



**INFORME  
ANUAL  
2011**



**ECLOF**  
INTERNATIONAL



# Contenido

INFORME ANUAL 2011

Nuestra misión .....	03
Nuestros valores .....	03
Mensaje del Presidente & Informe de operaciones .....	04
África .....	07
<i>Ghana</i> .....	08
<i>Costa de Marfil</i> .....	10
<i>Kenya</i> .....	11
<i>Tanzania</i> .....	13
<i>Uganda</i> .....	14
<i>Zambia</i> .....	16
América latina .....	17
<i>Argentina</i> .....	18
<i>Bolivia</i> .....	19
<i>Brasil</i> .....	21
<i>Colombia</i> .....	22
<i>Republica dominicana</i> .....	24
<i>Ecuador</i> .....	26
<i>Perú</i> .....	27
<i>Uruguay</i> .....	29
Asia & Caucasus .....	30
<i>Armenia</i> .....	31
<i>India</i> .....	33
<i>Myanmar</i> .....	35
<i>Filipinas</i> .....	37
<i>Sri Lanka</i> .....	39
Estados financieros .....	40
Socios ecuménicos & estratégicos .....	44



© www.uncorneredmarket.com



# Nuestra misión

## Invertir en la dignidad humana

El objetivo de ECLOF Internacional es aliviar la pobreza y restaurar la dignidad humana. Nuestro medio para lograrlo son las microfinanzas.

Los servicios microfinancieros les ofrecen a las personas y grupos vulnerables y excluidos el acceso a capital que les permiten construir medios de vida sostenibles. Esto puede abrir un sendero para salir de la vulnerabilidad y encaminarse a la auto dependencia y la estabilidad. Las relaciones de ECLOF Internacional con los clientes deben ser una asociación de iguales y no una relación en una sola dirección entre donante y recipiente.

Nuestra responsabilidad es prestar capital bajo términos razonables apropiados a las circunstancias de nuestros clientes.

Su deber es usarlo bien y luego repararlo. Juntos hacemos todo lo necesario, en el idioma de los evangelios, para ser excelentes administradores de los recursos que compartimos.

Nuestra más alta prioridad es llegar a comunidades vulnerables, especialmente en áreas rurales, que se hallan excluidas para recibir fuentes formales de financiación. Las apoyamos sin tener en cuenta género, raza, credo o inclinación política.

La dignidad humana es nuestra meta: un mundo en donde todos puedan compartir los beneficios otorgados por Dios a la Tierra con seguridad y sin temor por el futuro.



# Nuestros valores

## Crear sin compromiso alguno en la justicia

### DIGNIDAD HUMANA

Respetamos el incommensurable valor de cada vida humana. Hoy día la inequidad le niega a millones de personas la oportunidad de disfrutar la vida en su totalidad. Trabajaremos comprometidos para incrementar la dignidad humana con el fin de que todos tengan acceso a los recursos que necesitan para convertirse en proveedores para sus familias, empleados, iglesias y comunidades.

### JUSTICIA SOCIAL

Todas personas tienen el derecho al alimento, la educación, la salud, a una forma de vida segura y a los beneficios de la vida comunitaria. Les ayudaremos a reclamar esos derechos por medio de una manera de ganarse la vida que les pueda proteger contra la calamidad y a construir confianza en su capacidad para escoger sus propios futuros.

### SOLIDARIDAD

Como conciudadanos de un mundo, caminaremos junto a nuestros clientes para escuchar sus preocupaciones y trabajaremos con ellos como socios a medida que actúan para mejorar sus vidas. A nivel internacional, nos uniremos, como miembros de act Alliance, con otras organizaciones para pedir la terminación de estructuras y políticas globales que perpetúan la pobreza y la exclusión.

### PARTICIPACIÓN

Todos los hombres y mujeres tienen derecho a darle forma a sus propios destinos. En nuestro trabajo apoyaremos grupos vulnerables y marginalizados. Sin embargo, puesto que las mujeres, las niñas y los jóvenes se ven desproporcionadamente afectados por la pobreza, nos enfocaremos específicamente en iniciativas que promueven su participación y liderazgo en las decisiones económicas, sociales y políticas que les den forma a sus vidas.



# Mensaje del Presidente & Informe de operaciones

KIMANTHI MUTUA



## QUERIDOS AMIGOS,

A nombre de la junta directiva me alegra presentar este informe anual para el año 2012. Este año ha presentado dificultades tanto para el sector de las microfinanzas como para la economía global pero estamos muy complacidos con las respuestas de nuestras Oficinas Nacionales que han permanecido firmes para brindar apoyo a gentes de bajos recursos, lo mismo que a su entrega a la Misión de ECLOF International de mitigar la pobreza y restaurar la dignidad humana.

La necesidad de ofrecer microfinanzas nunca ha sido tan sentida como en el mundo inestable actual, con niveles de pobreza en incremento en muchos países en donde trabajamos; con clientes que necesitan un más amplio rango de servicios; el tema del excesivo endeudamiento; y el reto que enfrenta el sector para demostrar que no ha perdido de vista su propósito social original. Seguimos creyendo que la microfinanza ofrece a las personas excluidas y vulnerables los recursos financieros que les permiten construir medios de vida sostenibles, y la red de ECLOF International está comprometida y enfocada a desempeñar un papel de liderazgo para enfrentar esos retos.

Durante el último año comenzamos a consolidar nuestras fortalezas en varios campos. Nos hemos involucrado más en nuestras relaciones con nuestros socios; hemos estado más dedicados a invertir en la dignidad humana gracias a una gobernabilidad más vigorosa y enfocada, lo mismo que a una red global sostenible trabajando más de cerca con nuestras Oficinas Nacionales. También implementamos importante trabajo básico al revisar muy de cerca nuestra red interna, en donde se llevaron a cabo detalladas evaluaciones en algunas Oficinas Nacionales, de las que una imagen más clara emergió tanto de las fortalezas como de las debilidades de ECLOF International. Los resultados de estos estudios ahora nos brindan la información que necesitamos para mejorar las operaciones de nuestras Oficinas Nacionales y para construir relaciones más fuertes con ellas, cuyo personal en verdad sirve en las líneas frontales de nuestro trabajo, quienes son testigos de los estragos de la pobreza día tras día, y que incesantemente les brindan ayuda esencial a individuos, familias y comunidades.

Les estamos muy agradecidos a nuestros Socios Ecuménicos por su continuo apoyo a nuestra labor, y en noviembre de 2011, miembros de la Junta se reunieron con nuestros Socios para renovar la relación que hemos construido durante el transcurso de los años. Esta fue una invaluable oportunidad para involucrar a nuestros Socios más de cerca en el curso que ha tomado nuestra Organización. Para nosotros fue también el momento perfecto para enfocarnos más agudamente en nuestro sentido de la misión.

El año también vio como la Junta evolucionó para convertirse en una entidad más compacta, conformada ahora por nueve miembros y dos Sub-comités: el Comité de Finanzas y Auditoría, y el Comité de Inversiones. Se nombró un nuevo Director Administrativo a comienzos de 2012 quien trabajará con la Junta de acuerdo con las buenas prácticas de gobernabilidad para desarrollar una red microfinanciera sostenible que operará bajo estándares internacionales. La junta y la gerencia también están trabajando para incrementar la capacidad de personal de EI. Les agradezco me acompañen en darle la bienvenida a Pat Gleeson y en agradecerle a la junta por su continua diligencia y entrega.

La Junta está consciente de que ECLOF International necesita volver a lograr sostenibilidad, y un número de iniciativas se están implementando con el fin de enfocarse en esta necesidad tanto bajo la perspectiva de incrementar los ingresos de ECLOF International como de la administración de los costos más eficientemente. El próximo año ECLOF International seguirá trabajando muy de cerca con nuestras Oficinas Nacionales y Socios para seguir construyendo la capacidad requerida para tener una red sostenible que opere de acuerdo con buenas prácticas de gobernabilidad y que sea capaz de extender el alcance hacia las comunidades que servimos.



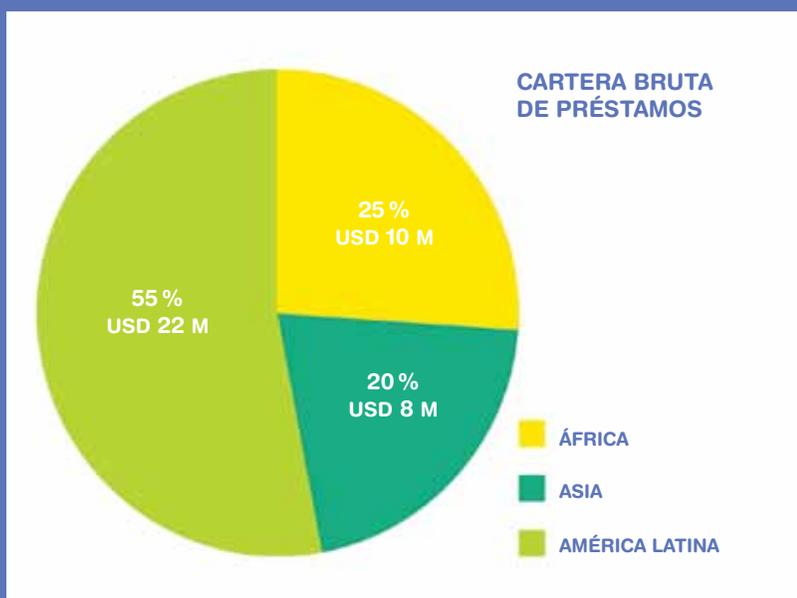
## INFORME DE OPERACIONES

El año 2011 ha sido el período en que ECLOF International se ha enfocado en la sostenibilidad y estabilidad en el dominio de sus operaciones. Una revisión del desempeño de nuestras Oficinas Nacionales brinda la evidencia de la sostenibilidad de la red, que sigue una tendencia de desempeño mejorado durante los últimos tres años en todas las regiones. La cartera de préstamos creció 10 % en 2011 a un nivel de 41 M de francos suizos a finales del año, guiado por un fuerte desempeño en África (24 % especialmente en Gana y Kenia), crecimiento en América latina de 7 %, y crecimiento en Asia de 3 %).

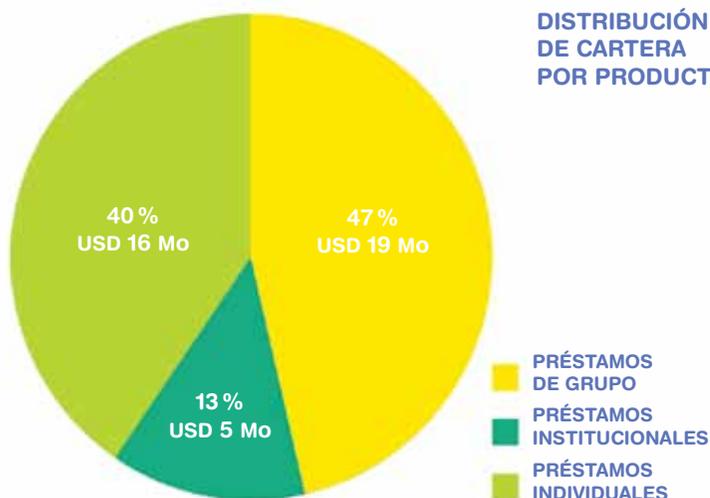
El alcance se incrementó 16 %; la Red estaba prestando sus servicios a 117.000 clientes a finales de 2011, África representando el 48 % de este total debido al tamaño de préstamos promedios más bajos que en otras regiones. La red también está sirviendo su misión y enfoque en comunidades vulnerables en áreas rurales con un promedio de préstamos vigentes de USD 351; la composición de los prestatarios es de 53 % rurales y 70 % mujeres.

La productividad de los oficiales de préstamos de 273 préstamos por oficial es razonable, aunque el promedio de nivel 30 del 11 % es un área que tendremos que mejorar en 2012. Había 862 empleados en las Oficinas Nacionales a finales de 2011, y los oficiales de préstamos representaban el 50 % del personal, que es muy avanzado para estándares de la industria.

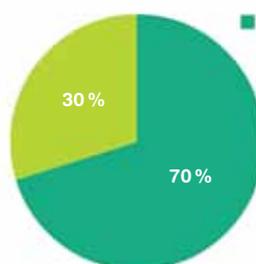
ECLOF International organizó exitosamente una serie de talleres de Administración del Desempeño Social a nivel regional con las Oficinas Nacionales en 2011, en donde uno de los resultados de esta iniciativa fue la producción de un manual sobre la implementación de la Administración del Desempeño Social en el campo.



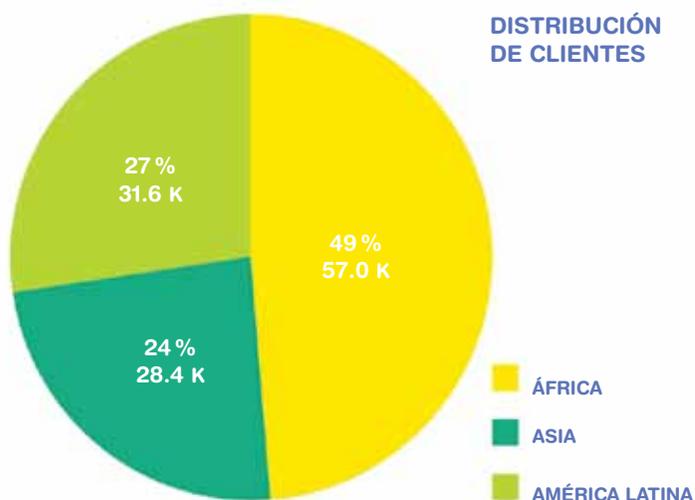
### DISTRIBUCIÓN DE CARTERA POR PRODUCTO



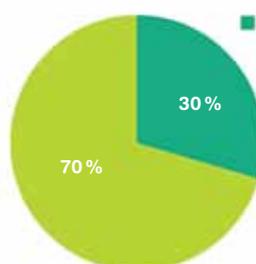
### PORCENTAJE DE MUJERES



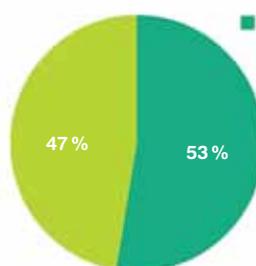
### DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES



### PORCENTAJE DE JÓVENES MENORES DE 30 AÑOS DE EDAD



### PORCENTAJE DE CLIENTES EN ÁREAS RURALES



Se intenta ahora en 2012 hacer uso de este manual con las Oficinas nacionales en la implementación y desarrollo de los reportes sobre desempeño social dentro de las oficinas de los países.

ECLOF International está comprometida a trabajar con la red en 2012 para construir capacidad y una de las más destacadas iniciativas en esta área será el nombramiento de personal de apoyo regional en las tres regiones, quienes desempeñarán un papel clave al brindar apoyo tanto técnico como administrativo a la red en la región. Uno de los mayores retos a los que se enfrenta la red es el acceso a financiación, y ECLOF International estará trabajando muy cercanamente tanto con nuestros socios tradicionales como con los nuevos para ayudarle a la red en la búsqueda de recursos de financiación para asistencia técnica y préstamos a los clientes.

# ECLOF en África



- GHANA 08
- COSTA DE MARFIL 10
- KENIA 11
- TANZANIA 13
- UGANDA 14
- ZAMBIA 16

Informe anual 2011  
ECLOF International



Ghana



Costa de Marfil



Kenia



Tanzania



Uganda



Zambia

- No de oficinas 6
- No de sucursales 40
- No de empleados 329
- No promedio de préstamos / oficial de crédito 316
- Cartera de riesgo > 30 días 11%
- Monto promedio de préstamo USD 187
- Monto promedio de préstamo grupal USD 158
- Monto promedio de préstamo institucional USD 4333
- Monto promedio de préstamo individual USD 202

# ECLOF Ghana CCML

## ECLOF GHANA EXPERIMENTA UNA EXITOSA CONVERSIÓN

El Banco de Ghana emitió un anuncio en julio de 2011 implementando nuevas reglas de operación y guías para las instituciones microfinancieras. El anuncio requería que las organizaciones microfinancieras limitadas por garantías se convirtieran en el lapso de seis meses en compañías de responsabilidad limitada. Con esta nueva estructura legal vendría entonces la oportunidad para invitar a accionistas y para movilizar fondos por parte de inversionistas.

Aunque se volvió imperativo reestructurar y organizar rápidamente los negocios de ECLOF Ghana, el proceso fue substancialmente más fácil gracias a las bases estables de ECLOF Ghana, a su crecimiento sin precedentes y al potencial del mercado. La transformación culminó con la creación e inscripción de CCML: «Comunidad Cristiana Microfinanciera Limitada» (*por sus siglas en inglés*).

CCML comenzó con una sencilla reorientación en cuanto a su dirección y claros objetivos: primero, incrementar el valor del accionista por medio de cumplimiento de regulaciones, la eficiencia en costos y la sostenibilidad; segundo, el incremento del desempeño social por medio del desarrollo comunitario y la consecución de fondos; y por último, el enfoque en el desarrollo del personal y de los clientes.

Un extenso cambio de marca fue el núcleo de la transformación de ECLOF Ghana a CCML. Al establecer una nueva institución bajo una nueva sigla, se estableció una nueva concepción del propósito de CCML, presentándola no solo como una IMF. El nuevo logode CCML refleja la naturaleza de avanzada hacia el futuro de la Organización, al mismo tiempo que reconoce el valor de los conocimientos y las mejores prácticas obtenidas durante su anterior existencia como ECLOF Ghana, tal como lo demuestra el hecho de que el logo de CCML incorpora colores y motivos de su predecesor. Por último, una vez la dirección de CCML se concretó, siguió un juego global de cambios operacionales con la creación de varios departamentos para incrementar la eficiencia, cumplir con los estándares de la industria y reducir los costos operacionales.

CCML invirtió en un nuevo sistema SIG que permite el registro biométrico en el campo, desembolsos de préstamos, depósitos en cuentas y retiros, lo mismo que recolección de datos en tiempo real. Más aun, todas las anteriores transacciones, recibos, informes sobre clientes y cuentas de ECLOF serán transferidas a una plataforma basada en la red que facilita las comunicaciones entre sucursales y la casa matriz.

El examen de las políticas operacionales de CCML dio también como resultado la implementación de un Departamento Interno de Auditoría; la creación de una unidad de Asuntos Legales; el incremento de la atención a las comunicaciones y el mercadeo; el desarrollo de un programa de entrenamiento más riguroso para el personal; y la apertura del Departamento de Administración de Riesgos.



## LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: UNA PRIORIDAD PARA CCML

**Al mismo tiempo que CCML incorpora herramientas para incentivar el éxito social de sus clientes, también cree que la Administración del Desempeño Social debería ser una parte fundamental de su estrategia y estructura corporativa. CCML se asegura de que todos sus productos, programas y políticas crediticias benefician a las comunidades y a los individuos que sirve. Es por esto que CCML ha dedicado todo un departamento a la Administración del Desempeño Social.**

**Esta atención al desarrollo de la comunidad le permite a CCML fusionar a la perfección sus procedimientos de responsabilidad social con su estrategia comercial. Esto se caracteriza por una utilidad del 5 % antes de impuestos que fue adjudicada a Iniciativas de Desarrollo Social. Por ejemplo, con la ayuda de varios medios de comunicación, CCML recientemente ha lanzado la campaña «Salve un Cedi, salve un riñón» por medio de la que el público y otros participantes pueden hacer una donación para crear el Centro de diálisis en el hospital militar 37 en Accra. Se espera que CCML consiga \$ 500.000 para establecer el Centro. Los fondos también se adjudicarán para el mantenimiento y sostenimiento del Centro de diálisis lo mismo que para su establecimiento.**



Cécile  
Yao N'guessan



Colette  
Gnamien Ogbosso



Monique  
Kouamé N'guessan

# ECLOF Costa de Marfil

Cécile Yao N'guessan tiene 59 años y es la feliz madre de once niños. Atraída por el comercio desde que tenía veinte años, cuando conoció al presidente de una ONG que le ofreció a Cécile su apoyo y ayuda, ella decidió comenzar un pequeño negocio de servicio de comidas.

Pero no estaba en la naturaleza de Cécile disfrutar los frutos de su éxito sola. Decidió compartir esta maravillosa oportunidad con otras mujeres que son tan emprendedoras y valientes como ella. Juntas, crearon el grupo Offoyessé y se acercaron a ECLOF Costa de Marfil para darle impulso su negocio.

Colette Gnamien Ogbosso vendía frutas y verduras en el mercado de Puerto Brouet cuando Cécile le propuso al principio crear Offoyessé. Después de un primer préstamo de ECLOF Costa de Marfil, Colette expandió su negocio de uno a cuatro puestos, vendiendo bebidas, arroz y muchos otros productos. Desde entonces, su vida ha cambiado. Ahora orgullosamente junto a su esposo genera apoyo financiero para toda la familia.

Monique Kouamé N'guessan nunca ha estudiado, al igual que muchas de sus vecinas y amigas. Pero con el apoyo de su esposo decidió iniciar un pequeño negocio de ropas para mantener a su familia junto a él y, sobre todo, para ofrecerles una buena educación a sus hijos. Desafortunadamente, después de varios años en esta actividad enfrentó algunos problemas financieros. Fue entonces cuando conoció a Cécile y conformó Offoyessé. Gracias al apoyo financiero de ECLOF Costa de Marfil, Monique es ahora una saludable y floreciente madre y emprendedora. Es dueña de dos almacenes y además estaba feliz de ser entrevistada a tiempo que aprovechó la oportunidad para solicitar un nuevo préstamo.

## ESCUCHA SUS VOCES: CONOCE A CÉCILE, MONIQUE Y COLETTE

Uno de las historias exitosas más duraderas de ECLOF Costa de Marfil es la de tres mujeres del grupo Offoyessé. El nombre del grupo significa «Dios es amable»; estas mujeres han sido socias de la Organización en el desarrollo de sus negocios durante varios años.

En verdad, la crisis social y política posterior a las elecciones ha tenido un fuerte impacto en las vidas de estas tres mujeres. Se han visto enfrentadas a un creciente costo de vida, a su poder adquisitivo en disminución, y al repentino y agudo aumento en los costos de la comida y el transporte. Además, la mayoría de los bienes de Colette le fueron robados y sus puestos en el mercado destruidos completamente. Las tres carecen de los recursos financieros para reemplazar las existencias perdidas. Pero cuando recientemente nos encontramos con ellas nuevamente, vimos unas mujeres valientes, llenas de esperanza. Todas nos contaron de sus intenciones de superar sus actuales dificultades, y recurrieron a ECLOF Costa de Marfil para emprender un nuevo comienzo.



## ECLOF KENIA IMPLEMENTA UN COMPLETO PROGRAMA DE DESARROLLO

ECLOF Kenia está implementando su programa de Administración de Desempeño Social para demostrar su compromiso con las metas de la misión de ECLOF de mitigar los riesgos sociales de sus clientes y para, a largo plazo, generar cambios significativos en sus vidas.

El mayor objetivo de ECLOF Kenia es reducir la vulnerabilidad de los clientes al disminuir los riesgos inherentes al prestarles dinero. Se están tomando breves pasos para lograr este compromiso, incluyendo el fortalecimiento de la educación financiera de los clientes de ECLOF Kenia por medio de sesiones de entrenamiento y cursos bien diseñados y la creación de asociaciones que ofrezcan servicios más amplios para un más extenso desarrollo. En verdad la mala salud, la mala nutrición y la falta de acceso a fuentes de agua, salubridad y energías alternativas juegan un destacado papel en la vulnerabilidad de los clientes de ECLOF Kenia. Al entrar a ser parte de asociaciones con valor agregado, ECLOF Kenia busca proteger a sus clientes de golpes que los postren más en la pobreza. Las prioridades sociales de ECLOF Kenia son la salud y un mejor acceso al agua, la salubridad y a energías alternativas, con el objetivo adicional de brindar sus servicios a más mujeres.

# ECLOF Kenia



### ECLOF AFYA: UNA ESTRATEGIA PARA PROTEGER A LOS CLIENTES DE LOS GOLPES RELACIONADOS CON LA MALA SALUD

Una baja proporción de la población de Kenia está protegida por seguro de salud; la mayoría de los enfermos no buscan el debido cuidado por la carencia de dinero.

Después de prestar atención a las solicitudes de varios clientes, ECLOF Kenia volvió a lanzar «ECLOF AFYA» un programa de cubrimiento de salud especial para sus clientes. En realidad este tipo de cubrimiento era suministrado a los clientes de ECLOF Kenia por una compañía de seguros asociada. En respuesta a una demanda significativa, ECLOF Kenia ha decidido emprender una nueva asociación con British-American Insurance Company para proponer servicios similares.

Les ofrece un cubrimiento uniforme a sus clientes con un sistema de servicio mejorado. Con este nuevo sistema, los clientes y sus familias tienen la posibilidad de acceder tanto a cuidado médico ambulatorio como hospitalario, y las cuentas son después enviadas al asegurador. Este es un servicio muy popular que los clientes desean recibir.

Además, ECLOF Kenia recientemente ofreció un programa de educación sobre seguros de salud a más de 900 clientes, con el fin de cambiar sus ideas respecto a los seguros e incrementar su protección contra los riesgos de enfermedad. Este programa fue posible llevarlo a cabo gracias al apoyo de la Iglesia de Suecia.



Un saludable descanso.

¡Alcen las manos si quieren una solicitud de AFYA!



Se entregaron paquetes con información apropiada que incluían una serie de consejos sobre cómo prestar atención a la salud, lo mismo que un llamado para que todos lleven a cabo exámenes médicos con regularidad.

# ECLOF Tanzania

## LA REUNIÓN ANUAL DE ECLOF TANZANIA REÚNE A MIEMBROS DEL PERSONAL ACTUALES Y ANTIGUOS

Por primera vez en su historia, ECLOF Tanzania organizó una reunión anual que congregó a miembros actuales y antiguos del personal de la Organización. Este evento se llevó a cabo el 15 de enero de 2011.

Judith Sando, Gerente de Operaciones de ECLOF Tanzania le dio la bienvenida al huésped de honor, señor Aminiel Mungure, quien es el Presidente de la Junta Directiva de ECLOF Tanzania y el Gerente Financiero en el Centro Médico Luterano de Arusha.

La reunión les permitió a los 30 participantes contribuir con el éxito de la Organización al compartir sus sugerencias sobre cómo mejorar las operaciones y el desempeño de ECLOF Tanzania. Un enriquecedor intercambio de ideas y experiencias tuvo lugar entre antiguos empleados y personal actual, quienes mostraron su genuina dedicación a la misión de la Organización.



El señor Kisanga es cliente de Ezra Joel Yoyo. En un reciente encuentro nos dijo: « He estado en este negocio ya por más de diez años y es gracias a los préstamos de ECLOF Tanzania que he llegado tan lejos ».



« ECLOF Tanzania ha sido un portal de desarrollo económico para muchos emprendedores jóvenes de Tanzania por ya más de diez años. Desde la sencilla agricultura en fincas hasta negocios de capital, su apoyo se ha sentido a gran escala. Yo personalmente he escuchado a la mayoría de clientes (especialmente los de más edad) decir que los préstamos de ECLOF han sido una bendición para sus negocios y familias. »

Ezra Joel Yoyo, Oficial de crédito, ECLOF Tanzania



# ECLOF Uganda

**ECLOF UGANDA LANZA SU  
PROGRAMA DE BIOGÁS EN  
ASOCIACIÓN CON HEIFER  
INTERNATIONAL Y SNV**

En asociación con Heifer International y Stichting Nederlandse Vrijwilligers (SNV), ECLOF Uganda recientemente diseñó un nuevo programa de préstamos para sus clientes: el programa de biogás. Este nuevo programa se ofrece bajo el apoyo del Programa de Biogás Doméstico de Uganda. Este es administrado por una asociación pública y privada conformada por el Ministerio de Energía de Uganda y Desarrollo Minero, Humanist Institute for Development Cooperation (HIVOS), SNV y Heifer International en Uganda. ECLOF Uganda es una de las instituciones microfinancieras asociadas a este programa.





El programa funciona así: HIVOS otorga los subsidios por medio del gobierno; Heifer brinda asistencia técnica (entre otros servicios, los técnicos que construirán los digestores de biogás); SNV lleva a cabo la construcción de los proyectos de construcción de las edificaciones apropiadas; y ECLOF otorga los créditos para la compra de las terneras, y ofrece entrenamiento en la administración de préstamos a los beneficiarios del programa.

Hasta la fecha este nuevo programa ha demostrado ser en extreme exitoso. Se ha llevado a cabo un programa piloto con el Grupo HPI de las Mujeres Unidas de Bweyale en el Distrito Masindi, en el norte de Uganda. Este grupo ha obtenido cuatro préstamos por un monto total de UGX 63.5 millones de ECLOF Uganda, que se han usado para comprar terneras. El estiércol de las terneras ha sido luego usado como el principal combustible para permitir que los digestores de biogás operen. Treinta y dos miembros han comprado las terneras. Entre ellos, 15 ya han construido digestores de biogás que están operando totalmente.

Este programa es especialmente útil en que se centra en propietarios de ganadería y cría de cerdos a pequeña escala en donde el combustible basado en madera se ha vuelto muy escaso. Los digestores ahorran en gastos de combustible y reducen la cantidad de trabajo que deben ejecutar las mujeres y los niños en la recolección de madera. El biogás reemplaza los recursos tradicionalmente escasos de madera y reduce la deforestación. El uso del biogás disminuye la contaminación interna del aire en los hogares al eliminar el humo de las cocinas, con los obvios beneficios para la salud. También produce estiércol líquido que mejora la fertilidad del suelo y ayuda a incrementar la productividad agrícola.





**DE IZQUIERDA A DERECHA**

Brian Chibwe (Oficial de crédito Senior, ECLOF Zambia),  
Mukakambotwe Mwanakasale (Oficial de crédito, ECLOF Zambia),  
Alexandra Fiorillo (Vicepresidente, Microfinance Transparency),  
Charity Banda (Oficial de crédito, ECLOF Zambia),  
Anthony Moonga (Gerente de Programa, ECLOF Zambia)  
y Hastings Moono (Oficial de crédito, ECLOF Zambia).

# ECLOF Zambia

Informe anual 2011  
ECLOF International

16

## ECLOF ZAMBIA PRACTICA LAS MICROFINANZAS «TRANSPARENTES»

Microfinance Transparency (Transparencia Microfinanciera) es una organización involucrada en la promoción de la transparencia en cuanto a la fijación de precios en la industria microfinanciera. ECLOF Zambia es una de las siete organizaciones microfinancieras en Zambia que le han entregado sus datos sobre productos crediticios, sujeción a las leyes y procedimientos de repago a Microfinance Transparency para que ésta llevara a cabo una completa evaluación.

ECLOF Zambia participó en un seminario organizado por Microfinance Transparency al que también asistieron otras catorce organizaciones microfinancieras de Zambia. El seminario destacó varios tópicos claves en la ejecución de prácticas crediticias, incluyendo la necesidad de que haya transparencia en la forma como las IMF les comunican los costos de sus servicios a los prestatarios y la forma como muestran y explican los documentos legales necesarios para las transacciones asegurándose de que ellos entienden completamente lo que firman.





# ECLOF en América latina

- ARGENTINA 18
- BOLIVIA 19
- BRASIL 21
- COLOMBIA 22
- REPÚBLICA DOMINICANA 24
- ECUADOR 26
- JAMAICA 27
- PERÚ 29
- URUGUAY 30

Informe anual 2011  
ECLOF International



Argentina



Bolivia



Brasil



Colombia



República Dominicana



Ecuador



Perú



EQUIPO & JUNTA Uruguay

- No de oficinas 9
- No de sucursales 65
- No de empleados 347
- No promedio de préstamos/oficial de crédito 213
- Cartera de riesgo > 30 días 10%
- Monto promedio de préstamo USD 689
- Monto promedio de préstamo grupal USD 369
- Monto promedio de préstamo institucional USD 10,951
- Monto promedio de préstamo individual USD 1205



Uno de los barrios con los que ECLOF Argentina trabaja merece especial atención. En verdad, «El Cruce» es muy especial en cuanto a que en la actualidad lleva a cabo un proyecto piloto comunitario muy importante y de amplio alcance: la creación de una Junta Comunitaria que le permitirá a sus miembros discutir y lidiar con problemas dentro del sector. Gracias a las iniciativas de la Junta Comunitaria, ya se han abierto varias carreteras para beneficio de la comunidad. En la actualidad la Junta está trabajando en varios proyectos de espacio público, tales como la construcción de una plaza y un centro comunitario.

# ECLOF Argentina

## ECLOF ARGENTINA LLEVA A CABO TRABAJO INNOVADOR EN VIVIENDA

Por más de tres años hasta ahora, ECLOF Argentina ha estado trabajando en proyectos de vivienda bajo una estrecha participación con otras organizaciones en el área de Moreno en la provincia de Buenos Aires.

Este tipo de asociación le permite a ECLOF Argentina ofrecer una intervención más completa: otorgarles préstamos a familias del vecindario para la mejora de sus viviendas; brindarles asistencia técnica para el desarrollo de proyectos; y ofrecerles una manera de lidiar con los problemas del barrio por medio de la creación de lazos de solidaridad entre los vecinos, todos los cuales trabajan con ECLOF Argentina.

En los proyectos de vivienda, ECLOF Argentina ha establecido notables asociaciones con Construir Comunidad, Fundación Plan Techos. Esta fundación ha estado trabajando por más de diez años en diferentes barrios de Buenos Aires y ha recibido premios por su importante labor en la forma de subsidios y otros tipos de apoyo por parte de la Oficina Adjunta para Proyectos de la Iglesia Evangélica del Río de la Plata, la Iglesia Luterana Unida y el Seminario Interdisciplinario para la Emergencia Social (SIUS) de la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Buenos Aires.



ECLOF BOLIVIA (ANED) REVIVE  
LA HERENCIA AGRÍCOLA DE  
BOLIVIA PARA MITIGAR LOS  
RIESGOS CLIMÁTICOS A LOS QUE  
SUS CLIENTES SE ENFRENTAN

# ECLOF Bolivia ANED

Al ser una de las organizaciones medioambientales más conscientes dentro de la red de ECLOF International, ECLOF Bolivia (ANED) le presta especial atención a la preservación del conocimiento agrícola antiguo de Bolivia como una estrategia para mitigar el riesgo respecto al cambio climático.

ANED y su fundación AUTAPO, que tienen considerable experiencia en este campo han decidido recientemente unir esfuerzos para recolectar tantos bioindicadores como sea posible en el Altiplano Sur de Bolivia, que es el sector productor de quinua del país. Luego compilaron estos bioindicadores en una publicación, lo que fue posible gracias al apoyo de Canadian Crossroads International (CCI) y de la Embajada Real de los Países Bajos. Esta publicación, «Bioindicadores para la mitigación de riesgos causados por el cambio climático en el sector de la quinua», apareció en 2011.

Este trabajo es un buen ejemplo de los esfuerzos de ANED para preservar la herencia cultural inmaterial. Pero es mucho más que esto. Con esta guía, a los clientes de ANED y otros productores de quinua se les ofrece un fabuloso instrumento para predecir los riesgos climáticos que podrían poner en peligro sus cultivos. En verdad,

#### WILLOW (SALIX CHILENSIS)

Si la exudación que bota es dulce y color blanco como la nieve, pronostica buen comportamiento del clima y buenas cosechas; pero si la exudación es aceitosa y sin dulce, pronostica que será un año con regular producción de quinua.



#### SCORPION OR LLACALLACHI

En el momento de la siembra aparece en la parcela, si está gordo, de color plomo y volteándole en la pancita hay granitos parecidos a la quinua, nos indica que será un buen año para la producción de quinua. Si está flaco y la panza de color verde, será un año con baja producción.

los bioindicadores compilados les permitirán a los productores predecir con un buen grado de confianza eventos climáticos favorables o desfavorables que podrían impactar su producción. Ciertamente, en el pasado los productores de quinua basaban sus predicciones en varios bioindicadores. Pero por el éxodo rural lo mismo que la profunda mecanización de la agricultura dichos conocimientos estaban a punto de perderse completamente. ANED y AUTAPO enviaron expertos a recolectar, sistematizar y, por supuesto, validar los bioindicadores, y publicaron esta breve guía en donde uno puede hallar bioindicadores relacionados con la flora, la fauna y el clima y las estrellas.

«Bioindicadores para la mitigación de riesgos causados por el cambio climático en el sector de la quinua» fue distribuido a todas las oficinas regionales de ANED para que estas lo distribuyeran a sus clientes. Es más, el Departamento de Administración de Riesgos de ANED expandió esta publicación y la convirtió en un libro, Una contribución al análisis del riesgo climático, cuyo fin era educar a los oficiales y clientes de ANED con el fin de darle un mejor manejo a los préstamos en la cadena de producción de quinua y fortalecer las capacidades productivas de pequeños productores con una adecuada política microfinanciera de Quinua Real.



#### **ECLOF BOLIVIA (ANED) SE ASOCIA CON EL BANCO UNIÓN PARA OFRECERLES OPORTUNIDADES DE AHORRO A SUS CLIENTES**

**En Bolivia, las instituciones microfinancieras como ANED que tienen oficinas en municipalidades rurales no pueden tomar depósitos y, por consiguiente, sus clientes no pueden abrir cuentas de ahorros.**

**ANED es consciente de la importancia de los ahorros para sus clientes. Por ello la Organización se asoció con el Banco Unión para incrementar la variedad de servicios financieros que se ofrecen en áreas rurales. Esta asociación le permite al Banco Unión procesar transacciones de ahorros en las sucursales de ANED en dichas áreas. En verdad, Banco Unión puede recibir ahorros pero no tiene presencia en áreas rurales, mientras que ANED tiene sus sucursales precisamente en esas áreas en donde la población puede ahora beneficiarse enormemente al hacer uso de estas oportunidades de ahorros.**

# ECLOF Brasil CEADe

**ECLOF BRASIL (CEADE) RECIBE EL PREMIO SELLO DE LA DIVERSIDAD POR SU COMPROMISO PARA TRABAJAR CON SUS CLIENTES, Y POR CONTRATAR PERSONAL DE DIFERENTES GRUPOS ÉTNICOS, CULTURAS Y CREDOS**

ECLOF Brasil (CEADE) recibió el premio Sello de la Diversidad otorgado por la autoridades de Salvador Bahía. Este premio con toda justicia recompensó los esfuerzos de CEADe y su fuerte compromiso para brindarles sus servicios a clientes de diversas comunidades, lo mismo que por contratar personal de una amplia variedad de etnias, culturas y credos, y sin tener en cuenta el género.

**ECLOF BRASIL (CEADE) MEJORA SUS POLÍTICAS CREDITICIAS PARA ALINEAR MEJOR LA ORGANIZACIÓN CON LAS MEJORES PRÁCTICAS EN LA INDUSTRIA MICROFINANCIERA**

El señor Elí Moreno, consultor senior para SEBRAE (Servicio Brasileño para el Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas) visitó CEADe durante tres días del 4 al 6 de julio de 2011. Esta visita se llevó a cabo después del proceso de consultoría que CEADe había lanzado con antelación ese año y cuya meta era la generación de nuevos parámetros para que CEADe mejorara su política de crédito y para alinear mejor a la Organización respecto a las mejores prácticas en la industria microfinanciera. El objetivo de la visita del señor Moreno era redactar con el personal de CEADe los documentos finales – las nueva regulaciones crediticias y el manual de créditos – que ya han sido revisados y aprobados por la Junta. La redacción de dichos documentos es de hecho una de las acciones que ha sido definida en el Plan de Negocios 2011-2015.

**La emprendedora Creusa Barbosa Rodrigues nació en Maceió – Alagoas. Ahora tiene 61 años. Llegó hace muchos años a Salvador con su familia para trabajar en la capital. Desafortunadamente no tuvieron éxito en dicha empresa. Es por eso que, con la ayuda de CEADe, Creusa decidió abrir un bar y restaurante en el barrio donde ella vive con su familia. Hoy ella puede decir orgullosamente que lo ha gestionado durante 15 años y que ha tenido gran éxito.**



# ECLOF Colombia

**GRACIAS A ECLOF COLOMBIA,  
153 JÓVENES OBTIENEN  
UN CERTIFICADO EN  
EDUCACIÓN FINANCIERA**

Gracias a la asociación sellada entre ECLOF Colombia, Habitat for Humanity, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) e Instituto para la Economía Social (IPES), con el apoyo adicional de Citibank Colombia, 153 jóvenes del Programa Misión Bogotá tuvieron la oportunidad de obtener un certificado en educación financiera en octubre 2011.

La meta del Programa de Educación Financiera brindado por IPES es ofrecerles educación y entrenamiento a jóvenes entre 18 y 26 años de edad provenientes de barrios pobres y no privilegiados en Bogotá. Con el fin de ofrecerles guía en la administración de sus recursos económicos e incrementar sus oportunidades laborales, el Programa de Educación Financiera brinda cuatro módulos: presupuestos, ahorros, endeudamiento y seguros.

Una vez el entrenamiento es terminado, estos jóvenes son contratados por el término de un año por IPES para darle servicio al cliente en calles, parques y museos. Como tales, están inscritos en la División de Emprendedores de IPES y se les garantiza un interesante primer empleo – el que es a menudo más difícil de obtener. A estos jóvenes vulnerables se les da así una buena oportunidad de volverse parte de la economía formal de la ciudad gracias al apoyo que reciben de instituciones tales como ECLOF Colombia.



**ECLOF COLOMBIA  
SIGUE CREANDO  
Y FORTALECIENDO  
LAS ASOCIACIONES  
INTERINSTITUCIONALES  
PARA AYUDAR MEJOR  
A LAS PERSONAS  
MÁS VULNERABLES**

En especial, ECLOF Colombia recientemente firmó un acuerdo con IPES para apoyar a vendedores callejeros en un proyecto llamado «Organización y regulación de actividades comerciales informales en el espacio público». IPES trabaja con ECLOF Colombia para apoyar a personas y unidades productivas que derivan sus ingresos de actividades dentro de la economía informal. El objetivo de este programa es ayudarles a incrementar su productividad y competitividad comercial al generar fuentes alternas de ingresos.

Dentro de las pequeñas unidades comerciales a las que ECLOF sirve se encuentran pequeños «módulos» en avenidas principales y en sitios estratégicos en toda la ciudad, tales como quioscos, puestos de ventas anexos a centros comerciales permanentes, lo mismo que puntos de exhibiciones temporales y ferias callejeras. Los vendedores callejeros los usan para vender sus productos. Los quiscos son módulos metálicos instalados por el Distrito de Bogotá para la venta en espacios públicos de dulces, productos empacados, cigarrillos, revistas y periódicos. Se han convertido en una alternativa productiva que les permite a sus propietarios generar ingresos por encima de lo que normalmente gana una vendedora o un vendedor ambulante con la venta de sus productos.



**DON RAÚL  
COMBINA  
ANIMADAMENTE  
BIENESTAR  
PERSONAL,  
TRABAJO, SALUD  
Y DEPORTE**



Don Raúl Ocampo Carvache es un hombre animado y optimista. A los 64 años de edad, es un dotado artesano, creador de hermosas joyas, y gran deportista. Don Raúl tiene dos hijos y dos nietos y ya lleva felizmente casado 48 años.

Pero no toda su vida no ha sido siempre un camino fácil. Comenzó a trabajar cuando tenía ocho años de edad; luego se convirtió en mecánico y taxista, y ha tenido muchas ocupaciones. Por último decidió comenzar su propio negocio vendiendo artesanías y cerraduras en las calles de Bogotá. En el 2008, Don Raúl se acercó a la oficina del alcalde de Bogotá, y fue seleccionado para tomar un programa de entrenamiento llevado a cabo por IPES. Allí aprendió como servir a la gente, ofrecer precios justos sobre los artículos y administrar los suministros. Luego IPES le regaló un quiosco por el que paga USD 6.60 mensuales.

Don Raúl está orgulloso de haber administrado el quiosco otorgado por IPES por ya casi dos años. Después de tres préstamos que le otorgó ECLOF Colombia, su negocio está floreciendo; ha comprado herramientas para mejorar el negocio que su esposa también tiene, y ahora le ofrece ingresos estables a toda su familia.

# ECLOF Dominicana

## DOÑA COCÁ: CALIDAD, ÉXITO Y SOLIDARIDAD

En la cúspide de sus 61 años, Juana María López Sena, conocida popularmente como Doña Cocá, sigue conservando un fuerte deseo de crecer y progresar.

Su negocio comenzó con la venta de electrodomésticos. Luego recibió un préstamo solidario de ECLOF Dominicana; y con el compró su primera vitrina para vender varias clases de mercancías. Esto ocurrió en 2011. Ella obtuvo este primer préstamo con tres amigas y todas, de sus gastos diarios dejaban algún dinero en una alcancía para repagar el préstamo. Ella se convirtió en una espontánea promotora del sistema crediticio de ECLOF Dominicana, motivando a otras nueve mujeres a que se convirtieran en emprendedoras.

Ella nos cuenta que ECLOF Dominicana la ha incentivado a estudiar. En verdad ha obtenido 18 diplomas en una gran variedad de cursos que abarcan desde pastelería y sastrería hasta educación financiera en inclusive sobre el uso del agua y la conservación.

Todos estos estudios se evidencian en la calidad de los diseños de sus vestidos y en sus estrategias comerciales. Con orgullo nos muestra las fotos de sus decorados y servicio de pastelería. La reputación que tienen sus diseños es tal que fue invitada a decorar la iglesia de la comunidad de Guerra para un evento especial al que el Cardenal asistió.

Más aún, una muestra de su sentido de solidaridad es la anécdota que nos narró acerca de una vecina que atravesaba un difícil momento económico; Esta vecina no tenía ni baño ni electrodomésticos, y la frágil casa se le inundaba cada vez que llovía. Doña Cocá prometió ayudarla. Habló con Futuro Vivo, que le construyó un tanque séptico y un baño. También se las ingenió para conseguirle una cama puesto que la vecina estaba durmiendo sobre unas viejas sillas; y por medio del Centro Nacional Pastoral consiguió que le donaran a la vecina los materiales de construcción para una casa. Pero ni ella ni la vecina tenían los recursos para la mano de obra. Entonces doña Cocá fue de casa en casa buscando ayuda. Muchos se inventaron excusas para no hacerlo, pero otros sí la apoyaron y fue posible construir la casa. Por último, el Club de Leones donó la estufa y un tanque de gas. Al mismo tiempo que su vecina ahora vive felizmente en su casa, Doña Cocá todavía quiere seguir ayudando a otras personas necesitadas de su comunidad.





Ramón Antonio Rodríguez

**«YO CELEBRO TANTO EL DÍA DE LA MADRE COMO EL DEL PADRE CON LOS NIÑOS.»**

Ramón Antonio Rodríguez es un joven excepcional en muchos aspectos. Personal de ECLOF Dominicana pasó sin anunciarse por su casa cierto día pero lo encontraron muy ocupado cortándole el pelo a un cliente. Fue en extremo amigable, tranquilo y expresivo. Y por sobre todo, él es el barbero que refuta el viejo dicho de que « todos los barberos no pagan sus deudas ».

Pero si pagar sus deudas es ya un mérito, más aún es su resistencia frente a las dificultades de la vida. Una dura historia definió el camino hacia la realidad de tener su propia barbería. Su esposa lo abandonó hace tres años por lo que tuvo que hacerse cargo de seis hijos. Desde entonces se ha convertido en su madre y padre. « Celebro tanto el día de la madre como el del padre con los niños; y si tengo que lavar, lavo; si tengo que cocinar, cocino », nos dice, al mismo tiempo que sigue cortándole el pelo al cliente. Ramón estaba trabajando en una barbería cuando ocurrió el incidente con su familia.

La necesidad de criar a sus hijos le llevó a abrir un pequeño espacio en su casa para ensayar como emprendedor barbero. El persevera, pero le de crédito a la bondad de Dios, que le ayuda y le da todo lo que el y sus niños necesitan. Cuando habla de sus dificultades, su rostro nos convence de que no hay amargura dentro de él. No hace alarde de la situación porque ve a sus hijos saludables y estudiosos.



Doña Cocá

# ECLOF Ecuador

## ECLOF ECUADOR DESARROLLA UN NUEVO PROGRAMA DE PRÉSTAMOS PARA MIGRANTES

El 14 de marzo de 2011 ECLOF Ecuador firmó un acuerdo especial con Fideicomiso Mercantil Banca del Migrante, un programa administrado por la Corporación Financiera Nacional. El objetivo de este acuerdo era el de lanzar un nuevo programa de préstamos específicamente diseñado para migrantes ecuatorianos que han regresado al país después de una estadía en el exterior o que todavía están fuera del país, lo mismo que para sus esposas y parientes.

Sin embargo trabajar con este sector de la población demostró ser un verdadero reto y ECLOF Ecuador se encontró con varias dificultades en el camino, especialmente cómo calificar a los prestatarios cuyo puntaje crediticio era demasiado bajo de acuerdo con la Oficina de Crédito puesto que no habían tenido experiencia financiera en el Ecuador durante varios años. Algunas veces simplemente los migrantes no tienen garantías reales que ofrecerle a ECLOF Ecuador. Por último, a pesar de grandes sueños algunos de ellos han entregado futuros planes comerciales que simplemente no son financieramente posibles o carecen de un soporte técnico para hacerlos exitosos.

Estos problemas rápidamente se tornaron en limitaciones. Pero ECLOF Ecuador tiene la intención de superarlos, uno a uno. Por ejemplo, para mejor responder a las necesidades de los clientes que tienen una propuesta comercial débil, ECLOF ha diseñado un programa de apoyo técnico para aconsejarlos respecto al desarrollo de sus empresas. Igualmente, ECLOF Ecuador les facilita el acceso a sus clientes y –más aún incentiva su participación– en los cursos de entrenamiento ofrecidos por Conquito, una entidad municipal que ofrece sólida educación en el desarrollo y monitoreo de planes de negocios.



Enma Agualongo tiene 48 años. Llegó de España para abrir un pequeño restaurante que sirva desayunos y almuerzos, cerca a las oficinas principales de ECLOF Ecuador en el sector de Mariscal. Tuvo la idea con el hermano que también se encarga de las mesas, la decoración y la limpieza, mientras que ella es la dueña completa de la cocina.

La tasa de migración de Ecuador es en extremo alta y conlleva diariamente a dramas silenciosos tales como la separación familiar, niños abandonados o bajo el cuidado de parientes, y otros problemas que los migrantes enfrentan en el exterior y que pueden degenerar en malos tratos, racismo, explotación laboral, desempleo y hasta prostitución. Es por esto que ECLOF Ecuador no puede darse por vencido en sus esfuerzos y debe salir adelante. El compromiso de su personal es en verdad impresionante y aun cuando el programa acaba de comenzar, ECLOF ya espera servir a 62 clientes en los próximos meses, con un total de 300 beneficiarios indirectos.

« Desde mi niñez siempre he estado muy interesada en los negocios y ahora tengo mi pequeña bodega de víveres en donde también vendo artesanías. Mi negocio fue el que me hizo conocer a la señora Suberín, quien me invitó a ser parte del Grupo Solidario Santa Isabel de ECLOF Perú. Por medio del Grupo Solidario de ECLOF Perú, obtuve un préstamo de 500 nuevos soles –aproximadamente USD 180– para expandir mi negocio. Siento que el apoyo de ECLOF Perú ha sido significativo porque los talleres y guía que me ha brindado me ayudaron a mejorar no sólo el negocio sino la comunicación con mi familia. Yo pude vender más; también pude darle a mi familia mejor alimentación, mejor educación, mejor salud y nutrición, y los servicios básicos. Esto me hace sentir feliz porque siento que estoy mejorando la calidad de vida de mi familia. Anteriormente no teníamos agua potable o plomería. Ahora los dos servicios han sido instalados en nuestro hogar. Para mí esto es un sueño vuelto realidad y estoy muy feliz y agradecida por todo lo que he obtenido. »

Augustina Matamoros Crisostomo

# ECLOF Perú



« Mi nombre es Fortunata Quispe Boza y tengo tres hijas: Yuri (de 18 años), Anali (de 16) y Rosa (de 10). Hace tres años mi hija menor fue diagnosticada con esquizofrenia crónica incurable y mi esposo nos abandonó. Después de nuestra separación, atravesé por un período de terrible depresión durante el que ya no quería vivir más. No tenía deseos de triunfar en nada. Nada me llamaba la atención excepto quedarme acostada todo el día. Quería que mi vida se acabara allí. Día tras día, noche tras noche, todo transcurría así y solo había angustia y desesperanza para mí.

El primer año sola con mis hijas fue el más duro ya que yo no me imaginé cómo sería vivir sin mi esposo. Dependía tan completamente de él que me vi sola y no sabía cómo avanzar. Pero después de un tiempo volví a ganar algo de fortaleza y le pedí a Dios que me ayudara a vencer los retos de la vida por mis hijas. Comprendí que tenía que trabajar; tenía que criar estas tres niñas. Mi ex-esposo me enviaba pequeñas sumas de dinero para sus hijas de vez en cuando, pero yo no quería depender de estas contribuciones irregulares y no confiables, por lo que comencé a vender comida.

En un comienzo vendía muy poco pero con el paso del tiempo la gente empezó a conocer mi negocio y comencé a vender mucho más. Luchaba para preparar la comida cada día a medida que las ventas aumentaban. Pasé muchas noches sin dormir pensando en qué iba a preparar y qué tanto podría hacerlo sola. Se necesitó mucho esfuerzo, pero me las arreglé para poner un negocio de barra de jugos. Era lo suficientemente duro vencer la falta de capital pero también tenía que aprender a diversificar mis productos y servicios de acuerdo con mis clientes.

Mientras tanto mi esposo yo vimos una oportunidad de darle una nueva oportunidad a nuestra relación. Nos volvimos a ver. Las cosas eran diferentes. Habíamos cambiado nuestra relación como esposo y esposa de lo que era antes. Comenzamos a vivir juntos otra vez y en la actualidad seguimos mejorando nuestras vidas. Tratamos de seguir avanzando aunque el dolor sigue. Me duele recordar los tiempos difíciles.

Gracias a mi barra de jugos, la señora Elizabeth me invitó a unirme al grupo de Solidaridad Brisas de Gamarrita de ECLOF Perú. Me dieron un préstamo que usé para invertir en mi negocio. ECLOF Perú me ha brindado apoyo desde ese entonces y también me dan talleres y clases que me incentivan, lo que orgullosamente les transmito a mis hijas, al incentivarlas a que completen su educación y se vuelvan profesionales. Así triunfarán en la vida. »

Fortunata Quispe Boza



# ECLOF Uruguay FEDU

« Comenzamos en 2005, cuando obtuvimos nuestro primer préstamo, y todavía estamos trabajando con FEDU. Al principio, éramos dos personas trabajando y ahora somos siete. Podemos ahora decir con orgullo que cumplimos totalmente con nuestras obligaciones sociales. El servicio de FEDU es profundamente humano y nos saben entender.

Siempre vienen con una solución compartida para nuestros proyectos que va más allá de prestarnos dinero; nos sentimos a salvo cuando nos ofrecen acompañarnos en nuestros sueños. Sugerimos que cuando la gente tiene un proyecto de trabajo, no deben sentir temor; el miedo impide las metas económicas de una familia. En FEDU hablamos, nos escuchamos mutuamente; es una forma de trabajo colectivo que hacemos, que nos enriquece, no en el sentido de dinero pero por medio de la gente; nos volvemos humanos. Luego, sí, por supuesto, trabajamos y por medio de ello logramos estabilidad económica para nuestras familias y también para nuestros empleados. FEDU nos empodera y dignifica a nuestras familias. »

Ana Fagúndez

« FEDU ha trabajado con nuestra empresa tanto a nivel económico como de entrenamiento. El servicio que nos han prestado ha sido muy útil puesto que se nos ha dado ayuda, guía y consejo. Podemos interactuar con el personal de FEDU de una manera abierta y confiada. Al presentarse cualquier problema sabemos que lo podemos discutir libremente y juntos podemos hallar soluciones. Les aconsejo a emprendedores que acudan a FEDU y que sean muy abiertos en cuanto a sus dudas y preocupaciones respecto a sus negocios. Descubrirán que con FEDU pueden encontrar verdaderas soluciones para sus problemas y generar un verdadero desarrollo para sus emprendimientos. Más aún, también pueden crecer personalmente gracias a las oportunidades que FEDU les ofrece de entrenamiento y educación. »

Mirtha Lagomarsino

## LOS CLIENTES DE ECLOF URUGUAY (FEDU) SIENTEN QUE ECLOF ES MUCHO MÁS QUE UN PROVEEDOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

Desde hace varios años ECLOF Uruguay (FEDU) ha estado ofreciendo un servicio especial a sus clientes sin costo alguno: cursos de entrenamiento para mejorar sus empresas comerciales. Más allá de recibir una retroalimentación entusiasta y positiva, estos cursos ciertamente han ayudado a sus participantes a fortalecer y estabilizar sus negocios.

El primer curso en 2011, que se enfocó en Servicio al cliente, se terminó exitosamente en mayo, y el siguiente en Negociación en julio. El curso sobre Servicio al cliente merece especial mención pues es el primer curso llevado a cabo fuera de la capital, Montevideo, debido a número significativo de clientes que FEDU tiene, especialmente en Canelones. Pero FEDU tiene muchos otros cursos que ofrecer, que van desde Mercadeo y Ventas hasta Desarrollo de Proyectos e Inversión.

Además de darles a los clientes de FEDU lo que necesitan para administrar sus negocios de la mejor forma, estos cursos han demostrado ser una gran forma de facilitar reuniones e intercambios entre distintos clientes y de esta manera expandir su red y encontrar nuevos socios y medios de apoyo.



# ECLOF en Asia & Caucasus



- ARMENIA 31
- INDIA 33
- MYANMAR 35
- FILIPINAS 37
- SRI LANKA 39

Informe anual 2011  
ECLOF International

30

- No de oficinas 5
- No de sucursales 32
- No de empleados 186
- No promedio de préstamos/ oficial de crédito 287
- Cartera de riesgo > 30 días 14%
- Monto promedio de préstamo USD 304
- Monto promedio de préstamo grupal USD 145
- Monto promedio de préstamo institucional USD 8194
- Monto promedio de préstamo individual USD 925



Armenia



India



Filipinas SUCURSALES PALAWAN & ABATAN



Filipinas SUCURSALES MANILLA & BAGUIO



Filipinas SUCURSAL GMA



Myanmar



Sri Lanka

## LA FAMILIA DE HASAN AVDOYAN VUELVE A REUNIRSE GRACIAS A ECLOF ARMENIA

La reunión de familia de Hasan Avdoyan y el crecimiento de su negocio familiar es solo una dentro de las muchas exitosas historias que enriquecen el trabajo diario de ECLOF Armenia. Muestra como, por medio del trabajo arduo y el apoyo financiero los clientes de ECLOF tienen éxito para mejorar sus condiciones sociales y ofrecerles un mejor futuro a sus hijos.

Hasan está orgulloso de tener una familia de nueve. En verdad cuatro generaciones viven bajo el mismo techo, desde los padres de Hasan hasta sus nietos. La familia está involucrada en actividades de invernadero y de cría. Sin embargo sus ingresos no cubren las necesidades de una familia tan extensa. Es por eso que cada año los hijos de Hasan tenían que abandonar la familia y trabajar en el extranjero durante varios meses para ganar los suficientes ingresos para la subsistencia de la familia.

ECLOF Armenia les ha estado ofreciendo préstamos a la comunidad de Hasan desde 2002. Para conseguir más datos acerca de la Organización y prever una posible colaboración, el decidió asistir a uno de los seminarios organizados por el personal de ECLOF en su región. Fue entonces cuando la vida de su familia cambió. La familia de Hasan originalmente sólo tenía una vaca y tres invernaderos. Entre el primer préstamo en 2009 y el segundo tres años después, Hasan ha tenido éxito al poder expandir su producción y sus actividades de crianza. No solamente ha podido diversificar exitosamente su producción en cuanto a los términos del proyecto diseñado con la ayuda del personal de ECLOF sino que ahora puede proveer completamente todas sus necesidades. La familia se ha reunificado. Sus hijos regresaron a casa y participan completamente en los negocios de la familia. La educación de los nietos de Hasan está ya completamente asegurada.

# ECLOF Armenia

Hasan Avdoyan



## LA IGLESIA DE MRGASHAT ES RESTAURADA GRACIAS AL APOYO BRINDADO POR ECLOF ARMENIA

La aldea de Mrgashat está ubicada en la región de Armavir de la República de Armenia. La única iglesia en la aldea, la Iglesia de la Santa Madre de Dios, fue construida en 1865 y consagrada en 1903, antes del período soviético. Desafortunadamente no había sido usada como iglesia desde 1937, cuando fue transformada en granero.

Cuando la República de Armenia se convirtió en estado independiente, las gentes de Mrgashat decidieron restaurar la iglesia ellas mismas. Sin embargo, sus escasos recursos demostraron no ser suficientes para restaurar la iglesia completamente. Es por eso que gracias a la iniciativa del Obispo de Armavir, la comunidad se acercó a ECLOF Armenia para obtener el necesario apoyo financiero para esta gran empresa.

ECLOF Armenia inmediatamente comprendió la importancia de esta iglesia para la comunidad de Armavir y en especial para las gentes de Mrgashat y les concedió un préstamo para asegurarse que el proceso de restauración concluiría a finales del 2011. Y así sucedió. La Iglesia de la Santa Madre de Dios de Mrgashat fue dedicada nuevamente en una ceremonia celebrada por su Excelencia el Obispo Sion Adamyan el 15 de octubre de 2011. Muchos miembros del personal de ECLOF Armenia estuvieron presentes, y toda la población de la aldea organizó y participó en los rituales sacros.

## ECLOF ARMENIA TRABAJA CON LAS NACIONES UNIDAS PARA AYUDAR A REFUGIADOS Y A PERSONAS DESPLAZADAS INTERNAMENTE

ECLOF Armenia ha establecido un Fondo Especial de Apoyo SME en asociación con la Organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (UNIDO). UNIDO está actualmente ejecutando un programa en unión con la UNHCR, la UNDP, la UNFPA y UNICEF, lo mismo que con el Gobierno de Armenia, para ayudarles a refugiados y a personas desplazadas internamente. El contrato para asegurar estos fondos fue firmado el 30 de septiembre de 2011 y será válido para los próximos siete años. El fondo será gestionado por la señora Narine Gyoletsyan, que es la Oficial del Programa de Microfinanzas de ECLOF Armenia, y sus principales beneficiarios serán refugiados socialmente vulnerables, personas internamente desplazadas y familias locales.



Iglesia de la Santa Madre de Dios

**LATHA SE SIENTE AHORA ORGULLOSA DE DARLES EDUCACIÓN A SUS HIJOS – HACE CUATRO AÑOS ELLOS ESCASAMENTE TENÍAN UNA COMIDA DIARIA...**

De 35 años de edad, Latha Waghmare proviene de una pobre familia Dalit en Nagpur, en el estado de Maharashtra. Está casada con Maroti y tienen tres hijos. La familia Waghmare eran recogedores de cosas viejas. Cualquier pieza de hierro, pedazo de plástico, trapo viejo que encontraban mientras buscaban desperdicios también lo recogían y vendían. Por consiguiente su día a día dependía de extenuantes caminatas a lo largo y ancho de calles y delo que pudiesen encontrar en ellas.

En 2007 el esposo de Latha enfermó. No podían ya darles a sus hijos ni siquiera una completa comida diaria, mucho menos ofrecerles educación. Esto hizo que la familia contemplase seriamente el suicidio, pero fue cuando también se cruzaron en el camino con nuestro Oficial de Campo Vivek Wilson. En esa época Vivek estaba dándoles información y entrenando a vecinos de Latha sobre ahorros y crédito. Cuando se enteró de la situación de la familia decidió reunirse con ellos para ofrecerles no sólo una solución viable para sacarlos de su infortunio sino también para brindarles apoyo psicológico. Le aconsejó a Latha que pensara en un plan para cubrir las necesidades de la familia. La incentivó para que pensara en actividades que ella pudiera emprender y que generaran ingresos estables para su familia. Las frecuentes visitas que le hizo generaron confianza en Latha, que se hizo miembro de un grupo de Auto Ayuda, y así adquirió nuevas habilidades.

En 2008 ECLOF India le otorgó a Latha su primer préstamo. Con este dinero ella compró unos cuantos utensilios que llevaba sobre la cabeza y ofrecía para la venta de puerta en puerta. Es más, ganó utilidades de este primer préstamo que le permitieron expandir sus actividades.

# ECLOF India

Identificó a otras mujeres que estaban haciendo lo mismo y les propuso que unieran fuerzas y abrieran un pequeño puesto de ventas.

Tres préstamos después, Latha es la floreciente propietaria de varios puestos que le ofrecen una entrada segura a toda la familia Waghmare. Antes de su colaboración con ECLOF India, ella y su familia vivían en un refugio en un andén, hecho de latón y ropa vieja, y escasamente tenían acceso a una comida diaria. Ahora tienen una casa totalmente equipada y un techo apropiado sobre sus cabezas. Pero el mayor logro de Latha y del que ella se siente más orgullosa es este: ella ahora puede enviar a sus hijos a un colegio intermedio de inglés.



## VALLIAMMA ES UNA INSPIRACIÓN PARA TODAS LAS MUJERES DE SU ALDEA

Valliamma es la líder del Grupo de Auto Ayuda Annamalaiyar y vive en una aldea en Kanchipuram, ubicada aproximadamente a 80 kilómetros de Chennai. Fuera de este grupo, ella ya ha conformado otros ocho Grupos de Auto Ayuda en Rayankuttai, su propia aldea. Al ver su energía y la forma como inspira a sus pares, uno nunca pensaría que está tan enferma. En verdad, en 2009 Valliamma fue diagnosticada con cáncer sanguíneo. Pero ello no la detuvo para avanzar y luchar por el bienestar de su familia. Las mujeres de su aldea dicen que ella es una fuente constante de incentivación e inspiración para ellas. Muchas de ellas en verdad han aprendido a enfrentar retos de la vida siguiendo el ejemplo de Valliamma.

Cuando le diagnosticaron la enfermedad, a Valliamma ECLOF India le acababa de conceder un tercer préstamo. Este terrible descubrimiento del cáncer, sin embargo, no le impidió proseguir con su trabajo. Hasta hoy día, ella ha recibido ya dos préstamos más. No solo los usó tal como estaba planeado sino que los repagó pronta y totalmente. A pesar del dolor que sufre todos los días de su vida, Valliamma invirtió el tercer préstamo para hacer crecer su pequeño negocio de tejidos de seda. Las ganancias que obtuvo le ayudaron a su familia a lograr auto sostenibilidad, a pagar todos los gastos de la boda de su hija, y le permitieron depositar dinero en una cuenta de ahorros que ha usado para iniciar un nuevo negocio.





Personal de ECLOF Myanmar durante el proceso de otorgamiento de préstamos



Entrenamiento grupal

### EL PERSONAL DE ECLOF MYANMAR DESCUBRE PLANTACIONES CREADAS PARA PRESERVAR LA TIERRA DE PARCELAS CONTRA DESASTRES NATURALES

Desde el 13 hasta el 18 de octubre de 2011 diez y siete representantes de seis organizaciones miembros del Grupo Zona Seca Thandar visitaron aldeas en los pueblos de Myaing y Pokkoku para estudiar las actividades del Grupo de Acción Ayuda. Dos empleados de ECLOF Myanmar les acompañaron y se beneficiaron enormemente de las observaciones que hicieron durante su visita.

Estudiaron temas tales como los objetivos, la organización, la estructura y el liderazgo de los Grupos de Auto Ayuda (GAA), e igualmente métodos de apoyo dentro de los GAA para fondos rotativos, préstamos, técnicas de ahorros y de repago. Fuera de esto, quedaron fascinados con lo que aprendieron respecto a las plantaciones de las aldeas. Descubrieron que estas plantaciones, fueron creadas para preservar la tierra de lotes forestales. Además de esto, la práctica de los aldeanos de cultivar especialmente áreas seleccionadas de terreno también ayudaban a reducir los efectos de desastres naturales en el medio ambiente.

# ECLOF Myanmar

Annual Report 2011  
ECLOF International

35

### EL SECRETARIO GENERAL DE ECLOF MYANMAR SE REÚNE CON REPRESENTANTES DE ONG, NU Y GOBIERNO

El 12 de julio de 2012 el Secretario General de ECLOF Myanmar asistió a un seminario organizado por el Grupo de trabajo plan de contingencia (CPWG) (*por sus siglas en inglés*) en Nay Pyi Taw. Se trataba del «Taller de actualización / Revisión del plan de contingencia de las ONG de Myanmar». El seminario fue organizado por ONG de Myanmar en cooperación con UNOCHA, y su objetivo era brindar información sobre el Plan de contingencia de las ONG de Myanmar para los ministerios relacionados, con el fin de que en el futuro el Gobierno, las ONG de Myanmar y los cuerpos de las UN pudieran coordinar su trabajo más efectivamente. Entre otros asuntos, el Plan de contingencia se enfoca en salud, educación, subsistencia, y comida y nutrición.



La señora Naw May Aye Shwe, Secretaria General de ECLOF Myanmar, en «camino» a la aldea en donde la Organización administra préstamos.



La señora Naw May Aye Shwe dando el discurso principal en el seminario organizado por CPWG.

## ECLOF MYANMAR SE ASOCIA CON LIFT PARA REDUCIR LA EXTREMA POBREZA Y HAMBRE EN EL PAÍS

ECLOF Myanmar recientemente creó una nueva asociación dedicada a reducir la extrema pobreza y hambre en Myanmar con Livelihoods and Food Security Trust Fund (LIFT). La asociación ayudará a que la gente pobre, vulnerable y marginalizada asegure un acceso diario a comida. LIFT está gobernado por un consorcio que incluye a Australia, la Unión Europea, Suecia, Suiza y el Reino Unido. Esta asociación fue diseñada por ECLOF Myanmar teniendo en mente el Marco estratégico 2010-2014 de ECLOF International y el enfoque que hace sobre la construcción de nuevas asociaciones dignas de confianza. A lo largo del proceso de diseño, ECLOF Myanmar puso especial énfasis en las siguientes áreas: reducción de pobreza, apoyo a las áreas rurales, especialmente la agricultura, y la generación de medios de subsistencia sostenibles. Para liderar los programas de subsistencia en las aldeas seleccionadas, ECLOF Myanmar brindó ayuda microfinanciera, asistencia técnica y servicios de consejería. Se establecieron comités de aldeas con la ayuda de ECLOF Myanmar. Además, se formaron grupos de granjeros, criadores de ganado, pequeños negocios y pesquerías.



## UNA HISTORIA DE INNOVACIÓN

El deseo de aventurarse en un proceso de desarrollo de servicio innovador siempre ha sido parte integral en ECLOF Filipinas. De hecho, aún antes de que se le otorgara un premio por el Fondo de Innovación de Productos Financieros (FPIF por sus siglas en inglés), ECLOF Filipinas ya era una de las pocas instituciones microfinancieras a nivel nacional que prestaba servicios al altamente riesgoso sector agricultor. En 2012 comenzó a ofrecer sus préstamos para haciendas agrícolas en Benguet y en 2005 les otorgó préstamos a cultivadores de arroz en Palawan.

ECLOF Filipinas está abierto a tomar cualquier oportunidad que se presente con el fin de apoyar a su creciente número de clientes microfinancieros. Cuando se presentó la oportunidad de acceder a una subvención de FPIF, ECLOF Filipinas inmediatamente presentó la solicitud. El ser parte de este tipo de esfuerzo genera oportunidades para ganar conocimientos institucionales e incrementa la velocidad de la implementación de una intervención planeada.

# ECLOF Filipinas

## Emprendimientos para desarrollo de productos iniciales bajo FPIF

El primer destacado proyecto que completó ECLOF Filipinas con la subvención de FPIF fue la investigación de mercadeo para la producción de marañón. Considerada la tercera nuez más costosa en el mundo, ECLOF Filipinas vio el potencial del cultivo de marañón para mejorar el estatus socioeconómico de los agricultores de Palawan Norte.

Después de un intenso trabajo de campo, se preparó un informe de mercadeo de 13 páginas. Su principal conclusión fue que bajo las actuales condiciones la siembra de marañón simplemente no sería óptima. Sin desanimarse por esto, ECLOF Filipinas no dudó en explorar y entregar otras propuestas «innovadoras» para sus sucursales en Benguet y Palawan.

Informe anual 2011  
ECLOF Internacional

37

Abatan, Oficina satélite de Benguet  
Quezon, Oficina satélite de Palawan



## Innovación de productos en Benguet y Palawan

Los Gerentes de sucursal Dan Santiago y Tina Tangib observaron que los productos crediticios existentes ofrecidos por ECLOF Filipinas en Benguet y Palawan era un poco exclusivos. Los préstamos para cultivos agrícolas eran solo para quienes cultivan flores, papas y también para aquellos que crían cerdos. En Palawan, los préstamos se daban solo a granjeros con tierras irrigadas. Con el fin de cumplir con su misión de trabajar con los grupos menos privilegiados y los excluidos que no tienen acceso a crédito, la gerencia de ECLOF pensó en usar la subvención de FPIF para cosechas de alto valor y cultivos de arroz en terrenos no irrigados.

Los cultivos de alto valor (HVC por sus siglas en inglés) tales como zanahorias, guisantes dulces, guisantes, cebollas verdes y pimientos son denominados así puesto que conllevan precios más altos en el mercado sin importar la temporada. En realidad sembrar HVC podría ser una empresa lucrativa. Otros productos de hojas verdes sembrados en Benguet tales como la lechuga y la col no eran promisorios puesto que requerían financiación mínima mientras que el costo de la transacción era alto. ECLOF Filipinas estaba por lo tanto expuesto a un alto riesgo. Otros productos como el brócoli y el coliflor eran muy vulnerables a turbulencias del mercado. El precio de estos podía caer en picada dejando a los granjeros sin utilidad alguna.

Los préstamos de ECLOF Filipinas a cultivos de arroz irrigados eran un éxito en Palawan. ¿Pero podrían las mismas características ser ofrecidas a los granjeros de los cultivos no irrigados? Santiago pensó que ofrecerles préstamos a granjeros con tierras no irrigadas podría ser una buena idea, aunque arriesgada. Después de pensarlo mucho, ECLOF Palawan declaró que estarían dispuestos a enfrentarse a todo riesgo posible.

Se necesitaron 14 meses para completar el período de las pruebas piloto para los HVC y los Préstamos para Cultivos de Arroz en Tierras No Irrigadas (NIRFL por sus siglas en inglés) en cada provincia. A los granjeros se les pidió que dieran sus comentarios respecto a las políticas y procedimientos de los productos, los retos y temas que se presentaran y a que sugiriesen mejoras.

Clientes de ambas provincias estuvieron de acuerdo en que valoraban la oportunidad que ECLOF Filipinas les había dado. Es más, reconocieron los esfuerzos que hizo el personal de ECLOF Filipinas para construir relaciones con ellos. De esta manera se generó confianza y se crearon relaciones armoniosas. Los empleados de ECLOF se aseguraron de que cualquier retroalimentación proveniente de sus clientes respecto a sus servicios sería apreciada y se emprendería la acción adecuada.

Este estudio fue hecho por JJCISI durante la evaluación del Proyecto de MCPI para la Innovación del Producto Financiero.



Sharmalee Rajapaksha



### ECLOF SRI LANKA INVIERTE EN EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA DE FIBRA DE COCO DE UNA ALDEA

Sharmalee Rajapaksa es miembro de una sociedad de desarrollo rural en su aldea, Wellarawa, en la división Bingiriya AGA. Esta área es muy conocida por sus árboles de coco y la mayoría de las industrias de la región están relacionadas con el cultivo del coco. Como tal, la mayoría de los miembros de la comunidad están involucrados en la industria de la fibra de coco, cuya principal objetivo es la obtención de fibra de los cascarones del coco.

A Sharmalee ECLOF Sri Lanka ya le ha otorgado ocho préstamos. Esto le ha permitido crecer a su pequeño negocio y así unirse a los grupos de empresas medianas y ofrecerles empleo estable a cuatro miembros de su familia que ella ha empleado en su molino de fibra. Recientemente ella obtuvo un préstamo por LKR 200.000 (USD 1.900) para comprar más materia prima (cascarones de coco) para mejorar su producción y maximizar sus ganancias.

Sharmalee tiene la intención de mejorar aún más su negocio con el fin de mantener a su familia, ayudar a la comunidad y ser un buen ejemplo para los miembros de su comunidad.



# ECLOF Sri Lanka

# Estados financieros

<b>ASSETS</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>
	CHF	CHF
<b>LONG TERM LOANS TO NATIONAL COMMITTEES</b>		
General Capital	6'191'913	6'191'913
Development Capital	25'792'155	25'549'547
<b>Total Long Term Loans to National Committees</b>	<b>31'984'068</b>	<b>31'741'460</b>
Interest Receivable from NECs (IR)	2'507'080	2'682'355
Special Provision on Long term Loans and IR	(14'828'875)	(14'875'826)
<b>Net Long Term Loans to NECs</b>	<b>19'662'273</b>	<b>19'547'990</b>
<b>LONG TERM INVESTMENTS</b>		
Equity Investment with NECs, net	527'611	462'358
Investment with Oikocredit	11'072	10'771
<b>Total Long Term Investments</b>	<b>538'683</b>	<b>473'129</b>
<b>Total Long Term Assets</b>	<b>20'200'956</b>	<b>20'021'119</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>		
Cash on Hand and Short term Deposits	1'907'060	2'367'673
Other Receivables and Prepaid expenses	175'203	210'251
Management fees receivable from NECs	453'067	393'034
Special Provision on Management Fees	(250'000)	(150'000)
Short-term Investments	3'012'761	3'295'108
<b>Total Current Assets</b>	<b>5'298'091</b>	<b>6'116'066</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>25'499'047</b>	<b>26'137'185</b>

BALANCE SHEET AS AT DECEMBER 31, 2011 and 2010

**LIABILITIES and FUND BALANCES****2011****2010**

CHF

CHF

**FUNDS****Unrestricted funds**

General Fund	(1'710'895)	(1'575'401)
Capital Fund	23'869'510	24'274'349
Disaster Fund	566'911	1'097'818
Guarantee Fund	488'683	488'683
<b>Total unrestricted funds</b>	<b>23'214'209</b>	<b>24'285'448</b>

**Restricted funds**

Technical Assistance Fund	469'426	-
Guarantee Fund	1'164'668	1'164'668
<b>Total restricted funds</b>	<b>1'634'094</b>	<b>1'164'668</b>

<b>Total Funds</b>	<b>24'848'303</b>	<b>25'450'116</b>
--------------------	-------------------	-------------------

**LONG TERM LIABILITIES**

Loans Payable	-	20'000
<b>Total Long term Liabilities</b>	<b>-</b>	<b>20'000</b>

**CURRENT LIABILITIES**

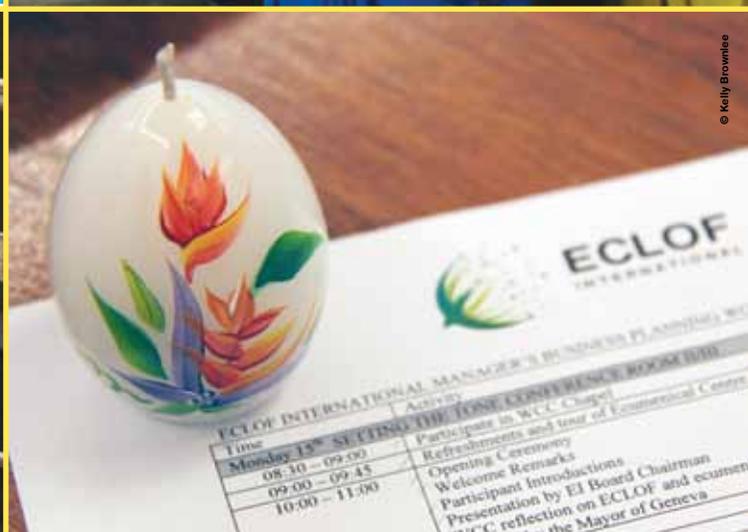
Accrued Expenses and Other Liabilities	160'921	166'617
Short term Loans	489'823	500'451
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>650'744</b>	<b>667'068</b>

<b>TOTAL LIABILITIES AND FUND BALANCES</b>	<b>25'499'047</b>	<b>26'137'185</b>
--	-------------------	-------------------

**Income and Expenditure Account for the year ended December 31, 2011**

(figures are stated in CHF)

	Unrestricted funds			Restricted funds			Total Funds 2010
	General Fund	Capital Fund	Disaster Fund	Guarantee Fund	Technical Assistance Fund	Guarantee Fund	
<b>FUND BALANCE AT JANUARY 1</b>	(1'575'401)	24'274'349	1'097'818	488'663	-	1'164'668	32'714'281
Funds transfers	263'137	(263'137)	-	-	-	-	-
Funds transfers	-	(606'417)	-	-	606'417	-	-
<b>FUND BALANCES AFTER TRANSFERS AT JANUARY 1</b>	(1'312'264)	23'404'795	1'097'818	488'663	606'417	1'164'668	32'714'281
<b>Revenues</b>							
Contributions	143'000	346'501	-	-	471'192	-	2'166'099
Management fees	465'143	-	-	-	-	-	653'055
Investment and other income	185'123	-	-	-	-	-	188'839
<b>TOTAL REVENUES</b>	<b>793'266</b>	<b>346'501</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>471'192</b>	<b>-</b>	<b>3'027'994</b>
<b>Expenses</b>							
Transfers to the NECs	-	-	-	-	-	-	-
Technical Assistance paid by EI	-	-	-	-	313'702	-	313'702
Salaries and related costs and NEC consultants	983'067	-	-	-	294'481	-	2'944'481
Meetings, consultations, travel	99'624	-	-	-	-	-	1'092'209
Office and operating expenses	510'890	-	-	-	-	-	1'228'803
Other financial and non operating expenses	46'767	-	-	-	-	-	272'893
Variance in provision on investment	-	168'205	-	-	-	-	41'293
Provision for loss on LT loans and 1/3 interest	-	(46'950)	-	-	-	-	(46'675)
Provision for loss on the management fees	100'000	-	-	-	-	-	3'335'413
Write-offs / adjustments on LT loans with NECs	-	68'306	-	-	-	-	150'000
Exchange loss / (gain)	(17'544)	(307'775)	-	-	-	-	891'910
<b>TOTAL EXPENSES</b>	<b>1'722'804</b>	<b>(118'214)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>608'183</b>	<b>-</b>	<b>10'292'159</b>
<b>RESULT FOR THE YEAR BEFORE FUND TRANSFER</b>	<b>(929'538)</b>	<b>464'715</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(136'991)</b>	<b>-</b>	<b>(7'264'165)</b>
Funds from Disaster Fund	530'907	(530'907)	-	-	-	-	-
<b>RESULT FOR THE YEAR</b>	<b>(398'631)</b>	<b>464'715</b>	<b>(530'907)</b>	<b>-</b>	<b>(136'991)</b>	<b>-</b>	<b>(7'264'165)</b>
<b>FUND BALANCES AT DECEMBER 31</b>	<b>(1'710'895)</b>	<b>23'869'510</b>	<b>566'911</b>	<b>488'663</b>	<b>469'426</b>	<b>1'164'668</b>	<b>25'450'116</b>



**ESCRITORES**

Naa Odey Asante (CCML), Robinah Biribonwa (ECLOF Uganda), Adelmo Bittencourt (CEADE), Rachel Gail Cadiogan (ECLOF Filipinas), Lidwina Cedric (ECLOF India), Diana Cevallos (ECLOF Ecuador), Andrea Isabel Davalos Cuentas (ANED), Anca Draganescu (ECLOF International), Ehouman O Ehouman (ECLOF Costa de Marfil), Claudia Fiorella (FEDU), Pat Gleeson (ECLOF International), Chrisantha Hettiaratchi (ECLOF Sri Lanka), Enna Sofia Lemus Cañon (ECLOF Colombia), Silvina López Pombo (ECLOF Argentina), Terry Micheni (ECLOF Kenia), Tony Moonga (ECLOF Zambia), Elikunda G. Moshi (ECLOF Tanzania), Jennifer Mugalu (ECLOF Uganda), Kimanathi Mutua (Board, ECLOF International), Kristina Petrosyan (ECLOF Armenia), Kwame Poku (CCML), Fátima Reaño (ECLOF Perú), May Ay Shwe (ECLOF Myanmar), Georgina Thompson (ECLOF Dominicana), Judy Wabwoba (ECLOF Kenia), Ezra Joel Yoyo (ECLOF Tanzania)

**EDITOR** Anca Draganescu (CCO, ECLOF International)

**TRADUCCIÓN** Luis Augusto Restrepo

**DISEÑO** Patricia Armada

**IMPRESIÓN** GPS Publishing

**IMPRESIÓN RESPETUOSA CON EL MEDIO AMBIENTE,  
PAPEL DE BOSQUES ADMINISTRADOS & SIN CLORO.**

# Socios ecuménicos & estratégicos



**ECLOF International**  
Route de Ferney 150  
1211 Geneva 2, Suiza  
TEL. +41 22 791 63 12  
FAX +41 22 710 20 05  
CORREO office@eclof.org  
WEB www.eclof.org