

**ECLOF**  
INTERNATIONAL

PROMOVER JUSTICIA SOCIAL  
Y DIGNIDAD HUMANA

INFORME ANUAL 2024

# ÍNDICE

## ECLOF INTERNATIONAL ES UNA FUNDACIÓN SUIZA FUNDADA EN GINEBRA EN 1946

### CONSEJO DE FUNDACIÓN

Mr Kimanthi Mutua · Presidente  
Ms Tamar Lebanidze · Vicepresidente  
Ms Nina Nayar · Directora  
Mr Beat Dietschy · Director  
Mr Tor Gull · Director  
Ms Emma Sandrino · Directora  
Mr Juan Diaz · Director

### DIRECTOR EJECUTIVO

Mr Nicolas Karambadzakis

Nuestra misión y nuestros valores	3
Mensaje del presidente	4
Red ECLOF en 2024	5
Operaciones y Alcance	6

<b>TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF</b>	<b>7</b>
------------------------------------	----------

<b>SERVICIOS INNOVADORES A CLIENTES</b>	<b>8</b>
ECLOF Armenia	9
ECLOF Kenia	10
ECLOF Georgia	12

<b>ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA</b>	<b>13</b>
ECLOF Filipinas	14
ECLOF Sri Lanka	15
ECLOF Colombia	16
ECLOF República Dominicana	17

<b>APOYO A LAS IGLESIAS Y LAS COMUNIDADES</b>	<b>18</b>
ECLOF India	19
ECLOF Myanmar	20
ECLOF Uganda	21
ECLOF Brasil	22
ECLOF Ecuador	23
Entrevista con Bob Vryhof, Partners Worldwide	24

<b>DATOS CLAVE DE ECLOF</b>	<b>25</b>
Números clave	26
Colaboraciones en red	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 igualdad, 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 necesiten para lograr ser el sustento de sus familias, empleados, iglesias y comunidades.

## JUSTICIA SOCIAL

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

## SOLIDARIDAD

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

## PARTICIPACIÓN

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

# DECLARACIÓN DEL PRESIDENTE

KIMANTHI MUTUA · PRESIDENTE



Al mirar hacia atrás y repasar lo vivido durante el último año, me invade una profunda sensación de orgullo y agradecimiento. Orgullo por los logros alcanzados y gratitud por el compromiso inquebrantable de quienes conforman nuestra red en África, Asia, el Cáucaso y América Latina. Su trabajo cotidiano, muchas veces silencioso, sigue haciendo realidad la misión de ECLOF: empoderar a personas en situación de desventaja y vulnerabilidad. Gracias a esa entrega, comunidades históricamente excluidas acceden hoy a inclusión financiera, herramientas para fortalecer su resiliencia y nuevas oportunidades de desarrollo, incluso en contextos sumamente adversos.

Desde una perspectiva macroeconómica, 2024 fue un año de moderado optimismo en muchas economías emergentes y varios países mostraron signos de recuperación. En varias regiones, la presión inflacionaria disminuyó, mientras que las reformas fiscales y los esfuerzos de estabilización monetaria lograron recuperar parte de la confianza de los inversores. El aporte del agro, las remesas y el consumo interno fue clave para sostener el crecimiento, especialmente en países de ingresos bajos y medios. Las reformas estructurales y las inversiones en infraestructura digital siguieron apuntalando una recuperación más inclusiva en materia económica y de desarrollo. Sin embargo, los desafíos persisten. Las pequeñas y microempresas rurales siguen afectadas por la volatilidad cambiaria, los vaivenes en las tasas de interés, los obstáculos logísticos derivados de conflictos geopolíticos, y una brecha digital que, en zonas alejadas, sigue siendo una barrera estructural.

Frente a ese escenario, nuestra labor cobra más sentido que nunca. En contextos de inestabilidad, los microcréditos y servicios asociados se convierten en un pilar estratégico para la estabilidad. No se trata solo de otorgar préstamos; se trata de devolver dignidad, sembrar esperanza y abrir caminos hacia un futuro más próspero para

muchos. Ya sea acompañando a campesinas emprendedoras en la India, a comerciantes informales en Uganda o a pequeños agricultores en Colombia, nuestra red demuestra, día tras día, que las finanzas pueden ser un motor de transformación social.

Durante 2024, ECLOF expandió su presencia en América del Sur y en el Cáucaso. Se sumaron nuevas organizaciones miembro a la red: ABOMCRED en Brasil y Microfin en Georgia. Esta incorporación no solo amplía nuestro alcance, sino que reafirma la confianza en el modelo de ECLOF.

En cuanto a la confirmación del Consejo de Fundación de ECLOF International, despedimos con afecto y reconocimiento al Sr. José Egas, y damos la bienvenida a la Sra. Emma Sandrino y al Sr. Juan Díaz. Ambos, ingenieros civiles de formación, aportan una mirada renovadora desde su experiencia en tecnologías de la información, transformación digital, gestión de riesgos e inversión de impacto.

Quiero agradecer de corazón a mis colegas del Consejo de Fundación, al equipo administrativo de ECLOF International y, especialmente, a cada institución miembro: sus consejos de administración, sus socios fundadores, sus gerentes y su personal. Gracias a ustedes, nuestro impacto no solo se mantiene, sino que se profundiza, llegando a cientos de miles de vidas con propuestas concretas y con una misión que nos une.

De cara al 80° aniversario de ECLOF, que celebraremos en 2026, renovamos nuestro compromiso con la justicia social y la dignidad humana, a través de una red de microfinanzas que sigue creciendo con valores, propósito y visión de futuro. •

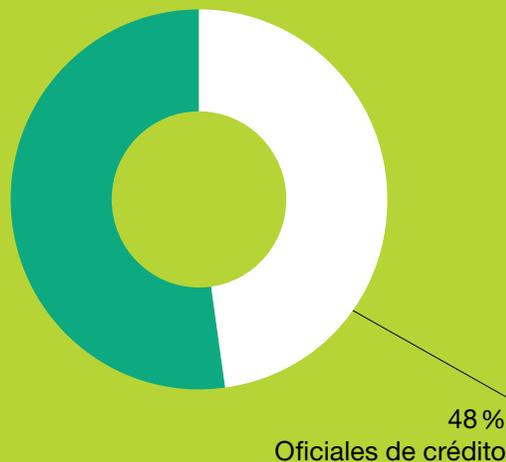
# LA RED ECLOF EN 2024

USD 48.60 M Cartera global  
10 % de Cartera en riesgo > 30 días

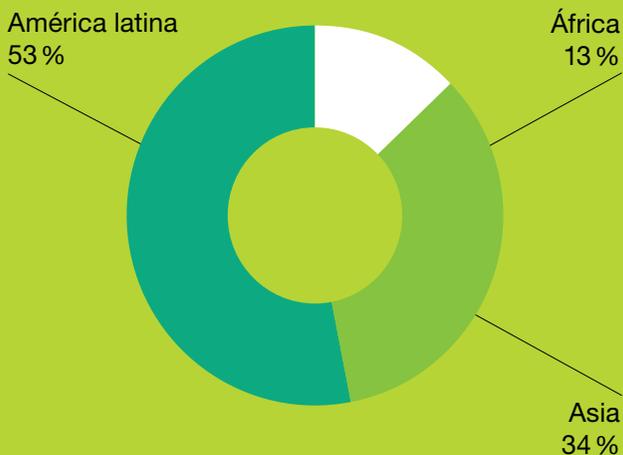
112,653 Clientes

99 Sucursales  
894 Miembros del personal  
430 Oficiales de crédito (48 % del personal)

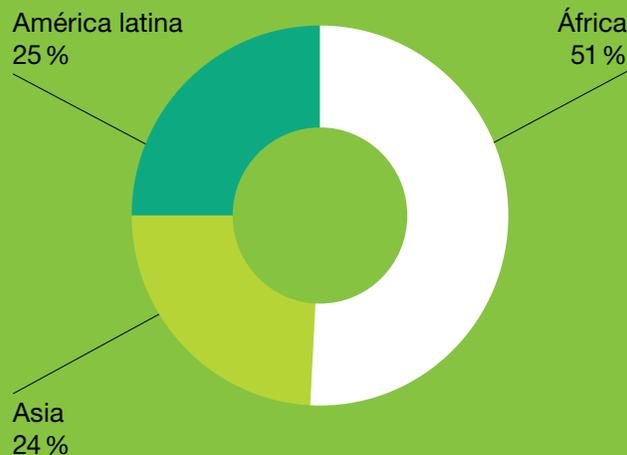
# PORCENTAJE DE OFICIALES DE CRÉDITO



# DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



# DISTRIBUCIÓN DE LOS CLIENTES



# COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL



# ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



# OPERACIONES Y ALCANCE



Individual



Grupal



Institucional



Mujeres



Jóvenes



Rural



Agricultura

## ÁFRICA

USD 6.16 M Cartera global  
22 % de Cartera en riesgo > 30 días

57,474 Clientes

26 Sucursales

289 Miembros del personal

140 Oficiales de crédito

(48 % del personal)

### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



24 %



73 %



3 %

### ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



58 %



32 %



65 %



34 %

## ASIA

USD 16.57 M Cartera global  
7 % de Cartera en riesgo > 30 días

28,417 Clientes

33 Sucursales

324 Miembros del personal

167 Oficiales de crédito

(52 % del personal)

### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



83 %



13 %



4 %

### ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



75 %



16 %



85 %



66 %

## AMÉRICA LATINA

USD 25.86 M Cartera global  
10 % de Cartera en riesgo > 30 días

26,762 Clientes

40 Sucursales

281 Miembros del personal

123 Oficiales de crédito

(44 % del personal)

### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS



75 %



17 %



8 %

### ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS



72 %



26 %



20 %



6 %



# TEMAS ESTRATÉGICOS DE ECLOF



## SERVICIOS INNOVADORES A CLIENTES

ECLOF hace especial hincapié en comprender las necesidades y preferencias de los diferentes grupos de clientes de bajos ingresos, y en adaptar los servicios y mecanismos de entrega a dichos beneficiarios. Diseñar productos y servicios que se ajusten a las necesidades de los clientes no es solo un principio fundamental del desempeño social en materia de microfinanzas, sino también el motor que impulsa el éxito y potencia el alcance de las instituciones de microfinanzas. Los jóvenes son uno de los grupos de destinatarios a los que ECLOF se dedica de manera especial: a pesar de ser el recurso humano más grande, se estima que 8 de cada 10 jóvenes en todo el mundo están excluidos del sistema económico y financiero.

En la industria se considera de manera general que potenciar las capacidades de los clientes aumenta en gran medida la probabilidad de alcanzar un impacto social positivo. Uno de los componentes clave del servicio que ECLOF presta a sus clientes es la capacitación en temáticas como gestión financiera, presupuesto, servicios financieros digitales, préstamos verdes, emprendedurismo, mejoras en el hogar o agricultura sostenible. Estos servicios benefician a los clientes y sus familias, además de mejorar el cumplimiento con los pagos y aumentar la fidelidad de los clientes hacia ECLOF. La digitalización es crucial porque permite que los servicios de microfinan-

zas lleguen a más personas, especialmente a quienes viven en zonas pobres y de difícil acceso. En Kenia, el servicio de préstamos móviles de ECLOF — operado a través de la app M-Pesa — permite a los usuarios acceder rápidamente a créditos de emergencia. Esta solución reduce los tiempos de aprobación, minimiza el uso de papel, alivia la carga operativa del personal de campo, mejora la transparencia y optimiza el servicio general al cliente. El testimonio desde Georgia muestra cómo las finanzas digitales ayudaron a transformar una pasión en un emprendimiento exitoso.

Las microfinanzas también están facilitando el acceso a la energía solar en comunidades de bajos ingresos mediante opciones de pago flexibles y con importes accesibles. Este enfoque innovador no solo mejora la calidad de vida, sino que también fomenta la adopción de energía limpia y sostenible. El Programa de Crédito ECO de ECLOF en Armenia es un ejemplo concreto de esta estrategia: ofrece préstamos verdes accesibles para instalaciones solares, junto con asesoramiento técnico especializado que ayuda a los emprendedores a lograr sus metas. Un caso real en Armenia muestra cómo la combinación de innovación sostenible y finanzas inclusivas puede impulsar el desarrollo económico y la resiliencia ambiental a largo plazo.

# Cultivar el futuro con energía solar

## La historia de Vahe Chatinyan



◀ Sistema solar instalado en la granja de Vahe.

◀ Vahe Chatinyan

Armenia avanza hacia una transición energética basada en fuentes renovables, y la energía solar se ha vuelto un pilar clave de ese proceso. En ese camino, las instituciones de microfinanzas como ECLOF cumplen un rol esencial al hacer que la energía solar se vuelva accesible y asequible para personas y comunidades de todo el país. Desde 1999, ECLOF Armenia viene trabajando para empoderar a pequeños agricultores, microemprendedores rurales y pequeñas empresas, facilitando el acceso a servicios financieros. En respuesta al creciente interés por soluciones sostenibles, en 2023 lanzó su Programa ECO Credit, diseñado específicamente para financiar la instalación de sistemas de energía solar. Hasta la fecha, más de 300 personas han instalado soluciones solares con apoyo crediticio de ECLOF. El volumen total de préstamos desembolsados supera los 800 millones de drams armenios. Aparte del financiamiento, ECLOF brinda asesoramiento para que cada

cliente pueda elegir la solución solar más eficiente y adecuada a su realidad. Los clientes reportan una notable reducción en sus facturas de electricidad e ingresos adicionales al vender el excedente energético a la red eléctrica. Frente al crecimiento sostenido de la demanda, ECLOF continúa gestionando nuevas oportunidades de financiamiento para ampliar sus programas ECO, con impacto directo en los ingresos familiares y en el desarrollo de una infraestructura energética más sostenible.

### TESTIMONIO DE CLIENTE VAHE CHATINYAN

*A sus 44 años, Vahe Chatinyan — padre de tres hijos y emprendedor con visión de futuro — ha logrado transformar no solo su negocio, sino también su comunidad. Su historia comenzó con un pequeño almacén. Pero todo cambió cuando participó en*

*un taller sobre financiamiento agrícola, organizado por la sucursal de ECLOF en Stepanavan. Allí Vahe detectó una oportunidad. Gracias a los créditos de ECLOF, empezó por cultivar sus tierras y, con el tiempo, arrendó parcelas adicionales para sembrar papa, trigo y maíz. Durante los últimos ocho años, fue mejorando su equipamiento, fortaleció su capacidad de almacenamiento y tomó una decisión estratégica: invertir en energía verde. Así, instaló un sistema solar financiado por ECLOF que hoy le permite reducir significativamente los costos eléctricos de su granja. Sin embargo, el impacto de su emprendimiento no termina allí. Hoy Vahe genera empleo estacional para entre 20 y 25 mujeres de la zona, además de ofrecer trabajo permanente a tres lugareños. La historia de Vahe es un claro ejemplo de cómo la inclusión financiera y las soluciones ecológicas pueden impulsar el crecimiento económico y promover la sostenibilidad a largo plazo en Armenia. •*

# Del papeleo al celular

*El salto digital hacia una banca inclusiva y eficiente*



◀ ECLOF Kenia ofrece pagos digitales ágiles, impulsando la inclusión financiera y la prosperidad local.

El acceso al financiamiento para comunidades desatendidas es un pilar fundamental en la teoría del cambio de ECLOF. Conscientes de ello, en ECLOF Kenia apostaron por la transformación digital como estrategia para acercar servicios, agilizar operaciones y promover una inclusión financiera real, incluso en zonas remotas.

Al incorporar herramientas tecnológicas, ECLOF empodera a sus clientes, mejora su eficiencia y favorece un crecimiento sostenible. Basta con ver el caso de Vincent, integrante del grupo de ayuda Samia, en Kisumu. Antes, obtener un préstamo implicaba largos traslados, papeleo interminable y días de espera. Hoy, gracias a los procesos digitales de ECLOF, todo ocurre de forma ágil y sencilla.

Vincent cuenta: «Solicité un préstamo desde el celular usando la aplicación MCash de ECLOF, y en cuestión

*de minutos, tenía el dinero en mi cuenta de M-Pesa. Ni siquiera tuve que cerrar mi negocio para acceder al crédito.»*

---

+255 M KES en créditos vía MCash desde 2023.

---

+25 mil clientes acceden a crédito instantáneo móvil.

---

Tiempo de aprobación reducido de 3 días a menos de 1 hora.

---

La integración fluida con M-Pesa y el Banco Cooperativo permite a clientes como Vincent recibir desembolsos, hacer pagos o consultar saldos sin pisar una sucursal. Automatizar los pagos y eliminar las conciliaciones manuales redujo significativamente los errores y retrasos, y mejoró enormemente la experiencia del usuario. Antes de 2022, ECLOF Kenia enfren-

taba procesos engorrosos: expedientes voluminosos, formularios en papel y cargas manuales que atrataban la aprobación de créditos. Eso cambió con la app MFI Expert, que permite a los oficiales de campo registrar nuevos clientes, iniciar solicitudes y enviarlas en tiempo real, directamente desde el lugar de encuentro. Nancy, oficial de crecimiento y relaciones, lo explica así: «Ahora capturo toda la información en la app. Ya no hay que andar con papeles ni volver a la oficina a entregar formularios. El préstamo va directo a aprobación.»

Impacto visible de la digitalización:

---

Tiempo de aprobación reducido en un 40%.

---

75% menos uso de papel.



◀ Préstamos aprobados de inmediato, a toda hora y en todo lugar.

Mayor transparencia y menos fraude gracias a la captura de datos en tiempo real.

Menor carga operativa para el personal de campo, que ahora puede enfocarse en el vínculo con los clientes.

Para incluir también a aquellos clientes que viven en zona rurales o periurbanas y no tienen smartphones, ECLOF Kenia lanzó USSD, una plataforma que funciona en cualquier celular básico. Así, el acceso a financiamiento se extendió a las comunidades más vulnerables y remotas. Con solo marcar un código, los usuarios pueden consultar saldos, solicitar préstamos o pagarlos a través de M-Pesa. Hoy, más del 60 % de los prestatarios activos de ECLOF usa este sistema.

Mutiso, agricultor de Machakos, comenta: «Ya no necesito viajar ni pedir prestado un celular para ver mi saldo o pagar. Solo marco \*576# y listo.»

Además, ECLOF Kenia digitalizó su gestión documental con Microsoft SharePoint y firmas digitales. Los procesos de aprobación, que antes requerían firmas físicas y envío de papeles, ahora se realizan en línea, al instante y de forma segura. ¿El resultado?

Tiempo de procesamiento reducido a la mitad.

Cero gastos en mensajería.

Mayor cumplimiento y registros inviolables.

Samuel, gerente de crédito de ECLOF, lo resume así: «Apruebo solicitudes

de crédito incluso cuando estoy de viaje o en terreno. Es rápido y seguro.»

La transformación digital de ECLOF Kenia demuestra que la tecnología no es solo una herramienta operativa, sino un verdadero puente hacia la dignidad, el acceso y el empoderamiento. Cada microcrédito instantáneo, cada transacción vía USSD y cada pago automatizado derriban barreras financieras, impulsando la misión de ECLOF: construir una inclusión financiera sostenible.

«Digitalizarnos nos permitió atender a nuestros clientes de forma más rápida, eficiente y segura, sin perder el contacto humano que define nuestro vínculo con las comunidades», afirma Esther Moyi, directora ejecutiva de ECLOF Kenia. •

# Las finanzas digitales ayudaron a Luka a construir un próspero negocio de mascotas



◀ Luka en su Zoo Shop.

Microfin, una pequeña institución de microfinanzas con sede en Tiflis, facilita el acceso al financiamiento para microemprendedores. Desde hace más de diez años, ofrece créditos sin burocracia, lo que permite a las personas enfocarse en hacer crecer sus negocios en lugar de lidiar con procesos bancarios engorrosos. En 2024, Microfin se integró a la red ECLOF, en una alianza estratégica que combina fortalezas, conocimientos e innovación para mejorar la atención a los clientes.

El equipo de expertos de Microfin gestiona toda la documentación, realiza evaluaciones comerciales y coordina la firma de contratos directamente en el lugar de trabajo, evitando así visitas innecesarias a oficinas y garantizando una experiencia fluida. Además, los clientes pueden pagar sus préstamos en terminales de pago digital distribuidos por toda la ciudad, lo cual refuerza la confianza y fomenta vínculos duraderos.

## TESTIMONIO DE CLIENTE LUKA KIGHURADZE

*Luka Kighuradze, estudiante de medicina de 24 años, es propietario de Zoo Shop, una tienda de artículos para mascotas en Mtskheta, Georgia. Con los ingresos de su negocio financia sus estudios universitarios y, al mismo tiempo, promueve el cuidado responsable de los animales en su comunidad.*

*Curiosamente, Luka solía tener miedo de los animales. Todo cambió cuando rescató a un perro callejero: ese gesto despertó su vocación. Como no tenía historial crediticio, en un principio le resultó imposible acceder a financiamiento bancario para expandir su tienda. Fue entonces cuando Microfin intervino. Con su primer préstamo, Luka amplió su oferta de productos y contrató empleados*

*locales. Más adelante, un segundo crédito le permitió incorporar servicios de peluquería para mascotas.*

*Además del financiamiento, recibió asesoramiento continuo y capacitaciones en educación financiera de parte del equipo de Microfin. Luka también se ha convertido en un referente local, promoviendo la adopción responsable de animales y concientizando sobre el bienestar animal. Hoy, su emprendimiento genera empleo y aporta al desarrollo económico de Mtskheta. Su historia demuestra cómo el acceso a soluciones financieras accesibles puede transformar vidas y fortalecer las economías locales desde sus raíces. ●*



## ALCANCE RURAL Y AGRÍCOLA

Los habitantes rurales necesitan poder ahorrar, pedir préstamos, invertir y proteger a sus familias contra el riesgo. Sin embargo, debido a sus bajos ingresos o falta de garantías, muchas veces se ven privados del acceso a préstamos bancarios y otras instituciones financieras formales. Y para aquellas instituciones dispuestas a reducir la brecha, los desafíos son numerosos: la infraestructura es escasa o inexistente en zonas rurales, los clientes están dispersos, los costos de transacción son elevados y los rendimientos agrícolas pueden variar debido a factores incontrolables.

ECLOF aborda estas problemáticas mediante servicios financieros y no financieros arraigados en la comunidad, dirigidos a habitantes rurales y agricultores. Alrededor del 60 % de los clientes de ECLOF a nivel mundial viven en zonas rurales y 36 % de la cartera de préstamos se destina a préstamos agrícolas. ECLOF ofrece productos y servicios personalizados accesibles para clientes en la base de la pirámide, que les ayudan a desarrollar capacidades y aumentar rendimientos mediante capacitación y vínculos con el mercado, y reducir riesgos mediante microseguros y préstamos de emergencia.

Los pequeños agricultores producen una gran parte de los alimentos del mundo, especialmente en países en desarrollo, donde generan hasta el 70 % de la producción. Sin embargo, enfrentan serios desafíos: acceso limitado a financiamiento, herramientas, capacitación y derechos seguros sobre la tierra. ECLOF trabaja directamente en estas comunidades para ayudarlos a superar esas barreras. A través de casos reales en Filipinas, Colombia y República Dominicana, vemos cómo el acceso al apoyo y los recursos adecuados puede transformar las prácticas agrícolas, aumentar los ingresos y fortalecer la seguridad alimentaria.

Empoderar a las comunidades rurales mediante el emprendedurismo es una herramienta poderosa para reducir la pobreza, frenar la migración y generar empleo. El caso de Sri Lanka muestra cómo el acceso a servicios financieros puede ayudar a personas en zonas remotas a iniciar pequeños negocios, sostener a sus familias y construir economías locales más sólidas.

# Crecer con la marea

## La transformación de Alicia en el cultivo de algas marinas



◀ Donde crece el alga marina, crece Alicia.

Nacida en el seno de una familia agricultora en Coron, Palawan, Alicia Balmonte formó su propio hogar a los 22 años. En busca de estabilidad, se mudó junto a su esposo, César, a la isla de Nangalao, donde ella administra un pequeño almacén mientras que César trabajaba en labores agrícolas en el continente.

Tiempo después se trasladaron a Taytay, también en Palawan, pero los ingresos de la agricultura no alcanzaban para sostener a la familia, que seguía creciendo. Inspirados por vecinos, en 2013 comenzaron a dedicarse al cultivo de algas marinas. Al principio trabajaban como jornaleros, hasta que lograron ahorrar lo suficiente para invertir en líneas de cultivo propias. Su primera cosecha rindió apenas 1000 pesos, lo que les dejó en claro la necesidad de contar con más capital para establecer su propia granja.

En 2021, una amiga le habló a Alicia del programa de crédito de ECLOF Filipinas, y obtuvo su primer préstamo de 10.000 pesos. Sus jornadas comienzan antes del amanecer: prepara la comida para la familia y luego trabaja codo a codo con César en sus cultivos de arroz y algas. Alicia suele repetir una frase que la guía: «*Di baleng kami ay maghirap, basta ang mga anak namin ay makaraos*» («*No importa que debemos sacrificarlos, lo importante es que nuestros hijos salgan adelante*»). Hoy, dos de sus hijos trabajan en el extranjero y otros dos estudian en Manila.

Gracias al apoyo de ECLOF, Alicia y César convirtieron su emprendimiento en una granja certificada de 9 hectáreas. Pasaron de ser trabajadores a empleadores, y ahora cuentan con compradores habituales que recogen el producto directamente en la granja de cultivo, asegurando in-

gresos constantes. Cada cosecha les deja alrededor de 70.000 pesos, que destinan a gastos familiares e inversiones en transporte: un triciclo y una pequeña embarcación — bautizada Puppet — para hacer entregas. En 2023, ampliaron y remodelaron su casa, convirtiéndola en una estructura de concreto.

Con 49 años, Alicia proyecta expandir la granja, aumentar la producción y reabrir una tienda junto al mar. Con fe y dedicación, ella y César siguen trabajando en el cultivo de algas para construir un futuro mejor para su familia y su comunidad. ●

# Del duelo al crecimiento

## La historia de superación de Siva Shanthi



◀ Siva Shanthi confecciona su camino a la independencia.

En la aldea rural de Dharmapuram, en el distrito de Kilinochchi (Sri Lanka), la historia de Krishna Sami Siva Shanthi es un testimonio vivo de resiliencia y fuerza interior. Tras perder a su esposo durante la guerra, quedó a cargo de su pequeño hijo y de sus padres mayores, enfrentando en soledad las dificultades cotidianas de la vida con escasos recursos económicos.

Siva Shanthi tenía un talento valioso: sabía confeccionar ropa. Pero tras la muerte de su esposo, sin apoyo financiero, iniciar su propio taller se volvía un sueño inalcanzable. Esa situación cambió cuando ECLOF Sri Lanka apareció en su camino, justo en el momento más crítico. Gracias al programa de crédito de ECLOF Sri Lanka, recibió un primer préstamo de 50.000 rupias, con el que pudo comprar sus primeras máquinas de

coser y montar un pequeño taller de costura. Más adelante, al reconocer su compromiso y potencial, ECLOF le otorgó un segundo crédito de 100.000 rupias, que le permitió ampliar su producción y fortalecer su emprendimiento.

Siva Shanthi hizo crecer su negocio hasta lograr estabilidad financiera y hoy se ha transformado en un ejemplo a seguir en su comunidad. Además, enseña gratuitamente costura a otras mujeres de la zona. Su taller es reconocido en la aldea y hoy no tiene dificultades para brindar sostén a su familia. Siva planea ampliar su espacio de formación, adquirir más máquinas de costura y diversificar su producción con muñecos artesanales y artículos decorativos.

Al mirar hacia atrás, Siva Shanthi confiesa: «Después de perder a mi esposo, nunca imaginé que podría reconstruir mi vida. Gracias al apoyo de ECLOF Sri Lanka, aseguré un futuro para mi hijo y abrí caminos para otras mujeres de mi comunidad. Estoy profundamente agradecida por esta segunda oportunidad». Su recorrido refleja que el acceso financiero es una herramienta capaz de reconstruir vidas, empoderar mujeres y fortalecer comunidades desde sus bases. ●

# Mujeres al frente

## *El camino de superación de Mariela*



◀ Mariela Roncancio en su emprendimiento en el municipio de Cóbbita.

En las zonas rurales de Colombia, las mujeres agricultoras trabajan sin descanso. Administran parcelas, crían a sus hijos, cuidan del hogar. Sin embargo, su aporte muchas veces pasa desapercibido. ECLOF Colombia está decidida a cambiar esa realidad. Combinando servicios financieros con capacitación práctica, ECLOF Colombia empodera a familias agrícolas enteras, poniendo especial énfasis en las mujeres campesinas. A través del acceso al crédito, el acompañamiento técnico y la formación inclusiva, muchas de ellas están asumiendo roles de liderazgo, creando emprendimientos y tomando en sus manos el rumbo de su futuro.

### TESTIMONIO DE CLIENTE MARIELA RONCANCIO

*Mariela Roncancio, vecina de la vereda La Concepción, en el municipio*

*de Cóbbita (Boyacá), participó junto a su esposo Marco en una instancia de formación brindada por ECLOF Colombia. A partir de esa experiencia, comenzaron a aplicar prácticas agrícolas sostenibles, entre ellas la producción de fertilizantes orgánicos y la implementación de una huerta hogareña. Esto no solo mejoró la productividad, sino también el cuidado del entorno.*

*Con las nuevas herramientas adquiridas, Mariela decidió lanzar un microemprendimiento: comenzó a vender productos frescos y elaborados, como vegetales, lácteos y comidas elaboradas con insumos provenientes de su producción y fertilizantes reciclados a partir de residuos domiciliarios. Abrió un pequeño local en Cóbbita, donde hoy atiende personalmente a una clientela que crece día a día.*

*El éxito de su emprendimiento no solo incrementó los ingresos del hogar, sino*

*que también le permitió a Mariela ganar autonomía y mayor participación en decisiones financieras. Gracias al acceso al microcrédito que le otorgó ECLOF Colombia, pudo ampliar su negocio, mejorar su capital de trabajo y aumentar su capacidad de resiliencia.*

*La historia de Mariela es reflejo del compromiso de ECLOF Colombia con el empoderamiento de las mujeres rurales, integrándolas en actividades agroproductivas rentables. Se trata de una estrategia que apunta a reducir brechas de género, dinamizar las economías locales y contribuir a los objetivos globales de equidad, reducción de la pobreza y producción sostenible. Al apoyar a mujeres como Mariela, ECLOF demuestra que el cambio real comienza con una oportunidad. Y cuando las mujeres campesinas prosperan, muchas personas a su alrededor también lo hacen. ●*

# Dignidad sin dejar su tierra

## *La historia de Eladio Moreno*



◀ Eladio Moreno en su granja, alimentando a sus peces.

La historia de Eladio Moreno comienza en el área rural dominicana, en un hogar modesto donde el trabajo y la esperanza marcaron sus primeros años de vida. Desde pequeño, Eladio observó el esfuerzo de su familia por salir adelante, y eso lo impulsó a soñar en grande. En 2012, decidió emigrar a Panamá en busca de mejores oportunidades.

Sin embargo, la vida en el extranjero no fue sencilla. Eladio pasó por distintos empleos, adquirió nuevos oficios y, con constancia, logró ahorrar con un objetivo en mente: iniciar un emprendimiento acuícola en su tierra natal. Sin embargo, la llegada del COVID-19 trastocó sus planes. Ante la falta de ingresos y la creciente incertidumbre, decidió que lo mejor era regresar a República Dominicana.

Ya de regreso, retomó su idea original: quería construir una granja piscícola, aunque era totalmente inexperto en el rubro. Se acercó a CoopEclof en busca de apoyo para poner en marcha su negocio.

CoopEclof supo ver el potencial detrás del proyecto y le otorgó su primer préstamo. Con ese impulso, Eladio construyó su primer estanque y se dedicó por completo a formarse en la actividad. Estudió, consultó con especialistas y enfrentó cada obstáculo con la misma determinación que lo había sostenido a lo largo de su desafiante camino de emigración.

Poco a poco, el emprendimiento comenzó a rendir frutos y Eladio reinvertió en dos estanques más. Con el tiempo, logró escalar la producción y empezó a abastecer de pescado fresco a una clientela cada vez mayor. Hoy, su emprendimiento no solo garantiza el sustento de su familia, sino que también dinamiza la economía local al generar empleo y nuevas oportunidades.

«El apoyo de CoopEclof fue decisivo. Sin ellos, no estaría donde estoy hoy», reafirma Eladio. Su recorrido demuestra que hasta una idea desconocida se puede transformar en una empresa próspera. Incluso cuando todo parece jugar en contra, con esfuerzo y dedicación, todo es posible. ●



## APOYO DE LAS IGLESIAS Y LAS COMUNIDADES

Las iglesias y comunidades desempeñan un rol clave en nuestra misión: brindan ayuda económica y proporcionan herramientas y materiales para apoyar la labor de los emprendedores, mejorando así el impacto del préstamo al establecer conexiones con su red de colaboradores y conectar a ECLOF con posibles beneficiarios.

Nuestra labor no sería posible sin el apoyo de otras organizaciones cristianas, como Partners Worldwide. Su presidente y director ejecutivo, Bob Vryhof, destaca cómo Partners Worldwide y ECLOF suman fuerzas para ofrecer intervenciones que abren verdaderas oportunidades a pequeños emprendedores.

Las comunidades vulnerables en países en desarrollo enfrentan cada vez más presión debido al aumento de la inflación, la inestabilidad política y el incremento del costo de vida. Con el acompañamiento de las iglesias, ECLOF continúa apoyando a pequeños agricultores y microemprendedores mediante asistencia técnica que les permite adaptarse y salir adelante. Un estudio de caso en Myanmar demuestra cómo los servicios de ECLOF han permitido a muchas personas enfrentar múltiples crisis y sostener sus medios de vida.

El crédito grupal ofrece una vía de acceso al financiamiento para personas que no cuentan con garantías tradicionales. Este tipo de grupo se conoce comúnmente como grupo de solidaridad o grupo de autoayuda (SHG), y suelen tener entre 6 y 20 integrantes. En India, ECLOF impulsa a mujeres campesinas mediante estos grupos, ofreciéndoles préstamos y formación para mejorar sus ingresos y reducir su nivel de endeudamiento. Este año, ECLOF en Uganda implementó un modelo similar para llegar a los sectores más vulnerables, promoviendo la inclusión financiera y el desarrollo comunitario.

En Ecuador y Brasil, ECLOF impulsa el desarrollo de comunidades rurales ofreciendo a pequeños negocios y agricultores recursos financieros y no financieros que les permiten invertir, crecer y mejorar su calidad de vida.

# De docente universitaria a empresaria

## *El camino emprendedor de Devika*



◀ Con dedicación y trabajo en equipo, Devika y su esposo gestan cada caja en su negocio IYYARA Carton, construyendo no solo envases, sino también un futuro juntos.

Devika, una emprendedora de 47 años del distrito de Dindigul, en el estado de Tamil Nadu, ha construido su negocio con esfuerzo y perseverancia. Con el título de Ingeniería Mecánica, inició su carrera como docente en una universidad privada. Sin embargo, su espíritu emprendedor pronto la impulsó a seguir una nueva pasión.

En 2016, se integró al Grupo de Responsabilidad Solidaria « Sri Sakthi » de ECLOF India en su aldea, en calidad de animadora. Para fomentar el crecimiento económico rural, ECLOF otorga préstamos sin garantía a pequeños emprendedores y agricultores, bajo esquemas de garantía colectiva. Como animadora, Devika formaba grupos, orientaba a las prestatarias y facilitaba el funcionamiento de los créditos.

Esa experiencia transformó su forma de ver las cosas y la inspiró a lanzarse como emprendedora. Con el apoyo de ECLOF India y de su esposo, fundó IYYARA Cartons. Comenzó con dos clientes que le encargaban 30.000 cajas cada uno. Tras siete ciclos de crédito, logró invertir en maquinaria para corte, impresión y ensamblado de cartones. Su cartera de clientes creció a 13, y la producción superó las tres toneladas por cliente. La demanda aumentaba con la temporada de frutas hasta que sus cajas comenzaron a exportarse a Australia, lo que marcó un hito clave.

Durante los períodos de mayor actividad, su esposo, sus dos hijos adultos y su madre se suman al trabajo, convirtiendo al emprendimiento en una verdadera iniciativa familiar. Actualmente funciona en tres locales alquilados que, en conjunto, suman 585 metros cuadrados, destinados a producción, almacenamiento de materias primas y productos terminados. A futuro, sueña con tener un único espacio propio para hacer más eficiente el trabajo.

Además del éxito empresarial, Devika también alcanzó una meta personal: construyó su propia casa, a la cual pronto se mudará. Al mirar hacia atrás, afirma con convicción: « *Sin lucha no hay progreso* ». Agradece a ECLOF por empoderar a mujeres como ella a perseguir sus sueños y convertirlos en realidad. ●

# Resiliencia en medio de la incertidumbre

## Myanmar frente a la adversidad



◀ Daw San San Win, en su puesto de comida típica de Myanmar.

En 2024, el conflicto interno desplazó a más de 3,5 millones de personas y empujó a muchas otras a la pobreza. La economía del país sigue siendo frágil, y con ello se agravan las desigualdades y se interrumpen servicios esenciales como la educación, la seguridad alimentaria, la salud y el empleo. A pesar de este panorama adverso, instituciones de microfinanzas como ECLOF Myanmar mantienen firme su compromiso con las comunidades más vulnerables. Desde 1959, ECLOF ha sabido sortear múltiples crisis, demostrando una gran capacidad de adaptación y resiliencia.

### TESTIMONIO DE CLIENTE

#### DAW SAN SAN WIN

*El municipio de Hlaing Thar Yar, en la División de Yangon, es un punto de llegada para personas migrantes que huyen de desastres naturales, conflic-*

*tos o que buscan oportunidades laborales. Allí, muchos de sus habitantes — obreros industriales, vendedores ambulantes y pequeños comerciantes — enfrentan desafíos económicos y estructurales constantes.*

*Daw San San Win, madre de dos hijos y de 49 años, llegó a este municipio luego de que el ciclón Nargis destruyera su aldea. Con un millón de chelines kenianos de capital, montó un pequeño puesto de comida callejera, pero para sostenerlo tuvo que recurrir a prestamistas informales que cobraban intereses muy altos. Ahogada por las deudas, decidió acudir a ECLOF, donde obtuvo un préstamo de 600.000 chelines kenianos que complementó con sus propios ahorros.*

*Su negocio empezó a prosperar, generando ingresos de al menos 20.000 chelines kenianos diarios. Ella misma lo resume así: «Unirme a ECLOF mar-*

*có un antes y un después. Pude liberarme de prestamistas abusivos y darle a mi familia un respiro económico.»*

*En los últimos cuatro años, con el respaldo de ECLOF, Daw logró hacer crecer su emprendimiento, superar la pandemia de COVID-19 y mantener a sus hijos en la escuela. Hoy vive en una casa alquilada cercana a su puesto, lo que le ahorra tiempo y gastos de transporte.*

*Recientemente, su hijo mayor abrió un taller de reparación eléctrica gracias a un crédito de ECLOF. Ella cuenta: «Tener dos fuentes de ingreso nos da un respiro. Sueño con tener una casa propia. El futuro de Myanmar es incierto, pero con el apoyo de ECLOF creo que podemos lograrlo». La historia de Daw refleja la fortaleza de las comunidades birmanas y el papel esencial que juega la microfinanza para que puedan enfrentar la adversidad con esperanza y determinación. ●*

# La Unión hace la fuerza

## La transformación gracias al crédito grupal



◀ Los miembros del Grupo Solidario Kwagalana fortalecen lazos y comparten ideas para el desarrollo comunitario.

ECLOF Uganda trabaja con microemprendedores y pequeños productores tanto en zonas rurales como urbanas. En 2024, tras participar del índice MFI de 60 Decibels, ECLOF identificó la necesidad de ampliar su alcance entre poblaciones de bajos ingresos a través del fortalecimiento de los préstamos grupales.

Este enfoque resulta clave para facilitar el acceso al crédito en comunidades rurales que no cuentan con garantías reales. Al mismo tiempo, fomenta la inclusión financiera, el desarrollo de pequeños negocios y el trabajo colectivo. Para reforzar esta estrategia, a mediados de 2024 ECLOF contrató a una persona consultora especializada, y hacia fin de año ya había alcanzado a 719 personas organizadas en 57 grupos solidarios, marcando un avance significativo hacia una inclusión más profunda.

### TESTIMONIO DE CLIENTE KWAGALANA GRUPAL

*El Grupo Kwagalana, ubicado en la aldea de Bulawula, distrito de Luweero, comenzó con 8 integrantes y hoy tiene 16 miembros, todos pequeños agricultores que acceden a préstamos en diferentes etapas. Eligieron a ECLOF por su capacidad de entregar los fondos a tiempo, atender sus necesidades financieras y ofrecer tasas de interés más bajas que otros proveedores. Las personas del grupo definen los créditos como una verdadera «bendición» y destacan el trato cercano y el apoyo constante del personal de ECLOF. El impacto es evidente: Nakandi Mary, por ejemplo, comenzó con solo 4 cerdos y hoy ya tiene 15. Otro integrante, Nsubuga, logró levantar su negocio que estaba en crisis, y ahora su emprendimiento está valorado*

*en 6 millones de chelines. Aunque enfrentan desafíos como el robo de animales, el grupo se mantiene enfocado y resiliente.*

*Más allá de los préstamos, ECLOF también brinda asesoramiento comercial, lo que les permite fortalecer sus actividades. Su progreso se explica por la unidad del grupo, el liderazgo eficaz y la disciplina en los pagos. Como todos se dedican a la agricultura, han comenzado a comercializar en conjunto, negociando mejores precios y compartiendo saberes. El caso del Grupo Kwagalana es uno entre muchos que demuestran cómo el modelo de crédito grupal de ECLOF empodera a comunidades que tradicionalmente quedaron al margen del sistema financiero. Esta estrategia no solo mejora la vida de cada persona, sino que también contribuye al desarrollo rural y a la inclusión económica en Uganda. ●*

# ABOMCRED impulsa el acceso flexible al microcrédito para emprendedores



▲ Antonieta Silva Santos

◀ Jamile Rodrigues Carneiro

La Associação Baiana das Organizações de Microcrédito (ABOMCRED) está integrada por 4 instituciones de microfinanzas con sede en el estado de Bahía: CEADE (Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento), CAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Bahia), ICC Conquista (Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária) e ICC Itabuna (Instituição Comunitária de Crédito Itabuna Solidária). En 2024, ABOMCRED se unió a la red ECLOF como organización miembro. Todas estas instituciones comparten una misma misión: acompañar a comunidades vulnerables mediante servicios financieros y no financieros orientados a construir medios de vida sostenibles. Esta alianza estratégica permite a ECLOF ampliar su presencia en Brasil, empoderando a más emprendedores para que fortalezcan sus negocios. Desde su incorporación a la red, ABOMCRED ha respaldado a numerosos emprendedores locales, demostrando el impacto transformador

que pueden tener el crédito accesible y el acompañamiento personalizado.

## TESTIMONIO DE CLIENTE ANTONIETA SILVA SANTOS

Antonieta inició su camino emprendedor hace más de una década, vendiendo sopas caseras para complementar los ingresos familiares. Con el tiempo, diversificó su oferta: primero hamburguesas caseras, luego lencería y finalmente ropa. Gracias a un crédito del Banco do Povo (ICC Itabuna), logró ampliar su negocio y, en 2025, convirtió una habitación de su casa en una tienda. Su meta ahora es abrir un local comercial propio. Antonieta busca demostrar que, con un pequeño préstamo, visión clara y perseverancia, se pueden lograr grandes cosas. La solución microfinanciera de ABOMCRED responde a las necesidades concretas de quienes emprenden desde su hogar, ofreciendo financiación accesible con condiciones flexibles.

A partir de sumarse a la red ECLOF, las instituciones de microfinanzas de ABOMCRED fortalecieron su capacidad de largo plazo para acompañar a comunidades de bajos ingresos en Brasil y transformar el potencial emprendedor en progreso duradero.

## TESTIMONIO DE CLIENTE JAMILE RODRIGUES CARNEIRO (BIA)

Bia, emprendedora de cosmética oriunda de Irará, comenzó vendiendo productos de belleza por catálogo. Su determinación y visión la llevaron a fundar «Menina Cheirosa», que hoy es una de las tiendas de cosmética más grandes de la ciudad. Gracias al apoyo de CAPE, accedió a crédito guiado y asistencia empresarial que la ayudaron a cumplir su sueño de abrir una tienda física. Actualmente, Jamile promueve activamente el trabajo de CAPE, siendo reconocida por referir a otras colegas emprendedoras. ●

# Chocolate y tradición

## El dulce legado de la familia Báez



◀ Indemini Báez Chocolate está elaborado a mano con cacao ecuatoriano e ingredientes locales.

Indemini y Cristina Báez son una pareja emprendedora que, durante años, trabajó en el exterior con un sueño claro: regresar a su Ecuador natal y fundar un emprendimiento de chocolatería artesanal.

En 2004, lograron comprar una casa en Quito con la idea de convertirla en su taller. Sin embargo, necesitaban apoyo financiero para adecuar el espacio. Fue entonces cuando ECLOF Ecuador les tendió la mano ofreciéndoles un préstamo.

Gracias a la continuidad del apoyo financiero de ECLOF, la familia Báez logró ampliar su infraestructura, adquirir maquinaria especializada y comprar un vehículo para distribuir sus chocolates artesanales.

Además del financiamiento, destacan la flexibilidad y la contención que recibieron, especialmente en momentos críticos. Durante la pandemia de COVID-19, por ejemplo, ECLOF no solo les brindó alivio financiero, sino también acompañamiento psicológico a través de profesionales especializados.

Hoy, su marca Indemini Báez Chocolate es reconocida por su calidad y compromiso con la sostenibilidad. Elaboran sus productos exclusivamente con cacao ecuatoriano, adquirido directamente a productores locales bajo condiciones de comercio justo. Sus chocolates son sinónimo de tradición y cuidado. Cada lote es cuidadosamente preparado, en pequeña escala, y etiquetado.

Además de vender sus productos en su boutique Chez Tiff Artesanal Experience, ubicada en el centro histórico de Quito, ofrecen experiencias educativas donde comparten el valor cultural del cacao ecuatoriano, sus orígenes y su impacto social.

«La primera vez que ECLOF confió en nosotros teníamos solo una idea y un préstamo. Hoy, después de 14 créditos, tenemos un negocio sólido que crece arraigado en las comunidades que nos rodean.» •

# ENTREVISTA CON BOB VRYHOF

PRESIDENTE Y CEO AT PARTNERS WORLDWIDE



PW es una red cristiana global con presencia en más de 30 países que busca erradicar la pobreza a través del emprendedurismo. Colabora con más de 100 organizaciones locales y 1.000 voluntarios para empoderar a emprendedores a que construyan un futuro más digno para sus familias y comunidades. Brinda capacitaciones, mentorías, inversión y redes de contactos para desarrollar negocios sostenibles que generan empleo y transforman vidas. Guiados por la fe y alianzas locales-globales, trabajan por un mundo en el que todas las personas puedan florecer.

**¿CUÁL ES EL ENFOQUE QUE ADOPTAN PARA ERRADICAR LA POBREZA?** *En PW creemos que los negocios son clave para eliminar la pobreza. Mediante alianzas a largo plazo con organizaciones locales, acompañamos la creación de negocios redentores. Nuestro modelo de «triple alianza» integra al equipo de PW, a organizaciones locales y a voluntarios de empresas afiliadas, que trabajan junto a líderes locales para catalizar empleo y crecimiento económico. Este modelo se basa en relación, respeto mutuo y fe compartida. Ofrecemos capacitaciones con enfoque bíblico adaptadas a micro y pequeñas empresas. Cubrimos temas como presupuestos, marketing, ética y liderazgo, acceso a mercados y estrategias de crecimiento. Esto se complementa con mentorías, apoyo entre pares y acceso a mercados, ayudando a construir negocios resilientes. Para erradicar la pobreza se necesita más que caridad: hace falta equidad, acceso y oportunidades. Nuestro modelo empodera a las personas para que utilicen los talentos que Dios les dio y generen cambios duraderos.*

**¿POR QUÉ DECIDIERON ASOCIARSE CON ECLOF?** *Nuestra alianza con ECLOF comenzó en Sri Lanka. Michael Brian, entonces líder de PW en Asia del Sur, conoció la misión e impacto de ECLOF. Desde entonces, hemos celebrado una gran alineación de propósitos. Como organización con una misión afín, ECLOF ha enriquecido a nuestro equipo global, integrando el currículo de microempresa de PW en varios países. Lo que más nos entusiasma de esta colaboración es el compromiso compartido con la inclusión financiera, el desarrollo a largo plazo y el impacto desde las bases. Esta alianza combina las herramientas financieras de ECLOF con nuestro enfoque de fortalecimiento de capacidades, creando valor agregado para microemprendedores y pequeños productores.*

**¿QUÉ ROL CUMPLE UNA ORGANIZACIÓN COMO ECLOF EN SU ENFOQUE PARA ERRADICAR LA POBREZA?** *Para*



*«Para salir de la pobreza no alcanza con la caridad: hacen falta equidad, acceso y oportunidades reales.»*

Bob Vryhof cree firmemente que la pobreza no forma parte del plan de Dios, y que para erradicarla es clave que quienes emprenden en cada comunidad desplieguen sus dones para generar empleo, construir economías estables y ayudar a que sus vecinos prosperen. Bob forma parte de PW desde 2004. Como presidente y director ejecutivo, impulsa alianzas que acompañan a más de 290.000 emprendedores con acceso limitado a oportunidades. Actualmente reside con su familia en Centroamérica.

*alcanzar nuestra meta 2030 de apoyar a un millón de emprendedores en todo el mundo, necesitamos alianzas estratégicas que cubran vacíos clave. ECLOF lo hace brindando acceso financiero a quienes no acceden al sistema formal. PW ofrece formación, mentoría y redes; ECLOF aporta el capital que amplifica nuestro impacto. Coordinar tiempos y expectativas es un desafío, pero lo más importante es la misión compartida: empoderar a las personas para que prosperen en sus negocios y comunidades.*

**¿CÓMO VEN LA EVOLUCIÓN DE LA LUCHA GLOBAL CONTRA LA POBREZA?** *Desde la pandemia de COVID-19, la lucha contra la pobreza se ha estancado. A esto se suman la inestabilidad política, el cambio climático, los desastres naturales y una ayuda internacional incierta. Las poblaciones más vulnerables enfrentan pérdida de empleo, menos servicios y barreras de mercado. Aun así, las soluciones de base y orientadas al mercado han demostrado ser resilientes. Las organizaciones locales —conectadas a redes como PW y ECLOF— se adaptan con rapidez, mantienen el vínculo con la comunidad y siguen adelante cuando los sistemas fallan. La colaboración es clave para superar la pobreza. Necesitamos líderes locales valientes, integrados a ecosistemas más amplios de conocimiento, capital e influencia. Al trabajar con otras organizaciones y líderes empresariales, podemos co-crear sistemas en los que las personas, los negocios y las relaciones redentoras con Dios, consigo mismas, con los demás y con la creación, puedan florecer.*

**¿ALGO MÁS QUE QUIERAS COMPARTIR?** *Dios me bendijo con las personas de ECLOF. Son un ejemplo de entrega desinteresada, amor por los más pobres y compromiso con el Reino. Gracias por el impacto que generan en el mundo. Es un privilegio ser parte de esta alianza, que espero logremos seguir profundizando.*



# DATOS CLAVE DE ECLOF

# NÚMEROS CLAVE



## ASIA

### DATOS

### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL

### ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

País	Datos	Individual	Grupal	Institucional	Mujeres	Jóvenes	Rural	Agricultura
<b>ARMENIA</b>	USD 5,25 M Cartera 2.011 Clientes  5 Sucursales 33 Miembros del personal 45 % Oficiales de crédito	88 %	0 %	12 %	26 %	21 %	100 %	60 %
<b>GEORGIA</b>	USD 1,16 M Cartera 632 Clientes  1 Sucursal 10 Miembros del personal 40 % Oficiales de crédito	100 %	0 %	0 %	55 %	30 %	0 %	0 %
<b>INDIA</b>	USD 0,65 M Cartera 1.791 Clientes  7 Sucursales 13 Miembros del personal 54 % Oficiales de crédito	6 %	94 %	0 %	100 %	19 %	55 %	3 %
<b>MYANMAR</b>	USD 0,74 M Cartera 4.236 Clientes  3 Sucursales 23 Miembros del personal 48 % Oficiales de crédito	0 %	100 %	0 %	92 %	20 %	99 %	93 %
<b>FILIPINAS</b>	USD 8,07 M Cartera 15.095 Clientes  11 Sucursales 204 Miembros del personal 52 % Oficiales de crédito	98 %	0 %	1 %	67 %	13 %	88 %	78 %
<b>SRI LANKA</b>	USD 0,71 M Cartera 4.652 Clientes  6 Sucursales 41 Miembros del personal 59 % Oficiales de crédito	2 %	97 %	1 %	98 %	20 %	80 %	35 %

# ÁFRICA

## DATOS

## COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL

## ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

País	Datos	Composición de la Cartera Global	Alcance Social de los Destinatarios
KENIA	USD 5,18 M Cartera 56.234 Clientes	 14%  85%  0%	 59%  32%  66%  34%
	24 Sucursales 271 Miembros del personal 48 % Oficiales de crédito		
UGANDA	USD 0,98 M Cartera 1.240 Clientes	 78%  8%  14%	 46%  18%  39%  15%
	2 Sucursales 18 Miembros del personal 50 % Oficiales de crédito		

# AMÉRICA LATINA

## DATOS

## COMPOSICIÓN DE LA CARTERA GLOBAL

## ALCANCE SOCIAL DE LOS DESTINATARIOS

País	Datos	Composición de la Cartera Global	Alcance Social de los Destinatarios
BRASIL	USD 2,54 M Cartera 2.778 Clientes	 43%  57%  0%	 79%  4%  3%  1%
	6 Sucursales 43 Miembros del personal 57 % Oficiales de crédito		
COLOMBIA	USD 1,39 M Cartera 1.148 Clientes	 100%  0%  0%	 51%  16%  38%  15%
	1 Sucursal 3 Miembros del personal 33 % Oficiales de crédito		
REPÚBLICA DOMINICANA	USD 19,58 M Cartera 21.665 Clientes	 86%  5%  9%	 74%  28%  20%  4%
	31 Sucursales 224 Miembros del personal 41 % Oficiales de crédito		
ECUADOR	USD 2,28 M Cartera 1.016 Clientes	 6%  83%  11%	 66%  46%  40%  58%
	1 Sucursal 7 Miembros del personal 70 % Oficiales de crédito		
JAMAICA	USD 0,08 M Cartera 155 Clientes	 96%  0%  4%	 55%  3%  16%  4%
	1 Sucursal 4 Miembros del personal 25 % Oficiales de crédito		

# COLABORACIONES EN RED

ECLOF Internacional ofrece a los miembros de su red acceso a servicios de apoyo técnico para fortalecer la capacidad institucional y ampliar la profundidad, amplitud y alcance de la difusión, y a nuevos socios, recursos y productos.



60\_\_decibels

FSPs in the 2024  
Microfinance Index



**MARZO**  
ECLOF en Myanmar, Uganda y Kenia se une al Índice MFI 2024.

**ABRIL**  
Reunión regional de ECLOF de América Latina en República Dominicana.



**ABRIL**  
ECLOF República Dominicana celebró su 40° aniversario en Santo Domingo con una conferencia internacional.



**JULIO**  
Microfin se incorporó como nuevo miembro de ECLOF en Georgia.

**JULIO**  
ABOMCRED se unió a la red ECLOF en Brasil.



**JULIO**  
 ECLOF Armenia celebró su 25° aniversario en Etchmiadzin y realizó una reunión de directorio para conmemorar la ocasión.



**AGOSTO**  
 Reunión regional de Asia, África y el Cáucaso en Bangkok.



**NOVIEMBRE**  
 Auditoría Social in situ en ECLOF Sri Lanka. Registro de interacciones significativas con clientes, personal y liderazgo durante el proceso de auditoría.



**DICIEMBRE**  
 Visita a ECLOF Kenia para observar el proyecto lechero climáticamente inteligente, interactuar con clientes y personal, y asistir a la despedida de la directora ejecutiva Mary Munyiri que se jubiló.

# SOCIOS

**actalliance**

**act**  
Church of Sweden

  
Adrian Dominican Sisters  
Seek Truth • Make Peace • Reverence Life

**alterfin** 

 **Alongside Hope**

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+SPTF**

 **FONDATION GRAMEEN  
CREDIT AGRICOLE**  
Microfinance & Social Business

 **EGLISE DE BEGNINS**

 **Episcopal  
Relief & Development**

 **EUROPEAN  
MICROFINANCE  
PLATFORM**  
PARTNERING WITH THE SOUTH

**GLOBAL  
PARTNERSHIPS**

 **Habitat  
for Humanity**

 **INTERFAITH  
CENTER ON  
CORPORATE  
RESPONSIBILITY**

**kiva**

 **MERCY  
INVESTMENT  
FOR GOOD**

 **MICROFINANZA  
RATING**

**miX**

 **OIKO  
CREDIT**  
Investing in people

 **PCG**  
Investing in Social Change

 **ppi**  
POVERTY PROBABILITY INDEX

**Presbyterian  
FOUNDATION** 

**PW Partners Worldwide**

 **rcif**  
RELIGIOUS  
COMMUNITIES  
IMPACT  
FUND

 **Season Enablement Fund**  
Investing in the Power of Faith

 **Sisters of Charity**  
at Cincinnati

 **Soluti Finance**  
East Africa

 **THE UNITED CHURCH OF CANADA  
L'ÉGLISE UNIE DU CANADA**

 **United  
Methodist  
Women**  
FAITH • HOPE • LOVE IN ACTION

 **water.org**

 **A Week of  
Compassion**  
AROUND THE WORLD

 **World Council  
of Churches**



# DATOS DE CONTACTO

## ÁFRICA

### ECLOF KENYA

Esther Moyi  
Directora ejecutiva  
info@ECLOF-kenya.org  
+254 07 21 34 46 99

### ECLOF UGANDA

Prossy Zalwango  
Directora ejecutiva  
office@ECLOFuganda.com  
+256 414 34 42 49

## ASIA

### ECLOF ARMENIA · UCO

Tsolak Malkhasyan  
Director ejecutivo  
ECLOF@ECLOF.am  
+374 60 37 30 60

### ECLOF GEORGIA · JSC MFO MICROFIN

Lela Kiknadze  
Directora ejecutiva  
info@microfin.ge  
+995 032 255 335

### 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 PHILIPPINES

Liza Eco  
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 BRAZIL · ABOMCRED

Ilana Cristina Queiroz Bezerra  
Presidenta  
abomcred.ba@gmail.com  
+55 73 988 210 771

### ECLOF COLOMBIA

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

### ECLOF DOMINICAN REPUBLIC

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

### ECLOF ECUADOR

Cecilia Ortiz M.  
Directora ejecutiva  
eclofecuador@eclof.org.ec  
+593 991 680 456

### ECLOF JAMAICA

Everton Butler  
Director ejecutivo  
ECLOF\_jamaica@yahoo.com  
+1 876 754 67 73

**ECLOF INTERNATIONAL**  
Chemin du Pommier 42  
1218 Le Grand-Saconnex  
Suiza

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

[www.eclof.org](http://www.eclof.org)

