

# Nuevos HORIZONTES

BOLETÍN INFORMATIVO DE LA FUNDACIÓN ECUMÉNICA DE CRÉDITO

JUNIO 2005 Nº 33

## Respuesta de ECLOF al tsunami

Después del tsunami que golpeó la costa occidental de Sri Lanka en diciembre del año pasado con una fuerza devastadora, ECLOF Sri Lanka ha intensificado sus operaciones para ayudar a los afectados por el desastre.

Ahora, ECLOF Sri Lanka está analizando la posibilidad de dar préstamos para actividades relacionadas con la reconstrucción, además de capital de trabajo para permitir a las personas que perdieron sus inmuebles y herramientas recomenzar sus negocios o comenzar con un emprendimiento nuevo.

Luego de una visita a Sri Lanka después del tsunami para hablar con el directorio de ECLOF Sri Lanka, el director de ECLOF Internacional Muhungi Kanyoro anunció que ECLOF Sri Lanka ampliaría sus operaciones para ayudar a los necesitados. "Nos enfocaremos a las personas y actividades relacionadas con la reconstrucción", dijo el Sr. Kanyoro. Añadió, "También pensamos otorgar micro crédito para permitir a la gente volver a tra-



Shanthy Siriyalatha muestra su sierra arruinada a Muhungi Kanyoro (centro), director de ECLOF Internacional y al gerente de programa de ECLOF Sri Lanka, Gamini Samarasinghe. Es lo único que le quedó de su taller y el contenido del mismo después del tsunami.

bajar. Muchos, como por ejemplo Shanthy Siriyalatha, con quienes me encontré han perdido su medio de subsistencia y necesitan

capital de trabajo fresco para reemplazar sus talleres y herramientas destruidos."

cont pág. 4

## Bancos deben invertir en la gente

El presidente de ECLOF Internacional, Rdo. Prof. Christoph Stückelberger, hizo un llamamiento a las instituciones financieras de integrar el micro crédito en sus principales actividades bancarias y de destinar un porcentaje de sus ganancias a programas micro crediticios.

En una presentación magistral sobre las micro finanzas ante una Comisión de Desarrollo y Cooperación Internacional creada por el gobierno suizo, el Prof. Stückelberger invitó a los bancos en el Norte a invertir el 10% de su ganancia y el 1% de sus fondos de pensiones en fondos de micro crédito.

Al hablar sobre las organizaciones micro crediticias mismas, el presidente de ECLOF dijo que se quedan en pie o fracasan en base a la confianza que muestran en los pobres y en su credibilidad y solvencia.

En su presentación a la comisión suiza, el Prof. Stückelberger utilizó la experiencia de ECLOF y su socio ecuménico, Oikocredit, para ejemplificar algunos de los desafíos y oportunidades en el mundo micro financiero de hoy en día.

El Prof. Stückelberger recordó a la comisión suiza que el año 2005 es el Año Internacional del Micro Crédito de las Naciones Unidas. Dijo que el año refleja la creciente importancia y el rápido desarrollo de las micro finanzas, motivo por el cual se requiere una evaluación detenida de los instrumentos y modalidades adoptados por las instituciones involucradas en la provisión de micro crédito.

cont pág. 3



El Rdo. Prof. Christoph Stückelberger (izquierda), presidente de ECLOF Internacional, y Tor Gull, director de Oikocredit, en la inauguración del Año Internacional del Micro Crédito en la oficina central de las Naciones Unidas en Nueva York. ECLOF y Oikocredit trabajan en estrecha coordinación en este año especial.

### En este número

|  |    |
|--|----|
| El mensaje del Director                        | 2  |
| Tsunami golpea a los clientes de ECLOF         | 2  |
| Impacto Social a Mayor Escala                  | 4  |
| Seguridad alimentaria y VIH/SIDA               | 6  |
| ECLOF conversa con sus socios ecuménicos       | 8  |
| Mucho más que un préstamo: compartiendo el pan | 10 |
| La estrategia de Dios para la vida             | 11 |
| Noticias de los CNE                            | 13 |
| Conozca a los clientes de ECLOF                | 17 |



ECLOF

## El mensaje del Director

En vista de que este año es el Año Internacional del Micro Crédito de las Naciones Unidas, varios eventos han tenido lugar y otros se han planificado para enfocar el potencial y los desafíos del micro crédito como herramienta para lograr desarrollo y la erradicación de la pobreza. También es un momento para evaluar en qué medida está contribuyendo el micro crédito al logro de las Metas de Desarrollo del Milenio (MDM). ECLOF Internacional y sus comités nacionales de ECLOF están participando en estos eventos, y también están haciendo una evaluación, sobre todo en vista de que el año 2005 al mismo tiempo marca el principio del nuevo plan estratégico quinquenal de ECLOF.

En una reflexión sobre el papel del micro crédito para lograr las MDM durante una reunión reciente de ECLOF y sus socios ecuménicos, Carin Gardbring de la Iglesia de Suecia recordó a los participantes que la pobreza va más allá de una falta de recur-

sos materiales. Ella dijo que también se trata de una falta de poder y posibilidades de influir en las decisiones, la vulnerabilidad a shocks, sean conflictos o desastres naturales, y una falta de educación y capacitación, entre otras cosas. Por lo tanto, se debe hacer frente a todos estos factores para que el micro crédito sea efectivo.

En esta edición de *Nuevos Horizontes*, compartimos experiencias sobre cómo ECLOF ha trabajado con diferentes comunidades y familias en la realización de su espíritu empresarial, no sólo en actividades comerciales sino también en la satisfacción de sus necesidades educativas. También compartimos información sobre los desafíos que enfrentan las comunidades. Publicamos el relato de Shanthi Siriyalatha, una cliente de ECLOF Sri Lanka, cuyas esperanzas y las de su familia se hicieron añicos por la destrucción causada por el tsunami reciente. La determinación de la Sra. Siriyalatha y de los miembros de la Sociedad Molpe, de la cual forma parte, es un testimonio de su voluntad de volver a levantarse, con un poco de ayuda externa, y de no volverse dependientes. Debido a este caso específico y otros, hemos decidido compartir las Directrices

del CGAP (Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre) sobre la forma en que las organizaciones de micro finanzas deberían responder a desastres. Se nos recuerda que una organización crediticia debe distinguir entre las actividades crediticias, que son un campo de especialización, y las actividades de alivio.

En una reflexión sobre las MDM que nos hace pensar mucho, La estrategia de Dios para la vida, el Rdo. Prof. Christoph Stückelberger nos recuerda que la 'estrategia de necesidades básicas' de Dios es más radical que la de las MDM. Las necesidades básicas de Dios incluyen la comunidad, la liberación y los bienes espirituales. El Prof. Stückelberger desafía a ECLOF a que realice acciones basadas en la estrategia de necesidades básicas de Dios. Al seguir centrándonos en el crecimiento y el desempeño, se nos recuerda de no olvidarnos de nuestras raíces y nuestros principios básicos que se inspiran en el mensaje del Evangelio y que encuentran su motivación en las experiencias de los pobres y los excluidos.

*Mubungi Kanyoro*

# Tsunami golpea a los clientes de ECLOF

**En diciembre del año pasado, con orgullo Shanthi Siriyalatha pagó la primera cuota de un préstamo de ECLOF que estaba utilizando para ayudar a su familia a ganarse la vida. Obtuvo un segundo préstamo y compró más material para su negocio maderero. Entonces, golpeó el tsunami en el Océano Índico y un maremoto de destrucción se llevó las esperanzas y materiales de la señora.**

En Sri Lanka, el tsunami afectó directamente a por lo menos ocho clientes de ECLOF y ECLOF Sri Lanka ha tenido que preparar programas especiales para ayudar a la gente a hacer frente a su situación; así se les ha tenido que dar un mayor plazo para repagar sus antiguos préstamos además de préstamos nuevos para recomenzar con sus negocios.

Shanthi Siriyalatha vive en Moratuwa, una pequeña ciudad en la costa occidental de Sri Lanka, y es miembro de un grupo de mujeres que se llama la Sociedad Molpe de Moratuwa.

Siriyalatha tiene un poco más de treinta años y está casada con Premasiri. Tienen dos hijos; uno tiene 13 años y el otro siete. Ambos van a la escuela. Siriyalatha y Premasiri siempre han vivido en Moratuwa; es una pequeña ciudad famosa por sus productos madereros. En casi todos los hogares, alguien trabaja en la fabricación de muebles. Los artículos se venden a comerciantes que se encargan del acabado y luego venden los productos a un precio elevado. Tanto los padres de Premasiri como otros familiares trabajaban en el negocio maderero y Premasiri aprendió lo que sabe de ellos al crecer.

Después de que se casaron Premasiri y Siriyalatha, empezaron su propio negocio con la compra de pequeñas cantidades de madera que cortaron en diferentes tamaños adecuados para la construcción de casas.

### Finanzas

Había mucha demanda de los constructores de casas por la madera preparada, pero Siriyalatha y Premasiri no tenían suficiente efectivo para comprar más materia prima así que tuvieron que prestarse de los usureros a una tasa del 6% mensual. Al crecer el negocio de Siriyalatha y Premasiri, decidieron que necesitaban una sierra eléctrica para incrementar la producción. Sin embargo, una sierra eléctrica no sirve sin electricidad así que la pareja emprendedora tuvo que contactar a los funcionarios del gobierno local, quienes quedaron en suministrar energía eléctrica a cambio de un pago de LKR 25.000 (USD 251).

### Obstáculos

Siriyalatha y Premasiri no tenían dinero para pagar ni la máquina ni la provisión de electricidad así que Premasiri se fue a trabajar al extranjero. No obstante, no le pagaron su salario y después de tres meses volvió a casa sin nada. La pareja decidió dar todas sus joyas en prenda y prestarse LKR 200.000 (USD 2,008) para poder comprar la máquina e instalar la electricidad. Todo anduvo bien y aumentó la producción, pero a Siriyalatha y Premasiri les seguía faltando madera en bruto.

### Avanzando

En este punto, Siriyalatha se acercó a la Sociedad Molpe de Moratuwa para pedir ayuda. Se unió al grupo, que después solicitó un préstamo a ECLOF por parte de

Siriyalatha y aproximadamente 75 miembros más. Siriyalatha recibió un préstamo de LKR 5.000 (USD 50) en octubre de 2003 y lo repagó a tiempo. De hecho, fue una de las primeras en llegar con su repago en cada fecha de vencimiento.

Siriyalatha utilizó su primer préstamo de ECLOF para comprar una sierra de cadena que su esposo utilizaba para cortar troncos que luego pasarían a la sierra. La sierra de cadena ayudó a mejorar el volumen de ventas del negocio. Mientras Premasiri se ocupaba del funcionamiento cotidiano de serrar la madera, Siriyalatha se encargaba de comprar la materia prima, medir la madera, efectuar los pagos y realizar las demás transacciones en efectivo.

Después de pagar su primer préstamo de ECLOF, la pareja seguía teniendo el problema de no tener suficiente madera. Por lo tanto, en noviembre del año pasado Siriyalatha solicitó un segundo préstamo de ECLOF de LKR 25.000 (USD 253). Se le otorgó el préstamo y Siriyalatha compró más madera.

### Desastre

Justo después de pagar la primera cuota de su segundo préstamo, golpeó el tsunami. La casita y el taller de Siriyalatha y Premasiri estaban justo en el camino de las olas que destruyeron todo. El mar se llevó los troncos que Siriyalatha había comprado reciente-



Las ruinas de la casa y empresa de una familia después del momento más grave del tsunami.



Shanthi Siriyalatha (izquierda), acompañada por su hijo, explica los pormenores al oficial de crédito Kinkini Manjula sobre los daños que causó el tsunami en diciembre a su casa y su medio de existencia.

mente por LKR 40.000, y la sierra y los demás equipos fueron dañados terriblemente y ya no se podían reparar ya que fueron golpeados contra las rocas, se mojaron y fueron completamente arruinados.

### Escape

Cuando golpeó la primera ola del tsunami, Siriyalatha, Premasiri y sus dos hijos corrieron tierra adentro y huyeron sin nada. Desde ese momento, la familia ha vivido en un campamento y los niños van a la escuela de este campamento. Ahora, Premasiri está trabajando como obrero para complementar la pequeña suma de dinero que recibe la familia del gobierno.

Cuando Kinkini Manjula, oficial de crédito de ECLOF Sri Lanka, se encontró con Siriyalatha

para discutir sus planes futuros, la joven madre la miró fijamente un rato. Después, con las lágrimas corriendo por las mejillas, pero con voz determinada, Siriyalatha dijo a Kinkini que ella y su esposo iban a trabajar duro para volver a construir su negocio y retomar una vida normal. Dijo que estaban hartos de vivir en un campamento para personas desplazadas. Sin embargo, puede ser que Siriyalatha y Premasiri no puedan reconstruir su casa y taller en el lugar original que se encuentra a apenas 100 metros del mar y el gobierno local ha indicado que probablemente prohibirá a la gente vivir tan cerca del océano por si ocurriera otro tsunami.

Al hablar con Kinkini Manjula de ECLOF, Siriyalatha se disculpó mucho por no poder repagar su préstamo en este momento. Pero

dijo con firmeza que nunca decepcionaría ni a ECLOF ni a la sociedad de mujeres por medio de la cual pudo obtener el préstamo y cuya presidenta, la Sra. Violet de Mel, siempre le había alentado y le había presentado a ECLOF en primera instancia.

Los ocho miembros de la Sociedad Molpe de Moratuwa que por ahora no pueden repagar sus préstamos debido al tsunami han pedido más tiempo a la sociedad; a su vez, la sociedad ha rogado a ECLOF que le dé el tiempo necesario para enfrentar esta difícil situación. Los clientes siguen teniendo fe en ECLOF: "Estamos seguros que ECLOF entenderá nuestra fe y será indulgente con nosotros y nos ayudará con nuestro plan de repago hasta que las cosas se arreglen y podamos ganarnos la vida."

## Visitante de ECLOF Brasil

El Obispo Adriel de Souza Maia, Presidente de ECLOF Brasil (CEADe) y Obispo Presidente de la Iglesia Metodista en Brasil, conversó con el director de ECLOF Internacional, Muhungi Kanyoro, y su colega ejecutivo, George Petty, cuando estuvo de visita en Ginebra en el mes de abril.

El Obispo Souza mencionó su interés en temas relativos al acceso a agua limpia y explicó que él integra un grupo que ha escrito un documento de política sobre el derecho a tener acceso a agua no privatizada.

Al reflexionar sobre la próxima asamblea del Consejo Mundial de Iglesias, que tendrá lugar en Porto Alegre a principios del próximo año, el obispo dijo esperar que CEADe y otros comités nacionales de ECLOF puedan desempeñar un papel prominente en la vida de la asamblea.

Muhungi Kanyoro pidió al obispo que transmita un saludo de ECLOF Internacional a la asamblea general de CEADe a ser realizada próximamente. Muhungi y el obispo acordaron que como uno de sus objetivos además de ser una

entidad ecuménica al servicio de los más pobres en la sociedad, CEADe tenía que llegar a ser una institución sostenible.



(izquierda a derecha): George Petty, Bishop Souza, Muhungi Kanyoro

### Bancos deben invertir en la gente

Reconoció que las instituciones micro crediticias comerciales podrían obtener una mayor ganancia si se concentraran en los clientes de bajo riesgo. Sin embargo, con este enfoque no se puede lograr la meta de erradicar la pobreza. Los actores en el ámbito comercial, argumentó el Prof. Stückelberger, deben estar preparados a tomar riesgos y otorgar préstamos en áreas rurales y en países de riesgo. Esto significa que tienen que aceptar una ganancia más baja.

de la página 1

El reto para las instituciones micro financieras (IMF), explicó el presidente de ECLOF, es incrementar los volúmenes, bajar los costos y mejorar la clara separación entre el crédito para los más pobres, que necesitan un enfoque basado en donaciones, y el crédito para las personas con un ingreso bajo-medio para quienes se puede aplicar un enfoque más empresarial.

El Prof. Stückelberger dijo que los gobiernos en el Sur también se ven frente a una serie de desafíos. Tienen que crear entornos regulatorios y operativos adecuados como marcos de funcionamiento para las IMF. Asimismo, los gobiernos tienen que promover los títulos de propiedad y demás derechos de propiedad para los pobres para que puedan presentar garantías aceptables. Además, los gobiernos deberían otorgar privilegios o exenciones impositivas a las IMF. También cree que se debería obligar a los bancos en el Sur invertir más en los fondos de micro crédito.

# Impacto Social a Mayor Escala

Adoptar prácticas del mundo empresarial no es el camino sencillo al crecimiento y al éxito que muchas organizaciones sin fines de lucro suponen, dice un especialista que da apoyo a fundaciones y empresas para crear un mayor valor para la sociedad.

En un artículo en la edición del 3 de febrero de 2005 del *The Chronicle of Philanthropy* ubicado en Washington, Mark Kramer afirma que, "La metáfora empresarial ha encarcelado muchos pensamientos nuevos en el sector social."

En su artículo titulado, "Scaling Social Impact" (Impacto Social a Mayor Escala), el Sr. Kramer, quien es el fundador y director general de la Fundación *Foundation Strategy Group*, dice, "En la última década, muchos principios prestados del mundo de la gerencia corporativa, el capital de riesgo, el empresario y las carteras de inversión se han injertado en el trabajo de las fundaciones y las actividades sin fines de lucro. Estas ideas nuevas han estimulado una gran cantidad de innovaciones, con la introducción de fondos filantrópicos de riesgo, empresarios sociales, donaciones para el desarrollo de capacidad y la meta cada vez más compartida de insistir en que las pequeñas organizaciones no lucrativas trabajen a mayor escala."

Mark Kramer continúa, "Es verdad que ciertos principios básicos relativos a estrategias, experiencia y eficiencia son aplicables al sector sin fines de lucro, tal como se los puede aplicar a cualquier otro tipo de empresa. Pero hay que estudiar seriamente estos principios generales en el contexto especializado del sector sin fines de lucro si es que se los quiere aplicar de modo útil... las limitaciones son más evidentes en esta ambición generalizada, compartida por muchas agencias de financiamiento y líderes del sector no lucrativo, de 'aumentar la escala' en base a un crecimiento organizacional acelerado."

En la opinión del fundador de FSG, queda claro que las buenas prácticas empresariales y un financiamiento a largo plazo adecuado son necesarios si es que las organizaciones sin fines de lucro quieren alcanzar buenos resultados. Sin embargo, Kramer cree que es importante darse cuenta que la meta en el mundo con fines lucrativos es tener ganancia y que los negocios logran esto al retener la propiedad y derechos legales respecto de cualquier uso de sus conceptos o marcas registradas por otros. En otra parte, dice Kramer, la película es diferente: "En el sector no lucrativo... la meta es lograr un impacto social—y no tener ganancia—y nadie es el propietario del impacto social. Si los demás utilizan la idea del empresario social, entonces están llevando el impacto social a una mayor escala, incluso si el empresario no tiene ningún control ni relación legal con ellos. Esto significa que los emprendimientos sin

fines de lucro tienen una ventaja en comparación con las empresas: pueden lograr un aumento de escala de más formas que simplemente por medio del crecimiento organizacional."

Kramer señala el mundo de las micro finanzas como un ejemplo de este último punto. Explica que originalmente, dos agencias introdujeron esta forma radicalmente diferente de prestar a los pobres. Y con mucho éxito. No obstante, continúa Kramer, "La escala de su idea ha eclipsado tremendamente a ambos inventores y hoy en día hay miles de instituciones de micro crédito en todo el mundo que atienden a 41,6 millones de familias y que apoyan a más de 200 millones de miembros individuales de la familia. Casi ninguna de estas instituciones crediticias está relacionada con los creadores originales, pero todas aplican el enfoque que ellos inventaron."

Continúa, "No parece ser un concepto original el de lograr impacto social en base a la difusión de una idea. La replicación ha sido el Santo Grial de la filantropía por largas décadas. A menudo, las fundaciones financian un pequeño proyecto piloto en la esperanza de demostrar que es efectivo para que otros lo repliquen en el mundo entero, multiplicando enormemente el impacto de la donación inicial. Naturalmente, esto casi nunca ocurre. Las ideas no se propagan de por sí y muchas veces la gente se resiste al cambio incluso si es ventajoso. La mayoría de las fundaciones tienden a seguir adelante con el siguiente proyecto nuevo después de financiar y evaluar el piloto y dejan que la idea se seque. Las pocas fundaciones que han replicado un programa con éxito muchas veces tuvieron que lanzar una campaña grande, invirtiendo grandes cantidades de dinero, liderazgo personal y años de esfuerzos para difundir la adopción de su idea."

A pesar de que no es fácil para las organizaciones sin fines de lucro ampliar el impacto social de su trabajo, Kramer argumenta que es posible pero que requiere esfuerzos a largo plazo: "Si hay un financiamiento continuo y sustancial, estrategias bien estudiadas y un liderazgo audaz hacia las metas claramente definidas, hay muchos caminos hacia un impacto ampliado. Las campañas de comunicación focalizadas, los programas educativos, las conferencias, la abogacía, las publicaciones, los sitios web e incluso la publicidad pueden ayudar a profundizar el impacto social sin aumentar la escala de las organizaciones no lucrativas mismas."

Kramer concluye, "A lo mejor la lección verdadera no es que el sector no lucrativo tenga que imitar el sector empresarial, sino que ciertas prácticas resultarán en cambios sociales—y que esas prácticas aún se tienen que entender y adoptar adecuadamente."

## Respuesta de ECLOF al tsunami

Para otros, desapareció su forma tradicional de ganarse la vida. Algunos, por ejemplo, han tenido que irse de la costa y han perdido sus tierras. ECLOF está pensando ofrecer nuevas oportunidades laborales a este grupo de personas, por ejemplo en la fabricación de ladrillos para las casas nuevas que ahora se necesitan después del tsunami.

"Algunas de estas personas serán clientes existentes de ECLOF; otros serán contactos nuevos", explicó Muhungi Kanyoro. Añadió que para los clientes como Shanthi Siriyalatha, ECLOF Sri Lanka hará una revisión de cada caso y, de ser pertinente, aprobará un retraso en los repagos además

de otorgar un préstamo nuevo. "La gente debe tener el medio para volver a empezar", dijo el Sr. Kanyoro.

El director de ECLOF Internacional también explicó que debido a los daños psicológicos que sufrió la gente, podría tomarles un poco de tiempo instalarse y tener la fuerza emocional para volver al trabajo. "Es importante tomar en cuenta este factor", explicó el director, "porque ECLOF va a seguir siendo una organización crediticia, no una organización que da donaciones. Por ende, ECLOF Sri Lanka tendrá que evaluar la capacidad de una persona de empezar a trabajar antes de otorgar un préstamo nuevo."

de la página 1

Durante su visita a la isla, Muhungi Kanyoro, quien fue acompañado por el presidente de ECLOF Sri Lanka, la Sra. Shanika de Mel, también conversó con el Rdo. Dr. Jayasiri.T. Peiris, secretario general del Consejo Cristiano Nacional de Sri Lanka. El Dr. Peiris explicó el papel coordinador que desempeña el consejo con las iglesias. Añadió que en su opinión, ECLOF tiene un papel importante que jugar en los esfuerzos de reconstrucción después del tsunami y también ofreció poner en contacto a los clientes de ECLOF con las actividades de asesoramiento post-trauma de las iglesias a fin de ayudar a la gente a retomar su vida normal. Dijo que era importante evitar crear dependencia entre las personas afectadas por el tsunami.

# Acostumbrada al trabajo duro

**Muchos empleados de primera línea de ECLOF son relativamente jóvenes pero asumen grandes responsabilidades y bastantes riesgos al otorgar préstamos a los que no tienen acceso a crédito. Kinkini Manjula, oficial de crédito de ECLOF Sri Lanka además tuvo que hacer frente a las consecuencias del tsunami que golpeó al país en diciembre del año pasado. Nuevos Horizontes invitó a Kinkini que se presente a nuestros lectores.**



Kinkini Manjula recibe las llaves de su motocicleta nueva de un miembro del directorio de ECLOF Sri Lanka, el Sr. V. Vijayakulasingham.

Tengo 24 años y vivo con mi madre y mi hermano de 14 años quien está en el noveno curso en el colegio. Soy de la Región Occidental de Sri Lanka y terminé mis estudios en el año 2000.

Después, fui a la Escuela de Agricultura en Kuliyaipitiya y obtuve un Diploma Nacional en Agricultura. Participé en un curso de internado con una duración de dos años y medio. Me capacité en muchos temas como ganadería, horticultura, agricultura y computación.

En 2002, después de terminar mi curso, empecé a trabajar en el Centro de Investigación de Cultivos Alimenticios como asistente de investigación. De allí, me fui a trabajar a una empresa de exportación que comercia frutas, legumbres y pescado.

Entré a trabajar en ECLOF como oficial de crédito en septiembre del año pasado. Había visto un anuncio para el trabajo en nuestro periódico nacional. Uno de mis parientes sabía sobre ECLOF porque él trabaja para otra organización micro crediticia que otorga préstamos a mujeres.

Después de una entrevista y una fase de introducción fui nombrada como miembro del personal de ECLOF Sri Lanka. Luego participé en visitas de campo para ver cómo el gerente de programa presentaba los productos de ECLOF a los clientes nuevos y cómo evaluaba los proyectos. Posteriormente, el gerente me acompañaba a mí cuando yo hacía lo mismo y me supervisaba para ver que hiciera el trabajo como se debía.

## Sociedad Molpe

Después de ser capacitada, me designaron como la responsable de la Región Occidental. La Sociedad Molpe de Moratuwa se encuentra en mi región. Shanthi Siriyalatha (*ver p. 2*) es una de mis clientes en la sociedad que tiene 100 miembros. Cuando yo llegué, la sociedad ya había repagado su primer préstamo de ECLOF y quería obtener otro.

La sociedad tiene líderes fuertes y trabaja con mucha disciplina y estrictez en asuntos financieros y en el tema de los reembolsos. Los miembros están sumamente satisfechos con la manera en que se maneja su grupo. Visito la sociedad dos veces por año y está prosperando. Esto sobre todo gracias a la dedicación del presidente y los demás líderes.

## Tsunami

El tsunami afectó seriamente a algunos de los miembros de la Sociedad Molpe; estas personas perdieron sus medios de subsistencia y no pueden repagar los préstamos pendientes. Lastimosamente, las autoridades están necesitando bastante tiempo para llegar a acuerdos con las víctimas que no pueden reiniciar sus micro empresas. Otros miembros de la Sociedad Molpe se esforzaron por satisfacer las necesidades inmediatas de sus colegas con la provisión de ropa, alimentos y otras cosas para el hogar.

La situación fue difícil para el gerente de programa y para mí pero hemos podido asegurar a nuestros prestatarios que ECLOF les seguirá apoyando. La gente está muy ansiosa por empezar a reconstruir sus vidas pero el

gobierno está tardando en distribuir los pagos compensatorios.

Nuestros clientes están seguros que si ECLOF pudiera ver la posibilidad de otorgar préstamos por un período más largo de lo normal, ellos podrían repagar no sólo estos préstamos sino también los préstamos por pagar que obtuvieron antes del tsunami.

## Crédito diario

La Sociedad Molpe de Moratuwa tiene una mezcla de miembros en diferentes niveles económicos, incluidas personas a las que apenas les alcanza su ingreso para vivir de día en día. Estas personas prestan montos bajos de dinero a través de un Programa de Crédito Diario y compran los productos de otros miembros: frutas, vegetales, pescado, etc. para vender. El Programa de Crédito Diario arrancó como una forma para permitir a los más pobres escaparse de las garras de los usureros.

## Con responsabilidad

Cuando parto temprano cada día para viajar donde mis clientes, muchos desafíos me esperan. Muchas veces, tengo que ir a áreas muy aisladas donde tengo que caminar por las comunidades y el campo para llegar a mi destino. Algunos de los hombres que encuentro en el camino están borrachos, incluso si es temprano, pero yo me siento segura de mi misma y no tengo miedo. Además, he tomado un curso de karate. Una mañana, cuando estaba esperando el bus, se me acercaron dos hombres y me robaron mi collar. Pude derribar a los dos hombres, recuperé mi collar y luego corrí a la policía para denunciar el incidente.

Me divierto en mi trabajo, sobre todo me gusta evaluar proyectos y dar asesoramiento sobre agricultura y ganadería a mis clientes. Es una satisfacción saber que lo que yo aprendí en la escuela ahora ayuda a otros a mejorar su nivel de vida.

## Transporte nuevo

Hasta el momento, he tenido que ir donde mis clientes en bus, en tren y a pie. Muchas veces, he tenido que caminar largas distancias. Esto toma mucho tiempo, en especial ya que algunos de mis clientes viven muy lejos los unos de los otros.

Recientemente, ECLOF Sri Lanka me ha entregado una motocicleta que ahora me está ayudando a cubrir un terreno más grande, a visitar a los clientes más a menudo y a incrementar el tamaño de la cartera crediticia general. Muchas personas en mi país necesitan tener acceso a las micro finanzas, así que es importante que ECLOF maximice su impacto.

Mi trabajo me hace sentir orgullosa que ECLOF pueda ayudar a la gente a llegar a fin de mes y a incorporar ciertas mejoras en su calidad de vida. Cuando mis clientes me muestran con orgullo cómo se han beneficiado con un préstamo de ECLOF y me dicen, "Gracias", esto me da ánimos para trabajar con las muchas otras personas que nos necesitan.



# Seguridad alimentaria y VIH/SIDA

**El VIH/SIDA ha causado muchos muertos. Una falta de alimentos para los que quedan es otra de las consecuencias serias de la pandemia. Sin embargo, como explica Jacinta Maingi, coordinador de la Región Oriental de la Iniciativa Ecuménica VIH/SIDA en África (EHAIA, por sus siglas en inglés), se pueden tomar muchas acciones para mejorar la seguridad alimentaria, y ECLOF debe estar en el centro de la acción.**



Hoy en día, el VIH/SIDA es una emergencia mundial y uno de los desafíos más enormes para la vida y dignidad humana. No sólo es un problema de salud, sino también un revés serio para las esperanzas de desarrollo de millones de personas.

Debido al VIH/SIDA, la esperanza de vida promedio en muchos países en África subsahariana es menos de 40 años. Esto tiene tremendas implicaciones para la sostenibilidad futura de las naciones en cuestión. Como resultado del VIH/SIDA, uno de los problemas más graves en este momento es un incremento en lo que se llama la inseguridad alimentaria. Es una situación que se debe enfrentar.

## Crisis alimentaria

La inseguridad alimentaria en África en los años recientes es el resultado de la interacción compleja del abandono estructural, el aislamiento económico, problemas medioambientales, la mala gobernabilidad y la descomposición social. La mayoría de las políticas que guían la agricultura africana hoy en día insisten en la apertura de los mercados y la anulación de los subsidios. A nivel de las granjas, esto se traduce en la imposibilidad de tener acceso a información, semilla, herramientas, pesticidas y fertilizantes. Cuando finalmente se obtiene una cosecha magra, los campesinos africanos tienen que competir en el mercado local con alimentos importados y más baratos. Para los campesinos también resulta muy difícil llevar sus productos al mercado mundial porque muy pocos de ellos tienen los conocimientos técnicos necesarios, o porque las tarifas y regulaciones protectoras constituyen un obstáculo.

Tenemos que repetir y subrayar que mucho antes de tomar en cuenta los efectos serios de la pandemia del SIDA, África ya es vulnerable a la inseguridad alimentaria. Sobre todo en África subsahariana hay una escasez crónica de alimentos ya que la producción no puede satisfacer las necesidades de consumo de la creciente población.

En vista de los bajos niveles de ingreso y la índole rural de gran parte de la población, la producción de alimentos en África sobre todo se basa en la agricultura alimentada por la lluvia. Lastimosamente, por lo general ésta se ve afectada adversamente por calamidades naturales y desastres causados por la actividad humana, especialmente los conflictos armados y la deforestación.

## Consecuencias

Las cifras sobre la cantidad de personas infectadas y moribundas debido al VIH/SIDA sólo revelan una parte de la historia. El VIH/SIDA no sólo afecta y mata a la gente, sino que tam-

bién desintegra a los hogares, desestabiliza a las comunidades y hace retroceder la evolución de los sistemas agrícolas, los medios de subsistencia y las economías en el área rural.

Se estima que en los 25 países más afectados en África, el SIDA ha matado a aproximadamente siete millones de trabajadores agrícolas desde 1985 y podría matar a otros 16 millones más antes de 2020. Los países africanos más afectados podrían perder hasta el 26 por ciento de su fuerza laboral agrícola en dos décadas.

## Cambio poblacional

Quizás aún más importante que los números totales de las personas que se han enfermado o se están muriendo debido al VIH/SIDA sea la estructura poblacional emergente en cuanto a edad, género y actividad económica. Proporcionalmente, una sociedad impactada por el SIDA tiene menos adultos de edad madura (sobre todo mujeres) y más adolescentes y otros adultos jóvenes. Estos últimos grupos probablemente tendrán menos compromiso social y contribuirán menos a la mano de obra general.

El VIH/SIDA incrementa la inseguridad alimentaria actual y futura debido al impacto que tiene en:

- la capacidad de las familias de producir alimentos debido a la falta de mano de obra y la pérdida del conocimiento sobre métodos agrícolas;
- la capacidad de la comunidad de producir y comprar alimentos porque la epidemia afecta a cada hogar, y los vecinos están muy sobrecargados como para ayudarse los unos a los otros con alimentos, préstamos o mano de obra en los campos agrícolas;
- la capacidad de los países de importar alimentos porque el VIH/SIDA reduce el crecimiento en un 1 por ciento estimado por año en África.

Además, las comunidades rurales también cargan con una proporción mayor del costo del VIH/SIDA ya que muchos habitantes de las ciudades y trabajadores migrantes vuelven a sus comunidades cuando se enferman. Al mismo tiempo, el gasto familiar incrementa debido a las facturas de servicios médicos y gastos funerarios, y mientras baja el número de familiares productivos, crece el número de dependientes.

Hay muchos impactos negativos del SIDA en la fuerza laboral, incluyendo:

- la imposibilidad para las familias de comprar alimentos debido a la pérdida de familiares productivos y activo;

- enfermedad de los miembros productivos de la familia, sobre todo las mujeres;
- fallecimiento de un adulto, lo cual da lugar a una reducción fuerte en la producción y el ingreso;
- desviación del trabajo de la producción a los entierros;
- la índole prolongada del SIDA y los altos costos de los cuidados y tratamientos;
- el impacto psicológico de la enfermedad y el fallecimiento de un individuo, que generalmente conduce a una depresión y una falta de motivación para trabajar duro entre los familiares;
- la salud de los otros familiares que va empeorando; los niños y adultos en los hogares afectados por el SIDA son peor nutridos, se enferman más rápidamente y mueren más fácilmente debido a una variedad de enfermedades;
- el profundo impacto en la viabilidad familiar, debido a la pérdida de la capacidad y experiencia del adulto fallecido; el VIH/SIDA rompe la cadena de transferencia de conocimiento e intercambio de trabajo entre las generaciones; los sobrevivientes, incluidos los niños y los ancianos muchas veces no pueden administrar la granja familiar porque les faltan el conocimiento y la experiencia.

## Problemas de género

La probabilidad de que las mujeres de entre 15 y 29 años de edad se infecten con VIH/SIDA es por lo menos seis veces mayor que los hombres. La principal razón de esta vulnerabilidad tiene que ver con el limitado poder o autonomía sexual de las mujeres. Una serie de desventajas económicas, sociales y políticas limitan aún más la independencia económica y las otras oportunidades de la mujer.

A pesar de ello, las mujeres son cruciales en el sector de producción y la cadena de transferencia de conocimientos para casi todos los hogares de pequeños campesinos en el continente africano. Además, gran parte de la carga adicional de responder al impacto del VIH/SIDA recae en las mujeres. Son las principales productoras de alimentos, y las principales cuidadoras de los enfermos y los niños. También queda claro que los ajustes que hacen las mujeres para poder hacer frente al impacto del VIH/SIDA a corto plazo tienen implicaciones profundas a más largo plazo, por ejemplo el hecho que sacan a las niñas de la escuela para ayudar en la casa.

Muchas viudas pierden su acceso a tierras, mano de obra, suministros, crédito y servicios

de apoyo. La estigmatización por el VIH/SIDA empeora la situación porque pone fin a la asistencia de la familia extensa y de la comunidad. Como resultado, las mujeres ancianas se convierten en la red de seguridad económica y emocional para los huérfanos del VIH/SIDA.

La estructura de la familia extensa en la cual las mujeres están en el centro ha sido la respuesta comunitaria más efectiva a la crisis del SIDA. Es menos probable que las medidas enfocadas al alivio de la pobreza, la inseguridad alimentaria y la gestión del VIH/SIDA tomen en cuenta las necesidades y capacidades especiales de las mujeres que ahora tienen responsabilidades adicionales y más pesadas.

El SIDA agrava las diferencias existentes de género en cuanto al acceso a tierra y otros recursos. Hoy en día, muchas viudas no tienen techo y han sido marginadas porque los familiares de su esposo fallecido ocupan la casa y las tierras de la familia, y a veces incluso exigen a los hijos.

El impacto espantoso del VIH/SIDA en las mujeres africanas recién ahora se está empezando a ver plenamente. En este momento, las mujeres representan el 58% de las personas infectadas en África subsahariana.

### Enfrentar la situación

Las familias que se ven frente a una escasez de mano de obra además de una pérdida de capacidad debido al VIH/SIDA tienden a adoptar una variedad de mecanismos para enfrentar esta situación, como por ejemplo.

- la reubicación intrafamiliar del trabajo, por ejemplo el hecho de sacar a los hijos, sobre todo las niñas de la escuela y más trabajo para los huérfanos;
- se recurre a los ancianos, los niños y las redes de la familia extensa para compensar las actividades de los adultos enfermos o fallecidos en el hogar;
- se cambia de métodos agrícolas que requieren mucha mano de obra a métodos que requieren menos mano de obra, de cultivos para la venta a cultivos de subsistencia, y de la producción de vegetales a la producción de productos de supervivencia;
- la reducción o la pérdida total del ganado, o se cambia de la producción de ganado a la producción de cerdos, cabras y gallinas porque nadie tiene la capacidad requerida para cuidar de los animales más grandes;
- la reubicación de los miembros del hogar, sobre todo de los niños y los huérfanos, a redes sociales más amplias a fin de distribuir mejor la carga de trabajo, a pesar de que la capacidad de la familia extensa para hacerse cargo se puede cuestionar;
- para los que pueden darse el lujo, se reemplaza la mano de obra familiar perdida con mano de obra contratada y se incrementa el uso de fertilizantes.

### Medidas cuestionables

Se ha tratado de aplicar medidas menos efectivas para hacer frente al impacto del VIH/SIDA como:

- estrategias de trabajo a destajo, en las que algunos miembros del hogar (adultos y niños) venden su mano de obra para tener acceso a corto plazo a alimentos o efectivo; así los hogares pueden convertirse en proveedores constantes de trabajo y pueden sufrir de escasez de alimentos incluso en medio de cosechas abundantes en sus comunidades;
- actividades agrícolas fuera de la estación, como plantado tardío y deshierbe tardío, a pesar de que esto da lugar a una reducción de la producción y un incremento de la vulnerabilidad de la cosecha a plagas y enfermedades;
- dejar de realizar actividades críticas para asegurar la conservación de tierras y la protección de suelos, como la aplicación de mulch, el terraceo y la implementación de barbechos, reemplazándolas con técnicas de quemado de arbustos y el abandono de prácticas de control de hierbas y plagas;
- la venta de activos del hogar, incluida la tierra;
- el retiro de actividades de mercadeo para dedicarse a la producción de subsistencia; si las familias llegan a esta fase, las medidas de mitigación, como el micro crédito para actividades de generación de ingresos que no estén relacionadas con la agricultura se vuelven mucho más difíciles o incluso imposibles.

### Otras opciones

Algunas de las formas para ayudar a la población rural a hacer frente a los problemas laborales causados por el SIDA y parar una mayor inseguridad alimentaria son:

- cultivos que no requieren mucha mano de obra sin poner en peligro la necesidad de enfrentar las necesidades nutricionales generales;
- la diversificación agrícola que dependa de la lluvia esperada y del entorno natural;
- sistemas comunitarios de captación y manejo de agua para mejorar la razón producción / trabajo;
- agricultura comunitaria en apoyo de la seguridad alimentaria y la nutrición en las familias y personas más vulnerables, incluidos los hogares donde el jefe de hogar es una mujer y programas comunitarios de alimentación escolar;
- cultivos y sistemas agrícolas que reducen la vulnerabilidad a factores ecológicos y sociales, como cultivos resistentes a sequías, y la diversificación agrícola como un medio para fortalecer los componentes de subsistencia y reducir la vulnerabilidad a fluctuaciones en el mercado irregulares;
- uso mejorado de los alimentos, por ejemplo asegurar que la producción de

vegetales no sólo esté sea al servicio del mercado, sino también al servicio de las necesidades nutricionales de las familias, y una mayor equidad alimentaria para garantizar un acceso igual a una adecuada nutrición para todos los miembros de la familia, sobre todo los niños, las mujeres y los enfermos.

### Medicina alternativa

A muchas personas infectadas con VIH/SIDA se las cuidará en la casa donde el acceso a instituciones de salud y la disponibilidad de tratamientos científicos modernos puede ser dudoso o inaccesible. Por ende, puede haber una necesidad de influir y alentar a los campesinos y la gente en el área rural de ver la posibilidad de producir plantas y remedios herbales.

### ECLOF y su línea central

ECLOF debería asegurar que haya un componente VIH/SIDA en todos sus proyectos. Esta inclusión del VIH/SIDA en la "línea central" aseguraría que todo el personal y todos los clientes de ECLOF estén conscientes del VIH/SIDA y de los posibles efectos de la pandemia.

Si se convierte el VIH/SIDA en un componente obligatorio de todos los productos y cursos de capacitación de ECLOF, ello contribuirá a la lucha contra la estigmatización, discriminación y negación, y así se permitirá a las personas infectadas y afectadas por la pandemia beneficiarse con iniciativas locales.

Asimismo, los beneficiarios de ECLOF deben ser capacitados como promotores comunitarios y pilares de un sistema de apoyo comunitario.

ECLOF debería poner fondos a disposición de los infectados y afectados por el VIH/SIDA sin discriminación, siempre que puedan cumplir con los criterios normales para obtener un préstamo de ECLOF. A veces, si se da una oportunidad a alguien que ha perdido toda esperanza debido a la infección, esto le podría dar la energía para vivir positivamente.

ECLOF debe identificar y diseñar mecanismos para incluir este tema, y debe asegurar que todos los actores relevantes en ECLOF tengan acceso a información y conocimientos actualizados sobre el VIH/SIDA.

En vista de que la Iniciativa Ecuménica VIH/SIDA en África (EHAIA) se está implementando en cuatro regiones (Este, Oeste, Centro y Sur), ECLOF puede aprovechar la experiencia de la EHAIA.

A pesar de que el SIDA mata, la estigmatización y la discriminación son más letales porque destruyen incluso a las personas no infectadas. Además, a pesar de que el SIDA destruye, la mala gobernabilidad en todos los niveles es más devastadora ya que sus efectos se sienten por un tiempo largo. Por último, incluso si es escasa la precipitación oportuna en grandes partes de África, sigue lloviendo trabajo duro a nivel comunitario a pesar de las muchas adversidades.

# ECLOF conversa con sus socios ecuménicos

ECLOF ha tenido su primera reunión en varios años con sus agencias socias ecuménicas (ASE). Se optó por tener la reunión justo en el Año Internacional del Micro Crédito de las Naciones Unidas.

En el encuentro, se discutió el crecimiento y la evolución de ECLOF en el pasado reciente, además de su plan estratégico 2005/09. El encuentro también fue un foro para que los socios compartan sus actividades, buenas prácticas y políticas relacionadas con la promoción de crédito en el contexto de las Metas de Desarrollo del Milenio (MDM) y el Año del Micro Crédito de las NN.UU.

ECLOF Internacional tuvo el placer de dar la bienvenida a 25 antiguos y nuevos amigos, quienes sobre todo vinieron de países en Europa y América del Norte. También fue un gusto recibir a colegas de ECLOF de Sri Lanka y Ghana.

## Pobreza multidimensional

El viernes 13 de mayo, el Rdo. Prof. Christoph Stückelberger, Presidente de ECLOF, inauguró el encuentro con una presentación sobre el trabajo de ECLOF y el micro crédito en el contexto de las Metas del Milenio de las NN.UU.

## Carin Gardbring,

de la Iglesia de Suecia, subrayó el hecho que la pobreza es más que la falta de recursos materiales: es multidimensional. Ella profundizó sobre los cuatro principales aspectos de la pobreza: el desarrollo humano restringido (incluyendo la educación y capacitación); la privación de bienes materiales; la falta de empoderamiento y de capacidad para influir en decisiones y la vulnerabilidad a shocks (conflictos, desastres naturales, etc.).



## Promesa sueca

Con su amplia gama de productos financieros, las micro finanzas pueden jugar

un papel esencial en ayudar a los pobres a iniciar actividades de generación de ingresos, obtener un activo y mejorar la sostenibilidad de sus vidas. Como ejemplo para todos, Carin contó a los reunidos que la Iglesia de Suecia ha decidido destinar el 15% de su ingreso total a crédito y actividades relacionadas con el crédito. Usando el micro crédito como una herramienta de desarrollo, la estrategia de la iglesia cubre la movilización de recursos locales, "ayuda para lograr auto-ayuda", el empoderamiento de la mujer y, en la medida de lo posible, el desarrollo de nuevos modelos y la identificación de áreas clave para cambios y renovación.

Carin desafió a los participantes a compartir sus ideas, conocimientos, experiencia y buena voluntad para desarrollar estos modelos nuevos juntos y para promover las micro finanzas como una herramienta de desarrollo en el mundo entero.

## Plan estratégico

Muhungi Kanyoro, director de ECLOF Internacional, presentó el plan estratégico de ECLOF para 2005-2009. El plan se enfoca fuertemente al crédito rural y a la promoción del desarrollo micro empresarial de la mujer. Muhungi también suministró detalles sobre los nuevos instrumentos financieros que ECLOF está desarrollando para cumplir la demanda creciente de capital crediticio. Además, habló sobre las lecciones aprendidas de las evaluaciones recientes de programas nacionales. El director hizo hincapié en la importancia que las agencias socias ecuménicas y ECLOF encuentren constantemente formas para sostener y fortalecer su alianza, en vista de sus misiones y programas que se apoyan y se promueven mutuamente.



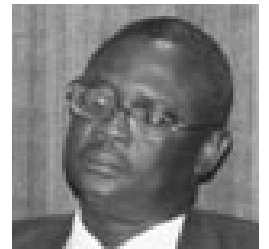
## Alianzas de ECLOF

Al comentar sobre el papel del desarrollo empresarial en el desarrollo rural, el **Dr. Barry Colley** de Heifer International señaló que como parte de sus programas agrícolas, Heifer está

desarrollando investigaciones, capacitación y educación técnica "en granja". Así se centra más ampliamente en la seguridad alimentaria, y no sólo en el hecho de "regalar una vaca", el ámbito de trabajo por el cual se conoce mejor a Heifer. El desarrollo empresarial, dijo el Dr. Colley, asegura sostenibilidad. Comentó que la alianza reciente de Heifer con ECLOF es un reconocimiento de la complementariedad de las dos organizaciones.

De hecho, las alianzas, la organización comunitaria y la producción de alimentos se han convertido en áreas de acción importantes para ECLOF

en los últimos tres años. Esto se refleja en el trabajo de ECLOF Ghana (GECLOF). **Magnus Amoa-Bosompen** hizo una presentación muy informativa sobre el desarrollo de GECLOF, que ahora atiende a 5.000 clientes, el 95% de los cuales son mujeres. Las actividades se concentran en la agricultura y la comercialización de los productos granjeros como la batata y la mandioca. GECLOF ha desarrollado un producto nuevo, específicamente para el procesamiento de pescado utilizando una tecnología tradicional mejorada y espera duplicar el número de sus clientes este año.



## Socios

Después del almuerzo, las ASE presentaron sus organizaciones individuales y hablaron sobre varios temas. Joy Cadangen Lumbag, quien fue recientemente contratada como gerente de finanzas de ECLOF Internacional,



consideró el papel de la evaluación como un instrumento de mejora e innovación. **Sonja Van der Eijk** de ICCO dijo creer en el uso de donaciones, préstamos e inversiones en acciones para promover las micro finanzas, y la Sra. Tamara Appel-Cless de Pan para el Mundo, en Alemania, habló sobre las experiencias de ASE a los niveles mundial y regional.

El segundo día, hubo discusiones sobre cómo se puede apoyar mejor a las iglesias y la misión de las iglesias frente a los pobres, al igual que sobre mejorar el trabajo en redes, involucrar más profundamente a los socios en el trabajo de ECLOF y hacer frente a lo inesperado.

Shanika de Mel hizo una presentación sobre el trabajo de ECLOF Sri Lanka y cómo encar-



Cuando ECLOF se reunió con sus agencias socias ecuménicas, discutieron un montón de temas relativos al micro crédito.

aron el impacto del tsunami reciente. El trabajo de ECLOF es aún más importante ahora que antes, ya que cuanto antes la gente pueda dedicarse a una nueva actividad para generar ingresos, mejor.

Tamara Appel-Cless enfatizó la importancia de compartir experiencias entre socios, CNE y dentro de la familia ECLOF en su conjunto. Se propuso que los representantes de las ASE sean invitados a los talleres regionales como una forma para promover el trabajo y entendimiento de ECLOF y, en general, para involucrar más a las ASE en sus actividades. La meta sería que las ASE vean que ECLOF y el micro crédito son una parte integral de su agenda de trabajo, y que su contribución individual es importante para el desarrollo de la organización, al igual que para el desarrollo de toda la alianza.

También se habló sobre la importancia de desarrollar actividades en torno a *advocacy*, comunicación y el levantamiento de fondos.



**Matthias Elsermann** de la Iglesia Luterana Evangélica de Westfalia, dio ejemplos del trabajo en relaciones públicas que se hace en Alemania. Citó el

ejemplo de una Organización de Apoyo a Oikocredit, de la cual él ocupa la presidencia, que mostró el impacto resultante de ser conocido a nivel nacional además de tener el apoyo de la gente a nivel local. Alison Kelly de Christian Aid en el Reino Unido subrayó la importancia de unirse para promover el micro crédito como una herramienta de desarrollo porque “generalmente, los financiadores prefieren coaliciones más grandes y redes más grandes, que además tienen la ventaja de tener mayor visibilidad”.



**Omega Bula** de la Iglesia Unida de Canadá añadió que esto ayudaría a que las organizaciones en el Sur se sientan menos aisladas y que la coordinación del trabajo en micro crédito incrementa la eficiencia y el impacto.

**Futuro**

La respuesta a la reunión fue extremadamente positiva. Todos los participantes pidieron que se organice este tipo de encuentros más regularmente. Seguirán las actividades para encontrar formas para desarrollar la red e intercambiar información, y para promover el micro crédito como una herramienta de desarrollo en un marco común de apoyo y promoción mutuos.

## Entidades en Ginebra marcan Año del Micro Crédito de NN.UU.

El 12 de mayo, ECLOF, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Universidad de Ginebra organizaron un encuentro para los actores alrededor de Ginebra que están involucrados en las micro finanzas. Participaron más de 40 personas de organizaciones de las NN.UU., organizaciones no gubernamentales, bancos, académicos, iniciativas locales en micro finanzas y consultores independientes. La reunión fue una oportunidad para que la gente se conozca y discuta la posibilidad de crear un foro de micro finanzas en Ginebra donde se puedan encontrar profesionales y otras personas interesadas en el tema para compartir ideas.

En la inauguración, Bernd Balkenhol de la OIT en cuya oficina tuvo lugar la reunión, se refirió al Reformista Protestante, John Calvin, y sus escritos sobre préstamos y su llamamiento a tasas de interés “equitativas”. El Sr. Balkenhol comentó, “*Genève, le Calvinisme et la micro-finance: ce n’est pas une association quelconque; il y a une certaine logique; c’est presque... un mandat.*” (Ginebra, Calvinismo y micro finanzas: no es sólo otra asociación, tiene cierta lógica, es casi... un mandato.)

El Alcalde de Ginebra, Pierre Muller, del que se acordarán los participantes en el 50 aniversario de ECLOF en 1996 porque fue él quien les dio la bienvenida a Ginebra, contó a los reunidos qué está haciendo el Cantón de Ginebra en el ámbito de las micro finanzas. Señaló que recientemente un periódico local había publicado un artículo de toda una página sobre actividades y actores en las micro finanzas en su cantón que incluía una cita de ECLOF.

El encuentro despertó gran interés entre los participantes, sobre todo en el sector bancario, y las discusiones fueron muy animadas. Uno de los temas de interés estaba relacionado con el retorno que se debería esperar sobre las inversiones. Por una parte, se notó que las inversiones financieras en los mercados en vías de desarrollo tienen un retorno más alto que en los mercados maduros. Por otra parte, algunos inversionistas (en organizaciones como ser reponsAbility y Oikocredit) aceptan tener un retorno por debajo de la tasa de mercado. También se reconoció que todas las fuentes comerciales de capital crediticio (Citibank, Oikocredit, Blue Orchard) para las organizaciones micro financieras sólo llegan a un puñado de esos grupos. Aún no han concluido las discusiones sobre el desarrollo de una plataforma local en Ginebra y nacional en Suiza para las micro finanzas.

# Expectativas ecuménicas

*George Petty, miembro del personal ejecutivo de ECLOF Internacional, nos informa sobre un seminario que tenía la intención de fomentar una mejor comprensión sobre el movimiento ecuménico y lo que se espera de los integrantes de este movimiento.*

Nos reunimos en el Instituto Ecuménico en Bossey, a más o menos media hora de Ginebra, Suiza, bajo el patrocinio del Consejo Mundial de Iglesias (CMI). Había 27 personas de agencias y ministerios con una estrecha relación con el CMI especializados en el ámbito del alivio en caso de emergencias y la cooperación al desarrollo.

Durante el llamado “seminario de formación ecuménica” escuchamos presentaciones sobre el ecumenismo y el movimiento ecuménico, además del papel de la religión en el desarrollo. La meta de los organizadores fue fomentar una reflexión conjunta sobre temas de interés profesional y desarrollar buenas relaciones de trabajo los unos con los otros.

El seminario me pareció muy útil ya que esbozó la historia del movimiento ecuménico además de un panorama del trabajo actual del CMI.

En vista de que los participantes vinieron de las agencias socias del CMI, y también

del CMI mismo, a todos se nos preguntó, ‘¿Qué es lo que cada uno de nosotros espera de nuestras organizaciones socias?’ Las respuestas son indicativas para toda la familia de ECLOF y deberíamos tomarlas muy en cuenta en nuestro trabajo. Son:

- metas compartidas;
- dedicación y compromiso con la causa;
- entendimiento y respeto mutuos;
- transparencia;
- capacidad;
- confiabilidad;
- informes oportunos;
- solicitudes oportunas;
- responsabilidad;
- reflexión;
- apoyo;
- ideas innovadoras;
- trabajo en redes y coordinación.

# Mucho más que un préstamo: compartiendo el pan

**En la última edición de *Nuevos Horizontes* (p. 21), informamos sobre cómo ECLOF Armenia dio la bienvenida a visitantes de la Iglesia de Suecia. Roger Marklund del departamento internacional de la iglesia nos relata su experiencia desde su punto de vista.**

No habíamos escuchado gran cosa sobre Echmiadzin antes de nuestro viaje. Ahora, la antigua capital de Armenia es un lugar conocido para nosotros como resultado de nuestra visita a ECLOF Armenia y el trabajo que hace desde su oficina en la ciudad.

La mayoría de los integrantes de nuestra delegación de cinco personas vino de parroquias locales en Suecia, donde juegan un papel crucial en la promoción de educación sobre el desarrollo y la recaudación de dinero para proyectos de desarrollo. La idea de hacer esta visita fue el resultado de un curso de capacitación nacional de la Iglesia de Suecia sobre el “Derecho de todos a buenos alimentos”, en el cual se prestó mucha atención a las micro finanzas como un medio para que la gente convierta este derecho en una realidad. Queríamos ver cuál es el efecto de los programas de micro crédito en varios países, así que organizamos visitas de estudio a Camboya, Perú y Armenia.

## Grupos solidarios

El director de ECLOF Armenia, Tigran Hovhannisyan, y su personal nos llevaron a algunas áreas muy pobres en Armenia en la Región Lory. Allí, nos encontramos con grupos solidarios que habían recibido préstamos de ECLOF.

Cuando Aida Movsisyan y su familia fueron a vivir al pueblo de Ardjut en 1992, el pueblo ayudó a la familia a construir una casa, comprar tierra e iniciar actividades agrícolas. Hace muchos años, la Sra. Movsisyan adoptó y crió a dos hijos cuya madre había muerto cuando eran aún muy pequeños. Uno de estos niños es Arshak Srapyan. Hoy por hoy,

él es miembro del Grupo Solidario Luys, quien es un cliente de ECLOF Armenia en Ardjut. El grupo consta de 13 miembros, que juntos recibieron un préstamo equivalente a USD 3.400. Con este dinero, podían desarrollar actividades ganaderas y ver crecer sus granjas. El Grupo Solidario Luys dice que ECLOF fue la primera organización en ayudarlos a mejorar sus condiciones de vida mediante los préstamos que necesitaban para mantener y desarrollar sus granjas. Ahora, nuevamente tienen esperanzas de un futuro mucho más optimista.

El Grupo Solidario Arghasar-1 en la localidad de Stepanavan nos contó que sus miembros son responsables colectivamente por sus préstamos y el repago de los mismos. Explicaron que es un buen sistema porque es casi imposible para individuos pobres administrar estas cosas por sí solos.

El grupo Arghasar-1 está compuesto por ocho hombres jóvenes. Anteriormente, ninguno tenía empleo, no veían ningún futuro en Armenia y estaban pensando emigrar. Tomaron contacto con diferentes instituciones micro financieras armenias, pero sus tasas de interés eran demasiado elevadas. De todas maneras, se les dijo a los hombres que no reunían las condiciones para préstamos. Es cuando se dirigieron a ECLOF. En ECLOF, encontraron un enfoque diferente y sintieron que se les trató con respeto y dignidad. ECLOF mostró a los hombres cómo conformar un grupo solidario, qué garantías presentar y cómo elaborar una propuesta de proyecto para ver si sus ideas eran realistas y sostenibles.

El grupo Arghasar-1 ahora ha recibido un segundo préstamo de ECLOF. Cuando nos encontramos con los hombres en las afueras de Stepanavan, era una tarde soleada y acababan de llenar su granero con forraje para el invierno. El grupo tiene cinco vacas, 14 terneros y cuatro cerdos. La principal actividad del grupo es la producción de carne pero hace poco han empezado con la apicultura y ahora tienen más o menos 20 colmenas. La venta de miel hará subir considerablemente su ingreso total.

En la misma área, visitamos el Grupo Solidario Katnarat-1. Trece hombres jóvenes, dos de los cuales rusos, forman parte de Katnarat-1. Su granja reconstruida es un área que fue dañada seriamente por el terremoto en 1988. Sigue habiendo una gran cantidad de escombros de las casas destruidas.

Al igual que en el caso de Arghasar-1, este grupo también ha recibido su segundo préstamo de ECLOF, que está usando para expandir sus negocios de producción de carne y productos lecheros. El grupo tiene 25 vacas y 40 terneros, y los miembros también están pensando incursionar en la fabricación de queso. El área solía ser famosa por su queso, y exportaba grandes cantidades.

En Armenia, el desempleo es elevado y muchos hombres jóvenes no encuentran trabajo después de cumplir su servicio militar. Sin embargo, los integrantes de ambos grupos solidarios que visitamos se han dado cuenta que con trabajo duro, y con el apoyo de un préstamo de ECLOF, es posible ganarse la vida.

## Refugiados

También visitamos algunos pueblos alejados en los alrededores de la ciudad de Tashir. Muchos de los habitantes son refugiados, que huyeron de Azerbaiyán a Armenia en 1988 y 1989 a consecuencia de la guerra entre los dos países. Los tiempos son duros para todos en Armenia, como resultado de la guerra, el terremoto, el colapso de la Unión Soviética y el consiguiente colapso de las industrias e infraestructura del país. No obstante, la situación es aún peor para los refugiados. Por lo tanto, ECLOF se ha centrado en algunas de las áreas donde viven muchos refugiados.

Nos hemos encontrado con muchos refugiados que ahora son clientes de ECLOF. Muchos recién habían creado pequeños negocios agrícolas y ganaderos a pequeña escala. Nos contaron que uno de sus problemas había sido el alto costo para transportar la leche producida en las granjas individuales. Los campesinos empezaron a hablar con ECLOF para ver qué se podía hacer. Se dieron cuenta que el costo del combustible para el camión que se utilizaba para trans-



La Sra. Aida Movsisyan (centro) es la madre adoptiva de Arshak Srapyan, un miembro del Grupo Solidario Luys ubicado en Ardjut, una comunidad en la Región armenia de Lory. Ella da la bienvenida a Andrea Scleeh (izquierda), pastor de la Iglesia de Suecia, y a Armine Baghramyan, asistente administrativo de ECLOF Armenia, con pan y queso caseros y sumamente apetitosos. Cuando los cristianos pronuncian la Oración del Señor, piden, “Danos hoy nuestro pan de cada día”. Gran parte del trabajo de ECLOF se centra en ayudar a que esta oración se convierta en una realidad para los que tienen poco que comer.

portar la leche se podía bajar drásticamente si el camión utilizara gas en vez de diesel. Es una tecnología ampliamente conocida y utilizada en Armenia. Las estaciones de gas son tan comunes como las que venden otros combustibles. ECLOF otorgó un préstamo para la conversión del motor del camión, y hoy, los campesinos obtienen una ganancia de sus empresas lecheras. Sentimos que la apertura de ECLOF a todos los aspectos de las cadenas de producción y consumo está beneficiando a todos sus socios.

**Vidas enriquecidas**

Los clientes de ECLOF que visitamos nos

contaron cómo el micro crédito había cambiado sus vidas. Al colaborar con sus vecinos y al trabajar juntos, la gente ahora puede pagar la educación de sus hijos, tener un mejor nivel de vida y contribuir al desarrollo de sus comunidades. También han adquirido destrezas en gestión de proyectos y planificación económica, y ahora que pagan impuestos se sienten mucho más parte de su sociedad y sienten que pueden contribuir al desarrollo de su sociedad.

ECLOF Armenia todavía es una agencia pequeña con menos de 3.000 clientes y una cartera crediticia relativamente pequeña. No

obstante, ECLOF Armenia es una organización en aprendizaje que constantemente está fortaleciendo su capacidad de servir a la población armenia. Definitivamente, ECLOF puede desempeñar un papel en dar forma al futuro del país a nivel nacional, regional y local.

Los representantes de la Iglesia de Suecia que visitamos Armenia estamos orgullosos de ser parte de la familia ECLOF. Ahora estamos divulgando noticias sobre ECLOF y sus actividades en Armenia por medio de nuestras parroquias a fin de que más personas apoyen este trabajo vital.

# La estrategia de Dios para la vida

*En 2000, las Naciones Unidas afirmaron ocho Metas de Desarrollo del Milenio (MDM) para garantizar la satisfacción de las necesidades básicas para todo el mundo. Estas metas seculares reflejan metas bíblicas, a pesar de que la 'estrategia de necesidades básicas' de Dios es más radical, tal como explica el Rdo. Prof. Christoph Stückelberger, Director del Instituto de Teología y Ética de la Federación Suiza de Iglesias Protestantes y Presidente de ECLOF Internacional.*

La historia que contó Jesús sobre el Juicio Final es dura. Es sobre una visión de cómo serán las cosas al final de los tiempos cuando se separe a las personas buenas de las malvadas. Las ovejas—es decir las que han vivido una vida buena—se pondrán en el lado derecho con la promesa de estar con Dios. Las cabras—es decir las que no han cumplido las formas de Dios—estarán a la izquierda, donde les espera el castigo eterno. Empero, esta historia no es en primer lugar sobre la separación en una vida posterior, sino sobre la conducta ética y el hacer bien aquí y ahora.

Sigue parte de lo que dijo Jesús: Y dirá el Rey a los que estén a su derecha: "Vengan ustedes, los que han sido bendecidos por mi Padre; reciban el reino que está preparado para ustedes desde que Dios hizo el mundo. Pues tuve hambre, y ustedes me dieron de comer; tuve sed, y me dieron de beber; anduve como forastero, y me dieron alojamiento. Estuve sin ropa, y ustedes me la dieron; estuve enfermo, y me visitaron; estuve en la cárcel, y vinieron a verme." (Mateo 25: 34-36).

En otra parte, en el evangelio de Lucas, Jesús es aún más radical y habla no sólo de visitar a los prisioneros, sino de ponerlos en libertad (Lucas 4:18b).

**Seis acciones de amor**

De estos dos pasajes, podemos ver que la estrategia de necesidades básicas de Dios incluye seis acciones de amor concretas:

- hambre – dar alimentos
- sed – dar agua
- forastero (exclusión) – comunidad (inclusión)
- desnudez – dar ropa (protección, dignidad)
- enfermedad – brindar atención en salud
- cárcel – visitar y poner en libertad al preso

Esta lista sencilla pero profunda de necesidades humanas básicas muestra las cosas que necesitamos para poder vivir en dignidad. No necesitamos lujo ni estilos de vida sofisticados, sino alimentos, ropa, un hogar, protección, seguridad y comunidad. ¡Dios quiere que primero nos encarguemos de lo básico!

**Estrategia de necesidades básicas de las NN.UU.**

La Asamblea General de las NN.UU. evaluará los avances en el logro de las Metas de Desarrollo del Milenio en septiembre de 2005, cinco años después de que fueron introducidas. Las MDM incluyen ocho metas fundamentales:

- 1 Erradicar la extrema pobreza y el hambre
- 2 Lograr la educación primaria universal
- 3 Promover la igualdad de género
- 4 Reducir la mortalidad infantil
- 5 Mejorar la salud materna
- 6 Combatir el VIH/SIDA y otras pandemias
- 7 Asegurar la sostenibilidad medioambiental
- 8 Desarrollar una alianza mundial para el desarrollo

Estas metas incluyen cuatro de las seis metas bíblicas que conducen a acciones de amor: alimentos, agua, ropa (vivienda, protección), salud. No obstante, no aparecen dos metas bíblicas importantes: la integración de forasteros en la comunidad, es decir, que el mundo se convierta en una comunidad inclusiva; y cuidar y poner en libertad a los prisioneros. Las Naciones Unidas evitan mencionar temas sensibles como la migración, los extranjeros, los prisioneros políticos y la violación de los derechos humanos. Sin embargo, según Dios, las necesidades básicas no sólo se refieren a bienes materiales sino también a comunidad, liberación y bienes espirituales. Las NN.UU. excluyen temas sensibles y políticamente controvertidos a fin de unir a la humanidad tras las ocho otras metas, lo cual es comprensible. Pero, Dios a través de Jesús abiertamente nos llama a la liberación y la inclusión de todas las personas y, de hecho, de toda la creación.

Empero, se debe notar que las metas de las NN.UU. también desafían la lista bíblica. Por ejemplo, las MDM contienen la promoción de la igualdad de género, pero Jesús no menciona esto explícitamente en su estrategia. Pero implícitamente, está allí y hoy en día, se debe explicitar. El llamamiento de Dios al amor para todos y por todos, al igual que su llamamiento de justicia, incluye la justicia de género y la igualdad de género.

**La oferta de Dios**

La estrategia de necesidades básicas de Dios también debería ser el fundamento del trabajo de ECLOF y debe ser el punto de referencia y orientación de la organización para su propia visión y estrategia. Dios nos promete que no sólo veremos el Reino de Dios si seguimos la estrategia de Dios sino que Dios nos acompañará en el camino con su espíritu. ¡Es una gran promesa y aliento!

# Divisas

**El miembro del directorio de ECLOF Internacional Mercedes Canalda nos informa desde la República Dominicana, donde ella integra un comité gubernamental que está analizando formas para incrementar el efecto del dinero que envían a sus casas las personas que han migrado a otros países para trabajar.**

Muchos de nuestros países latinoamericanos tienen en sus economías como uno de sus renglones más importantes los ingresos por remesas de emigrantes, especialmente a países como Estados Unidos y España.

Las remesas en muchos países latinoamericanos han servido como un soporte importante para las familias pobres.

Las sumas que implican las remesas son sustanciales. La República Dominicana es el cuarto mayor receptor de remesas en América Latina después de México, Brasil y Colombia con un monto mayor a USD 2,2 mil millones en el año 2003.

Por la importancia de este movimiento de dinero, tanto los organismos multilaterales como los estatales han empezado a trazar políticas y normas relativas a procedimientos y costos y a estudiar el impacto macroeconómico de este fenómeno.

A través de las remesas, los beneficiarios de las mismas desarrollan múltiples usos pero se ha demostrado que en países como la República Dominicana el principal uso es satisfacer necesidades básicas que no se podrían satisfacer si no fuera por las remesas.

Pero hoy en día, está ganando fuerza la idea que las remesas podrían utilizarse mejor para inversiones y ahorros, para que de esta manera los pobres tengan mejores perspectivas a más largo plazo.

Uno de los temas más discutidos hoy es si las remesas debieran seguir realizándose vía la banca formal. Algunos ahora sugieren que

sería mejor canalizar el dinero vía organizaciones de desarrollo para que se pudiera utilizar como micro crédito para financiar ahorros, la construcción de viviendas, el apalancamiento de préstamos, programas de salud, educación y desarrollo de negocios.

Por otro lado, para los que envían remesas existen elementos importantes a considerar, como la entrega inmediata y económica de su dinero y la posibilidad que puedan ser entregadas en moneda local o en dólares americanos para minimizar los costos cambiarios.

En muchos países, la entrega de remesas está centralizada en pocos distribuidores, que podrían considerarse que han desarrollado herramientas útiles para ofrecer un servicio bueno a los clientes. Es interesante notar que los bancos ahora están desarrollando métodos adicionales de distribución para asegurar que las remesas puedan ser usadas para otras cosas que no sean necesidades inmediatas.

Si las instituciones micro financieras quieren ser agentes de canalización efectivos para las remesas, tendrán que diseñar productos micro crediticios que consideren las remesas como garantías y que sean atractivos para los beneficiarios del dinero enviado.

En algunos países, los sistemas regulatorios sólo permiten que las instituciones supervisadas reciban y entreguen remesas. Por lo tanto, será necesario que el mundo micro financiero desarrolle alianzas estratégicas entre las IMF y estas instituciones autorizadas a fin de brindar un mejor servicio de remesas a la población desfavorecida.

## Seminario de SIDI



En noviembre de 2004, el personal de ECLOF Internacional asistió a un seminario organizado por DanChurchAid, en el cual representantes de la Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional (SIDI) explicaron cuáles son las metas de su organización.

El Comité contra el Hambre y por el Desarrollo de Francia creó SIDI en 1983. La sociedad es especializada en apoyo financiero y técnico para instituciones micro financieras, promueve actividades económicas viables y fomenta la creación de un entorno social y económico capaz de promover el desarrollo sostenible.

El seminario de DanChurchAid y la explicación de SIDI una vez más subrayaron la importancia de que los actores involucrados en micro finanzas compartan sus experiencias y conocimientos.



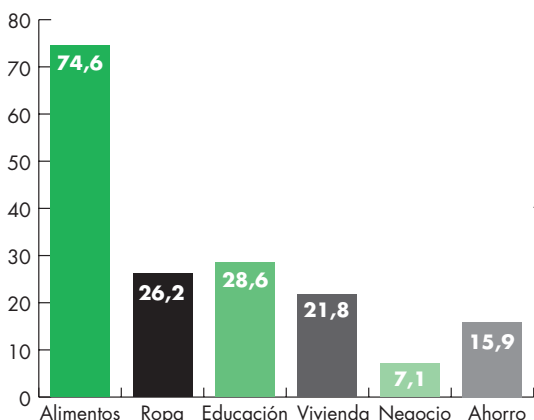
## ¡Oikocredit apaga 30 velitas!

Fundado por el Consejo Mundial de Iglesias en 1975 como un banco de desarrollo ecuménico, este año Oikocredit está marcando tres décadas de logros. Durante sus treinta años, Oikocredit ha movilizado € 203,5 millones de capital de inversión de 571 miembros.

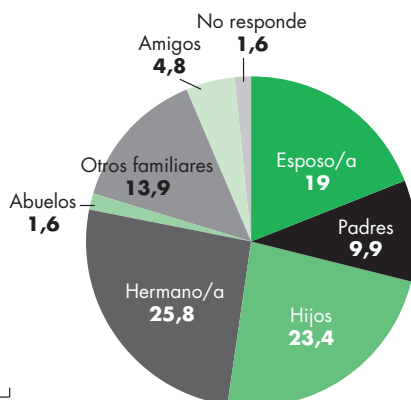
Con un record de € 52 millones en nuevos fondos aprobados para proyectos, Oikocredit se ha convertido tanto en una institución de finanzas de desarrollo especializada líder, sobre todo para organizaciones de micro finanzas, como en un instrumento reconocido para "inversiones socialmente responsables".

ECLOF felicita a Oikocredit en sus 30 años por su excelente desempeño hasta la fecha, sus esfuerzos constantes por llegar a más personas que necesitan recursos financieros y la movilización de inversiones de las personas que quieren obtener un retorno social sobre su capital.

¿En qué se gastan las remesas? (%)



¿Quién envía las remesas? (%)



# Envíame un mensaje



**El teléfono celular es cada vez más parte de la vida cotidiana. Muchas personas tienen una relación de amor-odio con su 'celular'. No obstante, como reporta ECLOF Filipinas, ha sido una solución para un problema que amenazaba con evitar que el micro crédito llegue a los que lo necesitaban.**

El Rdo. Mario Abellera es un pastor metodista con una pequeña congregación en la extensa ciudad de Bataraza en la provincia filipina de Palawan. Asimismo, es el presidente de la Cooperativa Multipropósito Cristiana Tribal (TRICAMCO, por sus siglas en inglés). Bataraza se encuentra a 250 kilómetros de la capital provincial de Puerto Princesa. Se necesitan más de seis horas para viajar de Bataraza a Puerto Princesa en bus porque el camino es de tierra y lleno de baches. Aún peor, hay transporte público solamente hasta las tres de la tarde. Si uno pierde el bus, debe esperar hasta el día siguiente para viajar.

ECLOF Filipinas tiene una agencia en Puerto Princesa. El año pasado, acordamos otorgar micro finanzas a TRICAMCO para que pueda

dar crédito a sus miembros. La cooperativa organizó 19 grupos y ECLOF hizo la evaluación crediticia necesaria. Los clientes que pasaron la evaluación recibieron préstamos. El monto total por pagar de los miembros por sus primeros préstamos alcanzó a USD 14.600.

Sin embargo, había un problema por el cual no pudimos desembolsar el préstamo. No teníamos una oficina en Bataraza donde está TRICAMCO. Sería demasiado caro que un empleado de ECLOF viaje a Bataraza para monitorear los repagos del préstamo. Esto consumiría todo el ingreso del préstamo. A pesar de que había un banco en Bataraza, no tenía conexión al Internet porque no había una línea por tierra. Sin personal ni oficina en el área, ¿cómo podría saber la agencia de

ECLOF en Palawan si los clientes estaban repagando a tiempo? Habíamos tenido algunas experiencias malas con otras cooperativas, así que obviamente esta vez queríamos tener cuidado.

Frente a este dilema, tomamos contacto con el banco en Bataraza donde se tenían que efectuar los repagos. Grande fue nuestra sorpresa y encanto cuando el gerente del banco nos contó que había una solución fácil para nuestro problema, una solución que el banco ya había usado por más de un año.

En 2003, una empresa de telecomunicaciones había instalado una red de telefonía móvil en Bataraza. Fue como el maná caído del cielo para el banco porque esto significaba que podía enviar los detalles sobre los repagos por SMS o mensajes de texto a quien sea que los necesite. Con esta tecnología, nuestra agencia en Palawan podía otorgar los préstamos y ahora recibe informes diarios sobre los montos repagados en el banco. Si un pago no se efectúa, se incluyen mayores detalles en los mensajes, después de lo cual tomamos contacto con TRICAMCO para que el pastor Abellera y sus colegas solucionen el problema antes de que esté fuera de control.

## Noticias de los CNE

### Cuba organiza charlas sobre micro finanzas

En diciembre del año pasado, José Luis Pereira Ossio, director de ECLOF Bolivia (ANED), participó en la Séptima Conferencia Internacional sobre Micro y Pequeños Negocios.

La conferencia tuvo lugar en la capital cubana de Habana, y el tema central fue, "La globalización de los servicios financieros para pequeños negocios y el impacto en la lucha contra la pobreza". Contó con la participación de más de 500 personas y los debates fueron intensos. José Luis cuenta que el acuerdo general fue que las instituciones micro financieras tienen que mejorar las formas en que integran y complementan otros factores de desarrollo, sobre todo los gobiernos nacionales.

En una contribución al panel sobre "Micro finanzas, globalización y pobreza", el director de ANED habló sobre la forma en que los poderes financieros y políticos cada vez más se involucran en las micro finanzas para el desarrollo. José Luis contó a su público que el modelo actual muestra una serie de fac-

tores y procesos que han conducido a la creación de instituciones a las que se considera son exitosas desde el punto de vista financiero pero con un bajo impacto social y económico en grupos con altos niveles de pobreza. Añadió que el término "industria micro financiera" se refiere a un concepto global en que la relación desigual entre los países se ha reproducido. Lo mismo vale para la ineficiencia de los modelos de desarrollo económico que únicamente tienen una orientación hacia el mercado.



José Luis Pereira Ossio (izquierda) en discusión con el Director de ECLOF Internacional Muhungi Kanyoro, en su reciente visita a Ginebra.

### Nombramiento

Paralelamente a la conferencia internacional en Cuba, la Red de Instituciones Alternativas Financieras-América Latina (INAFI-LA) tuvo su asamblea. Allí se nombró a José Luis Pereira como el secretario del directorio. INAFI-LA consta de 17 instituciones micro financieras de diferentes países latinoamericanos.

### Desde ECLOF Bolivia (ANED)

*Con tristeza, queremos informarles sobre el sensible fallecimiento en un accidente de tráfico de Javier Flores, Jefe de Oficina en nuestra agencia de Tupiza-Potosí. Murió el 27 de diciembre del año pasado. La pérdida de nuestro colega y amigo nos hace reflexionar profundamente sobre el compromiso de todo el personal de ECLOF y los riesgos que corren para realizar su trabajo en el área rural. Javier creía en la construcción de una sociedad mejor y más justa. En un sincero homenaje a él, queremos renovar nuestro compromiso con ANED y el papel que debe jugar en el desarrollo de los pobres.*

ECLOF Internacional hace llegar su profundo sentido pésame a la familia y los colegas en ANED de Javier Flores.

# ¡A la moto!

*Nuevos Horizontes ha informado regularmente sobre el uso creciente de motocicletas en los comités nacionales de ECLOF. Nuestros colegas en Kenia ahora hacen una reflexión sobre cómo su trabajo se ha beneficiado con la introducción de este medio con dos ruedas.*

Nuestros clientes sobre todo están en el área rural, a donde sólo se puede llegar por caminos de tierra. Cuando el tiempo está mal, casi la única opción es viajar en motocicleta.

Las motocicletas también tienen otras ventajas, tal como nos muestran las cifras. En la actualidad, nuestra agencia en la ciudad de Mery tiene 1.605 clientes que pertenecen a un total de 118 grupos. Usando una motocicleta, un oficial de crédito puede visitar cinco grupos cada día y cada grupo consta de un promedio de 15 prestatarios. Esto significa que un empleado puede visitar por lo menos 75 clientes al día, lo cual facilita en gran medida el monitoreo de los grupos. Los grupos también saben que el oficial de ECLOF estará allí a tiempo sin ser sujeto a atrasos en el transporte público.

El uso de la motocicleta también significa que se puede visitar a más clientes individuales. Un oficial de crédito motorizado puede hacer hasta 30 visitas de evaluación en un día.



Peter Mutuma (en la motocicleta), oficial de crédito de ECLOF Kenia en Meru, a unos 300 Km de Nairobi, con algunos de sus clientes del Grupo Solidario Kawira en su tienda. Peter comenta, "Una cosa que realmente me gusta de utilizar la motocicleta es que me permite llegar a las comunidades marginadas. Ya que son inaccesibles, no podrían recibir servicios de micro crédito de otro modo. Un ejemplo es un grupo de pequeños productores de trigo. Ahora que han recibido micro préstamos, han incrementado significativamente sus ingresos."

Visitar a más personas significa que más personas pueden beneficiarse de los préstamos de ECLOF.

## Sorpresa

Si un oficial de crédito visita a los clientes en transporte público, todos saben cuándo llega él o ella. Los viajes en motocicleta ofrecen mayor flexibilidad y facilitan visitas 'sorpresa', que resultan vitales para hacer un monitoreo efectivo del desempeño de un cliente.

También hemos descubierto que al utilizar una motocicleta se vuelve mucho más fácil hacer seguimiento a los clientes morosos y ayudarlos a solucionar sus problemas de repago. A veces, podemos ir a visitar a la gente hasta sus casas aisladas. Esto no sería posible si sólo recurriéramos al transporte público.



Enoka Tunya (izquierda), oficial de crédito de ECLOF en la localidad de Eldoret, en el taller de soldadura de su cliente, Morris Onyango, uno de los integrantes del Grupo Solidario Ua La Kondeni.

Si un grupo tiene problemas de repago, a veces es mejor que dos oficiales juntos vean el problema. Esto se puede lograr más fácilmente con las motocicletas porque el segundo oficial simplemente va atrás en la motocicleta, así que no implica un costo de viaje adicional. Asimismo, cuando se hacen visitas de promoción y expansión, dos oficiales pueden mejorar considerablemente la cobertura en comparación con una sola persona que viaje en transporte público.

Todo esto envía señales a los clientes de ECLOF en el sentido de que somos una organización seria y eficiente, con la cual vale la pena hacer negocios.

## Presidenta de COFEP pide fortalecer los vínculos con la familia ECLOF



En una visita a ECLOF Colombia (COFEP), George Petty (fila de atrás, centro), ejecutivo de ECLOF Internacional, se encontró con la nueva presidenta de COFEP, Ana Sofía Franky Silva (fila de atrás, cuarta de la derecha) y con la nueva directora de COFEP, María Victoria Aguirre, (fila de atrás, cuarta de la izquierda), además del equipo. En la foto también está el miembro del directorio de ECLOF Enna Sofía Lemus Cañón (fila de atrás, tercera de la izquierda).

En cuanto **Ana Sofía Franky Silva** asumió sus funciones como presidenta de ECLOF Colombia (COFEP) en marzo de 2003, empezó con la tarea de implementar una estrategia nueva diseñada para lograr la sostenibilidad financiera de la organización. COFEP había pasado por una serie de difi-

cultades y se necesitaban reformas. Se nombró a nuevos miembros del directorio e instituciones miembros, incluyendo una directora nueva, **María Victoria Aguirre**, quien empezó a trabajar en diciembre de 2004. La estrategia nueva se ha implementado y se está discutiendo apoyo adicional de ECLOF Internacional.

En este contexto, Ana Sofía ha pedido fortalecer los vínculos de COFEP con el resto de la familia ECLOF. Ella cree que esto es necesario si COFEP quiere seguir trabajando en apoyar el desarrollo de comunidades pobres que han confiado en ECLOF por más de 20 años.

La presidenta de COFEP tiene un diploma en administración de empresas y ha dedicado gran parte de su vida profesional a trabajar en el campo de la gestión del riesgo de crédito con varias instituciones financieras en Colombia.

Ana Sofía Franky Silva ha sido miembro del comité ejecutivo y del comité de finanzas del

Banco Mundial de la Mujer en Colombia desde 2002. En los últimos cinco años, ella también ha trabajado como consultora independiente con pequeñas y medianas empresas y es consultora para un fondo de garantía nacional que es parte del Ministerio de Desarrollo Colombiano.



La nueva directora de ECLOF Colombia (COFEP), María Victoria Aguirre, tiene una amplia experiencia en finanzas y micro crédito, además de un

diploma en este campo a nivel de postgrado. Ha trabajado en el mundo bancario en Colombia desde 1991. Inmediatamente antes de empezar a trabajar en COFEP, María Victoria trabajaba como consultora para pequeñas y medianas empresas. También fue consultora para el Ministerio de Desarrollo Económico del gobierno colombiano.

# Conozca al personal de ECLOF

**En una visita reciente a ECLOF Ecuador, para Nuevos Horizontes, George Petty, ejecutivo de ECLOF Internacional, entrevistó a Nelly Abara, quien trabaja en la oficina de ECLOF en Quito. Al igual que muchas mujeres, Nelly tiene que combinar un trabajo exigente con sus responsabilidades como madre, pero aún así tiene tiempo para pensar en grande.**



Nelly Abara, miembro del personal de ECLOF, visita a algunos de sus clientes en su granja de brócoli.

**NH** Nelly, ¿de dónde eres originalmente?

**NA** De la Ciudad de Riobamba. Es la capital de la provincia de Riobamba, que tiene una población de aproximadamente 250.000. La provincia misma tiene el porcentaje más alto de indígenas en el país y la agricultura es la actividad principal. Aparte del sector de los servicios públicos, hay pocos empleos en la Ciudad de Riobamba. El resultado es que muchas personas se van para buscar trabajo en otras partes.

**NH** ¿Es por esto que te fuiste a Quito?

**NA** Sí. Realicé mis estudios universitarios y de postgrado en Riobamba. Después de haberme graduado y a pesar de mis títulos académicos, era difícil encontrar trabajo porque no tenía experiencia. Por lo tanto, estudié administración de empresas y obtuve un trabajo en una compañía de transporte petrolero. No obstante, realmente quería trabajar para una organización que no sólo se preocupa por su ganancia. Finalmente, empecé a trabajar en una cooperativa financiera. Fue en aquel entonces que me casé y tuve dos hijos. Mi trabajo era a dos horas de Quito, donde trabajaba mi esposo. Al final, dejé la cooperativa y me fui a Quito con mi esposo y mis hijos. Allí, encontré otro trabajo en una cooperativa. De ese trabajo, me fui a la Asociación Cristiana de la Juventud (ACJ) y luego a ECLOF Ecuador.

**NH** ¿Cómo lograste cuidar a tus hijos en ese tiempo?

**NA** Es duro trabajar y ser madre. Teníamos una empleada doméstica pero esto también traía problemas. Me gusta trabajar, y quiero trabajar de forma profesional, pero fue una situación difícil. Es duro equilibrar las responsabilidades del hogar con las del trabajo.

**NH** ¿La situación es mejor ahora?

**NA** Sí, mis suegros nos ayudan. Ahora vivimos cerca de ellos. Esto sobre todo es ben-

eficioso para los niños. Ahora, están más felices y no tengo que preocuparme por ellos.

**NH** ¿Cuánto tiempo has estado en ECLOF y qué haces?

**NA** Desde octubre de 2003. Soy la Directora de Proyectos pero mis responsabilidades cubren un poco de todo. Administro la cartera, reviso préstamos, trabajo con el presupuesto, etc. Me gusta el trabajo porque tiene diferentes aspectos. Disfruto el contacto con los clientes; es una gran satisfacción ver el progreso que hacen. Los préstamos son la actividad principal de ECLOF Ecuador y tenemos que centrarnos en esta actividad. Sin embargo, en el futuro espero que también podamos desarrollar servicios no financieros. Los clientes nos piden estos servicios y en vez de tener que enviar a la gente a otras entidades, podríamos tener una base de datos de proveedores de servicios a quienes podemos referir los clientes, y así ganar una comisión.

**NH** ¿Qué es lo más difícil en tu trabajo?

**NA** Trabajamos como un equipo pero a veces sería bueno que planifiquemos más juntos. Sin embargo, somos tan pocos que no siempre tenemos tiempo para hacerlo. Además, estamos en un período de transición con personal nuevo. Uno de nuestros problemas es la mora. Mientras más antiguos los préstamos, más difíciles de cobrar. Las cosas se mueven lento en el sistema legal.

**NH** ¡Pero ha bajado su tasa de mora!

**NA** Sí, es verdad y a veces veo que gasto mucho tiempo en cobrar préstamos antiguos y me pregunto si vale la pena. Pero, si queremos seguir creciendo, necesitamos el capi-

tal inmovilizado en la mora, al igual que los ingresos nuevos.

**NH** Entiendo que acaban de nombrarte como miembro de un ente conocido como la Red Financiera Rural (RFR). ¿Qué es?

**NA** La RFR es un comité de auto-regulación donde yo represento a ECLOF. La RFR es una asociación de instituciones de micro finanzas (IMF) y cooperativas que no son reguladas por el banco central. Trabajan en temas como la transparencia, la capacitación, el crecimiento de las organizaciones miembros y la provisión de software con indicadores financieros a los miembros.

**NH** ¿La RFR te ayuda a encontrarte con personas de otras IMF?

**NA** ¡Sí! Tengo clientes a los que conocí por medio de la RFR (son clientes institucionales). El beneficio de conocer a otros es realmente importante. Muestra que no estamos solos. Podemos hacer alianzas. De hecho, ECLOF Ecuador ha logrado varias relaciones nuevas gracias a la RFR. Antes de integrar la RFR, no se nos conocía muy bien ¡pero ahora sí! La RFR también ayuda a hacer contactos fuera del país, por ejemplo con el Banco Interamericano de Desarrollo ([www.iadb.org](http://www.iadb.org)) y la Microfinance Information eXchange ([www.themix.org](http://www.themix.org)).

**NH** ¿Cómo ves el futuro de ECLOF Ecuador?

**NA** Hay muchas posibilidades y planes para productos nuevos. Nos veo crecer a una cartera de préstamos de USD 14 millones. Podría ser una institución financiera regulada y captar ahorros. En Ecuador, esto es un nivel más abajo que ser un banco. Tenemos la capacidad de crecer y ser realmente grandes. Obviamente, para lograr esto necesitaremos más dinero y apoyo de ECLOF Internacional, al igual que un directorio fuerte.

**NH** ¿Qué significa para ECLOF Ecuador su relación con ECLOF Internacional?

**NA** Es una fortaleza para nosotros. Nos ayuda a crecer. Vemos que somos parte de una familia global con una misión y visión compartidas. Nos ayuda a fortalecer nuestras relaciones. Su presencia es muy importante. Puedo decir a nuestros clientes que somos parte de una red global.



## Discusiones ecuatorianas

Jorge Salinas (*derecha*), Director Ejecutivo de ECLOF Ecuador, y Manuel Quintero, director de comunicaciones del Consejo Latinoamericano de Iglesias (CLAI), durante una visita de ECLOF Internacional a las dos organizaciones. Durante la reunión, los representantes de ECLOF y CLAI discutieron sus respectivas actividades e

intercambiaron sus puntos de vista sobre las áreas en las que podrían trabajar en más estrecha cooperación. Después de esta reunión, Manuel Quintero ha sido nombrado como el nuevo director de Frontier Internship for Mission, cuya oficina central está en el Centro Euménico en Ginebra, Suiza.

# ECLOF Uruguay

## Cargos altos para miembros del directorio



El gobierno de Uruguay ha nombrado a **Alicia Melgar**, antiguo miembro del directorio de ECLOF Uruguay (FEDU), para que encabece el

Instituto Nacional de Estadística. Alicia es una economista eminente y su nombramiento, que no es político, es un reconocimiento de su capacidad experta. Alicia Melgar fue miembro del directorio de FEDU desde su creación. Ella concluyó su gestión a fines de 2004.



**Celia Barrato**, quien se unió al directorio de FEDU en diciembre del año pasado, ha sido nombrada como directora del Laboratorio

Tecnológico de Uruguay (LATU). Creado en 1965, el LATU se basa en una colaboración de los sectores pri-

vado y público para desarrollar tecnologías nuevas y mejorar la calidad y el mercadeo de productos por medio de alianzas dentro de América del Sur y América Central.

**ECLOF Internacional felicita a Alicia y Celia con estas designaciones importantes y les desea todo lo mejor en sus nuevas áreas de trabajo.**

## Presidente nuevo



**Mario García** ha sido designado como presidente de FEDU. Mario empezó a trabajar para el directorio de FEDU en 1999 como representante de la organización ecuménica

uruguaya Servicio Ecuménico Solidario (SES), que promueve cooperativas y grupos solidarios a fin de ofrecer soluciones para problemas en los sectores de salud, vivienda, alimentación y empleo. Mario García ha sido parte del equipo gerencial de SES desde 1998, donde es responsable por evaluar las necesidades administrativas y contables de grupos y cooperativas.

## Caras nuevas en ECLOF Internacional

Una persona a la que ya se conoce bien en la familia de ECLOF se ha unido al personal internacional en Ginebra. **Joy Candangen Lumbag**, antiguo miembro del directorio internacional, es ahora nuestro gerente de finanzas. Joy, que antes era la tesorera de ECLOF Filipinas, es del pueblo indígena de los Igorot en las Cordilleras filipinas. Joy tiene una formación en contabilidad y administración de empresas. Tiene una amplia experiencia en las micro finanzas y solía ser oficial de finanzas en la Diócesis Episcopal del Norte y Centro de Filipinas, al igual que Directora General del fondo de pensiones de su iglesia.



El antiguo gerente de finanzas de ECLOF Internacional, Nejjib Ababor, transfiere sus responsabilidades a Joy Candangen Lumbag. Nejjib ha supervisado

cambios importantes en la transformación de las finanzas, la contabilidad, el monitoreo y la presentación de informes de ECLOF desde que empezó a trabajar en la organización hace más o menos nueve años. ECLOF aprecia la dedicación y el profesionalismo que han caracterizado la forma en que Nejjib ha cumplido con sus responsabilidades, y le desea todo lo mejor en su futuro profesional.



En abril, **Perrine Bell** empezó a trabajar en ECLOF Internacional como asistente ejecutiva. Perrine es anglofrancesa de nacimiento y fue educada en un entorno

multicultural en Inglaterra y Francia. Es bilingüe en inglés y francés, pero también escribe y habla español. Criada como niña en África Occidental, luego Perrine estudió comunicaciones y diplomacia en la universidad en Inglaterra. Ha trabajado en el extranjero para Médicos sin Fronteras como administradora de campo, y también ha ocupado varios cargos comunicacionales en organizaciones internacionales en Ginebra.



**Jérôme Michel Clark** es el nuevo director ejecutivo de ECLOF Côte d'Ivoire (Costa de Marfil). Asumió sus funciones en septiembre del año pasado. Jérôme tiene un título de maestría en administración de empresas de la Universidad del Estado de Kansas en los EE.UU. Para obtener este título, Jérôme se especializó en finanzas y contabilidad. Antes de empezar a trabajar en ECLOF, fue el director de contabilidad de Cargill West Africa S.A. Cargill es un proveedor internacional de alimentos y de servicios y productos agrícolas y de manejo de riesgo. Anteriormente, Jérôme también participó en la

capacitación y evaluación de instituciones de micro finanzas, incluyendo ECLOF Côte d'Ivoire. Es un miembro activo de la Asociación de Empresarios en el Evangelio (*Full Gospel Businessmen's Fellowship*).

## Planificar para el futuro



El Sr. **Nils-Gunnar Smith**, asesor en micro finanzas de la Iglesia de Suecia y miembro del directorio y comité ejecutivo de ECLOF Internacional, visitó tres comités nacionales de ECLOF (CNE) africanos en Kenia, Uganda y Zambia en marzo de este año. Tuvo discusiones sobre algunos de los desafíos y oportunidades para ECLOF.

Después de su visita, Nils-Gunnar dijo que le había conmovido extremadamente la calurosa bienvenida que había recibido en los tres países. Esto, junto con sus reuniones y conversaciones con oficiales, personal y clientes de ECLOF han hecho que se sienta muy orgulloso de ser parte de la familia ECLOF.

Algunos de los temas que discutió Nils-Gunnar con sus colegas fueron:

- cómo mejorar el cobro de los préstamos;
- la recaudación de fondos y cómo los CNE pueden incrementar su capital con recursos locales además de los recursos que reciben de ECLOF Internacional;
- la conversión de los CNE en instituciones micro financieras (IMF) reguladas y las nuevas leyes bancarias para IMF que se han promulgado en Uganda, que probablemente se implementarán dentro de poco en Kenia y posiblemente luego en Zambia;
- los requisitos resultantes de ser una IMF, por ejemplo, ser una organización

basada en accionistas y la búsqueda de accionistas;

- el desarrollo de capacidad, la capacitación de personal y cómo asegurar que el personal capacitado se quede en la familia ECLOF;
- una efectiva gestión de riesgo a la luz del VIH/SIDA, y cómo desarrollar programas de crédito en respuesta a las necesidades de los infectados y afectados.

Todos estos temas y aún otros serán encarados en el plan estratégico de ECLOF 2005-2009, y en la actualidad están siendo discutidos en consultas, talleres regionales y visitas del secretariado internacional.

# Conozca a los clientes de ECLOF

## La casa de la educación

Parece que la escuela *Mi amigo Jesús* ubicada en la localidad de Mariscal Cáceres—a 35 Km de Lima, la capital del Perú—no puede dejar de crecer.

Rosa y Eugenio Trujillo abrieron la escuela en 1998 después de trasladarse a Mariscal Cáceres, cuando el Sr. Trujillo se jubiló de la fuerza naval. Para abrir la escuela, utilizaron la jubilación de Eugenio además del ahorro familiar. Tomaron esta decisión porque vieron que la única escuela estatal en el distrito estaba superpoblada y que el nivel educativo era escandalosamente bajo. Había buenas escuelas privadas locales, pero muchos padres de familia no podían pagar las pensiones caras.

La escuela empezó a funcionar en la casa de los Trujillo con ocho alumnos. Tres años más tarde, ¡tenían 95 alumnos y ya no cabían en la casa de la familia! Hoy, los Trujillo siguen encargándose de la administración de la escuela y han contratado a profesores de alto nivel.

En el transcurrir de los años, el grupo solidario constituido para hacer funcionar la escuela ha recibido varios préstamos de ECLOF. El primero, en 1998, ayudó a la escuela a levantar el vuelo. Un segundo préstamo, en 1999, permitió la construcción de un segundo piso para contar con más espacio. Dos años después, la escuela utilizó otro préstamo para equipar el kindergarten, y las aulas para el primer y segundo curso.

Con los préstamos posteriores se construyó un tercer piso, además de más aulas y una sala de computación con diez estaciones de trabajo y computadoras personales. La escuela recibió su préstamo más reciente de USD 8.000 en enero de este año y utilizó este dinero para construir nuevos baños y tres aulas más.

Hoy en día, la escuela tiene más de 200 alumnos desde primaria hasta el décimo curso de secundaria.

En algunos aspectos, la escuela *Mi amigo Jesús* es poco convencional. No permite los chocolates, los refrescos ni los dulces artificiales y promueve el consumo de bocadillos más sanos y naturales. Los alumnos llevan a sus casas lo que producen en los huertos de la escuela. La escuela tiene una perspectiva moderna; ofrece capacitación en computación para los niños desde el nivel preescolar. Los padres participan directamente en la gerencia de la escuela y se reúnen regularmente para discutir las políticas y planes.

La escuela *Mi amigo Jesús* es otro ejemplo de lo que se puede lograr con una serie de préstamos de ECLOF en varios años. ¿Uno se pregunta cuántos pisos más se podrán añadir a la casa de los Trujillo!

Muchos de los alumnos en la escuela *Mi amigo Jesús* son de familias muy pobres. Tania Gutiérrez, de siete años, estaba en primero básico en la escuela *Mi amigo Jesús*. Tania vivía con su madre y su hermana de 20 años. Su padre las había abandonado. La madre de Tania tenía cáncer en fase terminal y su hermana, que trabajaba como empleada doméstica, era la única que aportaba dinero en la casa. De su ingreso, la hermana de Tania apenas podía pagar la educación de Tania. Cuando murió su madre, la hermana de Tania ya no podía pagar la pensión escolar así que *Mi amigo Jesús* le dio una beca a Tania para el resto del año escolar. En 2004, la hermana de Tania nuevamente la inscribió y la escuela ayudó al permitirle que pague cuando y si podía.



Crecer en Perú con una buena educación gracias a una escuela muy especial.



## ¡Éxito quintuplo en Arazap!

En Armenia, poco después del colapso de la Unión Soviética a principios de los años 90, empezó la privatización de las antiguas propiedades estatales. Por consiguiente, los individuos recibían animales, edificios o pequeñas parcelas de tierra. Así, muchas familias podían empezar a dedicarse a la actividad agropecuaria.

No obstante, la gente recibía tan poco que para muchos era prácticamente imposible producir suficientes alimentos para el consumo personal, ni hablar suficiente para algún negocio. La respuesta era que los individuos empezaron a formar pequeños grupos.

Esto es lo que hicieron cinco miembros de tres familias en el pueblito de Arazap en el valle de Ararat. Así se creó el grupo solidario Arazap-3. Juntos, los miembros del grupo ya tenían 10 vacas. Los cinco granjeros obtuvieron un primer préstamo de ECLOF de USD 2.500 (USD 500 cada uno) para comprar diez vacas más, y complementando con USD 2.400 de su dinero propio, también compraron diez becerros y un poco de forraje.

Los granjeros acomodaron todos sus animales en un establo del líder del grupo, Hmayak Asatryan, quien había recibido este inmueble en el reparto de las propiedades estatales durante el proceso de privatización.

Los miembros de Arazap-3 tienen diferentes antecedentes. Hmayak Asatryan solía trabajar en la alta gerencia de una granja colectiva del estado. Tenía buenos conocimientos y experiencia en la actividad agropecuaria, incluido un título universitario. Marjanik Arakelyan también tiene un diploma universitario y antes, era director de un kindergarten estatal local. Mamikon Kostanyan trabajaba como pastor. Los otros dos miembros, que aún no han cumplido 30 años y que son mucho más jóvenes que sus colegas, se dedicaron a la agricultura inmediatamente al egresar de la escuela. Para cuando ellos se acoplaron a Arazap-3, tenían suficiente experiencia para poder tener acceso a un préstamo de ECLOF.

Hasta la fecha, el grupo Arazap-3 ha recibido tres préstamos de ECLOF que se han destinado adecuadamente a la expansión de sus actividades pecuarias al igual que a la producción de leche y carne. Los granjeros están pensando seguir aumentando la producción lechera y diversificar sus actividades a la fabricación de queso.

# Iniciativa y crecimiento

Hace once años, un grupo de 23 mujeres kenianas, cada una de las cuales fabricaba y vendía tejidos y manteles, se juntó para intentar incrementar su ingreso y expandir sus negocios con la búsqueda de nuevas fuentes de capital.

Desde aquel entonces, muchos miembros del grupo han tenido una serie de préstamos de ECLOF Kenia (KECLOF). Hoy en día, los resultados del grupo que se llama el Grupo

de Mujeres Fabricantes de Manteles en Ngecha muestran que el micro crédito combinado con un fuerte liderazgo puede generar un desarrollo a largo plazo.

El nombre del grupo, explica la fundadora-miembro Miriam Njeri, se deriva del lugar donde viven y trabajan las mujeres. Ngecha es una zona con aproximadamente 10.000 habitantes en el distrito de Kiambu, a unos

25 Km de Nairobi, la capital de Kenia. La edad promedio de los miembros del Grupo de Mujeres Fabricantes de Manteles en Ngecha es 47 y es el cliente más antiguo de la oficina regional de KECLOF en la ciudad cercana de Limuru. Hasta la fecha, el grupo ha recibido seis préstamos cada vez más altos. El último crédito fue por un monto total de un poco más de un millón de cheques kenianos (USD 13.300).

Con su primer préstamo de KECLOF, **Mary Wangui Mbiyu** compró más mercancías para fabricar manteles. Con un segundo préstamo, pudo diversificar los ítems que vendía en su tienda; las ventas mejoraron considerablemente. Como resultado, Mary Mbiyu compró una parcela de tierra con la esperanza de algún día construir su casa. Después de un tercer préstamo que ayudó a Mary a ampliar aún más su negocio, esta mujer emprendedora construyó su ansiada casa. Luego, obtuvo un cuarto préstamo y Mary Mbiyu diversificó su negocio. Compró tres vacas además de otros productos de una empresa sudafricana. Vendía estos productos en su tienda a cambio de una comisión. Mary utilizó un quinto préstamo para comprar algunas gallinas ponedoras y así pudo vender los huevos a las escuelas locales. En este momento, Mary está repagando su sexto préstamo que utilizó para comprar más gallinas y forraje.



Todo empieza en alguna parte. Mary Mbiyu empieza con otro mantel para vender en su tienda. De ser pequeño, su negocio ha crecido gracias a una serie de préstamos de ECLOF.



Un teléfono público que compró con un préstamo de ECLOF incrementó el ingreso de la tienda de Miriam Njeri.

**Miriam Njeri** dice que se ha beneficiado mucho con los préstamos que ha recibido de ECLOF en el transcurso de los años. "Antes, la pobreza causaba tensión con mi esposo porque no podíamos pagar la educación de nuestros hijos", explica la Sra. Njeri. "Ahora sí podemos pagarla y esto está ayudando en la lucha general contra el analfabetismo y la dependencia en nuestro país."

Con su primer préstamo, Miriam compró más mercadería para su negocio de manteles. Compró una vaca lechera con un segundo préstamo, más existencias con el tercero y luego, con un cuarto préstamo, construyó un par de cuartos para alquilar en el centro comercial de Ngecha, donde ella trabaja. Además del préstamo, la Sra. Njeri también utilizó el dinero que había podido ahorrar al crecer su ingreso como resultado de sus anteriores préstamos. Con un quinto préstamo, Miriam compró una camioneta para transportar sus productos y el forraje para sus animales. Así ya no tenía que pagar una suma mensual considerable que antes pagaba para alquilar una camioneta; ahora, la Sra. Njeri además tiene la flexibilidad de utilizar su camioneta cuando la necesite. Hoy, en su tienda vende una gran variedad de alimentos y artículos para el hogar. Miriam ahora está repagando su sexto préstamo con el cual compró un teléfono público para su tienda, además de más mercadería. En el futuro le gustaría abrir un supermercado en Ngecha.

Según **Pauline Njeri**, el programa crediticio de ECLOF ha hecho realidad sus sueños. Hace poco, ha comprado un pequeño terreno donde espera poder construir pronto.

Hace diez años, Pauline utilizó sus primeros dos préstamos para ampliar su negocio de manteles y también para comprar una vaca y vender leche.

Con un tercer préstamo, Pauline compró una máquina de coser para hacer vestidos. Su negocio creció y con otros dos préstamos compró dos máquinas de coser más y más mercadería. Su negocio seguía creciendo. Ahora en su sastrería trabajan otros miembros de la comunidad. Pauline ahora tiene un sexto préstamo con el cual compró un terreno donde piensa construir una tienda más grande.



Con una serie de préstamos de ECLOF, Pauline Njeri hizo crecer su sastrería. Ahora, tiene tres máquinas de coser y genera empleo para otros en su comunidad.

# ¿Y qué pasó con...?

**Cinco años atrás, Nuevos Horizontes (número 24) contó la historia de Daniel Moreno y su pasión por la apicultura, que fue la base de su negocio familiar en Uruguay. Nuevos Horizontes ha vuelto a tomar contacto con Daniel para averiguar cómo le está yendo hoy.**



Daniel Moreno (derecha) y su socio Marcos manejan a sus abejas con cuidado.

**NH** Daniel, has recibido dos préstamos de ECLOF. ¿Qué has podido lograr gracias a este dinero?

**DM** Los resultados han sido significativos, sobre todo porque recibimos los préstamos en un momento cuando el precio de la miel era bajo y había restricciones en el sistema cambiario de Uruguay. Sin el crédito de ECLOF, no hubiéramos podido desarrollar nuestro negocio.

**NH** En base a tu experiencia, ¿siempre es bueno para las micro empresas tener préstamos?

**DM** Es una cosa muy positiva, pero hay que tomar en cuenta algunos aspectos.

Primeramente, antes de que una persona solicite un préstamo, tiene que calcular si sus planes de negocio le generarán lo suficiente como para repagar la deuda además de ganarse la vida. Este cálculo también tiene que tomar en cuenta el hecho que el precio de mercado de lo que se produce podría bajar y que podrían subir los costos de producción. Y luego, siempre es posible que el tiempo sea malo y que sólo se pueda producir poco o incluso nada.

**NH** ¿Qué pasó contigo después de recibir tus préstamos?

**DM** En cuanto a este punto, déjame contarte que en la temporada 1999/2000, había sequía debido al fenómeno de *El Niño*. En ese tiempo, no producimos miel y, para colmo de desgracias, perdimos un alto porcentaje de nuestras colmenas. Como resultado, nos atrasamos en el repago de nuestro préstamo. Por suerte, en la siguiente temporada recuperamos y pagamos el monto que debíamos.

**NH** ¿Cómo te está yendo ahora en tu negocio familiar?

**DM** Gracias a Dios, está yendo bien y estamos en una situación sana. El precio alto que nos pagan por nuestra miel de las últimas dos cosechas nos ha permitido pagar todas nuestras cuentas; ahora, estamos planificando un crecimiento del 30% en el negocio, para lo cual utilizaremos nuestro activo personal.

**NH** ¿Por qué te concentras tan firmemente en la apicultura?

**DM** Porque tiene muchas ventajas en comparación con otras actividades agrícolas. Por ejemplo, la miel se puede exportar y se nos paga en dólares americanos. Además, el mercado es tal que podemos vender toda nuestra producción. El negocio genera empleos permanentes para la gente local; así se evita la migración afuera de nuestra zona. Los costos de inversión son bajos y tampoco necesitamos ser el propietario de las tierras donde tenemos nuestras colmenas.

**NH** ¿Tienes un trabajo además de tu negocio familiar?

**DM** Sí, trabajo como asesor para otros que quieren invertir en la apicultura. En los últimos tres años, he trabajado como consultor para un grupo en Artigas, una región arriba en el norte de Uruguay. También formo parte de un grupo de apicultores en mi región y trabajamos con siete grupos similares de otras partes del país. Como asociación, actuamos como consultores para más de 130 productores de miel. Además, los miembros de esta asociación ahora juntan sus esfuerzos y hemos empezado a exportar directamente la miel que todos producimos. Hay muchas otras formas en que nos colaboramos. Por ejemplo, compramos y vendemos abejas entre nosotros y apoyamos varios proyectos de investigación para mejorar tanto la cantidad como la calidad de la miel que producimos.



Daniel Moreno.

**NH** ¿Crees que estas experiencias se pueden replicar en otras regiones o países?

**DM** Creo que sí, pero hay que adaptarlas a la realidad local y regional.

## Creación de empleo para la juventud tanzana

Muchos jóvenes han encontrado un trabajo en Tanzania gracias a un proyecto que ha crecido considerablemente en el transcurso de los años.



Para enfrascar la miel, se necesita mano firme en los Servicios de Desarrollo para la Afri-Juventud, donde muchos jóvenes encuentran un empleo estable.

En 1983, se creó Afri-Youth Development Services (AYDS –Servicios de Desarrollo para la Afri-Juventud) para hacer frente a la desnutrición en los niños y los ancianos enfermos, y además para ofrecer cursos de capacitación técnica a los hombres y mujeres jóvenes que no habían podido ir a la escuela secundaria después de terminar primaria.

AYDS ahora fabrica ropa y alimentos, como harina, bebidas de soya, harina de soya, canela y miel. Originalmente, la organización empezó a trabajar en la

ciudad de Arusha, donde siempre ha habido mucha demanda de los productos de AYDS, y luego el grupo se expandió y hace poco, ha abierto nuevas agencias en Moshi y en la capital Dar es Salaam.

Los Servicios de Desarrollo para la Afri-Juventud recibieron un préstamo de ECLOF Tanzania en 2002 y volvieron a invertir la ganancia adicional obtenida gracias al préstamo en el negocio. Al mismo tiempo, el grupo pudo mejorar e incrementar su negocio y abrir dos agencias nuevas.

Los jóvenes que terminan su formación en AYDS pueden quedarse con el proyecto a cambio de un salario regular garantizado, a pesar de que algunos optan por irse y empezar con sus propios negocios. Después de terminar un curso de sastrería, catorce chicas comenzaron sus propias empresitas. Otras tres se quedaron en

AYDS y, como parte de su trabajo, cuidan las colmenas en el traspatio.

Desde la producción de alimentos, el grupo ha incursionado en el procesamiento de alimentos. El mercado para estos



Cargando trigo al molino para fabricar harina fina.

productos tiene tendencia a la alza, así que AYDS no puede seguir la demanda. Se necesitará más apoyo financiero para que Servicios de Desarrollo para la Afri-Juventud consolide su éxito actual y realice su potencial.

## Oportunidades deportivas en Brasil

Un préstamo de ECLOF de un poco más de USD 28.000 ha permitido a un fabricante de ropa deportiva en Brasil ampliar su negocio y crear muchas fuentes de trabajo adicionales para la población local.

Onda Sport está ubicada en el Barrio Uruguay, un área pobre en la ciudad de Salvador en el Estado de Bahía. En esta región, una familia de bajos ingresos necesita tres salarios para poder cubrir sus costos básicos. Casi el 55% de la población total de 54.000 personas está en esta posición.

Hasta los años 40, el Barrio Uruguay y el área colindante eran el centro de la industria textil brasileña. Luego, se fue a otro lado y la gente tenía que encontrar otras formas para ganarse la vida. Recientemente, se abrió un centro comercial en el Barrio Uruguay con productos y precios adecuados para los residentes en el área. Los productos en venta incluyen bienes producidos por micro empresas locales, como joyeros, sastres y otros fabricantes de ropa. La mayoría de las 240 tiendas y negocios en el centro han firmado un Contrato de Producción Local. Este contrato es una iniciativa local de las organizaciones en la industria textil para desarrollar vínculos de cooperación y políticas compartidas.

### Onda Sport

Uno de los negocios que ha ayudado a reavivar la industria textil en el área del

Barrio Uruguay es Onda Sport. En 1991, Onda Sport empezó a fabricar algunos ítems textiles, como camisas, blusas y trajes de baño. En un principio, trabajaban en la fábrica seis personas, que utilizaban cuatro máquinas de coser. Después de un año, Onda Sport recibió un préstamo de un banco comercial para comprar más máquinas de coser e incrementar su capital de trabajo. En 1999, la fábrica empezó a hacer camisas polo y, en 2000, se trasladó a su ubicación actual, donde hay muchas micro empresas vinculadas a la industria textil.

### Más que ganancia

El enfoque que tiene la empresa frente a la responsabilidad social es impresionante. Un día cada mes, regala la ropa que produce a los niños pobres locales. Las telas que sobran se regalan a grupos comunitarios para que hagan artesanías y otros productos y así generen un ingreso.



El control de calidad en Onda Sport es una parte clave del éxito de la empresa.

Onda Sport es ampliamente conocida por la alta calidad y el diseño atractivo de sus productos. En los últimos 14 años, ha incrementado sustancialmente su fuerza laboral. Como resultado del préstamo de ECLOF, Onda Sport pudo contratar a 20 empleados nuevos. La fuerza laboral total ahora alcanza a aproximadamente 80 personas, un 92% de las cuales mujeres. Muchas de estas mujeres tienen un bajo nivel educativo (el 25% hasta el primer grado y el 51% hasta el segundo grado). Además, el 40% de las trabajadoras de Onda Sport son madres que son la única fuente de ingresos para sus familias.

Onda Sport utilizó su préstamo de ECLOF para seguir aumentando su capital de trabajo a fin de mejorar sus posibilidades de comprar materia prima y hacer funcionar sus líneas de producción en todo el año. Esto significa que los trabajadores tienen un empleo constante en vez de estacional. También asegura que haya existencias en las épocas de mucha demanda, por ejemplo, Navidad y fin de año.

Onda Sport vende casi tres cuartas partes de su producción en tiendas minoristas. Es interesante notar que la fábrica también vende el 20% de su ropa a *sacoleiras*, es decir mujeres que venden en los mercados y puerta a puerta. Muchas de estas mujeres son parte de grupos solidarios micro empresariales. Las mujeres no sólo han podido mejorar su propio nivel de vida, sino que al vender la ropa en comunidades alejadas, también ofrecen productos de buena calidad a las personas sin acceso a las tiendas normales.

## Préstamos a prestamistas

**Para llegar a la población a la que no podría llegar de lo contrario, ECLOF Uganda ha empezado a otorgar préstamos a otras instituciones de micro finanzas (IMF).**

El PIB de Uganda está entre los más bajos en el mundo. Un 80% estimado de la población vive por debajo del nivel de subsistencia. La mayoría de los ciudadanos (más del 80%) depende de actividades agrícolas de subsistencia y actividades comerciales a pequeña escala para poder sobrevivir. Por lo tanto, hay una demanda muy alta de servicios micro financieros. Tradicionalmente, las instituciones financieras grandes no han otorgado crédito a los pobres, motivo por el cual son de vital importancia organizaciones como ECLOF.

Por sí solo, ECLOF Uganda no tiene la capacidad de llegar y servir a grandes cantidades de clientes adicionales. Una respuesta a esto es que ECLOF preste por medio de otras instituciones de micro finanzas (IMF). Así puede incrementar el número de clientes y áreas cubiertos a un costo razonable, al mismo tiempo minimizando los riesgos. Para ECLOF, también significa costos indirectos más bajos y un trabajo en redes más intenso;

además, el personal tiene más tiempo para concentrarse en el cobro de los préstamos.

### Problemas y soluciones

Este enfoque también tiene algunas desventajas. Toma por lo menos tres meses iniciar un proceso nuevo y desembolsar el primer préstamo. Algunas IMF más pequeñas que podían haber participado optaron por no hacerlo, mientras que las IMF más grandes tienen más opciones. Las IMF más pequeñas implican un riesgo mayor que las agencias más grandes, y su necesidad de capital es estacional e impredecible. También es difícil estandarizar los términos y condiciones para todas las IMF. Además, la mayoría de las instituciones más pequeñas muchas veces no tienen bienes para dar en garantía.

Para hacer frente a estos problemas, es necesario definir condiciones bastante estrictas y enfocarse a unas cuantas instituciones bien establecidas. Al hacer esto, tiene sentido recurrir a asociaciones micro financieras

locales para mercader los productos y revisar solicitudes de IMF. También se requieren condiciones rigurosas en cuanto a garantías que son aplicables al activo personal de los directores de las IMF.

### Mujeres se benefician del enfoque nuevo

De acuerdo con su política de prestar a los pobres y más marginados, ECLOF Uganda ha formado una alianza con la *Uganda Finance Trust Limited*, una institución micro financiera creada en marzo de 2004 para hacerse cargo de los servicios financieros de la *Uganda Women's Finance Trust Limited* (UWFT – Fondo de Fideicomiso Financiero para la Mujer de Uganda).

El UWFT ofrece un entorno financiero amigable para las mujeres con asesoramiento e información para las mujeres sobre los beneficios de ahorrar y de utilizar adecuadamente el crédito. Hoy, el UWFT tiene más de 21.000 prestatarios y 90.000 ahorristas. Opera a través de 21 agencias en 20 distritos. ECLOF Uganda apoya la organización con la provisión de capital que el UWFT utiliza para a su vez otorgar préstamos a sus clientes.

# Libros y Publicaciones

## Sostener las Micro Finanzas en el Asia Post-Desastre

Directrices para IMF y Donantes

Por el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre



Al seguir reconstruyendo sus vidas las comunidades peor afectadas por el reciente tsunami devastador, las instituciones micro financieras (IMF) pueden desempeñar un papel fuerte en el camino hacia la recuperación. Inmediatamente después de la tragedia, las IMF han suministrado y coordinado alivio de emergencia y algunas están empezando a ayudar a las comunidades locales a reconstruir sus viviendas y retomar su actividad económica.

En este contexto, el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP) ha publicado directrices para las instituciones de micro finanzas y los donantes. El propósito de las directrices es ayudar a las IMF a ofrecer una variedad adecuada de ayuda de emergencia y asistencia a más largo plazo a sus clientes, y al mismo tiempo permitir que tanto las IMF como los donantes aseguren que la misión esencial de la IMF—ser un

proveedor sostenible de servicios financieros—no corra peligro.

### IMF

Las directrices del CGAP contienen algunos principios claves para las IMF:

- mantener un compromiso con operaciones sostenibles;
- adaptar soluciones a medida de las necesidades de los clientes (el CGAP sugiere que se deberían definir criterios específicos para que los oficiales de crédito tomen decisiones sobre la reprogramación y la provisión de donaciones);
- ser realista en cuanto al papel de la IMF.

Entre las directrices sugeridas, el CGAP dice que las IMF deberían levantar los requisitos relativos al ahorro obligatorio en las agencias afectadas por el tsunami hasta que haya pasado la fase de emergencia y los clientes hayan empezado con la reconstrucción. Añade que la reprogramación de los préstamos individuales puede ayudar a las IMF a evitar pérdidas y mora en su cartera de préstamos y asegurar que cualquier flujo de efectivo ganado por las personas más duramente golpeadas se quede en la familia.

Se aconseja a las IMF que están pensando ingresar en áreas nuevas para brindar asistencia financiera de emergencia que planifiquen cuidadosamente su presencia a largo plazo en estas áreas. En un principio, los clientes sin previo conocimiento de las tasas comerciales y el compromiso con la sostenibilidad de una IMF podrían ver a la organización como otra agencia de alivio o como un programa temporal de donación.

### Apoyo de donantes

El CGAP dice que los donantes deben entender las opciones disponibles para las IMF en situaciones post-desastre, al igual que las limitaciones correspondientes. Los donantes deberían ser sensibles al contexto local, asegurar la separación entre alivio y micro finanzas (las IMF no son agencias de alivio), seguir respetando las buenas prácticas micro financieras y evitar la definición de metas de desembolso (esto puede tentar a una IMF a aceptar clientes que no podrán repagar su deuda).

**El texto completo de Sostener Micro Finanzas en el Asia Post-Desastre está disponible, sin costo, (en inglés) en el sitio web del CGAP: [www.cgap.org/docs/CGAPBrief\\_03\\_03\\_05.pdf](http://www.cgap.org/docs/CGAPBrief_03_03_05.pdf).**

## Micro Crédito: Negocio Sólido o Instrumento de Desarrollo

Gert van Maanen, Oikocredit/ICCO

El autor de este libro accesible, Gert van Maanen, es un antiguo Gerente y miembro del directorio de Oikocredit, una sociedad cooperativa ecuménica de

desarrollo que fue creada por iniciativa del Consejo Mundial de Iglesias en 1975 como un instrumento de inversión alternativo para las iglesias, y que fue diseñado para funcionar en más estrecho cumplimiento con los valores del Sermón de la Montaña que de Wall Street.

*Micro Crédito: Negocio Sólido o Instrumento de Desarrollo* es una versión revisada de un documento que presentó Gert van Maanen durante su simposio de despedida en junio de 2001 en el Instituto Tropical Real en Ámsterdam.

Tal como señala el título, el libro analiza si las instituciones micro financieras debieran tener un enfoque sobre todo comercial o de desarrollo. Al discutir este tema, el autor suministra una excelente introducción al mundo del micro crédito. De hecho, esto es

el objetivo de Gert van Maanen. No es una publicación para expertos. Más bien, es un texto elemental para las personas para quienes el micro crédito es un tema relativamente nuevo al servicio de los que el Sr. van Maanen llama los “sin acceso a la banca”.

Vale la pena leer este libro por muchas razones, y más por el punto de vista desafiante del autor frente a cifras y hechos conocidos. Por ejemplo, hoy en día, el micro crédito apoya a más o menos 50 millones de personas. Esto suena impresionante, dice Gert van Maanen, hasta que uno se dé cuenta que la cifra representa sólo al 5% de los que tratan de sobrevivir con menos de un dólar al día. También describe este criterio como siendo “demasiado simplista... porque, en primer lugar, crea la impresión

que un dólar al día es un nivel aceptable y por ende una meta de desarrollo relevante”. Las reflexiones del autor sobre las posibles implicaciones en la distribución del ingreso mundial y los derechos si la cifra se incrementara de uno a dos dólares por día son aún más provocadoras.

Al responder la pregunta en el subtítulo del libro, en el momento de la verdad, el autor opta por el micro crédito como un instrumento de desarrollo en vez de un instrumento comercial. No obstante, también cree que tarde o temprano las instituciones de micro finanzas tienen que ser autónomas, sin siempre tener que depender del capital blando de los donantes. Vale la pena leer este libro para descubrir cómo llega a esta conclusión van Maanen.



## Nuevo sitio web para ECLOF EE.UU.

Es un placer para *Nuevos Horizontes* anunciar que ECLOF EE.UU., que apoya y promueve el trabajo de ECLOF en los Estados Unidos, ha lanzado su propio sitio web. Vea lo que quieren compartir nuestros colegas en [www.eclofusa.org](http://www.eclofusa.org).



**Movilización del Ahorro - Temas Claves y Buenas Prácticas en la Promoción del Ahorro**

**Isabel Dauner Gardiol, Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación**

Esta publicación se dirige a todas las personas involucradas en los servicios de ahorro para los pobres. Como saben los lectores de *Nuevos Horizontes*, en este momento es

un tema de gran interés para las organizaciones de micro finanzas como ser ECLOF.

*Movilización del Ahorro* fue elaborado por Intercooperación, una organización de desarrollo suiza, por parte de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, que enfatiza la importancia estratégica del ahorro para el desarrollo. El autor es de Intercooperación.

En la introducción, SDC dice que, "Aún los hogares más pobres desean ahorrar y ahorran, así sea en especie o en efectivo, para superar las épocas difíciles. Ahorran en instituciones financieras si tienen acceso a esas instituciones y si confían en ellas".

La publicación tiene cuatro capítulos: 1) ¿Por qué y cómo se ahorra en hogares pobres?; 2) Movilización del ahorro de hogares pobres: La perspectiva institucional; 3) Desarrollo de productos, diversificación e innovación; 4) Marco legal y entorno económico de la movilización del ahorro. Todos los capítulos contienen ejemplos y estudios de caso.

**Movilización del Ahorro está disponible en el sitio web de Intercooperación: <http://www.intercooperation.ch/finance/download/tec-notes-savings/technical-note-saving-final-esp.pdf>; también está disponible en inglés y francés.**

# Construyendo capacidad

## El ART(e) de "trabajar a mayor escala"

**Tissa Jayawardena, oficial de programa de ECLOF Sri Lanka, ha participado en un taller que duró tres semanas sobre "El ART(e) (Capacitación Reflectiva Avanzada, ART por sus siglas en inglés) de trabajar a mayor escala en las micro finanzas". Nuevos Horizontes pidió a Tissa que nos cuente sobre su experiencia y lo que había aprendido.**

El taller empezó en Madurai, India, y luego se fue a Bangladesh para que los participantes vean el micro crédito en diferentes contextos. La Fundación de Desarrollo de Acciones Humanitarias (*Development of Humane Action Foudation* - DHAN), una agencia profesional de desarrollo en India, organizó el curso sobre ART, en el cual analizamos los siguientes temas:

- el contexto de las micro finanzas para los pobres rurales;
- organizar a los no organizados para las micro finanzas;
- modelos organizacionales para trabajar a mayor escala en las micro finanzas;
- trabajar a mayor escala en los programas de micro finanzas;
- las micro finanzas y la reducción de la pobreza;
- las micro finanzas y la promoción de formas de ganarse la vida;
- la tecnología de la información para las micro finanzas.

En este contexto, "trabajar a mayor escala" significa que se llega a grandes cantidades de personas mediante la provisión de más productos de buena calidad, y que se llega a una amplia área geográfica más rápidamente, de forma más equitativa y de una manera sostenible a largo plazo. Hay una necesidad sería de trabajar a mayor escala en el negocio de las micro finanzas, porque aún no se ha llegado a grandes grupos de pobres en todo el mundo que necesitan el micro crédito.

### Préstamos para los pobres

Hemos estudiado el hecho que las instituciones micro financieras (IMF) tienen que darse cuenta que el dinero prestado a los pobres no siempre se utiliza para los fines para los que se otorgó en un principio; a veces los préstamos se desvían para otros fines. Esto es porque muchas veces los pobres tienen que convertir su activo, incluidas sus posesiones básicas, en efectivo para comprar alimentos u otras necesidades básicas diarias. Así que cuando entra efectivo en un hogar, puede ser que se destine a necesidades de supervivencia y no al desarrollo empresarial. Por lo tanto, se deben evaluar las circunstancias familiares de la persona que solicita un préstamo antes de otorgar el micro crédito. Entonces se puede otorgar el crédito si resulta pertinente, y a veces los términos de un préstamo pueden cubrir una combinación de varios ítems de gasto, incluyendo consumo / generación de ingresos / préstamos empresariales / agricultura / fines generales (p.ej. para vivienda).

### Ahorro

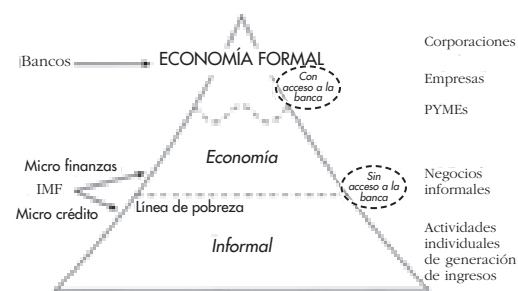
El taller estudió la provisión de planes de ahorro por parte de las IMF. El ahorro puede ser sumamente útil para los pobres porque les ayuda a hacer frente a gastos en un período de tiempo y a recurrir a sus ingresos pasados o ingresos futuros, en especial si el ingreso actual es bajo o no existe.

### Seguimiento

Cuando volví a ECLOF Sri Lanka, propuse varias cosas a mis colegas sobre las formas en que podríamos trabajar a mayor escala con nuestra cartera, como por ejemplo medi-

ante la diversificación de los productos crediticios que ofrecemos y la provisión de préstamos más altos de capital de trabajo a ciertos micro empresarios de quienes se esperaría que creen empleo para otras personas en sus comunidades. También sugerí que ECLOF Sri Lanka debería ofrecer préstamos estacionales a los clientes, independientemente de sus préstamos pendientes, pero sólo si los clientes tienen un buen historial crediticio con ECLOF. También recomendé que deberíamos organizar talleres regionales para nuestros clientes rurales.

### Perfil de los clientes de una



Utilizado con permiso de Microcredit: *Sound Business or Development Instrument (Micro Crédito: Negocio Sólido o Instrumento de Desarrollo)* por Gert van Maanen (ver *Libros y Publicaciones*, p. 21).

### IMF/ONG

Las personas en la parte superior de la pirámide reciben préstamos más elevados, y las personas en la parte inferior préstamos más bajos.

Al centrarse en los pobres rurales, el micro crédito tiene que promover una progresión de:

- actividades de supervivencia a actividades empresariales;
- préstamos de pobreza a préstamos empresariales;
- capital de consumo a capital de trabajo;
- micro finanzas a finanzas de desarrollo.

# Aprendizaje en Ghana

## Finanzas

En Accra, Ghana, ECLOF organizó un taller de capacitación financiera a fines de 2004 para gerentes, oficiales de finanzas y oficiales de crédito. **Ben R.N. Mbai** de la Empresa de Asesoramiento Empresarial *MNA Business Advisory Services* en Nairobi, Kenia, dirigió el taller. Fue la segunda vez que el Sr. Mbai capacitó al personal de ECLOF.



- dar seguimiento a la implementación de lo que los participantes individuales en el curso han aprendido a nivel institucional y monitorear el impacto de la capacitación;
- animar a los participantes a compartir su conocimiento con sus colegas en ECLOF;
- evaluar las necesidades de capacitación por medio de un proceso estructurado;
- ofrecer oportunidades de aprendizaje regulares a todo el personal en el



Participantes en el taller de capacitación financiera.

- mundo dinámico y de rápido crecimiento de las micro finanzas;
- diseñar un programa de capacitación estructurado que será parte del desarrollo institucional de ECLOF.

Participaron representantes de siete comités nacionales de ECLOF africanos en el taller junto con personal de ECLOF de Filipinas e India, al igual que el gerente de finanzas de ECLOF Internacional, Nejib Ababor.

Los participantes dijeron que el curso que duró una semana les había parecido muy relevante para su trabajo y que aplicarían lo aprendido inmediatamente.

Al final del taller, el Sr. Mbai hizo una serie de recomendaciones a ECLOF Internacional para asegurar que los resultados del taller tengan un efecto máximo:

## Retroalimentación

Todo el personal de ECLOF que participó en el taller financiero en Ghana llenó un cuestionario de retroalimentación. En sus respuestas, **Lindsay Sathyanesan** de ECLOF India dijo que como resultado de lo que había aprendido durante el taller él creía que ECLOF India ahora estaba mejor preparado para enfrentar el tema de los préstamos en mora, a pesar de que



ECLOF India ya tenía un plan para incrementar el ingreso y hacer bajar los gastos.

Lindsay también creía que se podría simplificar la metodología crediticia y de procesamiento de los préstamos de ECLOF India, que en este momento toma mucho tiempo. Añadió que para él había sido de beneficio escuchar hablar a otros colegas de ECLOF en el taller sobre los productos innovadores y basados en la demanda que se habían introducido en países como Kenia, Filipinas y Zimbabwe.



Los miembros del directorio de ECLOF Ghana son: 1. Anna B. Nettey, 2. Jervis Djokoto, 3. Albert Essamuah, 4. Celeste Krahene Williams, 5. Florence Kyei-Kwakyie, 6. Seth Appeadu Mensah (Presidente), 7. Clara Fosu, 8. Beatrice Bernice Boateng, 9. Gladys A. Brobbey. También están en la foto: 10. Ben Mbai (consultor), 11. Nejib Ababor (ECLOF Internacional).

## Capacitación para el Directorio

Los miembros del directorio de ECLOF Ghana participaron en una jornada de capacitación sobre el papel y las responsabilidades de los miembros. Este evento tuvo lugar después del taller de capacitación financiera.

El directorio de ECLOF Ghana tiene 15 miembros, nueve de los cuales son mujeres. Hay seis organizaciones eclesiales representadas en el directorio. Además, hay tres representantes del Consejo Cristiano de Ghana, y seis miembros de organizaciones no gubernamentales vinculadas a organizaciones de micro finanzas y de desarrollo de la mujer. Por lo tanto, se multiplicó el posible impacto como resultado de la capacitación en Ghana ya que se beneficiaron tanto los socios como el personal de ECLOF, que a su vez transmitirán sus conocimientos recién adquiridos dentro de sus organizaciones.

## Ocuparse de la mora: Así se hace en Zambia

Jane Ogutu, jefe de la agencia de ECLOF Kenia (KECLOF) en la ciudad de Meru, ha aprendido cómo una institución micro financiera en Zambia está logrando bajar su nivel de mora con un proceso que en el mundo de las micro finanzas se conoce como la "gestión de la mora".

La Asociación Africana de Crédito Rural y Agrícola (*African Rural and Agricultural Credit Association*—AFRAC), de la cual es miembro KECLOF, organizó y en parte financió la visita de capacitación de Jane Ogutu a Zambia como una de las diferentes experi-

encias de aprendizaje por medio del intercambio facilitadas cada año por AFRAC.

Jane visitó el Fondo de Fideicomiso de los Micro Banqueros (*Micro Bankers Trust*) que se creó en 1996 como el canal que utiliza el gobierno zambiano para prestar a las IMF. El fondo ha logrado cierto nivel de éxito en la gestión de la mora, gracias a las alianzas positivas que ha formado con los grupos solidarios y los integrantes de los mismos a quienes se presta el dinero. Gracias a esta relación, ha sido posible ofrecer capacitación y actividades de desarrollo de capacidad de alta cal-

idad a los integrantes de los grupos y los oficiales.

Cuando visitó el fondo, Jane Ogutu se enteró cómo habían enfrentado el problema de las tasas de mora mediante la aplicación de un enfoque participativo en la evaluación de los solicitantes de crédito. El fondo exige ahorros como garantía y retiene el 20% del ahorro grupal para compensar la posible mora. Los prestatarios tienen que dar ítems en prenda y el fondo toma posesión de los mismos si el prestatario no repaga su préstamo. El fondo ha llegado a la conclusión que el monitoreo regular y detenido de los clientes ayuda a controlar la mora.

**ECLOF (Ecumenical Church Loan Fund) es una institución ecuménica de préstamos. El Secretariado de ECLOF en Ginebra no procesa directamente las solicitudes de préstamo o los proyectos sino que trabaja a través de los Comités Nacionales de ECLOF (CNE). Ud. puede ponerse en contacto con el Comité de su país, si así lo desea.**

## ¿Cómo compartir y ayudar a través de ECLOF?

- Usted, su iglesia o su organización pueden enviar contribuciones, asignadas o no, a ECLOF en Ginebra
- Puede enviar una contribución para un país específico donde opere ECLOF
- Puede ofrecer apoyo complementario (capacitación, equipamiento, recaudación de fondos, créditos adicionales, etc.)
- Puede invitar a los miembros de ECLOF a dar una charla en su iglesia u organización
- Puede divulgar la labor de ECLOF
- Puede solicitar más información sobre el trabajo de ECLOF y solicitar que lo incluyan en la lista de correos de *Nuevos Horizontes*.

### Contribuciones a ECLOF

ECLOF le invita a dar su apoyo. Le agradecemos mucho todas las contribuciones a cualquiera de las cuentas bancarias señaladas abajo.

*Para los que satisfagan las condiciones, ahora es posible efectuar contribuciones a ECLOF que son deducibles de los impuestos en Alemania, Suiza y los Estados Unidos*

#### Alemania

*Las donaciones deducibles en Alemania se pueden enviar a:*

Stiftung Ökumene/ECLOF  
Frankfurter Sparkasse  
Código del banco: BLZ 500.502.01  
Cuenta No: 100.008  
A favor de: ECLOF

#### Suiza

*ECLOF Internacional goza de exención impositiva de conformidad con la ley impositiva suiza (art. 56), que dice que todas las donaciones a organizaciones sociales o públicas y que existen legalmente en Suiza son exentas del pago de impuestos siempre que las donaciones alcancen a un monto mínimo de CHF 100 durante el año fiscal.*

#### Cuentas bancarias de ECLOF Internacional

Lombard Odier  
Darier Hentsch & Cie  
rue de la Corratierie 11  
1211 Geneva 11  
Suiza  
A favor de: ECLOF  
Cuenta No: 01-121477  
SWIFT: LOCYCHGG

Union de Banques Suisses  
Petit-Saconnex Branch  
1211 Geneva 2  
Suiza  
Cuenta No: 620 894 L  
Cuenta en francos suizos  
Cuenta No: 620 894 60 G  
Cuenta en dólares norteamericanos

#### USA

*ECLOF EE.UU. es exento del impuesto sobre la renta federal como una organización descrita bajo la sección 501(c)(3) del Código de Impuestos Internos*

#### Cuenta bancaria de ECLOF EE.UU.

TCF National Bank  
801 Marquette Avenue  
Minneapolis, MN 55402  
A favor de: ECLOF USA, Inc.  
Cuenta No: 4866277185

*A favor de ECLOF para ambas cuentas.*

Si desea recibir *Nuevos Horizontes* regularmente, comuníquese con el Secretariado de Ginebra

#### Dirección de contacto de ECLOF Internacional

Director                      Teléfono: +41 22 791 63 12  
ECLOF                        Fax:            +41 22 710 20 05  
P.O. Box 2100            email:        office@eclof.org  
1211 Ginebra 2        Sitio web:    www.eclof.org  
Suiza

**Nuevos Horizontes** es publicado por la Fundación Ecuménica de Préstamos a las Iglesias y distribuido gratuitamente entre los miembros de ECLOF y todas las personas interesadas que nos lo soliciten.

**Nuevos Horizontes** aparece en inglés y español. *Las opiniones expresadas en Nuevos Horizontes no reflejan necesariamente la posición de ECLOF.*

**Nuevos Horizontes** está disponible en el sitio web de ECLOF—www.eclof.org—en inglés, español, francés y alemán.



**Asesores de redacción y edición:**  
John y Bridget Newbury  
**Diseño:** Paul Coyle

**Impreso en Suiza**  
Junio 2005