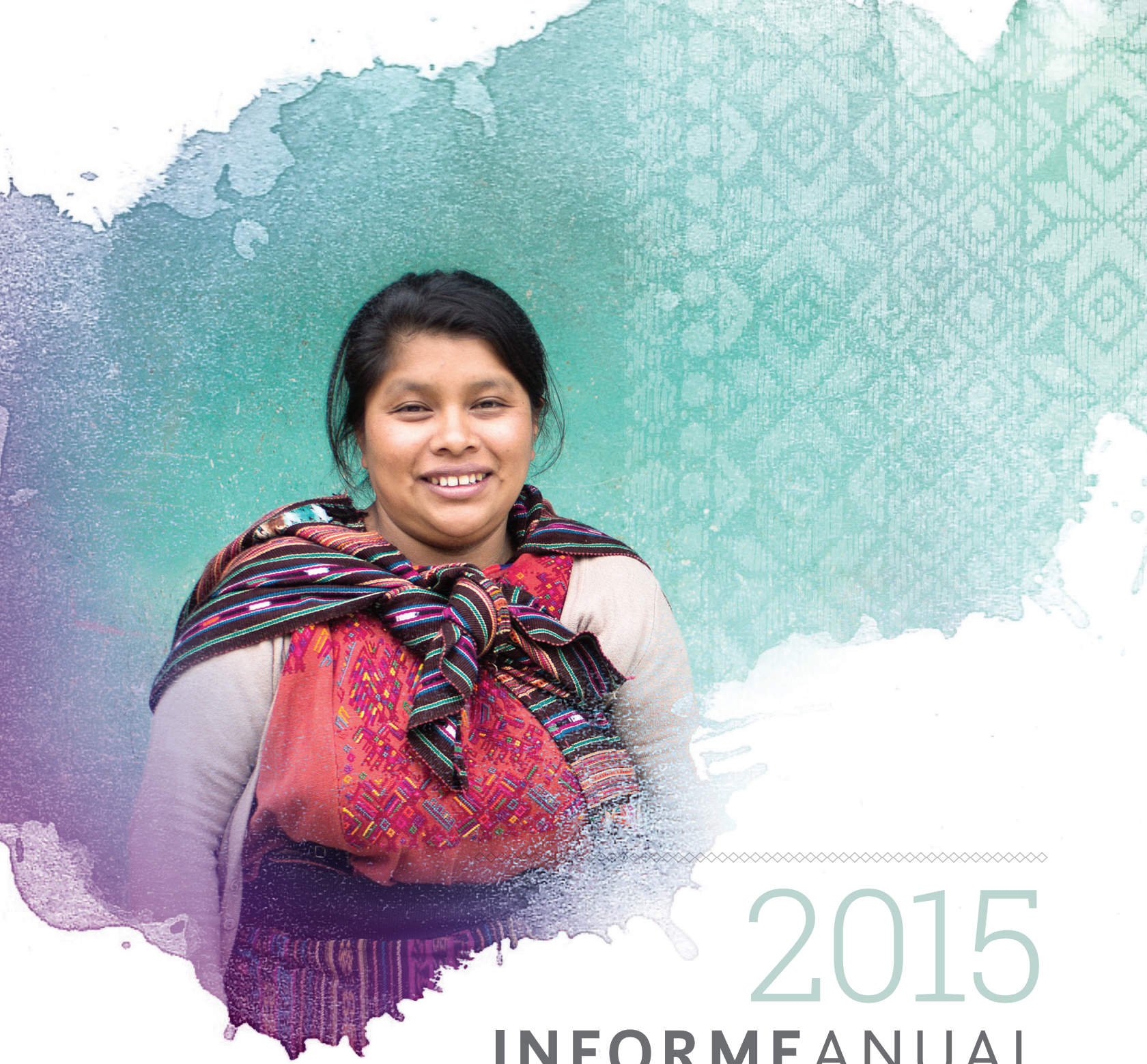


2015 INFORME ANUAL

Puente de Amistad

Las Mujeres Empoderadas Eliminan la Pobreza

Queridos Amigos,

El 2015 marcó el 25 aniversario de nuestra organización, un hito que hemos logrado en colaboración con cada uno de ustedes. Nos llena de humildad conmemorar nuestros 25 años de trabajo y recordar a todas las personas que nos han traído hasta donde estamos el día de hoy: a nuestros fundadores Ted y Connie Ning, los miembros actuales y anteriores de nuestro Junta Directiva, nuestro personal a lo largo de los años, innumerables voluntarios y nuestras clientas notables. El impacto de nuestro programa *Microcrédito Plus* depende de todas las personas que han apoyado y se han apasionado por el crítico y necesario trabajo de empoderar a las mujeres.

El 2015 marca el segundo año de nuestro Plan Estratégico de tres años. Debido a nuestro compromiso orientado acorde a las necesidades de nuestras clientas y a proporcionarles las herramientas que les son más relevantes, sea cual sea su nivel de desarrollo, inauguramos varios programas nuevos en 2015. Estos incluyeron programas de salud preventiva, agricultura, artesanía, y mentoría. Continuamos fortaleciendo nuestros programas de crédito y educación, asegurando que estos cumplan con las necesidades de nuestras clientas en zonas rurales de Guatemala.

En el año 2015 también hicimos avances emocionantes en nuestra definición y comprensión del empoderamiento de las mujeres. Desde que comenzamos a operar en Guatemala en 1998, hemos profundizado nuestra comprensión de la complejidad de la pobreza en el país, las variadas soluciones que nuestras clientas necesitan para fortalecerse cada vez más, y cómo nuestro programa de *Microcrédito Plus* apoya a las mujeres en sus trayectorias individuales hacia el empoderamiento.

Nuestros datos demuestran que mientras más tiempo permanece una clienta en nuestro programa, logran mejorar más en términos de su nivel de pobreza, educación infantil, liderazgo, ahorro y alimentación para su familia. También sabemos que aquellas clientas que accesan nuestros numerosos servicios y prestamos Plus, más allá de la educación no formal y créditos grupales ven resultados positivos relacionados con la mitigación de la pobreza y el desarrollo sus negocios. Estos resultados nos han llevado a un fuerte enfoque en la retención y fidelidad del cliente como una parte fundamental de nuestra misión para empoderar a las mujeres.



KAREN LARSON › Presidenta y CEO



DAN THOMAS › Presidente, Junta Directiva

MISIÓN

Empoderar a mujeres guatemaltecas de escasos recursos para crear un futuro mejor para ellas, sus hijos, y sus comunidades a través de las microfinanzas y educación.

VISIÓN

Un mundo en el que las mujeres empoderadas eliminar la pobreza.

2015 ASPECTOS DESTACADOS

29,262
MUJERES BENEFICIADAS

$14.1M
EN NUEVOS PRÉSTAMOS DESEMBOLSADOS

189,948
HORAS DE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL CLIENTE

98.6%
TAZA DE REPAGO

★★★★
VALORACIÓN 4 ESTRELLAS DE CHARITY NAVIGATOR

Gold Star Rating
VALORACIÓN DE LA ESTRELLA DE ORO GUIDESTAR



MILES DE MUJERES MÁS EMPODERADAS CADA AÑO... ›

CELEBRANDO 25 años

NUESTRO INICIO ›

- **1990** Habiendo establecido bases en Vietnam en 1988-89, Ted y Connie Ning incorporan Puente de Amistad como una organización 501(c)(3) y continúan con su enfoque en la formación médica y distribución de suministros médicos.
- **1994** Enfoque cambia hacia los microcréditos. Programa crece a 5.000 prestatarios en Vietnam.
- **1996** Guerra civil en Guatemala termina después de 36 años.
- **1998** Operaciones en Vietnam se vuelven insostenibles debido al clima político desfavorable. Operaciones se mueven a Guatemala donde hay una gran necesidad de alivio de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres después de la Guerra Civil.
- **1998** Primer círculo de Puente de Amistad se funda en Evergreen, CO, Estados Unidos.
- **2002** Mimi Schlumberger dirige Puente de Amistad como presidente de la Junta. Puente de Amistad comienza su programa de *Microcrédito Plus,* añadiendo servicios de educación.
- **2005** 7,357 clientas
- **2008** Puente de Amistad ofrece primera colocación privada a inversores socialmente conscientes.
- **2010** 13,348 clientas
- **2011** Puente de Amistad invierte en el Departamento de Gestión del Desempeño
- **2011** Se crea la Universidad de la Amistad para el crecimiento y educación de los empleados.
- **2012** Programa de Capacitaciones Avanzadas comienza con 300 clientas que asisten a estos entrenamientos.
- **2013** Programas de préstamos para estufas mejoradas y matrícula escolar.
- **2014** Se forma el Comité Asesor de Clientas.
- **2015** Puente de Amistad se expande para ofrecer servicios adicionales a sus clientas: programa de salud preventiva, agricultura, artesanía y mentoría para mujeres.



NUESTRAS CLIENTAS

100% MUJERES

Una clienta típica de Puente de Amistad es una mujer indígena guatemalteca que tiene menos de tres años de educación formal. Muchas no leen, escriben, o hablan español – el idioma oficial de Guatemala – pero en cambio hablan uno de los 24 idiomas indígenas de Guatemala. La mayoría de nuestras clientas trabajan en el sector artesanal, comercial, o agricultor y ganan entre $1.11 y $4.49 por día.

Comité Asesor de Clientas de la Junta Directiva

Las necesidades de nuestras clientas y la retroalimentación informan nuestra toma de decisiones y los productos y servicios que ofrecemos. En el 2014, formamos un Comité Asesor de Clientas como un mecanismo para recibir retroalimentación regularmente. Este Comité está compuesto de 10 clientas de las distintas regiones donde operamos, y los miembros del Comité representan diferentes niveles de empoderamiento y de pertenencia a nuestro programa. A lo largo del 2015, el Comité Asesor de Clientas porporcionó retroalimentación a nuestro equipo directivo y a la Junta Directiva, asegurando que entendamos las necesidades de nuestras clientas en su camino al empoderamiento.

¿Por qué es importante la retención del cliente?

Nuestros datos año tras año demuestran que las clientas se vuelven cada vez menos pobres y más empoderadas cuanto más tiempo están en nuestro programa, por lo que se le da prioridad a la retención del cliente. Las clientas que permanecen en nuestro programa a largo plazo muestran menor vulnerabilidad a la pobreza, mayores niveles de ahorro, más niños en la escuela y una mayor capacidad de liderazgo. Dados estos resultados, evaluamos constantemente nuestros productos y servicios para entender cómo contribuyen a la retención y fidelidad de las clientas. Terminamos el año 2015 con una tasa de retención del cliente de 75%, superior a la media entre organizaciones pares en América Latina.

NIVELES DE POBREZA DE CLIENTAS

Nuestro mercado objetivo son mujeres que viven en familias que ganan entre $1.11 y $4.49 al día. En el año 2015, el 85% de nuestras clientas estaban dentro de esta gama. Nuestros datos muestran que aquellas clientas de Puente de Amistad viviendo en la categoría "Pobres" según el Índice de Progreso de Salida de la Pobreza de la Fundación Grameen® tienen el mayor impacto positivo de nuestro programa a lo largo de un período de tres años, reforzando la importancia de supervisar y servir a nuestro mercado objetivo.1

POBRE — 50% DE LAS CLIENTAS	EXTREMADAMENTE VULNERABLES — 19% DE LAS CLIENTAS	VULNERABLES — 16% DE LAS CLIENTAS
$1.11–2.35 Ingreso Diario de los Hogares	**$2.36-3.52** Ingreso Diario de los Hogares	**$3.53-4.49** Ingreso Diario de los Hogares
70% Agricultura/Tejedora	57% Agricultura/Tejedora	50% Comerciante
EDUCACIÓN	**EDUCACIÓN**	**EDUCACIÓN**
0-3 Años	0-6 Años	0-8 Años
45% Alfabetización	76% Alfabetización	83% Alfabetización
FAMILIA	**FAMILIA**	**FAMILIA**
63% Casada	67% Casada	70% Casada
6 Hijos	5 Hijos	2 Hijos
86% Tiene dependientes menores de 14 años	78% Tiene dependientes menores de 14 años	69% Tiene dependientes menores de 14 años
HOGAR	**HOGAR**	**HOGAR**
11% Tiene refrigerador	53% Tiene refrigerador	80% Tiene refrigerador
23% Tiene estufa de gas o eléctrica	75% Tiene estufa de gas o eléctrica	90% Tiene estufa de gas o eléctrica
Piso de ladrillo de tierra o barro	Piso de ladrillo de barro	Piso de baldosa o concreto

[1] Esto se basa en encuestas del Progreso del Índice de la Pobreza de la Fundación Grameen, recogidas por nuestros facilitadores o por oficiales de crédito, y funciona como un censo. El número válido de encuestas de observación individual por clienta para el año 2015 es 21,688, 74% de las clientas durante el 2015, con un nivel de confiabilidad de 99%, e intervalo de confiabilidad de +-0.3% para con la Línea de Pobreza Nacional.

PRODUCTOS & SERVICIOS

Uno de los objetivos de nuestro Plan estratégico 2014-2016 es "impulsar nuestra estrategia de Escala del Cliente y ofrecer los productos y servicios más adecuados a nuestras clientas, sea cual sea su nivel de desarrollo". Nuestra Continuum del Cliente refleja nuestra teoría de cambio, que se refleja a través de la metáfora de un árbol. Las raíces representan los diversos productos y servicios, o insumos, que les proveemos a nuestras clientas, sobre los cuales construimos una base para su camino hacia el empoderamiento. Las hojas del árbol representan los resultados que las clientas experimentan a medida que crecen a lo largo de la Escala a través del tiempo – en un camino de crecimiento desde **Soñadora** a **Empresaria**, hasta llegar a ser **Líder**.

Productos de préstamo Y RESULTADOS 2015



PRÉSTAMO DEL *BANCO COMUNAL*

26,569 Préstamos de *Banco Comunal* desembolsados

Este es nuestro producto de préstamo de entrada, ofrecido a grupos de mujeres que forman un *Banco Comunal* (7 a 25 mujeres) y co-garantizan sus créditos como una forma de garantía social. El préstamo promedio del *Banco de Comunal* es de $318.



CREDISALUD

341 hogares con estufas limpias

Este préstamo financia las inversiones que nuestras clientas realizan en estufas mejoradas, las cuales funcionan con combustión limpia y sustituyen las fogatas en sus hogares. Estas clientas ahorran un promedio de $37 al mes, dado que usan menos leña como combustible. Además, reciben muchos beneficios de salud al reducirse la inhalación de humo.



CREDIESCOLAR

2,170 *préstamo CrediEscolar*

Este préstamo escolar es para los costos asociados con la inscripción de los hijos de las clientas en la escuela, tales como uniformes y cuotas escolares. El ochenta y seis por ciento de las clientas utiliza el préstamo para continuar la educación de sus hijos, y 14% lo utiliza para inscribir a un estudiante por primera vez.



PRÉSTAMO *RAPIDITO*

1,149 *préstamo Rapidito*

Este préstamo brinda a nuestras clientas un acceso rápido a capital de préstamo que tiene un período de reembolso más corto que nuestros otros productos de préstamo. Las clientas a menudo usan los préstamos Rapidito para pagar gastos inesperados o para aprovechar oportunidades de negocio en temporadas de ventas altas.



PRÉSTAMO *PARALELO*

287 *préstamo Paralelo*

Este préstamo paralelo individual está disponible para clientas que tienen un buen historial de crédito y necesidades de crédito más altas para hacer crecer aún más sus negocios.

Servicios Plus Y RESULTADOS 2015



EDUCACIÓN NO FORMAL (ENF)

189,000+ de horas de Educación No Formal

ENF es la columna vertebral de nuestro programa de *Microcrédito Plus*. Las sesiones de ENF cubren temas relacionados con la salud, derechos de la mujer, la familia y negocios, y se llevan acabo mensualmente durante las reuniones de los Bancos Comunales. *(véase p. 7)*



CAPACITACIÓN AVANZADA

1,138 clientas atendieron a Formación Avanzada

Nuestras clientas desarrollan habilidades de negocios avanzadas o técnicas. Estos entrenamientos les ayudan a diversificar sus ingresos. *(véase p. 8)*



PROGRAMA DE MENTORÍA

30 clientas participaron en el programa de mentoría

Clientas que participan en este proyecto han sido identificadas como líderes en nuestra Continuum del Clienta. El programa de mentoría cultiva su alto potencial de crecimiento, liderazgo, espíritu empresarial, e impacto en sus comunidades. *(véase p. 8)*



PROGRAMA DE ACCESO AL MERCADO ARTESANAL

Más de $14.000 de productos exportados al mercado estadounidense

Este programa piloto les proporciona habilidades técnicas y de negocios a nuestras clientas artesanas para que puedan acceder a nuevos mercados. Las artesanas participan en capacitaciones diseñados para prepararlas para entrar en nuevos mercados locales, nacionales y de exportación. *(véase p.10)*



PROGRAMA DE SALUD PREVENTIVA DE LA MUJER

1,121 clientas accedieron a servicios de salud preventiva
2,745 clientas accedieron a la educación de salud

Salud para la Vida combina educación con servicios de salud preventiva de la mujer. Fue lanzado con éxito en nuestra agencia de Sololá en el año 2015. *(véase p. 17-19)*



PROGRAMA DE CRÉDITO Y CAPACITACIÓN PARA MUJERES

Este programa piloto se está diseñando para dar a nuestras clientas de agricultura acceso a nuevos mercados a través de capacitación técnica y productos de crédito que satisfagan las necesidades únicas del sector agrícola.

EDUCACIÓN

Educación No Formal

Cada mes, nuestras 57 facilitadores u oficiales de crédito, viajan a pie, en autobús, lancha o moto a lo largo del altiplano occidental de Guatemala para conducir reuniones mensuales de los Bancos Comunales. Estas reuniones mensuales incluyen una sesión de Educación No Formal (ENF) centrada alrededor de uno de cuatro pilares: mujer, familia, salud y negocios. Nuestras clientas dicen que las sesiones de ENF son cruciales para el desarrollo personal – les ayudan a mejorar su autoestima, su autovaloración, y su salud, apoyar a sus familias, y mejorar los resultados sus negocios.

En promedio, cada facilitadora trabaja con **372 clientas** cada mes.

TEMAS DE EDUCACIÓN NO FORMAL DE 2015:

ENERO	Empoderamiento a través de Puente de Amistad
FEBRERO	Cultivar una visión para el futuro
MARZO	Construcción de autoestima
ABRIL	Encuesta de *Mi Negocio Hoy*
MAYO	Las contribuciones de las madres al desarrollo de la sociedad
JUNIO	Derechos de las mujeres
JULIO	Creando un presupuesto
AGOSTO	Dar prioridad a los ahorros
SEPTIEMBRE	Salud sexual y reproductiva
OCTUBRE	El impacto de la enfermedad crónica
NOVIEMBRE	Previniendo el cáncer de mama
DICIEMBRE	Desarrollo personal y la identidad de una comunidad positiva



Me ha ayudado como persona a tener conocimiento y mentoría en mi negocio. Se ha mejorado el bienestar económico de mi familia y la educación de mis hijos.

-JACINTA
Participante en el programa de mentoría

¡Convocatoria! Cada Mes Club

Nuestro Club de Cada Mes es un grupo de donantes mensuales que apoyan a nuestras clientas con las sesiones de ENF. Visite nuestro sitio web para unirse a nuestro Club de Cada Mes.

ASESORES DEL COMITÉ DE EDUCACIÓN Y DESEMPEÑO SOCIAL

Anna de la Cruz
Consultora de investigación y evaluación

Cara Forster
Gerente de Revisión de Estádndares y Directora de Capacitación para el Desempeño Social y Vinculación a la Comunidad en Latinoamérica

Maria Maltide Olazabal
Directora de Alcance, Freedom from Hunger, México

Julie Peachey
Directora del Índice de Progreso de Salida de la Pobreza en Innovations for Poverty Action

Claire Simon
Consultora de investigación, monitoreo, y evaluación

Carmen Velasco
Co-Fundadora de Pro Mujer y Co-Presidente del Comité de Dirección Truelift

Capacitación Avanzada

En 2015, 1,138 mujeres participaron en capacitación avanzada y aprendieron habilidades tales como hornear, coser, fabricación de piñatas, arreglos florales, cerería, cestería, y conservas. Aprender una nueva habilidad ofrece a las clientas una oportunidad inmediata para diversificar sus ingresos. Además de aprender algo nuevo, las clientas pueden relacionarse con otras mujeres en este ambiente de aprendizaje, ayudando a construir la confianza y el empoderamiento.

91% de las clientas que asisten a entrenamiento avanzado reportaron que sus ingresos se estabilizaron o aumentaron.

7% mayor retención de clientas entre las clientas que participaron en capacitación avanzada.

Mentorship Program

Hemos diseñado este proyecto para las clientas que han sido identificadas como *Líderes* en nuestra Continuum del Clienta, con el objetivo de impulsar el desarrollo personal y de negocios de nuestras clientas. La fase piloto del programa de mentoría incluyó la creación de parámetros para la selección de clientas, definir objetivos, e identificar organizaciones para llevar a cabo el proceso de tutoría.

En el año 2015, 30 clientas fueron elegidas para participar en el programa piloto de mentoría a través de dos socios en el país. Estas clientas participan en sesiones de mentoría grupales e individuales durante varios meses para ampliar sus capacidades de negocio y habilidades de liderazgo.



"Estoy orgullosa de ser una mujer indígena y estoy agradecida con Puente de Amistad por darme oportunidades a través de la formación y la exportación de mis productos."

–VICENTA
participante en el programa de acceso al mercado artesanal

Programa de Acceso AL MERCADO ARTESANAL

PUENTE DE AMISTAD SIRVE MÁS DE 4,000 CLIENTAS ARTESANALES.

A través de nuestra investigación y encuestas, nuestras clientas han expresado que su necesidad primordial es el acceso a nuevos mercados para vender sus productos y aumentar sus ingresos. Sin embargo, muchas de nuestras clientas artesanas están aisladas por el idioma y la geografía, y muchas carecen de las habilidades de negocios para prosperar en el mercado moderno.

El Programa de Acceso al Mercado Artesanal de Puente de Amistad les proporciona a las artesanas cursos de capacitación diseñados para prepararlas para acceder a nuevos mercados locales, nacionales, y de exportación. Las capacitaciones se centran en temas tales como la calidad del producto, las expectativas del comprador, requisitos de exportación, y los gustos y preferencias del mercado norteamericano. Las artesanas también reciben capacitación sobre los costos y precios de sus productos para asegurarse de recibir un salario justo por su trabajo. Las artesanas en este programa emplean en promedio a cuatro mujeres adicionales, multiplicando el impacto del programa.

¡Compre productos hechos por nuestras clientas artesanas en línea! Hemos creado una nueva tienda en línea donde usted puede comprar una muestra de sus hermosos artículos hechos a mano y leer más acerca de sus historias.

friendshipbridge.org/shop

La historia de Vicenta

Vicenta creció durante la guerra civil de Guatemala, y perdió a su padre en este conflicto que devastó al país, particularmente a las comunidades indígenas. Como es el caso de muchas mujeres indígenas guatemaltecas, tejer ha sido una tradición en la familia de Vicenta por generaciones. Vicenta comenzó a trabajar con grupos de artesanos a los 10 de años de edad para ayudar a mantener a su familia. Cuando se casó y tuvo hijos, Vicenta decidió formar su propia cooperativa artesanal para ayudar a proporcionar mayores ingresos a las mujeres de su comunidad.

La mayoría de artesanos en Guatemala sólo venden sus productos en los mercados locales cerca de sus aldeas. Con los entrenamientos del programa de artesanas de Puente de Amistad Vicenta ha sido capaz de llegar a una clientala nacional más grande en el mercado turístico de Antigua Guatemala, y está produciendo productos de exportación a mayoristas de Estados Unidos, incluyendo a la tienda en línea de Puente de Amistad. Vicenta atribuye el aumento de su confiaza como artesana y empresaria a los cursos de capacitación artesanal. A través del aumento de sus ingresos, Vicenta ha sido capaz de mantener a sus siete de sus hijos en la escuela, así como contratar a cuatro empleadas.

FINANZAS 2015

ESTADO DE POSICION FIANCIERA

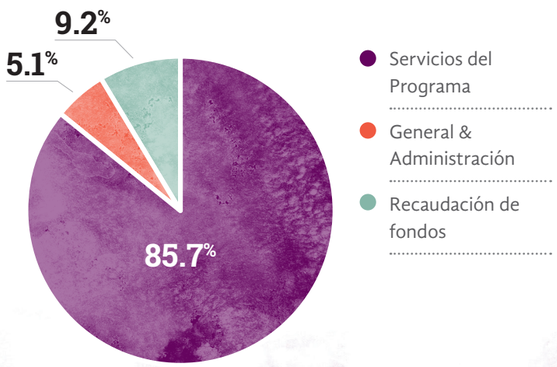
AL 31 DICIMBRE, AÑOS 2015 Y 2014

ASSETS	2015	2014
Activos Corrientes		
Efectivo y equivalentes	1,156,439	599,658
Inversiones	1,737,982	1,458,091
Portafolio de prestamos neto*	7,132,977	6,305,859
Intereses por cobrar	167,438	145,017
Promesas de donación y subvenciones por cobrar	27,700	64,000
Gastos anticipados y otros activos	119,112	69,451
Total activos corrientes	**10,341,648**	**8,642,076**
Propiedad y equipo		
Mobiliario y equipo	101,822	99,712
Computadoras y equipo relacionado	231,396	219,073
Vehíhulos	73,312	87,079
Mejoras a propiedades arrendadas	23,331	4,131
Menos: Depreciación acumulada y amortización	-359,789	-354,059
Total propiedad y equipo	**70,072**	**55,936**
Activos no corrientes		
Depósitos de seguridad	16,212	15,512
Total activos no corrientes	16,212	15,512

** El monto del portafolio de prestamos neto es reducido por la reserva de cuentas incobrables de $128,691 y $97,339 para el 2014 y 2013, respectivamente.*

PASIVOS Y ACTIVOS NETO	2015	2014
Pasivos Corrientes		
Préstamos por pagar	1,427,492	463,674
Cuentas por pagar y pasivos	1,296,779	1,031,380
Total pasivos corrientes	**2,724,271**	**1,495,054**
Pasivos no corrientes		
Préstamos por pagar	3,140,000	2,965,000
Total pasivos	**5,864,271**	**4,460,054**
Achivos netos		
No restringido	4,307,049	3,958,465
Temporalmente restringido	155,612	194,005
Permanentemente restringido	101,000	101,000
Total activos netos	**4,563,661**	**4,253,470**
TOTAL PASIVOS Y ACTIVOS NETOS	**10,427,932**	**8,713,524**

Uso de los Fondos



ESTADO DE ACTIVIDADES Y CAMBIO DE ACTIVOS NETOS

DICIEMBRE 31, 2015 Y 2014

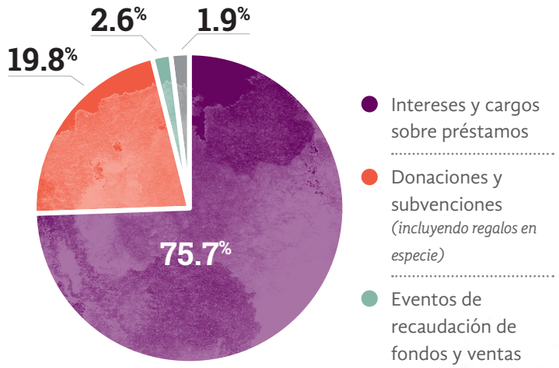
	2015	2014
ingresos		
Intereses y cargos sobre préstamos	3,406,250	2,800,216
Donaciones y subvenciones (incluyendo regalos en especie)	890,561	812,749
Eventos de recaudación de fondos y ventas	116,612	75,752
Intereses e ingresos por inversiones	85,514	69,965
Total ingresos	**4,498,937**	**3,758,682**
Gastos		
SERVICIOS DEL PROGRAMA		
Programa de préstamos y educación a la mujer	3,566,175	2,902,353
Programa de educación a enfermeras*	976	25,469
Total servicios del programa	**3,567,151**	**2,927,822**
SERVICIOS DE APOYO		
General y administración	210,957	188,244
Recaudación de fondos	382,149	289,892
Total servicios de apoyo	**592,746**	**478,136**
Total gastos	**4,159,897**	**3,405,958**
Cambios en activos netos antes de otros ajustes	339,040	352,724
Otros ajustes		
Resultados del periodo: Ganancia (perdida)	-28,849	194,473
Cambios en activos netos	310,191	547,197
ACTIVOS NETOS AL INICIO DE AÑO	**4,253,470**	**3,706,273**
ACTIVOS NETOS AL FINAL DE AÑO	**4,563,661**	**4,253,470**

**El programa de educación a enfermeras es una continuación de las actividades de desarrollo iniciales de Puente de Amistad en Vietnam, proporcionando apoyo académico y entrenamiento a enfermeras graduadas. El programa ha sido gestionado independientemente por voluntarios y no es más un programa de Puente de Amistad. Servimos como patrocinador fiscal.*

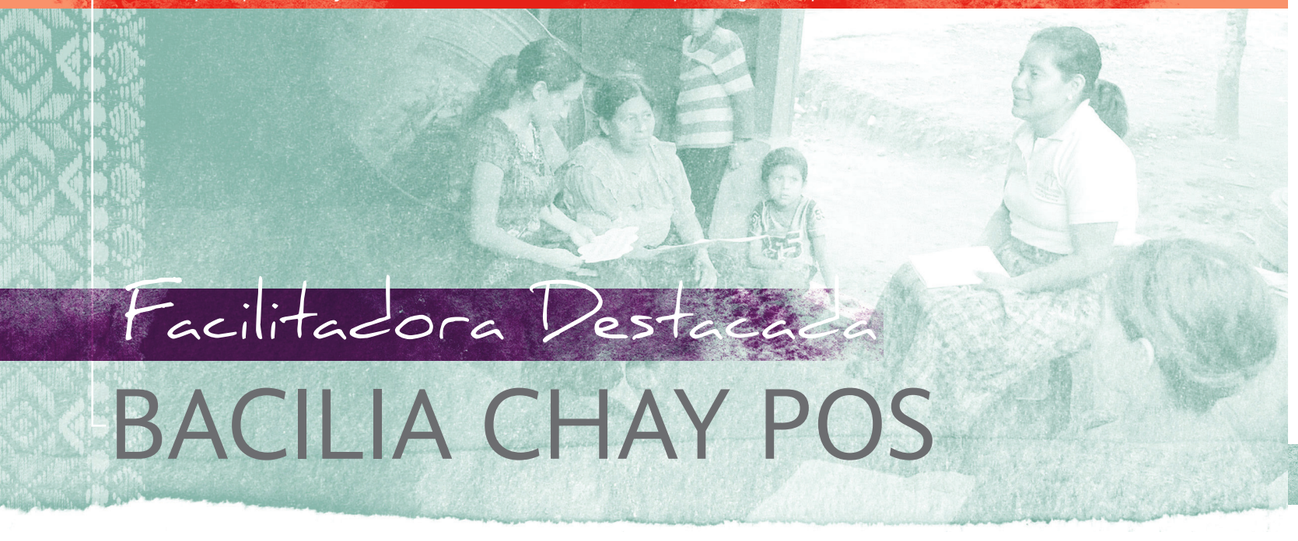


Comité Asesor de Clientas con la Junta Directiva

Ingresos



*Puente de Amistad está comprometido no sólo con nuestras clientas, sino también con los **131 miembros** de nuestro personal en Guatemala y los Estados Unidos. Nuestros **57 facilitadores** son verdaderamente la base de nuestro programa de Microcrédito Plus, ya que forman las relaciones de confianza con los clientas que Puente de Amistad necesita para poderles ofrecer las soluciones más adecuadas para lograr empoderarse.*



Facilitadora Destacada

BACILIA CHAY POS

"Una palabra muy poderosa utilizada en el Puente de Amistad es empoderamiento. Si nosotros como trabajadoras estamos empoderadas, podemos capacitar a las clientas."

-BACILIA CHAY POS

Bacilia ha sido facilitadora con Puente de Amistad durante 12 años, demostrando su compromiso con el empoderamiento de las mujeres en su país. Durante los últimos tres años Bacilia ha ganado el "Premio de Puente de Amistad", un premio anual otorgado a un empleado de cada sucursal que aplica y ejemplifica nuestros valores organizacionales: poder, respeto, solidaridad, participación, calidad, integridad y transparencia.

Como una mujer indígena, Bacilia tiene un profundo conocimiento de las vidas de las mujeres con las que trabaja. Como muchas clientas de Puente de Amistad, los padres de Bacilia sólo pudieron apoyarla durante una parte de su educación. Desde el sexto grado en adelante, Bacilia trabajó en fincas de café y como empleada doméstica para financiar su educación secundaria. Actualmente, prioriza la educación de sus cinco hijos para que ellos tengan las herramientas para invertir en su futuro.

En 2004, Bacilia se enteró de una plaza de trabajo disponible en Puente de Amistad, para ser facilitadora en la sucursal de Mazatenango. Ella aceptó el cargo y afirma que su parte favorita de ser facilitadora es interactuar con las clientas y comprender sus necesidades, para así poderlas apoyar con los servicios y productos adecuados. Para Bacilia, la parte más gratificante de su trabajo es ver que todas las mujeres de los Bancos Comunales se empoderen.

Casi todos los días, Bacilia sale de su casa temprano y viaja en transporte público para llevar a cabo sesiones de educación no formal y para supervisar los pagos de los préstamos de sus Bancos Comunales. Cada mes, se encuentra con más de 500 clientas en 46 Bancos Comunales. Bacilia supervisa un portafolio de préstamos de 1.7 millones de Quetzales – más de $225,000 – y sus clientas tienen una tasa de reembolso de más del 99%.

"Trabajar en Puente de Amistad ha cambiado mi vida."

GESTIÓN DEL **DESEMPEÑO SOCIAL**

La Gestión del Desempeño Social es un compromiso con y una forma de medir nuestro progreso hacia nuestra misión social, incluyendo esfuerzos para capacitar a nuestros clientas y empleados. Aquí están algunas de las actividades que se realizaron para la Gestión del Desempeño Social en 2015:

COMPROMISO CON LA CLIENTA

- Realización de aproximadamente 55,000 encuestas, así como auditorías regulares de datos, mejorando la calidad de la información disponible para la toma de decisiones.
- Colaboración con Acción Internacional para mejorar nuestro cumplimiento con los principios de Protección del Clienta estipulados por la Campaña Inteligente.
- Inauguración de un mecanismo de quejas para nuestras clientas.
- Colaboración con Freedom from Hunger para actualizar los sistemas de seguimiento y evaluación a implementarse en el año 2016.
- Participación como miembro activo del Grupo de Trabajo de Desempeño Social (SPTF) en las areas de Resultados y Equidad de Género.
- Aseguramos un rendimiento equilibrado entre los objetivos financieros y sociales de toda la organización.

COMPROMISO DE LOS EMPLEADOS

Seguimos comprometidos con ofrecer oportunidades de empleo y beneficios competitivos para los 131 miembros de nuestro personal en zonas rurales de Guatemala y los Estados Unidos.

- Encuesta de satisfacción del empleado – esta encuesta anual guía nuestra comprensión sobre la mejor manera apoyar empleados crecimiento y satisfacción. La satisfacción se mantuvo alta en 2015, con un puntaje de satisfacción promedio del 5.4/6.
- *Líderes en Acción* – En el año 2015, siete empleados fueron seleccionados para participar en este programa anual diseñado para hacer crecer orgánicamente las habilidades de liderazgo dentro de la organización.
- *Universidad Amistad* – Entrenamientos internos y externos diseñados estratégicamente se les ofrecen a todos los empleados para apoyar su crecimiento profesional.
- Programa de Reembolso de Matrícula – Veinticinco empleados aprovecharon este programa para continuar sus estudios, algunos completando grados avanzados.
- Mujeres y líderes indígenas – Trabajamos duro para las mujeres y las poblaciones indígenas a través de oportunidades de trabajo en Puente de Amistad, asegurando que la composición de nuestro personal refleje la identidad de nuestras clientas.

67% de personal femenino

52% de personal indígena

87% de los asensos otorgados a mujeres

61% del equipo de liderazgo son mujeres

8% del personal fueron clientas previamente



LA PENETRACIÓN **DE LA POBREZA**

& el Contexto Guatemalteco

Los Índices de Penetración de la Pobreza

Puente de Amistad monitorea los niveles de pobreza de las clientas que entran a nuestro programa usando el Progreso del Índice de la Pobreza de la Fundación Grameen, una herramienta de medición de la pobreza. Esta medida orienta nuestras operaciones, garantizando que sirvamos a nuestro mercado objetivo. Comparamos, por región, el porcentaje de clientas de Puente de Amistad que viven bajo el Umbral de Pobreza Nacional (UPN) contra el porcentaje de la población de cada región que vive bajo el UPN. Esta comparación nos permite crecer en las áreas donde existen oportunidades para profundizar nuestro impacto sobre la pobreza.

En general, nos hemos mantenido consistentes en nuestra cobertura de la pobreza, y alcanzamos a una mayor porción de las poblaciones más pobres en comparación con otras instituciones enfocadas en las microfinanzas en la región de América Latina y el Caribe. Ochenta y cinco por ciento de clientas nuevas encajan en nuestro mercado objetivo, ganando entre $1.11 y $4.49 al día.

EL CONTEXTO GUATEMALTECO

Aunque la economía guatemalteca ha crecido consistentemente desde el año 2000, este crecimiento no ha resultado en mejoras económicas para la mayoría de los guatemaltecos, particularmente para mujeres como nuestras clientas. Muchos guatemaltecos se encuentran actualmente en peores circunstancias debido a crisis como desastres naturales, el aumento del precio de la canasta básica, y la turbulencia política reciente. Además, muchos se encuentran carentes de servicios de apoyo social. Estas vulnerabilidades son peores para aquellas personas que viven en la pobreza y en comunidades remotas, para las poblaciones indígenas, y especialmente para las mujeres. En el contexto actual de aumento de la pobreza, a la población del mercado objetivo de Puente de Amistad se le dificulta lograr estabilizarse, sin mencionar el salir adelante.

A finales del 2015, la Instituto Nacional de Estadística de Guatemala presentó datos sobre la pobreza relacionados con el censo llevado acabo en el 2014. Esta información nos ayuda a comprender mejor la vida y las realidades de nuestras clientas.

Entre los años 2000 y 2014, la tasa de pobreza nacional aumentó del 56,1% al 59%, lo que significa que 9.4 millones de personas viven ahora con menos de $3.50 por día.

Guatemala tiene uno de los 10 cocientes más altos del mundo en disparidad de ingresos. En una población de más de 16 millones, sólo 260 guatemaltecos se reparten activos equivalentes al 56% del PIB.

Las mujeres continúan experimentando menor educación e ingresos, así como alta disparidad en cuanto a la tasa de pobreza.

2015 **IMPACTO**

97%

de las clientas sienten que sus ingresos ha aumentado o estabilizado desde que se unieron al programa.

A medida que las clientas salen de la pobreza, comienzan a tener más control sobre sus propios ingresos y se vuelven menos dependientes de los

Una de las primeras cosas en las que invierten nuestras clientas al aumentar sus ingresos es en una mejor nutrición para sus familias. Este hallazgo se ha mantenido consistentemente por varios años a través de todos los niveles de pobreza.

Entre los años 2014 y 2015, la inscripción de los hijos de nuestras clientas que están en edad escolar aumentó un 10%.

Aquellas clientas que han aprovechado nuestros productos y servicios más allá de los préstamos de los Bancos Comunales y la Educación No Formal ven mejoras superiores en su nivel de pobreza, ingreso neto y número de empleados.

Aquellas clientas que viven en la más extrema pobreza obtienen el mayor cambio positivo en su bienestar económico a través de nuestro programa de *Microcrédito Plus,* acorde a lo medido por el Índice de Progreso de Salida de la Pobreza.





PROGRAMA **DE SALUD PREVENTIVA** DE LA MUJER

Gracias a encuestas e interacciones con nuestras clientas, sabemos que las complicaciones de salud limitan las oportunidades que nuestras clientas tienen para realizar su potencial, impidiéndoles construir un futuro mejor para sí mismas y para sus hijos. Algunas de las complicaciones de salud más comunes en Guatemala son enfermedades prevenibles como la diabetes, hipertensión, cáncer cervical, e infecciones de transmisión sexual. En Guatemala, ideas falsas sobre el cuidado de la salud, así como la falta de acceso a servicios culturalmente relevantes resultan en altas tasas de incidencia de enfermedades prevenibles. Hemos diseñado nuestro programa de Salud para la Vida para abordar específicamente los desafíos de salud preventiva que enfrentan las mujeres indígenas en las áreas rurales de Guatemala.

Nuestro modelo

Salud para la Vida provee educación y servicios de salud a las clientas de Puente de Amistad, en colaboración con Wuqu' Kawoq (Alianza Maya por la Salud). Consultas y exámenes culturalmente relevantes son proporcionados a través de clínicas móviles que viajan a las comunidades donde viven las mujeres que servimos. Cada clínica es atendida por enfermeras con fluidez en las lenguas indígenas que hablan nuestras clientas.

Las clientas participan en cuatro sesiones de educación sobre la salud, llevadas a cabo durante sus reuniones mensuales del Banco Comunal y obtienen acceso al paquete de servicios de salud preventiva como parte de los beneficios de ser clienta de Puente de Amistad. El programa piloto de Salud para la Vida comenzó en el año 2015 con la realización de módulos de educación de salud y acceso a servicios de salud preventiva. Cuando se descubren casos de salud más complejos, las clientas se integran al programa de cuidado complejo que provee nuestro socio de salud.

SERVICIOS DE SALUD OFRECIDOS

- CITOLOGÍAS
- EXÁMENES PÉLVICOS
- EXÁMENES DE HIPERTENSIÓN
- EXÁMENES DE DIABETES
- EXÁMENES DE MAMA
- CONSULTAS DE PLANIFICACIÓN FAMILIAR
- MÉTODOS DE PLANIFICACIÓN FAMILIAR

RESULTADOS 2015

Con un 56%, nuestras tasas de utilización de servicios de salud preventiva fueron casi el doble de las de programas similares en todo el mundo. Creemos que esto está relacionado con tres factores:

1. Nuestras clientas confían en los programas ofrecidos por Puente de Amistad
2. Nuestras clientas obtuvieron acceso a los servicios de salud sin cargos adicionales.
3. Las facilitadoras realizaron cuatro sesiones de Educación no Formal enfocadas en la salud que ocurrieron antes de la llegada de las clínicas móviles, ayudando a que las clientas. se familiarizaran previamente con los servicios de salud ofrecidos.

2015 RESULTADOS



2,745 clientas recibieron educación sobre la salud

1,121 clientas optaron por acceder a los servicios de salud móviles

10% de las clientas participantes optaron por acceder a métodos de planificación familiar

INCIDENCIA DE CASOS COMPLEJOS

3 casos de cáncer cervical

14 casos de hipertensión

33 casos de diabetes

6 casos de prolapso de útero

La historia de Manuela:

LA SUPERACIÓN DEL **CÁNCER**



"Cuando escuché la palabra 'cáncer', la sentí como si me hubieran arrojado un balde de agua fría. Pensamientos sobre mi familia, mis hijos y el costo del tratamiento corrían por mi mente. Me tranquilicé cuando las enfermeras me dijeron que me apoyarían en todo lo que pudieran y que encontraríamos una solución."

"La decisión de hacerme un examen como este no fue fácil. Pero gracias a los entrenamientos [de educación] en el Banco Comunal, me di cuenta de lo importante que es para mi bienestar y el de mi familia." Manuela habla cándidamente sobre su decisión de darle prioridad a su salud, compartiendo abiertamente su experiencia con el diagnóstico y tratamiento de cáncer cervical que obtuvo a través del programa de salud de Puente de Amistad.

Con 56 años de edad, Manuela tiene 9 hijos y 26 nietos. Seis años antes, Manuela se había realizado una prueba de Papanicolau como parte de un programa gubernamental de salud. Sin embargo, nunca recibió los resultados – una experiencia común para una mujer guatemalteca. Manuela dijo que a través de las sesiones de educación en las reuniones mensuales de su Banco de Comunal, ella se dió cuenta que debía hacerse un examen de Papanicolaou en las clínicas móviles. "Puesto que he sido clienta durante 10 años, yo sabía que Puente de Amistad no mentiría acerca de mis resultados".

Apenas unas semanas después de su reunión con la enfermera de Salud para la Vida, Manuela recibió los devastadores resultados: tenía cáncer cervical. "Cuando escuché la palabra 'cáncer', la sentí como si me hubieran arrojado un balde de agua fría. Pensamientos sobre mi familia, mis hijos y el costo del tratamiento corrían por mi mente. Me tranquilicé cuando las enfermeras me dijeron que me apoyarían en todo lo que pudieran y que encontraríamos una solución."

Manuela dijo que el tratamiento de seguimiento ocurrió muy rápidamente, y que obtuvo apoyo de nuestro programa de cuidado complejo. Ella se sometió a una histerectomía y hoy está libre de cáncer.

"Quiero seguir viviendo para disfrutar de mis hijos y 26 nietos, con el número 27 a punto de nacer. Le agradezco mucho Puente de Amistad el haber creado este programa porque me ha ayudado de muchas maneras adicionales al préstamo. ¿De qué me sirve tener un súper negocio si no tengo buena salud? Esta experiencia me ha enseñado lo importante que es compartir esta información con mis siete hijas que pasaron por el proceso conmigo. Estoy alentandolas a que ellas también visiten al médico. También estoy compartiendo mi experiencia con mis amigas en mi Banco Comunal. Mi barrio es bastante pequeño, así que lo comparto también con mis vecinos!"

"Esta experiencia me ha enseñado lo importante que es compartir esta información con mis siete hijas que pasaron por el proceso conmigo."

Marta, la hija de Manuela, también ha aprendido a priorizar su salud debido al hecho que ha acompañado a su madre durante todo este proceso. "Ahora más que nunca, entendemos lo importante que es para ella el continuar participando con una organización que es innovadora y busca no sólo ayudar a las mujeres en lo económico sino también intelectualmente y a vivir una vida saludable," dijo su hija. "Toda mi familia está muy agradecida por el apoyo y el aliento que tuvo durante el proceso de tratamiento."



CÍRCULOS DE **AMISTAD**

Los Círculos de Amistad son grupos de voluntarios dedicados, ubicados en Estados Unidos, que educan, abogan y recaudan fondos para ayudar a Puente de Amistad a cumplir con su misión de empoderar a las mujeres pobres de Guatemala. En el año 2015, los Círculos de Amistad tuvieron un año histórico, recaudando $220,000 para beneficiar a nuestras clientas en Guatemala.

ESTAMOS AGRADECIDOS DE HABER TENIDO EL APOYO DE 10 CÍRCULOS EN EL 2015:

- Antelope Valley (CA)
- Boulder (CO)
- Central Coast (CA)
- Evergreen (CO)
- Foothills (CO)
- Genesee (CO)
- Mequon (WI)
- Oconomowoc (WI)
- Salida (CO)
- San Antonio (TX)

LES AGRADECEMOS ESPECIALMENTE A NUESTROS LÍDERES DE CÍRCULO DE 2015:

- Jamie Alpert
- Sharon Barrett
- Sue Benishek
- Rachel Bloombaum
- Jill Brashear
- Laurie Dolian
- Paula Farrell
- Connie Goscinski-Smith
- Connie Holzmiller
- Deborah Kramer
- Constancia Leshin
- Susie Miller
- Marty Musselman
- Molly Niven
- Bonnie Pope
- Caroline Rodriguez
- Judy Snyder
- Diana Spencer
- Carolina Vasan
- Jennifer Zwief

Muchos miembros de los Círculos viajan con nosotros a Guatemala para formar parte de nuestros Viajes de Inmersión. Estos viajes, que duran una semana, son una experiencia que profundiza los vínculos entre los miembros de los Circulos así como con nuestras clientas. Realizamos Viajes de Inmersión dos veces al año, para que nuestros donantes puedan experimentae de nuestro trabajo personalmente.

"El Viaje de Inmersión fue una inspiración para mí... experimenté de primera mano cómo el empoderar a nuestras clientas puede ayudarles a transformar sus vidas. Sienten un gran orgullo al saber que sus logros son un resultado directo de su perseverancia y trabajo duro."

-CAROLINA VASAN

LÍDER DEL CÍRCULO DE FOOTHILLS, CO

AGRADECIMIENTOS A NUESTROS DONANTES

Nuestro más profundo agradecimiento a donantes en especie, asistentes y voluntarios no mencionados.

ARRIBA DE $25.000

Anonymous
Antelope Valley Circle
Crawley Family Foundation
Walter & Ursula Eberspacher
Evergreen Circle
Genesee Circle
Global Partnerships
Harvey Family Foundation
Inter-American Development Bank
PB & K Family Foundation
Photolease
San Antonio Circle

$10.000-$24.999

Cynda Collins Arsenault, Arsenault Family Foundation
AMB Foundation
Bancker-Williams Foundation
Boulder Circle
Thomas Carter
Dining for Women
Laurie & Bob Dolian
Foothills Circle
International Foundation
Brandi & Dave Mason, Buechele Family Fund*
Oconomowoc Circle
Salida Circle
Scoob Trust Foundation
Sherman & Howard LLC

$5.000 - $9.999

Accion
Anonymous
April Fund
Atkinson Foundation
Linda Bailey
Scot & Karen Barker
Beyond Our Borders
Matthew & Angie Brand
Central Coast Circle
Chris & Mary Clover, Clover Fund
Robb & Helen Gair
Green Waves Fund
Adrea D. Heebe
Hewlett Packard
Paul Kovach & Katie Kitchen
Jo-Nell Labbienti
James & Tanya Mahood Foundation
Daniel Norton
Sara & Paul Petit
Power Test
Red Empress Foundation
Shalini Sharma
Team Evergreen
The International Alliance for Women & WIL of Greater Philadelphia
Kathie Younghans & Amicas*

$2.500-$4.999

Alliance for Professional Women
Melissa Bailey
AnnaMaria Begemann & Michael Morter
Brenda Duno
Edgar Family Good Samaritan Fund
Paula & Charlie Farrell
Patricia Foley-Hinnen & Capital Sisters International
Gelman, Rosenberg & Freedman
Mequon Circle
Lary & Francy Milner
Brice & Teresa Moczygemba
Jiten & Daksha Patel
Polly Phillips
Sara Ransford, Arches Foundation
Jan & Susan Suwinski, Suwinski Family Foundation
David Ringo & Helen Ostruske
Caroline Rodriguez
Tulong LLC
Whole Foods Market
Women's Microfinance Collaborate
Yorkfield Presbyterian Church

$1.000-$2.499

Anonymous
Bjorn & Heather Aberg
Delia Armstrong
Terry & Sharon Barrett*
Bhakti Chai
BoldeReach
Books & Company
Dot & Duane Bruxvoort
Julie Carver & Bastiaan Cornelissen
Tyler & Renee Clark
Combined Federal Campaign Contributors
Community First Foundation
Polly Dawkins & Nico Brooks, Brooks & Dawkins Charitable Fund
Peter W. Denny & Susan Smith-Denny*
Betty Lynn Ferguson & Jim Matera
Fred & Sarah Flosi
Mark & Nancy Foster, Foster Family Private Foundation
Ann & Rob Garner
Graham & Jeanne Gibbard
Joe Gillach, Sr.
Meg Goodman & Mike Bonini
Sheila Grether & Mark Marion
Felicity Hannay & James Wood
Scott & Kathy Happ
Idske Hiemstra & Roel Snieder
Diane & Russ Hullet
Cynthia Ingraham Landon
Innovo Foundation
Eli Isely
Harris & Eliza Kempner Fund
KC Kitchen Coats
Kutak Rock LLP
Dona Laketek
Laura Lambrecht & Bella Frida
Ken & Nancy Larner
Larry & Marilyn Dale Family Charitable Gift Fund
Karen & Phillip Larson
Debi Leitch
Nance & Ramon Jose Lopez
Margery Goldman Foundation
Meryle Melnicoff & Joseph Busler*
Donald Merwin
John & Susie Miller
Neal & Lynne Miller
Ted & Connie Ning
Northwoods Potluck for Women
Toni-Lynn & Bill O'Brien
Dawn Olsen
Jacqueline Pugh & Scott Luther
Dan & Helen Quinn
RBC Wealth Management
RBG Inc.
Kelly & Steve Reynoldson
Carolina Roca & Jose German Obiols Noval
Cindy Rold
Fredy Rosenbaum Foundation
Roser Ventures
Kath Schonau & Donald Taylor
Barbara Sexton
Alison Shetter
Daryl Smith
David & Jody Smith, David C. Smith Family Fund
Dan & Barbara Thomas
Stephanie Thompson
Tim & Toby Tuttle
Peter & Susie Vebber
Guy & Alison Vigers
Carmela Weber & Dave Secunda
Charlotte Wells
Jeff Younghans & Teresa Chiftis
Sandy Younghans & Rick Shepard

MENOS DE $1.000: Agradecemos a los **1,034 donantes** que han contribuido colectivamente más de $137,000 para promover nuestra misión.

INVERSIONISTAS

35 inversionistas privados individuales
Capital Sisters International
Erich and Hannah Sachs Foundation
Global Partnerships
Kiva International
MCE Social Capital
Mercy Investment Services
Religious Communities Investment Fund
Seton Enablement Fund

CÍRCULO LEGACY

Nuestro Círculo Legacy es un grupo de personas que han hecho un obsequio planificado a Puente de Amistad, asegurando que su impacto se extienda más allá de la duración de su vida.

MIEMBROS:

Judy Snyder
Ardis & Michael Strieby*
Felicity Hannay & James Wood
Anonymous

** Indica un donante mensual en nuestro Club de Cada Mes*

Un agradecimiento especial a nuestros voluntarios que proporcionan servicios de traducción: Penelope Curtis, Terry Gibson, Claudia Kutz, Constancia Leshin, e Ilduara Moreno.



Equipo Guatemalteco

EQUIPO DE LIDERAZGO

Karen Larson › *Presidente & CEO*
Astrid Cardona › *Directora de País*
Carlos Buitrago › *Director de Crédito, Cobros y Mercados Nuevos*
Victor Contreras › *Gerente de Gestión Humana*
Rebecca Cueto › *Gerente de Tesorería*
Maria Estela Jocón González › Gerente de Educación
Juan Carlos Lau › *Gerente de Regional de Operaciones*
Brandi Mason › *Vicepresidenta, Comunicaciones y Alianzas Globales*
Francisco Meletz › *Gerente de Operaciones Regionales*
Nelson Moreno › *Gerente de Finanzas*
Caitlin Scott › *Gerente de Desempeño Social*

Puente de Amistad tiene un total de 131 empleados en Guatemala y los Estados Unidos.

COMITÉ ASESOR DE CLIENTAS DE LA JUNTA DIRECTIVA:

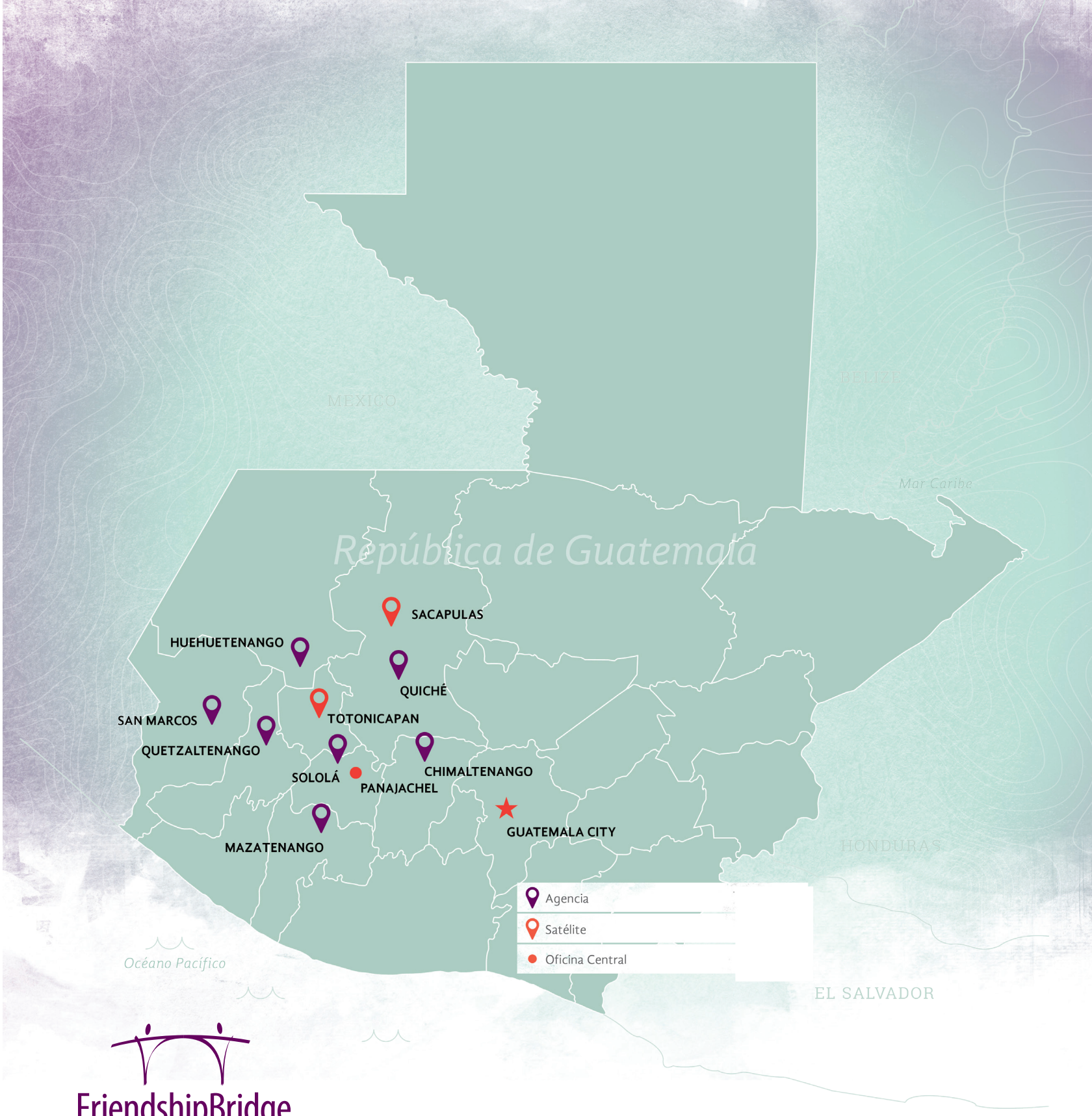
Juana Teresa Alvarez Chiyal › *Sololá*
Olga Lorena Garcia de Cifuentes › *Mazatenango*
Rubidia Azucena Urizar Castillo › *Mazatenango*
Wendy Elizabeth Cruz Salmeron › *Huehuetenango*
Veronica Cubur Solis › *Chimaltenango*
Francisca Jemima Flores Mejia de Fuentes › *San Marcos*
Brenda Alicia Monzon Hernandez de Quevedo › *Quetzaltenango*
Gilda Maribel Say Nimatuj › *Quetzaltenango*
Julieta Sarai Carrera Lara › *Escuintla*
Otilia Margarita Lopez Sanchez › *Quiché*

JUNTA DIRECTIVA

Dan Thomas › *Presidente*
Laurie Dolian › *Vicepresidenta*
Paul Kovach › *Tesorero*
James Wood › *Secretario*
Tyler Clark
Meryle Melnicoff
Susie Miller
Francy Milner
Dan Norton
Dawn Olson
Carolina Roca
Caroline Rodriguez
Susan Zimmermann

JUNTA DE ASESORES

Sandy Younghans › *Asesor Honorario del Junta Directiva*
Chris Dunford › *Fundador, Truelift*
Lynne Patterson › *Co-Fundadora y Directora Emérita, Pro Mujer*
Mimi Schlumberger › *Co-Fundadora del programa de Microcrédito Plus*



FriendshipBridge

Empowered Women Eliminating Poverty

405 Urban Street, Suite 140
Lakewood, CO 80228
+1-303-674-0717

Avenida Santander 5-38, Zona 2
Panajachel, Sololá, Guatemala
+502-7762-0222

Para obtener más información sobre cómo empoderamos a las mujeres para crear mejores futuros, por favor visite nuestro sitio web: **FRIENDSHIPBRIDGE.ORG/ES**

Fotos por: Global Partnerships, Robert Weigel, y personal de Puente de Amistad
Traducido al Español por Terry John Gibson, MBA SUS y Adriana Obiols, BA

Puente de Amistad es una organización sin fines de lucro de 501 c 3/
Tax ID #84-1141078