en el gabinete de bienestar de los empleados del Metro de Santo Domingo, donde ofrece el bálsamo de sus benditas manos. «Hoy veo más que antes» es un tér-

mino que él mismo acuñó. ¡Samuel está agradecido al trabajo junto a ECLOF de todos estos años y recomienda de todo corazón a las personas de su vecindario que se unan a Coop ECLOF! •

CAPACITACIÓN EN EDUCACIÓN FINANCIERA Y PROMOCIÓN DE HÁBITOS DE AHORRO EN LOS NIÑOS



◀ LOS NIÑOS ESTÁN INCENTIVADOS A AHORRAR DESDE TEMPRANA EDAD · ECLOF REPÚBLICA DOMINICANA

Para los pobres, el acceso a ahorros seguros es tan importante como el acceso a crédito justo. El ahorro es una herramienta que permite la inversión económica, amortigua las crisis y ayuda a aliviar los patrones de consumo. Los ahorros también son fuente de autoconfianza y resiliencia.

Desde su registro como sociedad cooperativa en 2018, ECLOF República Dominicana viene promoviendo activamente el hábito positivo del ahorro entre sus miembros y clientes.

Los conocimientos asociados a este tema se imparten mediante cursos regulares en educación financiera.

Durante el año 2021, Coop ECLOF organizó 128 talleres, capacitó a más de 2500 clientes y miembros de cooperativas en temas como cultura financiera y movimiento cooperativo. 68 % de los participantes fueron mujeres.

Pero ECLOF no se limita a las personas adultas cuando se trata de promover un hábito saludable. Los niños y jóvenes reciben atención especial e incentivos para aprender a ahorrar desde temprana edad. Como resultado, ya más de 45.000 personas en República Dominicana confían sus ahorros a ECLOF. •

MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL: ECLOF, SOCIO FUNDADOR DE LA INICIATIVA DEL ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA

En 2021, la red ECLOF se convirtió en socio fundador del Índice de Inclusión Financiera, iniciativa global que promueve una base de datos sobre impacto estándar y comparables para la industria de las microfinanzas.

Esta iniciativa permitirá estudiar a 18.000 clientes de 72 organizaciones líderes en microfinanzas de 41 países y medir los resultados a nivel de cliente en las cinco dimensiones comunes en términos de impacto: Acceso, Impacto Comercial, Impacto Familiar, Gestión Financiera y Resiliencia. Los puntajes

de cada dimensión se ponderarán y promediarán de manera equitativa para obtener el puntaje del índice. Los datos y la información resultante se compartirán en 2022 en un informe público y un tablero que establezca puntos de referencia de desempeño que permitan la medición y gestión continuas del impacto por parte de las IFM.

El índice está diseñado para complementar e integrar los marcos y estándares existentes de microfinanzas, inversión de impacto y desarrollo

internacional. A partir de su participación en el índice de IMF llevando adelante análisis de clientes, las IMF y los inversionistas reciben feedback sobre las prácticas recomendadas por SPTF y CERISE previstas en los Estándares Universales y los Principios de Protección al Cliente, así como en los Estándares Universales para la Gestión del Desempeño Social, y también datos alineados a las métricas de IRIS+ y las directrices vinculadas a las cinco dimensiones de impacto incluidas en el Proyecto de Gestión de Impacto. •

60 Decibels Microfinance Index

TIPPING POINT
FUND ON IMPACT INVESTING

Launching June 2022

ceniarth

brac

GLOBAL
PARTNERSHIPS

OPPORTUNITY
International

responsAbility

ACCION

ADVANS

mce SOCIAL CAPITAL
Impact Guaranteed

symbiotics

ECLOF
INTERNATIONAL

FMO

FOUNDATION
NETRI

GRAMEEN
FOUNDATION

LEAPFROG
INVESTMENTS

nmi NORDIC
MICROFINANCE
INITIATIVE

pro mujer

kiva

SPTF

WATEREQUITY

Women's World Banking



ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA

Los habitantes rurales necesitan poder ahorrar, pedir prestado, invertir y proteger a sus familias contra todo riesgo. Pero dado que cuentan con reducidos ingresos o garantías, a menudo se ven privados del acceso a préstamos bancarios o de otras instituciones financieras formales. Y para aquellos dispuestos a zanjar la brecha, los desafíos son numerosos: en las áreas rurales la infraestructura es escasa o inexistente, los clientes viven muy alejados, los costos por transacción son elevados y los rendimientos agrícolas pueden fluctuar ya que dependen de factores incontrolables.

ECLOF aborda estos problemas mediante servicios financieros y no financieros locales que brinda a los habitantes rurales y agricultores. El 60 % de los clientes de ECLOF en todo el mundo residen en zonas rurales, y el 32 % de la cartera de préstamos se destina a préstamos agrícolas.

ECLOF ofrece productos y servicios a medida que son accesibles a los clientes que se ubican en la parte inferior de la pirámide, les ayudan a desarrollar capa-

ciudades y aumentar sus ingresos a través de la capacitación y los vínculos con el mercado, y reducen los riesgos a través de micro seguros y préstamos de emergencia.

Los modelos a seguir pueden inspirar a la próxima generación de agricultores. La historia de Jeanie Denzon, agroempresadora y líder comunitaria de la isla filipina de Palawan así lo demuestra.

Durante la Covid-19, los agricultores no pudieron vender sus productos debido a las restricciones de movilidad y el cierre de los mercados. En países como Colombia y Uganda, ECLOF capacitó a algunos de sus clientes sobre la exploración de fuentes de ingresos adicionales para achicar la brecha: por ejemplo, la cría de aves o la huerta familiar.

AGROEMPREENDEDORA Y LÍDER COMUNITARIA



◀ JEANIE DENZON - ECLOF FILIPINAS

TESTIMONIO DE CLIENTE

JEANIE DENZON

Jeanie Denzon, de 48 años, vive en la isla de Palawan y es cliente de ECLOF Filipinas desde hace casi diez años. Se formó inicialmente como trabajadora de la salud.

Un día, asistió a uno de los seminarios de ECLOF para pequeños agricultores. Así fue como se asoció a su marido en la gestión de su arrozal de 1,7 hectáreas.

Con las ganancias obtenidas, más tarde añadió dos hectáreas de tierra para cultivar árboles de caucho, frutas y verduras. Luego compró 150 patos, cuyos huevos vende en el mercado junto con sus otros productos de granja. Para aumentar el valor

añadido de su arrozal, Jeanie invirtió en un pequeño molino de arroz.

En la actualidad, se considera una agricultora y agroempresadora progresista. Con la decisión de retribuir a su comunidad, se convirtió en líder comunitaria en agricultura, ocupando los cargos de presidenta de la Asociación de Cultivadores de Caucho y de la Asociación de Irrigadores Kalambiringan, responsable del negocio de la Organización de Agricultores de Sofronio española, tesorera de la Asociación de Agricultores de Calabanog, y miembro activo de la Asociación de Mujeres de Isumbo. Jeanie es hoy un modelo a seguir para las agricultoras de la isla de Palawan.

Antes de la pandemia Covid, ella y su esposo habían empezado a renovar su cabaña de bambú «bahay-kubo» para convertirla en una casa de hormigón de dos pisos. Vivir algún día en una casa de hormigón era un sueño hecho realidad para Jeanie. Un sueño que se construyó sobre la base de la perseverancia y determinación de Jeanie y con el apoyo de ECLOF Filipinas. •

SOBREVIVIR CON UN EMPRENDIMIENTO DE AVICULTURA FAMILIAR DURANTE LA PANDEMIA



◀ ZAWEDDE FAITH · ECLOF UGANDA

TESTIMONIO DE CLIENTE ZAWEDDE FAITH

Zawedde Faith se dedica a la avicultura en la región de Gayaza-Kyetume LC1. Su marido es taxista y viaja por todo el país realizando largos viajes de servicio. Preocupada por la seguridad de la familia durante la ausencia de su marido, doña Faith empezó comprando algunas gallinas. En 2019, al darse cuenta de las posibilidades de alimentación y de aumentar sus ingresos que le podría brindar la cría de gallinas, doña Faith se sumó a ECLOF Uganda para expandir su negocio de avicultura.

Al inicio de la pandemia, las ventas de aves de corral cayeron mientras que los precios de los piensos aumentaron. Lo mismo ocurrió con la preva-

lencia de enfermedades infecciosas, como Gumboro. Zawedde elogia los esfuerzos de ECLOF Uganda para ofrecer mucho más que un simple préstamo a los clientes afectados por la Covid-19 en la región. Durante la etapa de confinamiento, ECLOF Uganda distribuyó volantes informativos sobre la Covid-19, máscaras, alimentos (harina de maíz, aceite de cocina, arroz y azúcar) y jabones a sus miembros gracias al aporte de donaciones por parte de sus socios: Pan para el Mundo y Grupo de Trabajo sobre Desempeño Social (SPTF). ECLOF capacitó a Zawedde en autoprotección y desinfección, reprogramó su préstamo y la recomendó a otros clientes que estaban interesa-

dos en comprar huevos en el área de Gayaza. Como resultado, el negocio de Zawedde siguió floreciendo.

Con un nuevo préstamo de ECLOF, Zawedde compró otro gallinero que le permitiría generar más ingresos. Contrató a una mujer del pueblo para ayudar a alimentar a las aves y limpiar los gallineros. Con sus ingresos, Zawedde afronta con orgullo la educación de sus dos hijos: uno que está en la escuela primaria y el otro, en la universidad. Zawedde se siente afortunada de contar con el acompañamiento de ECLOF para ayudarla a hacer crecer su negocio y salir adelante en tiempos difíciles. •

ACOMPañAR A LOS CLIENTES A RECUPERARSE Y REACTIVAR SU NEGOCIO AGROPECUARIO TRAS LA COVID



TESTIMONIO DE CLIENTE GABRIELINA PAIPILLA

Gabrielina Paipilla es una mujer campesina y madre de tres hijos, de la provincia de Boyacá. En su finca cultiva principalmente papas y maíz, y tiene algunas vacas que producen leche. Las restricciones impuestas a raíz de la Covid hicieron que a veces fuera imposible vender sus productos o la leche en el mercado, lo que dejó a la familia prácticamente sin ingresos.

Con la capacitación del asesor técnico de ECLOF, Gabrielina empezó a hacer pequeños trabajos de horticultura en sectores de su terreno. Aprendió técnicas de preparación del suelo, siembra y riego. Como resultado, empezó a producir alimentos para consumo familiar y para su venta en los alrededores.

◀ GABRIELINA PAIPILLA - ECLOF COLOMBIA

La pandemia de Covid-19 arrasó en buena parte con los avances en materia de reducción de la pobreza que Colombia logró en los últimos años. El índice de pobreza de 42 % marcó un nuevo récord de 8 años en 2020. En 2021 dicho índice cayó levemente al 39 %. Esto implica que cerca de 20 de los 50 millones de colombianos viven con menos de 3 dólares diarios. 6 millones viven en la pobreza extrema, con menos de 1,35 dólares diarios.

El personal de ECLOF Colombia en terreno es testigo del deterioro de los ingresos de los clientes, en algunos casos al punto de volver a vivir en niveles de subsistencia. Incluso aquellos que tenían lo suficiente para mantener cierto nivel de vida, perdieron su base de capital. ECLOF

detectó la necesidad de acompañar a sus clientes para salir de la crisis, recurriendo a los medios limitados de los cuales dispone: servicios financieros y no financieros.

En el terreno financiero, ECLOF permitió que se pospusieran o reprogramaran las cuotas de los préstamos de un gran número de clientes. En el terreno no financiero, ECLOF ofreció a los clientes instancias de desarrollo de capacidades tanto en forma grupal como individual, a fin de identificar nuevas fuentes de ingresos disponibles y explorar formas de activarlas. Esto se tradujo en utilizar recursos en desuso en sus fincas o cultivar otros alimentos para consumo propio o para vender.

TESTIMONIO DE CLIENTE ARMANDO CETINA

Otro ejemplo es el de Armando Cetina, esposo y padre de 4 hijos. Armando se ha dedicado toda la vida a cultivar papas. Como su terreno ofrecía todas las condiciones necesarias, pudo empezar con una pequeña huerta en la que utilizaba insumos 100% orgánicos. Esto le permitió a su familia generar ingresos adicionales y alimentarse de manera saludable, incluso durante la pandemia. Gracias a este apoyo concreto, muchos de los clientes de ECLOF recuperaron niveles razonables de estabilidad económica. En particular, se sienten agradecidos por el acompañamiento espiritual que experimentaron de un proveedor de servicios financieros, algo que no esperaban. •



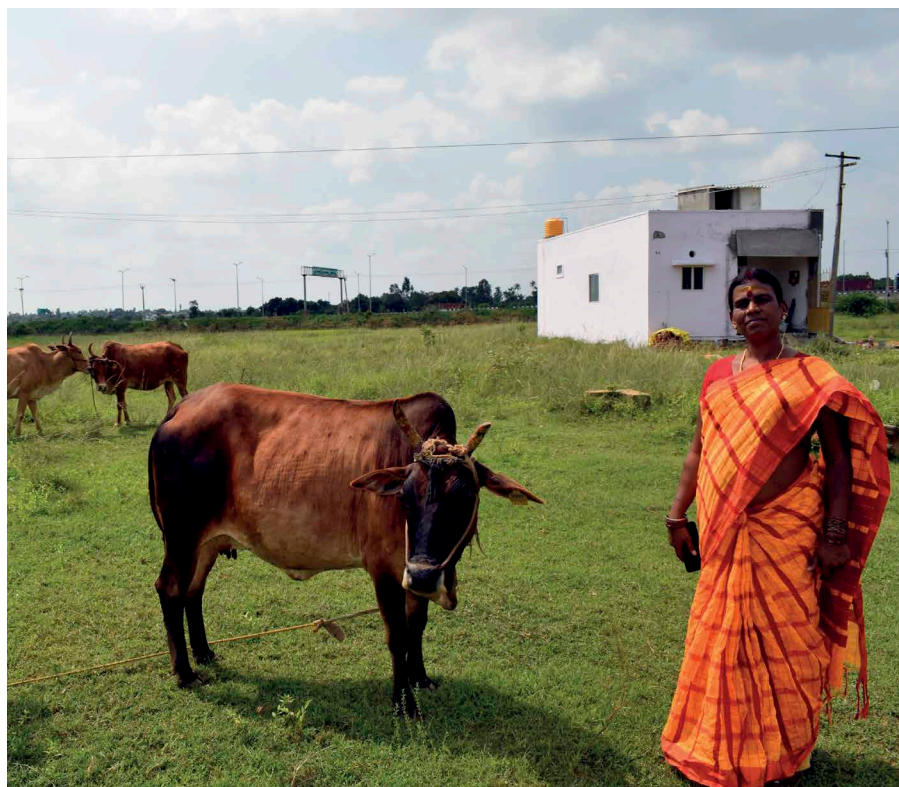
APOYO DE IGLESIAS Y COMUNIDADES

Las iglesias y las comunidades desempeñan un papel fundamental en nuestra labor: mediante la asistencia financiera y el suministro de insumos y materiales para apoyar la labor de los emprendedores y mejorar así el impacto del préstamo; mediante los vínculos tejidos con su red de asociados; y conectando a ECLOF con posibles beneficiarios. En India, ECLOF, junto con la diaconía de la iglesia local, llevó adelante pruebas piloto de servicios de capacitación y préstamos destinadas a un grupo especialmente excluido: las comunidades transgénero.

ECLOF ayuda a microemprendedores y agricultores en sus actividades en las zonas más pobres y remotas. Debido a que ECLOF aplica una metodología grupal solidaria, la formación y el empoderamiento de los grupos de actores locales es un eje importante de nuestro trabajo. Un ejemplo que merece destacarse es el de las costureras de Santo Domingo de los Tsáchilas en Ecuador, que recuperaron su negocio de confección de uniformes escolares después de la pandemia.

Entender cómo los clientes perciben nuestros servicios es importante para nosotros. En Kenia, pusimos a prueba una herramienta novedosa de evaluación del impacto. Y detectamos que el 87 % de los clientes encuestados informaron que su calidad de vida había «mejorado mucho» desde que tomaron un préstamo de ECLOF.

LAS COMUNIDADES TRANSGÉNERO ACCEDEN A FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN A TRAVÉS DE ECLOF



◀ LAS PERSONAS TRANSGÉNERO SON UNO DE LOS GRUPOS QUE MÁS PADECEN LA ESTIGMATIZACIÓN Y DISCRIMINACIÓN · ECLOF INDIA

ECLOF India promueve el empoderamiento económico y el desarrollo de las comunidades vulnerables. Las personas transgénero son uno de los grupos que más padecen la estigmatización y discriminación en múltiples aspectos, incluso en el acceso a empleos y oportunidades económicas.

A principios de 2021, ECLOF India, en alianza con la Christian Service Agency (CSA), un ala del Consejo Nacional de Iglesias de India, lanzó una serie de estudios de campo en la comunidad transgénero que vive en Redhills, Chennai. La iniciativa se centró en estudiar medios de vida sostenibles para los miembros de esta comunidad.

De las más de 40 entrevistas realizadas, quedó claro que las personas

trans, al igual que todas las demás, anhelan ingresos estables y trabajos dignos, libres de explotación sexual y sin necesidad de mendigar. Muchas ya se dedicaban a actividades rentables, como la cría de ganado, la costura, el negocio de la confección y otros oficios. Sin embargo, les resultaba casi imposible acceder a los recursos financieros necesarios para iniciar un nuevo negocio o expandir uno ya existente, sea en instituciones financieras privadas o públicas.

Para desarrollar la capacidad de los miembros de la comunidad, la CSA y ECLOF organizaron una capacitación en emprendedurismo y un taller para LGBTIQ+ en un centro comunitario trans con sede en Red Hills. Entre los temas de la capacitación se incluyen: cómo lograr un emprendimiento

exitoso, características del mercado, análisis de la demanda de mercado y elaboración de presupuestos para un negocio exitoso.

ECLOF fue incluso más allá y empezó a explorar la confiabilidad de la comunidad trans como clientes de préstamos mediante la concesión de una serie de micropréstamos a grupos de responsabilidad colectiva de personas transgénero. Algunos abrieron negocios de confección de ropa; otros, de cría de ganado o de comida rápida.

ECLOF India está decidida a comprometerse más con este grupo y apoyar su desarrollo socioeconómico a fin de transformar sus vidas para bien. •

PROTEGER A LOS MÁS VULNERABLES DURANTE UNA ÉPOCA DE GOLPE MILITAR Y PANDEMIA



hizo que resultara imposible operar con certeza. En muchas partes, el cobro de préstamos, al igual que los nuevos desembolsos, se detuvo. Para evitar que las consecuencias más trágicas de la crisis afectaran a nuestra población objetivo vulnerable, para evitar el hambre y ayudar a las personas a protegerse durante la Covid, ECLOF se centró en llevar adelante intervenciones humanitarias: capacitó a 130 aldeanos en autoprotección, saneamiento y fabricación de jabón, y entregó desinfectante de manos y jabón líquido a 600 hogares. A través de su Fondo de Bienestar para los Beneficiarios, ECLOF llegó a 30 aldeas en sus zonas de operaciones y prestó asistencia a 280 de las personas más vulnerables de cada aldea (discapacitados, huérfanos y personas mayores en hogares de ancianos) con alimentos y productos de higiene personal gratuitos.

◀ ALDEANOS CAPACITADOS EN AUTOPROTECCIÓN, SANEAMIENTO Y FABRICACIÓN DE JABÓN · ECLOF MYANMAR

En febrero de 2021, tras unas reñidas elecciones generales, los militares tomaron el control del país en virtud de un golpe de Estado. Se suspendieron las telecomunicaciones y la bolsa y los bancos comerciales se cerraron, lo que llevó a una paralización del sistema bancario y buena parte de la economía. Se conformó una oposición y la gente reaccionó con huelgas laborales y protestas masivas. Los militares respondieron con munición real, cañones de agua y balas de goma. Los civiles armados conocidos como Las Fuerzas de Defensa del Pueblo atacaron convoyes militares y asesinaron a funcionarios. Los militares reaccionaron con gran violencia, disparando lanzacohetes y quemando casas. Lo que comenzó como desobediencia civil se ha convertido esencialmente en una guerra civil en todo Myanmar. Entretanto, la crisis

de salud continuó, exacerbada por un sistema de salud pública privado de los trabajadores que habían dejado sus puestos de trabajo para ir a protestar.

Instituciones de microfinanzas como ECLOF, que se vieron ya impedidas de trabajar a causa de los confinamientos y restricciones ocasionados por la Covid, tuvieron que frenar o limitar drásticamente sus operaciones después del golpe. El movimiento de personas y dinero en efectivo fue restringido o incluso se detuvo. A menudo era peligroso, especialmente para los hombres, que el personal se desplazara. Las telecomunicaciones se interrumpieron, y los topes impuestos a las extracciones de dinero en efectivo hicieron casi imposible cualquier operación financiera. El cambio de las estructuras de poder en las zonas en las que trabaja ECLOF

ECLOF lleva adelante actividades en Myanmar desde 1959. No es la primera vez que la organización pasa por una crisis que pone en peligro su existencia. La organización ha demostrado en repetidas ocasiones su capacidad de resiliencia y adaptabilidad, al igual que su liderazgo y la calidad de su personal. Sin embargo, esta vez resulta especialmente trágico para el personal joven que ha crecido en un período de relativa libertad y oportunidades después de que terminara la dictadura militar en 2011. Al igual que sus padres antes, se enfrentan hoy a un momento de incertidumbre y falta de autodeterminación.

Sin embargo, la voluntad de seguir prestando servicios comunitarios esenciales a las poblaciones rurales vulnerables de Myanmar sigue firme. •

LOGRAR UN IMPACTO A LARGO PLAZO EN LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA



◀ JOZINEIDE SANTOS DA SILVA ·
ECLOF BRASIL (CEADe)

En 2020, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, una de cada cuatro brasileños vivía por debajo del umbral nacional de pobreza: ¡significa que 51 millones de brasileños sobreviven con menos de 5,50 dólares al día!

La mayoría no accede a créditos para construir o mantener un negocio pequeño. Pero en quienes sí lo hacen, se observa un cambio positivo evidente en indicadores como la alimentación, la vestimenta y la salud, al menos a largo plazo. Nuestros clientes no solo logran mejorar lo que consumen a diario, sino también los bienes que poseen. Un ejemplo es el de Jozineide Santos da Silva de Salvador de Bahía, de 56 años, casada y madre de un hijo.

TESTIMONIO DE CLIENTE JOZINEIDE SANTOS DA SILVA

Jozineide es cliente de ECLOF Brasil desde 2002. Empezó con un pequeño préstamo de 600 reales para hacer crecer su puesto ambulante de venta de bocadillos. En ese momento, ella y su esposo vivían con alrededor de 4 dólares diarios, muy por debajo del umbral de pobreza.

Diez años más tarde, la familia pidió un préstamo de 10.000 reales a ECLOF para comprar el local pegado a su casa y construir un restaurante de feijoada, el plato típico de Brasil y uno de los alimentos básicos en la dieta de los pobres en dicho país. El restaurante se convirtió en el favorito del vecindario pues ofrecía no solo comida abundante sino también la

posibilidad de jugar al bingo. Uno de los momentos más felices en la vida de Jozineide fue cuando terminó de pagar el préstamo de CEADe.

En la actualidad, Jozineide y su familia poseen valiosas propiedades: una casa, el restaurante y un edificio de 4 pisos encima del restaurante. La familia dejó de estar bajo la línea de pobreza, viviendo con casi 13 dólares por persona al mes. Se sienten orgullosos de lo que han logrado con esfuerzo y dedicación, y con la ayuda de varios microcréditos. •

REACTIVAR PEQUEÑOS NEGOCIOS DE COSTURA DESPUÉS DE LA PANDEMIA



◀ CLIENTES EN SANTO DOMINGO DE LOS TCHILAS · ECLOF ECUADOR

Las costureras de Santo Domingo de los Tsáchilas son desde hace mucho tiempo clientes fieles de ECLOF Ecuador. El trabajo asociativo comenzó hace 8 años como parte del programa «Hilando al Desarrollo».

Con préstamos de ECLOF, 45 mujeres iniciaron un negocio de costura de uniformes escolares para estudiantes de nivel primario. Gracias a los cursos organizados por ECLOF, las mujeres también se formaron en emprendedurismo y contabilidad, educación financiera y comercialización.

Apenas comenzó la pandemia de Covid-19, las escuelas cerraron y las familias dejaron de comprar uniformes escolares. Fue entonces el inicio de una etapa difícil para las mujeres. Una de ellas, Jessica Oña, de

32 años, recuerda: «Ya no había manera de vender nuestros uniformes. Pero teníamos que seguir pagando nuestros préstamos. Gracias a las decisiones justas de los directivos de ECLOF, se nos permitió pagar menos intereses y devolver los préstamos en una fecha posterior a la prevista. Le agradecemos a ECLOF por el apoyo recibido. Además, ECLOF nos brindó asesoramiento psicosocial, que algunas de nosotras realmente necesitábamos. Hace poco el municipio nos ofreció un espacio para exhibir nuestros productos. ¡Concretamos las primeras ventas y podemos decir que hemos reactivado nuestro negocio!» •

«ME INSPIRA LA PASIÓN Y EL COMPROMISO CON QUE EL PERSONAL DE ECLOF KENIA SE DEDICA A SU MISIÓN.»

ENTREVISTA CON KATHY GUIIS
VP, Inversiones en la plataforma
de crowdfunding KIVA



Kiva es una organización internacional sin fines de lucro que promueve la inversión colectiva a fin de generar impacto duradero. Kiva conecta a individuos, inversores institucionales y empresas con oportunidades globales para invertir en la humanidad: allí donde se logrará el mayor impacto colectivo. Con tan solo 25 dólares, los prestamistas de Kiva ayudan a mujeres, refugiados y pequeños negocios de todo el mundo a construir un futuro mejor. Dos millones de personas han invertido 1.700 millones de dólares en sueños y oportunidades reales alrededor del mundo.

KATHY, CUÉNTANOS ACERCA DE KIVA Y ECLOF KENIA: ¿CÓMO FUE DESARROLLÁNDOSE ESE VÍNCULO?

Kiva está fuertemente arraigada en Kenia. Hemos otorgado más de 265.000 préstamos en Kenia desde 2005, y nuestro equipo de África tiene su sede en Nairobi. Kenia es un mercado dinámico donde tuvimos la suerte de asociarnos con instituciones de alta calidad, tales como ECLOF Kenia. Nos asociamos por primera vez con ECLOF en 2014 y hasta la fecha hemos recaudado 6,5 millones de dólares para sus prestatarios. ECLOF es una institución financieramente sólida y bien administrada con líderes impresionantes como la CEO Mary Munyiri. Nos llena de orgullo el haber podido encontrar varias maneras de trabajar juntos: Kiva ha brindado apoyo para desarrollar productos de préstamo, financiar un estudio de impacto centrado en clientes de ECLOF que son productores de leche, entregar 6,5 millones de dólares en préstamos mediante lo recaudado en nuestra plataforma de crowdfunding, así como deuda subordinada del Fondo de Resiliencia para Pequeñas Empresas. Es una alegría y un privilegio seguir los pasos de ECLOF en materia de innovación en el servicio a sus clientes. Nos alegró mucho poder otorgar deuda subordinada a ECLOF dado que esta inversión a largo plazo tiene por objetivo contribuir al crecimiento de ECLOF en los próximos años.

¿EN QUÉ SE DESTACA ECLOF COMPARADA CON OTROS PROVEEDORES DE FINANCIAMIENTO?

Me inspira la pasión y el compromiso con que el personal de ECLOF Kenia se dedica a su misión. Son muy amables, cálidos y se puede ver el cuidado genuino y el amor por sus clientes. ECLOF Kenia ha sido uno de

nuestros socios de confianza cuando llegan visitas de la sede central que vienen a experimentar el impacto real de nuestro trabajo. Son una de las instituciones más abiertas y transparentes con las que trabajamos, incluso en áreas de mejora. En particular, la directora ejecutiva demuestra que no tiene nada que ocultar, incluso cuando se trata de desafíos. Hablando con los clientes, enseguida te das cuenta de lo mucho que valoran el poder trabajar en colaboración con ECLOF Kenia.

¿QUÉ VALOR OFRECE KIVA A SUS INVERSORES?

Kiva atiende a una amplia gama de inversores, desde usuarios que prestan 25 dólares o más, pasando por empresas o individuos con patrimonios elevados que abren cuentas automáticamente en Kiva.org, hasta grandes inversores que invierten en fondos administrados por Kiva Capital. Lo que ofrecemos es una cartera de primer nivel de oportunidades de impacto únicas en su diversidad, tanto desde el punto de vista geográfico como sectorial. También ofrecemos un vínculo personal: los prestamistas de Kiva pueden seleccionar al prestatario al que desean financiar, y cobran los préstamos directamente de los pagos que reciben del prestatario.

¿QUÉ ES LO QUE MOTIVA A LOS PRESTAMISTAS DE KIVA?

Son personas comunes y corrientes que quieren destinar el dinero que les sobra y no necesitan para su vida diaria a ayudar a otros. Proveer de fondos a Kiva es un gesto de empoderamiento mutuo: el prestamista llega

a conocer a la persona a la que desea apoyar y controlar el destino de sus fondos; y el prestatario recibe un préstamo de alta calidad que le permite hacer crecer su negocio o invertir en otras oportunidades, tales como educación.

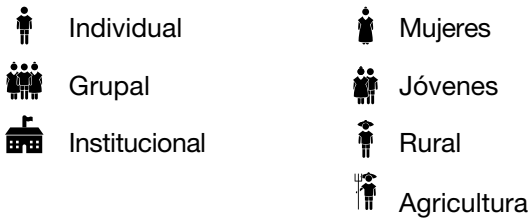
¿CÓMO LE FUE A KIVA DURANTE LA CRISIS DE LA COVID?

Ver la resiliencia con que nuestros socios y sus prestatarios atravesaron esta pandemia fue una lección de humildad. La pandemia fue difícil para todos, independientemente de la suerte o privilegios que cada uno pudiera tener. Cuando nuestros cobros disminuyeron debido a la moratoria en los reembolsos y las demoras por la pandemia, nuestros prestamistas depositaron más para mantener el impacto. Eso también fue una lección de humildad. Es un honor trabajar tanto para nuestros prestatarios como para nuestros prestamistas. Yo, y toda la comunidad de Kiva, estamos profundamente agradecidos. Estamos aquí para que inversores y prestamistas, sean grandes o pequeños, sigan haciendo del mundo un lugar mejor donde las personas puedan acceder a oportunidades para mejorar sus vidas. •



ECLOF DATOS CLAVE

NÚMEROS CLAVE



AMÉRICA LATINA	DATOS	COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL		ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS	
BRASIL 	USD 0.23 M Portfolio 399 clientes 1 sucursal 4 miembros del personal 50 % oficiales de crédito		98 %		65 %
			2 %		8 %
			0 %		52 %
					18 %
COLOMBIA 	USD 2.28 M Portfolio 2,118 clientes 1 sucursal 13 miembros del personal 46 % oficiales de crédito		100 %		51 %
			0 %		17 %
			0 %		40 %
					16 %
REPÚBLICA DOMINICANA 	USD 13.02 M Portfolio 21,535 clientes 11 sucursales 208 miembros del personal 47 % oficiales de crédito		83 %		77 %
			11 %		23 %
			6 %		20 %
					0 %
ECUADOR 	USD 2.01 M Portfolio 837 clientes 1 sucursal 7 miembros del personal 70 % oficiales de crédito		5 %		52 %
			82 %		14 %
			14 %		27 %
					27 %
JAMAICA 	USD 0.17 M Portfolio 182 clientes 2 sucursales 4 miembros del personal 50 % oficiales de crédito		78 %		53 %
			0 %		7 %
			22 %		30 %
					5 %

ÁFRICA

KENIA		USD 13.67 M Portfolio	 	6 %	 	56 %
		62,348 clientes	 	93 %	 	40 %
		24 sucursales	 	1 %	 	63 %
		295 miembros del personal			 	37 %
		53 % oficiales de crédito				
UGANDA		USD 0.77 M Portfolio	 	76 %	 	49 %
		945 clientes	 	8 %	 	25 %
		2 sucursales	 	16 %	 	33 %
		15 miembros del personal			 	13 %
		40 % oficiales de crédito				

ASIA

ARMENIA		USD 2.35 M Portfolio			74 %			43 %
		2,079 clientes			0 %			19 %
		5 sucursales			26 %			100 %
		33 miembros del personal						38 %
51 % oficiales de crédito								
INDIA		USD 0.70 M Portfolio			2 %			100 %
		4,257 clientes			98 %			17 %
		11 sucursales			0 %			60 %
		20 miembros del personal						2 %
55 % oficiales de crédito								
MYANMAR		USD 1.69 M Portfolio			0 %			81 %
		7,193 clientes			100 %			20 %
		3 sucursales			0 %			99 %
		35 miembros del personal						70 %
51 % oficiales de crédito								
FILIPINAS		USD 6.53 M Portfolio			90 %			79 %
		19,534 clientes			7 %			22 %
		15 sucursales			3 %			67 %
		209 miembros del personal						62 %
66 % oficiales de crédito								
SRI LANKA		USD 0.70 M Portfolio			7 %			98 %
		4,506 clientes			86 %			20 %
		5 sucursales			6 %			80 %
		33 miembros del personal						35 %
55 % oficiales de crédito								

SOCIOS

actalliance

act
Church of Sweden


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
POUR UNE FINANCE ÉTHIQUE

 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

kiva

 MERCY
INVESTMENT
SERVICES, INC.

 MICROFINANZA
RATING

miX

 OIKO
CREDIT
investing in people

One Great
HOUR
OF SHARING

 ppi
POVERTY PROBABILITY INDEX

 PCG
Investing in Social Change

 PWRDF
The Primate's World Relief
and Development Fund
The Anglican Church of Canada

 rcif
RELIGIOUS
COMMUNITIES
IMPACT
FUND

 Secon Enablement Fund
Enabling Through Responsible Investing

 Social Performance
TASK FORCE

 Soluti Finance
East Africa

 THE UNITED CHURCH OF CANADA
L'ÉGLISE UNIE DU CANADA

 United
Methodist
Women
FAITH • HOPE • LOVE IN ACTION

 water.org™

 AROUND THE WORLD
Week of
Compassion
AROUND THE YEAR

 oikoumene
World Council
of Churches



DATOS DE CONTACTO

ÁFRICA

ECLOF KENIA

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

ECLOF UGANDA

Jennifer B. Mugalu
Directora 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 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

