

insights

Magazine



Ampliando el alcance de las cooperativas de ahorro y crédito en comunidades hispanas

Juntos Avanzamos: Capítulo del Noroeste del Pacífico

Perfil del CEO: Seattle Credit Union

Cooperativa de Honduras se Une a Inclusiv

Tres Cooperativas Admitidas al FHLBNY

CONTENIDO



01 - 03

NUEVOS MIEMBROS DE JUNTOS AVANZAMOS

04 - 05

PROGRAMA DESTACADO

NUEVO CAPÍTULO DE JUNTOS AVANZAMOS
EN EL NOROESTE DEL PACÍFICO

06 - 09

PERFIL DE UN CEO

CEO MICHAEL CRUZ DE SEATTLE CREDIT UNION

10 - 11

COOPERATIVA DESTACADA

INCLUSIV DA LA BIENVENIDA AL PRIMER
MIEMBRO INTERNACIONAL

12 - 13

LÍDER EMERGENTE

CHELSEA NETO DE CONNECTIONS CREDIT UNION

14 - 15

PEQUEÑAS EMPRESAS

BUSINESS FORWARD CRECE

16 - 17

ENERGÍA LIMPIA

EL CLEAN ENERGY CREDIT UNION

18 - 21

CONSULADOS Y COOPERATIVAS TRABAJAN
JUNTOS

22 - 23

PUERTO RICO: TRES COOPERATIVAS
ADMITIDAS AL FHLBNY

24

CONOCIENDO NLCUP

25

REFLEXIONES SOBRE LA CONFERENCIA
NLCUP 2026





INCLUSIV DA LA BIENVENIDA A NUEVAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DESIGNADAS COMO JUNTOS AVANZAMOS

Este año, dimos la bienvenida a un diverso grupo de credit unions con sede en Pensilvania, Carolina del Norte, Oregón y Minnesota, ampliando significativamente el alcance de la red Juntos Avanzamos. En conjunto, estas credit unions sirven a 328,117 socios y administran \$6,197,084,287 en activos propiedad de la comunidad. Con su incorporación, la red Juntos Avanzamos ahora está integrada por 163 credit unions que prestan servicios a comunidades en 40 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico.

¡Bienvenidos a Juntos Avanzamos!

Everence es una cooperativa de ahorro y crédito de orientación cristiana con sede en Pensilvania que presta servicios a sus miembros en todo el país.



Lancaster, Pennsylvania

Activos: \$450,075,796

Socios: 24,738

Con sede en Lancaster, Pensilvania, **Everence Federal Credit Union** es una cooperativa de ahorro y crédito de orientación cristiana que presta servicios a sus miembros en todo el país. La entidad se apoya en una sólida trayectoria de servicio a las comunidades hispanas e inmigrantes, ampliando el acceso equitativo a oportunidades financieras mediante iniciativas deliberadas centradas en la comunidad. A través de su programa de préstamos inclusivos, que ha otorgado más de **\$19 millones** para ayudar a los socios a construir historial crediticio, comprar vehículos, desarrollar negocios y alcanzar la meta de ser dueños de una vivienda, así como mediante sus sucursales bilingües, recursos en español y servicios culturalmente competentes, Everence ha demostrado un firme compromiso con reducir las barreras y el fortalecer la inclusión financiera para todas las comunidades. Como parte de su Equipo de Innovación de Juntos Avanzamos, la credit union está ampliando la educación financiera en español, fortaleciendo la capacitación de su personal, ampliando su alcance comunitario y estableciendo prácticas más consistentes en toda la organización. Guiada por una visión fundamentada en la confianza, la dignidad y el empoderamiento financiero a largo plazo, Everence Federal Credit Union continúa realizando inversiones significativas para responder a las necesidades de las comunidades a las que sirve.

First Alliance Credit Union está fortaleciendo su compromiso con las comunidades hispanas e inmigrantes mediante servicios financieros equitativos, culturalmente competentes y una visión a largo plazo de liderazgo inclusivo. Con una membresía hispana que representa más del **11%** de sus socios y continúa en crecimiento, la credit union ha invertido en personal bilingüe, iniciativas de alcance comunitario culturalmente pertinentes y programas innovadores como **First Start/Fresh Start**, que ayudan a las personas recién llegadas al país, sin historial crediticio o que buscan reconstruir sus finanzas a establecer un camino hacia la estabilidad económica. Guiada por su estrategia de inclusión financiera y desarrollo comunitario, First Alliance también está creando nuevas oportunidades para que las voces de la comunidad hispana contribuyan a definir su futuro mediante procesos de co-diseño comunitario, la creación de un Consejo Asesor Comunitario y esfuerzos intencionales para construir una gobernanza más representativa. Estas iniciativas reflejan un profundo compromiso con el fortalecimiento de la confianza, la ampliación del acceso y el empoderamiento de las familias hispanas para las generaciones futuras.



Rochester, Minnesota

Activos: \$335,001,469

Socios: 21,663





Oregon City, Oregon

Activos: \$3,240,816,749

Socios: 179,805

Rivermark Community Credit Union, impulsa la inclusión financiera mediante la creación de oportunidades equitativas y culturalmente competentes para las comunidades hispanas e inmigrantes de Oregón y Washington. Guiada por su una iniciativa estratégica en español y respaldada por las opiniones de sus socios, grupos asesores comunitarios y empleados, Rivermark continúa ampliando sus servicios bilingües, traduciendo recursos esenciales para los socios y fortaleciendo la capacitación de su personal para responder mejor a las necesidades de una membresía hispana en constante crecimiento. El compromiso de la credit union va más allá de sus sucursales, cuenta con alianzas significativas con organizaciones, el apoyo a iniciativas de desarrollo comunitario y programas para empleados que fomentan el sentido de pertenencia y fortalecen la comprensión cultural.

Self-Help Credit Union está unida por la misión de crear y proteger la propiedad y las oportunidades económicas para todos. La credit union obtuvo la designación de Juntos Avanzamos gracias a su compromiso de larga trayectoria con la ampliación de la inclusión financiera para las comunidades hispanas e inmigrantes. Como parte de un sistema nacional integrado, la credit union ofrece servicios bilingües y culturalmente competentes, además de productos inclusivos como hipotecas y préstamos al consumidor, préstamos para establecer crédito, préstamos para el proceso de ciudadanía y criterios de evaluación flexibles que consideran historiales crediticios no tradicionales y diversas fuentes de ingresos. Self-Help también colabora con una amplia red de organizaciones que sirven a las comunidades latinas e inmigrantes para ofrecer educación financiera, apoyo para la compra de vivienda y recursos para pequeñas empresas, al tiempo que integra el español en cada etapa de la experiencia de sus socios. En conjunto, estos esfuerzos reflejan un modelo escalable, impulsado por su misión, que elimina barreras al acceso a oportunidades financieras y promueve la movilidad económica a largo plazo. //



Durham, North Carolina

Activos: \$2,171,190.273

Socios: 101,911





PROGRAMA DESTACADO

SOMOS MÁS FUERTES JUNTOS: CÓMO EL CAPÍTULO PNW DE JUNTOS AVANZAMOS/ NLCUP IMPULSA LA INCLUSIÓN FINANCIERA MEDIANTE LA COLABORACIÓN

Construido sobre la amistad, la confianza y un compromiso compartido con el servicio, el Capítulo del Noroeste del Pacífico (PNW) de Inclusiv-Juntos Avanzamos/NLCUP demuestra cómo la colaboración entre credit unions fortalece el acceso a servicios financieros para las comunidades hispanas e inmigrantes.

Construido sobre la amistad, la confianza y un compromiso compartido con el servicio, el Capítulo del Noroeste del Pacífico (PNW) de Inclusiv-Juntos Avanzamos/NLCUP demuestra cómo la colaboración entre credit unions fortalece el acceso a servicios financieros para las comunidades hispanas e inmigrantes.

Mucho antes de celebrar su primera reunión, el Capítulo PNW ya existía en la práctica. En todo el Noroeste del Pacífico, profesionales latinos de distintas credit unions mantenían una red informal para pedir consejos, compartir recursos, intercambiar ideas y ayudar a resolver retos relacionados con brindar servicios a socios hispanos e inmigrantes.

“Ya teníamos nuestro propio grupo”, recuerda Mary Navarrete. “Si alguien necesitaba ayuda, estábamos ahí para apoyarnos unos a otros. El capítulo simplemente formalizó este esfuerzo”. Ese espíritu de cooperación se ha convertido en la base de uno de los capítulos de Juntos Avanzamos más sólidos del país, reuniendo a líderes de Oregón, Washington e Idaho.

Para Navarrete, la comunidad siempre ha sido lo primero. Se incorporó inesperadamente al movimiento cooperativista después de que una amiga la invitara a una fiesta navideña de Point West Credit Union. En aquel momento, trabajaba en ventas al detal y conocía muy poco de las credit unions. Lo que la convenció de cambiar de carrera no fue una descripción de puesto, sino la honestidad de la organización.

“Me dijeron: “No sabemos cómo servir a la comunidad latina de la manera en que queremos hacerlo. Necesitamos líderes latinos que nos ayuden a lograrlo”.

Comenzó como cajera, pasó al área de préstamos y finalmente encontró su vocación en el alcance comunitario. Casi veinte años después, lidera las iniciativas de alcance comunitario y mercadeo de la institución, a la vez que contribuye a definir la estrategia de la cooperativa para servir a comunidades históricamente desatendidas.

“Encontré mi propósito”, afirmó. Ese mismo propósito la llevó a impulsar el Capítulo PNW. Aunque al principio dudó porque ya colaboraba con varias organizaciones comunitarias, sus colegas la animaron a aceptar el reto.

Los profesionales que se convertirían en los miembros fundadores del capítulo ya confiaban unos en otros. Formalizar la red permitiría a más credit unions compartir experiencias, fortalecer sus programas y desarrollar nuevos líderes latinos.

Hoy, el capítulo funciona como una red profesional y también como una comunidad de apoyo. Sus miembros comparten estrategias, conversan sobre los retos que enfrentan las familias inmigrantes y celebran los logros de cada uno.

“Hemos llorado juntos, celebrado juntos y nos hemos apoyado mutuamente”, expresó Navarrete. “Me siento increíblemente orgullosa de formar parte de este equipo”. Para ella, el éxito del capítulo demuestra que no hacen falta grandes recursos ni condiciones perfectas para generar un impacto. Todo comienza con personas dispuestas a unirse por un propósito en común.

“No se necesita dinero. Solo se necesita a la persona correcta, alguien que quiera marcar la diferencia y esté dispuesto a compartir con los demás para que ese impacto siga creciendo”.

El Capítulo PNW nació de un pequeño grupo de colegas convencidos de que podían lograr más trabajando juntos que por separado. Hoy es un ejemplo de cómo la colaboración entre credit unions fortalece el liderazgo, amplía el impacto en las comunidades y mantiene vivo el espíritu de Juntos Avanzamos. //

Integrantes de la Junta Directiva del Capítulo

Mary Navarrete
Presidenta del Capítulo

Darla Kolbas
Vicepresidenta | Directora de Préstamos, Península CU

Elizabeth Escobar
Secretaria | Directora Ejecutiva de Negocios (Chief Business Officer), Express Credit Union

Miembros del Capítulo

Erica Flores
Gerente de Sucursal, Rivermark Community Credit Union

Kenia Calderon-Ceron
Vicepresidenta Sénior de Impacto y Crecimiento, Seattle Credit Union

Chelsia Neto
Coordinadora de CDFI, Connections Credit Union

Marisol Manselle
Vicepresidenta de Servicios a los Socios, Embold Credit Union

Marcos Gautam Flores
Gerente de Recursos Financieros, Unitus Community Credit Union

Norm Dufton
Vicepresidente Sénior de Préstamos Indirectos, Wauna Credit Union

Heather Snyder
Subvicepresidenta de Mercadeo y Desarrollo Comunitario, Fibre Federal Credit Union

● OTRA PÁGINA: Nuevo Capítulo de Juntos Avanzamos en El Noroeste del Pacífico.

con
Michael Cruz
de Seattle Credit Union

PERFIL DE CEO

Seattle Credit Union es una credit union CDFI y miembro de Inclusiv, con sede en Seattle, Washington. Desde hace casi una década, cuenta con la designación Juntos Avanzamos y se ha mantenido a la vanguardia de la inclusión financiera de las comunidades hispanas.

A principios de este año, Richard Romero, su anterior CEO, anunció su jubilación tras una distinguida trayectoria en el sector de las cooperativas y pasó el relevo a Michael Cruz, quien actualmente dirige la organización como CEO interino. Cruz continúa fortaleciendo el compromiso de larga trayectoria de la credit union con el avance de la inclusión financiera, la ampliación del acceso a servicios financieros asequibles y el fortalecimiento de las comunidades a las que sirve.

1) Recientemente asumió el cargo de CEO de Seattle Credit Union. ¿Cómo ha sido esta transición para usted y qué valores personales guían su liderazgo?

Asumí el cargo de CEO interino con dos mandatos: estabilidad e impulso. A unos cien días de haber comenzado, ambos se mantienen firmes. El apoyo de la Junta Directiva y de nuestro equipo ha sido increíble, y no lo doy por sentado.

Si me preguntan qué valor considero por encima de los demás, es la prosperidad. Creo que toda familia merece la oportunidad de construirla. La realidad es que la prosperidad rara vez se le entrega a alguien; se alcanza asumiendo riesgos. El riesgo es el precio de la prosperidad. Eso lo aprendí de mis padres.

Mi madre y mi padre solían decirme: “Póngase las pilas, hijo”. Ellos construyeron su propia versión de la prosperidad y pagaron su precio por completo asumiendo riesgos.

Encontré esa misma lección en el trabajo. Seattle Credit Union está aquí desde 1933, cuando un pequeño grupo de empleados municipales reunió su dinero porque los bancos no querían prestarles servicios. Nadie les garantizó el resultado. Noventa y tres años después, seguimos aquí, otorgando préstamos en la misma ciudad y siendo propiedad de las personas a quienes servimos. Soy custodio de esta misión, y nuestra misión nunca ha sido cautelosa. Mi obligación es asegurarme de que siga siendo así.



“El riesgo es el precio
de la prosperidad”

— Michael Cruz



2) Seattle Credit Union ha sido una credit union con la designación Juntos Avanzamos durante muchos años. Como su nuevo CEO, ¿qué significa personalmente para usted esta designación y cómo espera continuar fortaleciendo ese legado?

Juntos Avanzamos significa precisamente eso: “juntos avanzamos”. A veces me gusta añadir una frase complementaria: “Juntos nos arriesgamos”. No porque el riesgo sea el objetivo. El objetivo es la oportunidad. El riesgo es simplemente el precio que muchas veces pagamos para crear oportunidades.

La comunidad latina de este país ya ha pagado el precio del riesgo. Las personas dejaron atrás todo lo que conocían, recorrieron distancias que muchos de nosotros ni siquiera podemos imaginar y comenzaron de nuevo en un idioma que no hablaban. Para cuando una familia entra a una de nuestras sucursales, ya ha asumido un riesgo mayor que cualquier decisión crediticia que nosotros podamos tomar sobre ella. Evaluar su solicitud de crédito no es la parte valiente de la transacción.

Para mí, la designación tiene esa dimensión. No se trata de un ciclo de subvenciones ni de una campaña. Los ciclos de subvenciones terminan. Las campañas terminan. Nuestro compromiso consiste en respaldar a una comunidad desde la credit union y mantenernos firmes incluso cuando las circunstancias son difíciles.

Nuestro trabajo con hipotecas inclusivas es el ejemplo más claro. No retrocedimos cuando el entorno se volvió más difícil. Seguimos otorgando préstamos. Ser dueños de una vivienda es una de las herramientas más duraderas para la creación de patrimonio a las que muchas familias tendrán acceso, y tenemos la intención de mantener esa puerta abierta.

3) Todo líder tiene experiencias que moldean la manera en que sirve a los demás. ¿Hubo algún momento en su vida o carrera que reforzara su convicción de que la inclusión financiera realmente puede cambiar vidas?

En la década de 1990, mis padres compraron una casa. Un oficial de préstamos que hablaba español los guió a través de un proceso que nunca habían experimentado, y alguien en esa institución aprobó un expediente que probablemente no se parecía a los demás que tenía sobre su escritorio aquella semana.

Pienso con frecuencia en esa decisión. No sé quién la tomó. Probablemente esa persona no consideró que aquella fuera una mañana particularmente significativa en su trabajo. Sin embargo, esa aprobación permitió que mi familia saliera de South Central y cambió para siempre el rumbo de nuestra historia familiar. Años después, aprendí cómo se ve esa misma decisión desde el otro lado. Se ve como una línea en un informe de concentración. Se ve como una excepción que debe documentarse y justificarse. Para mí, la inclusión financiera no es algo abstracto. Es una casa en Los Ángeles y una familia que logró asegurar un futuro diferente porque alguien se sentó con ellos y les explicó los documentos en su idioma.

4) La confianza es fundamental para servir a las comunidades inmigrantes e hispanas. Desde su perspectiva, ¿cómo puede una credit union ganarse esa confianza y conservarla?

Ganarse la confianza comienza con un trabajo intencional. Hablar el idioma. Comprender las costumbres. Contratar a personas que compartan esas experiencias de vida. Estar presente en la comunidad antes de necesitar algo de



OTRA PÁGINA:

Michael Cruz en un panel durante la conferencia Inclusiv 2026 en Portland, OR.

IZQ.:

Sucursal del Seattle Credit Union.

ella. Mantener esa confianza depende de la consistencia. Cualquier institución puede hacerse presente durante un buen año. Los socios recuerdan a las organizaciones comunitarias que permanecieron a su lado cuando la economía cambió y el entorno político se volvió más intenso.

Las comunidades inmigrantes de Seattle son enormemente diversas: latinas, de África Oriental, del Sudeste Asiático y de Europa Oriental, cada una persiguiendo su propia versión de la prosperidad dentro de una misma ciudad. Todas comparten la necesidad de saber que la institución que custodia su dinero no va a abandonarlas. Cuando hablo con nuestros socios en las sucursales, suelo transmitirles tranquilidad con una frase: "A su servicio". A su servicio.

5) El Mes de la Herencia Hispana es una oportunidad para celebrar la resiliencia, la cultura y la comunidad. ¿Qué mensaje le gustaría transmitir hoy a las familias hispanas y a los jóvenes profesionales latinos?

A los jóvenes profesionales latinos: su herencia no es la cautela. Alguien en su familia asumió un enorme riesgo para que ustedes pudieran estar en la posición en la que se encuentran hoy, y honrar ese sacrificio no significa ir siempre a lo seguro. Siéntanse orgullosos de sus raíces y aprovéchenlas. La fluidez en dos idiomas, la capacidad de desenvolverse entre dos culturas y las expectativas que traen consigo desde sus hogares forman parte de su capital profesional. Demasiados de nosotros las tratamos como algo que debemos manejar, en lugar de aprovecharlas como fortalezas.

A las familias: este país todavía ofrece oportunidades reales, incluso en tiempos difíciles. Manténganse

flexibles. Manténganse informadas. Asuman los riesgos que les permitan construir algo y busquen instituciones dispuestas a permanecer a su lado mientras los asumen.

6) Mirando hacia el futuro, ¿qué impacto espera que Seattle Credit Union tenga en las comunidades a las que sirve durante los próximos cinco años?

Una palabra: prosperidad.

En los próximos cinco años, quiero que estemos posicionados de manera que un socio pueda comenzar con su primera cuenta de cheques y permanecer con nosotros durante la compra de su primer automóvil, su primera vivienda, la creación de su primer negocio y la primera transferencia de patrimonio a la próxima generación. Quiero que estemos tan profundamente integrados en la vida cívica y económica de esta ciudad que nuestra ausencia se sienta de inmediato. No como un patrocinador cuyo logo aparece en distintos lugares, sino como parte de la infraestructura de la comunidad.

7) Si pudiera describir el significado de Juntos Avanzamos en unas pocas frases, ¿qué diría?

Juntos Avanzamos significa que nadie avanza solo. También significa que nadie asume el riesgo solo. El progreso de nuestros socios y el progreso de nuestra credit union son la misma medida observada desde dos perspectivas. Cuando un socio compra una vivienda, nosotros nos fortalecemos. Cuando nosotros nos fortalecemos, más socios pueden comprar una vivienda. Juntos avanzamos. Juntos asumimos riesgos en busca de oportunidades. Juntos prosperamos. //



COOPERATIVA DESTACADA

COOPERATIVA SAGRADA FAMILIA SE CONVIERTE EN EL PRIMER MIEMBRO ASOCIADO INTERNACIONAL DE INCLUSIV

Para muchos hondureños que viven en los Estados Unidos, la migración está estrechamente relacionada a un sueño en su país de origen: construir una casa para su familia, iniciar un negocio o crear algo duradero para el día en que regresen. Cooperativa Sagrada Familia considera que las cooperativas de ahorro y crédito pueden ayudar a convertir esas aspiraciones en realidad y que, para lograrlo, es necesaria la cooperación más allá de las fronteras.

Esa visión da un paso significativo con la Cooperativa Sagrada Familia como el primer afiliado internacional de Inclusiv, lo que abre nuevas oportunidades para conectar el movimiento cooperativo de Honduras, con las cooperativas que sirven a las comunidades inmigrantes en los Estados Unidos.

“Es un paso importante y nos llena de satisfacción”, expresó el Lic. Juan Rafael Flores, presidente de la Junta de Directores de Cooperativa Sagrada Familia.

“Como cooperativa, lo que buscamos es cooperación”.

Las raíces de Cooperativa Sagrada Familia se remontan a más de medio siglo. Constituida formalmente en 1969 con 52 socios, la cooperativa surgió con la misión de servir a personas de recursos económicos limitados. Hoy, Sagrada Familia cuenta con la mayor cantidad de socios entre las cooperativas de Honduras, una distinción que atribuye a la innovación continua, la confianza y la responsabilidad social.

Para Flores, el tamaño es menos importante que lo que ese alcance permite lograr.

“Siempre hemos mantenido la visión de nuestros fundadores, que es ayudar a los pobres”, afirmó. “Eso es lo que nos hace diferentes”.

OTRA PÁGINA: integrantes de la Cooperativa Sagrada Familia durante reunión con el NorthJersey Federal Credit Union.

ARRIBA/ABAJO: Integrantes de la Cooperativa Sagrada Familia durante su visita la sede de Inclusiv en agosto.

Ese compromiso se extiende más allá de los socios de Sagrada Familia. Flores destaca la labor de la cooperativa para llevar servicios de salud a comunidades remotas como Puerto Lempira, en la región de La Mosquitia, Honduras, donde el aislamiento geográfico dificulta particularmente el acceso a servicios esenciales. Sagrada Familia también opera una sucursal en esa localidad, demostrando cómo la inclusión financiera puede llegar a comunidades situadas mucho más allá de los principales centros urbanos.

La próxima frontera de la cooperativa se extiende más allá de Honduras. Para los hondureños que emigran a los Estados Unidos, su vida financiera rara vez se detiene en la frontera. Los ingresos generados en un país suelen utilizarse para apoyar a padres, hijos y cónyuges en otro, mientras que sus metas a largo plazo permanecen firmemente vinculadas a su país de origen.

“El sueño que escuchamos con mayor frecuencia es: “Quiero construir una casa para mi familia”, expresó Flores. “Otros nos dicen: Quiero construir una casa para cuando regrese”.

Sagrada Familia considera que las alianzas entre cooperativas de Honduras y de los Estados Unidos pueden ayudar a las familias a ir más allá de simplemente transferir dinero y la creación de activos. Esto podría significar financiar una vivienda en Honduras o proporcionar capital para que sus familiares puedan iniciar o expandir un negocio.

La tecnología hace que esta conexión sea cada vez más viable. Los servicios digitales permiten que los socios que se encuentran en el extranjero se mantengan conectados con sus cuentas en Honduras, monitoreen sus ahorros y realicen transacciones en tiempo real. Sin embargo, Flores considera que la tecnología por sí sola no es suficiente. La confianza sigue siendo esencial para los inmigrantes que pueden sentir cierta inquietud al relacionarse con instituciones financieras que no conocen en los Estados Unidos.

Su mensaje para los hondureños en el extranjero es sencillo: su cooperativa todavía los conoce.

“Estamos pensando en ellos”, expresó Flores. “Aunque estén fuera de las fronteras de Honduras, siguen siendo hondureños. Conocemos su idioma, sus necesidades y las necesidades de sus familias. Queremos estar presentes para que podamos seguir creciendo juntos”.



Esa filosofía también determina la manera en que Sagrada Familia concibe el movimiento cooperativo en general. En lugar de considerar a otras cooperativas simplemente como competidoras, Flores describe un ecosistema en el que estas instituciones aprenden unas de otras y se fortalecen mutuamente. Cooperativas hondureñas más pequeñas han adoptado productos y procesos de Sagrada Familia, y algunas han crecido con su apoyo.

La afiliación a Inclusiv lleva esa filosofía cooperativa a un nuevo contexto internacional. Para Flores, la oportunidad trasciende a una sola institución. Espera que el paso dado por Sagrada Familia motive a otras cooperativas hondureñas a establecer relaciones con credit unions de Estados Unidos, ampliando la cantidad de familias migrantes que puedan acceder a servicios financieros confiables a ambos lados de la frontera.

En última instancia, esta alianza refleja una idea fundamental del movimiento cooperativo: la membresía y el sentido de comunidad no tienen por qué terminar en una frontera nacional.

“Independientemente de la nación donde residan actualmente”, expresó Flores, “siempre pueden sentirse cooperativistas”. Para miles de familias hondureñas cuyas vidas ya transcurren entre dos países, ese sentido de pertenencia también podría contribuir a que sus sueños trasciendan fronteras. //

A professional portrait of Chelsia Neto, a woman with dark, wavy hair, smiling and resting her chin on her hand. She is wearing a dark blue blazer, a gold watch, and rings. The background is a solid light gray.

LÍDER EMERGENTE

CHELZIA NETO

**Coordinadora de CDFI,
Connections Credit Union**

Para Chelsia Neto, el liderazgo no se mide por los títulos, sino por las oportunidades que creamos para los demás. Como Coordinadora de CDFI en Connections Credit Union, en Idaho, impulsa la inclusión financiera a través de la estrategia de Institución Financiera de Desarrollo Comunitario (CDFI) de la cooperativa y de sus iniciativas Juntos Avanzamos.

“El liderazgo no comienza con un título. Se forma a través de las experiencias que nos desafían, de las personas que creen en nosotros y de las oportunidades que nos enseñan a utilizar lo que hemos aprendido para servir a los demás”.

Originaria de Luanda, Angola, la trayectoria de Neto la ha llevado por distintos continentes y culturas. A los 17 años obtuvo una beca para estudiar en el United World College, en Eswatini, donde tuvo que adaptarse a un nuevo idioma, una nueva cultura y forma de vida. Esa experiencia le enseñó resiliencia, disciplina y una lección que aún guía su liderazgo: “El crecimiento, a menudo, requiere dar el paso hacia espacios donde no tienes todas las respuestas y, aun así, seguir adelante”.

Mucho antes de incorporarse al movimiento cooperativo, Neto fundó el Chelsia Denise Master Center, una organización que brindaba apoyo académico y mentoría a jóvenes de su comunidad. Esa experiencia fortaleció su convicción de que el liderazgo consiste en reconocer una necesidad, tomar la iniciativa y crear oportunidades para que otros puedan alcanzar el éxito.

Cuando llegó a Connections Credit Union encontró una misión que reflejaba esos mismos valores. Atraída por la filosofía de “Personas ayudando personas”, descubrió un modelo en el que el propósito y el desempeño financiero trabajan de la mano para fortalecer a las comunidades.

El movimiento cooperativo transformó su manera de entender el servicio. En lugar de ayudar a una persona a la vez, comenzó a pensar en cómo fortalecer alianzas, mejorar sistemas y crear oportunidades que beneficiaran a comunidades enteras. Para ella, ese trabajo comienza escuchando, comprendiendo las necesidades de la comunidad y reuniendo a las personas para encontrar soluciones.

“El empoderamiento financiero consiste en asegurar que las personas no tengan que enfrentar estos sistemas por sí solas”, afirma. “Se trata de escuchar primero, generar confianza y ayudar a las personas a acceder al conocimiento, los recursos y las oportunidades que necesitan para construir un futuro financiero más sólido”. Como estudiante universitaria de primera generación y proveniente de una comunidad históricamente desatendida, Neto conoce el valor de contar con mentores y oportunidades. Esa experiencia continúa fortaleciendo su compromiso de servir a las comunidades hispanas y a otras comunidades desatendidas.

Su compromiso con la comunidad también ha sido reconocido profesionalmente. Uno de los logros que más valora fue ser seleccionada entre las 40 Under 40 del Idaho Business Review. Sin embargo, considera ese reconocimiento como un reflejo del apoyo de colegas, mentores y aliados comunitarios que apostaron por su desarrollo.

“El liderazgo no consiste en recibir reconocimiento. Consiste en cómo utilizas las oportunidades y la confianza que se te han otorgado”.

Sin embargo, hay una experiencia que le recuerda, más que cualquier premio, por qué este trabajo es tan importante. Después de conocer a un inmigrante recién llegado durante un taller de educación financiera, Neto mantuvo comunicación con él durante más de un año mientras enfrentaba barreras relacionadas con el transporte, el idioma y las finanzas. Cuando finalmente abrió su primera cuenta en la credit union, le explicó por qué había esperado tanto tiempo: “Porque cuando no tenía nada, usted me hizo sentir visto. Usted generó confianza. Quiero comenzar mi vida financiera con su organización”.

Para Neto, momentos como este son los que verdaderamente dan vida a la misión. Al reflexionar sobre la fortaleza de la red Juntos Avanzamos, expresa: “Lo que hace que esta red sea tan especial para mí es que las personas no solo comparten recursos; también comparten ánimo, esperanza e incluso una sonrisa cuando más la necesitas. Te recuerdan que no estás solo en esta labor. Cada vez que me he sentido desanimada o he perdido la esperanza en el camino, alguien de esta red me ha recordado por qué este trabajo es importante y me ha animado a seguir adelante”. //



PEQUEÑOS NEGOCIOS

INCLUSIV BUSINESS FORWARD AMPLÍA SU ALCANCE CON CUATRO CREDIT UNIONS PARTICIPANTES

Este verano, Inclusiv dio la bienvenida a Genesee Cooperative Federal Credit Union, con sede en Rochester, como la cuarta credit union de Nueva York en participar como prestamista en Inclusiv Business Forward. Lanzada por Inclusiv en 2025, esta iniciativa para pequeñas empresas tiene como propósito ampliar el acceso a capital para los empresarios de Nueva York a través de las credit unions.



“Las pequeñas empresas de Rochester son esenciales para una economía local sólida; sin embargo, muchos empresarios continúan enfrentando obstáculos para acceder a capital asequible. A través de nuestra alianza con Business Forward, nos enorgullece ayudar a conectar a los propietarios de pequeñas empresas con el financiamiento, los recursos y el apoyo comunitario que necesitan para hacer crecer sus negocios y generar patrimonio”.

— Dan Apfel,
CEO de Genesee Federal Credit Union

OTRA PÁGINA: Sucursal de Genesee Co-op.

ARRIBA: Sucursal del Lower East Side People's Federal Credit Union.

Genesee Coop se une a Brooklyn Coop, Cooperative Federal y Lower East Side People's, todas con la designación Juntos Avanzamos, lo que refleja su compromiso en servir a comunidades latinas, inmigrantes y multiculturales. En conjunto, las credit unions alcanzan a empresarios tanto del norte como del sur del estado de Nueva York. A través de Business Forward, estas credit unions están preparadas para otorgar préstamos de entre \$50,000 y \$500,000 a empresas elegibles, además de brindar a los prestatarios apoyo individualizado durante todo el financiamiento.

Las pequeñas empresas son la columna vertebral de los vecindarios de Nueva York, ya que contribuyen a preservar la cultura y el patrimonio económico de las comunidades. Sin embargo, para muchos empresarios, especialmente aquellos provenientes de comunidades de bajos ingresos, inmigrantes e históricamente desatendidas, el acceso a capital asequible continúa siendo uno de los principales obstáculos para crecer. Es aquí donde Business Forward desempeña un papel fundamental. Esta iniciativa ha sido posible gracias a una inversión de \$5 millones de Empire State Development, del Estado de Nueva York, mediante la Iniciativa Estatal de Crédito para Pequeñas Empresas (SSBCI).

Como credit unions con la designación Juntos Avanzamos, cada una ha demostrado su compromiso de servir a las comunidades latinas, inmigrantes y multiculturales, eliminando barreras financieras y fomentando la confianza donde más se necesita.



Brooklyn Cooperative Federal Credit Union

Desde su fundación en 2001, Brooklyn Cooperative Federal Credit Union se ha destacado por ofrecer cuentas y servicios financieros asequibles, flexibles e integrales, así como por su enfoque innovador de asistencia técnica. Como credit unión para el desarrollo comunitario e Institución Financiera de Desarrollo Comunitario, servir a comunidades desatendidas por las instituciones bancarias tradicionales constituye un elemento fundamental de su misión.

Desde que se convirtió en la primera credit union participante el año pasado, la labor de Brooklyn Coop a través de Business Forward ya está ampliando su impacto al brindar a los empresarios de Brooklyn acceso a recursos de financiamiento seguros y asequibles. Para Maria Blair Serrano, propietaria de Sanctuary Salon en Brooklyn, el apoyo financiero recibido a través de Business Forward llegó en el momento indicado y le proporcionó la base financiera necesaria para ampliar Sanctuary de un salón de 4 estaciones a uno de 10, además de incorporar dos espacios privados y un patio donde se celebrarán eventos comunitarios durante todo el año. Brooklyn Coop no solo le ofreció financiamiento, sino también una alianza.

Maria compartió que sus experiencias con los bancos más grandes no siempre habían sido las mejores y destacó el valor del servicio que recibió de Brooklyn Coop, el cual la ayudó a prepararse para alcanzar el éxito:



A IZQ.: Andrea Pitter (vestida de blanco), propietaria de Pantora Bridal, recibió un préstamo de Brooklyn Coop gracias a Business Forward.
DERECHA: Rosa Garcia, propietaria de Roxy Hair Studio, recibió un préstamo LESPFCU gracias a Business Forward.

“Como nunca había tomado una decisión financiera de gran magnitud, tenía muchas preguntas y había muchas cosas que necesitaba aprender. Ellos [Brooklyn Coop] fueron de gran ayuda al brindarme los recursos necesarios para entender el proceso y cómo funciona todo”. “Las pequeñas empresas no solo generan ingresos y empleos, sino que también desempeñan un papel fundamental en la creación de riqueza generacional. Aplaudimos a Inclusiv y a la SSBCI del Estado de NY por poner estos extraordinarios recursos al alcance de nuestros socios de pequeñas empresas de esta manera”, expresó Samira Rajan, CEO de Brooklyn Coop.



Lower East Side People's Federal Credit Union

Lower East Side People's Federal Credit Union fue una de las primeras credit union en unirse a Inclusiv Business Forward, cerrando préstamos a través del programa.

Desde su fundación en 1986, LES People's Federal Credit Union se ha dedicado a brindar servicios financieros asequibles y promover el empoderamiento económico en comunidades desatendidas de la ciudad de Nueva York.

La credit union ha sido un recurso esencial para personas y pequeñas empresas del Lower East Side, Harlem, North Shore de Staten Island y el Bronx.

Rosa Garcia, propietaria de Roxy Hair Studio, agradece haber sido aprobada para recibir un préstamo a través de Business Forward que le permitirá renovar su negocio, el cual lleva 10 años operando en el bajo Manhattan. “[Lower East Side People's Federal Credit Union] me ha apoyado muchísimo. Me han abierto las puertas y siempre estaré agradecida por eso”.

Gracias al compromiso de larga trayectoria de LESPFCU con la inclusión financiera mediante préstamos personales y comerciales, cuentas de ahorro y educación financiera, la credit union comparte la misma misión de Business Forward.

“Nos honra participar en el programa Business Forward de Inclusiv y estamos agradecidos por la oportunidad de continuar apoyando a nuestros negocios locales con productos financieros asequibles”, expresó Francisca Fabian, directora de Crédito de Lower East Side People's Federal Credit Union. “Ser parte de un programa que ayuda a los negocios a acceder al financiamiento que necesitan para crecer y prosperar es sumamente gratificante. Nos enorgullece contribuir a nuestras comunidades y mantenemos nuestro compromiso con el empoderamiento, los recursos compartidos y el progreso duradero”.



Cooperative Federal Credit Union

Con sede en Syracuse y actualmente con 4,100 socios, Cooperative Federal Credit Union mantiene un firme compromiso con la creación de vías hacia oportunidades económicas para personas, familias y empresas. Servir a pequeñas empresas y microempresas ha sido un pilar de la misión de esta credit union durante más de 40 años. Al ofrecer servicios adaptados a las necesidades de sus socios —entre ellos, préstamos para automóviles, financiamiento para la adquisición de vivienda, banca en línea, opciones para omitir pagos, tarjetas de crédito, préstamos de emergencia y préstamos de pequeñas cantidades—, Cooperative Federal constituye un excelente ejemplo de cómo las credit unions pueden ser importantes motores del financiamiento local y del crecimiento económico.

Esto convierte a Cooperative Federal en una valiosa incorporación al programa Business Forward, ya que brinda apoyo en toda la región central de Nueva York para facilitar el acceso a capital y asistencia técnica que impulsen el éxito a largo plazo.

“El crecimiento económico en la región de Syracuse está generando una ola de oportunidades para los negocios locales, pero las pequeñas empresas y microempresas necesitan mayor acceso a capital para poder formar parte de ese crecimiento”, expresó Christina Sauve, directora ejecutiva de Cooperative Federal. “A través de Business Forward, nos entusiasma poder redoblar nuestro apoyo a la comunidad”.



Genesee Cooperative Federal Credit Union

Genesee Cooperative Federal Credit Union, la participante más reciente de Business Forward, fue fundada en 1982 para servir a personas de bajos ingresos que inicialmente habían sido rechazadas por otras instituciones financieras. Con un enfoque adaptado a las necesidades personales, comerciales y comunitarias, Genesee Coop se ha dedicado de manera constante a ayudar a las pequeñas empresas a iniciar operaciones, crecer y generar patrimonio.

Su incorporación a la red de Business Forward amplía

el alcance del programa en Rochester, el tercer centro urbano más grande del estado, después de Buffalo y la ciudad de Nueva York. Además, reafirma el compromiso de Inclusiv de desarrollar un ecosistema sólido de prestamistas comunitarios dedicados al éxito de las pequeñas empresas.

“Las pequeñas empresas de Rochester son esenciales para una economía local sólida; sin embargo, muchos empresarios continúan enfrentando obstáculos para acceder a capital asequible”, expresó Dan Apfel, director ejecutivo de Genesee Federal Credit Union. “A través de nuestra alianza con Business Forward, nos enorgullece ayudar a conectar a los propietarios de pequeñas empresas con el financiamiento, los recursos y el apoyo comunitario que necesitan para hacer crecer sus negocios y generar patrimonio”.



Construyendo una economía más inclusiva

Business Forward, impulsado por estas cuatro credit unions con la designación Juntos Avanzamos, aspira a ir más allá del financiamiento tradicional. Su naturaleza colaborativa y orientada por una misión contribuye a garantizar que los propietarios de pequeñas empresas, incluso aquellos que han enfrentado obstáculos para acceder al capital necesario para crecer, tengan acceso flexible a opciones de financiamiento.

Inclusiv se enorgullece de continuar promoviendo el poder de las finanzas comunitarias orientadas por una misión para apoyar el crecimiento empresarial y fortalecer las comunidades. Aunque Business Forward actualmente opera como una iniciativa con sede en Nueva York, está sirviendo de modelo para otros estados que buscan utilizar fondos de la SSBCI para proporcionar capital y asistencia técnica que fomenten la estabilidad, el crecimiento y el éxito de las pequeñas empresas.

A largo plazo, Inclusiv Business Forward aspira a aumentar tanto el impacto comunitario como la capacidad de financiamiento de las credit unions CDFI y de aquellas orientadas por una misión. //

LA CLEAN ENERGY CREDIT UNION ESTÁ HACIENDO MÁS INTENCIONAL EL LEMA “PERSONAS AYUDANDO A PERSONAS”

Por Garrett Chappell, oficial de Crecimiento y Desarrollo de Socios, Clean Energy Credit Union

La mayoría de las credit unions alineamos nuestra misión con el mismo lema que hemos utilizado durante décadas: “Personas ayudando a personas”. Esa frase nos ha llevado lejos, pero, como ocurre con muchos lemas, puede resultar simplista. Cuando las credit unions evaluamos nuestra labor desde una perspectiva de equidad, comenzamos a plantearnos preguntas como: “¿A qué personas estamos ayudando realmente?” o “¿Hay personas que necesitan más apoyo que otras en este momento?”. Cuando trabajamos con esta intención, descubrimos oportunidades para enfocar mejor nuestros esfuerzos, responder a las necesidades reales de nuestros socios y generar un impacto más significativo.

En Clean Energy Credit Union utilizamos esa perspectiva de equidad para comprender la relación entre el aumento en las facturas de servicios públicos, su impacto en nuestros socios y la manera en que nosotros, como credit union enfocada en el financiamiento de iniciativas ecológicas, podemos promover una mayor independencia energética y financiera. Si bien el aumento en las facturas de servicios públicos afecta a la mayoría de los estadounidenses, el incremento en las tarifas impone una carga financiera pesada a las comunidades de bajos ingresos y de clase trabajadora, entre las que se encuentran muchos hogares latinos. Por ejemplo, muchas familias latinas que viven en zonas urbanas y suburbanas terminan pagando costos de energía más altos que sus vecinos de comunidades cercanas con mayores



A

ARRIBA: Personal del Clean Energy Credit Union.

CENTRO: Dueño de vivienda instaló paneles solares con el apoyo de la credit union.

B

ABAJO: Garret Chappell, oficial de Crecimiento y Desarrollo de Socios, Clean Energy Credit Union.





recursos económicos. Las inversiones en energía renovable pueden marcar una diferencia significativa y ayudar a estas familias a fortalecer su resiliencia financiera. Sin embargo, los elevados costos iniciales y las prácticas crediticias excluyentes suelen representar barreras importantes para acceder a mejoras de energía limpia que podrían contribuir a fortalecer su bienestar financiero.

Nuestra respuesta a este problema fue sencilla: ser específicos al determinar hacia dónde dirigimos nuestro apoyo. Desarrollamos nuestro programa Clean Energy for All para enfocar mejor nuestros esfuerzos, ampliar el acceso al financiamiento para energía limpia y eliminar las barreras financieras asociadas con la transición hacia alternativas más ecológicas. A través de este programa, hemos procurado garantizar que los paneles solares, los equipos de eficiencia energética y el transporte eléctrico estén al alcance de prestatarios de bajos ingresos y en desventaja económica, brindándoles así mayor estabilidad e independencia financiera.

Hasta la fecha, nuestro programa Clean Energy for All ha registrado una tasa de morosidad de 0.15 %, en comparación con una tasa de 0.85 % en el sector de las credit unions en general. Terri Mickelsen, CEO de Clean Energy CU, atribuye este éxito a una realidad que enfrentan estos prestatarios: “Con frecuencia, el acceso representa una barrera mayor que el riesgo. Muchos prestatarios no carecen de capacidad de pago; lo que les falta es acceso a productos diseñados para sus circunstancias”. En ocasiones, simplemente abrir una puerta puede marcar una diferencia significativa en la vida de un prestatario.

Issac Pacheco, socio de Clean Energy CU, percibió rápidamente los beneficios financieros de optar por la energía solar y observó “una reducción inmediata en las facturas de energía, así como el interés de mis vecinos por saber cómo podían instalar sistemas similares”. Cuando llegó el momento de vender su casa, Issac también señaló que “los paneles solares fueron un atractivo importante para el nuevo comprador”. Su experiencia positiva con el primer sistema de energía solar lo llevó a instalar uno aún más grande en su siguiente residencia, protegiendo todavía más a su familia frente al aumento en los costos de energía.

La misión y el desempeño pueden coexistir; las credit unions lo han demostrado durante décadas. En este momento, vale la pena que, como sector, tomemos cierta distancia para examinar la intención de nuestras misiones y alinear nuestra labor con las realidades de las comunidades a las que servimos. Al enfocar nuestros esfuerzos, hemos logrado generar un impacto positivo en la vida de prestatarios en desventaja económica en todo el país, incluidos muchos de nuestros socios latinos, mientras continuamos impulsando nuestra misión de llevar energía limpia y asequible a todas las comunidades.

“Personas ayudando a personas” siempre debe ser un lema que llevemos a la práctica con intención. Es precisamente ese espíritu el que motiva a nuestro equipo a seguir atendiendo a las personas de acuerdo con sus circunstancias y respondiendo a sus necesidades. Ese mismo compromiso abre importantes oportunidades para que el sector de las credit unions amplíe su impacto. //

DE LA CONFIANZA A LA OPORTUNIDAD: CÓMO LOS CONSULADOS Y LAS CREDIT UNIONS JUNTOS AVANZAMOS CREAN VALOR JUNTOS

Autor: Manuel Lopez-España,
Senior Fellow Inclusiv

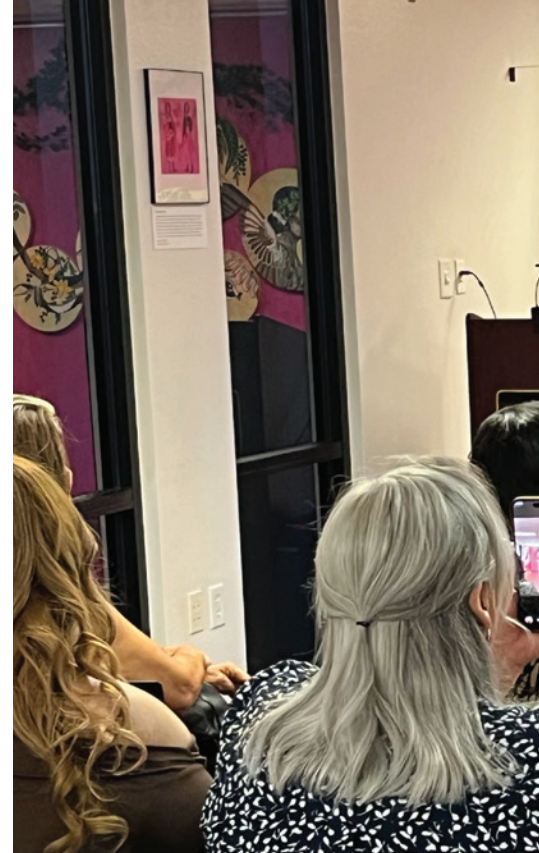
Una emprendedora latina que conocimos tenía alrededor de 60 años cuando comenzó a transformar su negocio de cuidado infantil. Aunque tenía licencia desde 2012, ella misma lo describía como un negocio “bien apagado”. Le costaba leer y escribir y, prácticamente, lo comenzó sin saber utilizar una computadora, correo electrónico o Zoom.

A través de un programa de emprendimiento para mujeres dentro de la colaboración consular, la emprendedora de origen mexicano fue adquiriendo nuevas capacidades tecnológicas, financieras y empresariales. También logró establecer una relación financiera con una credit union, un proceso que tomó cerca de seis meses. Al final dijo: “Ya todo está en regla”. Un año después, su negocio reportaba más de \$100,000 en ingresos anuales.

La historia de esta emprendedora nos recuerda algo importante: nada de esto lo logró una sola organización.

El consulado ofreció un espacio de confianza. El programa brindó acompañamiento y continuidad para que las credit unions ofrecieran la relación financiera adecuada para su negocio. Inclusiv conecta esas capacidades para que trabajen juntos, aprendan de la experiencia y repliquen el modelo a otras comunidades. Aunque la colaboración se articula a través de consulados mexicanos, estos programas y servicios están abiertos a toda la comunidad, sin importar su nacionalidad.

Este trabajo se construye sobre más de una década de colaboración con la red consular mexicana, desde Financial Empowerment hasta Juntos Avanzamos y su expansión actual. Hoy incluye acuerdos con cinco consulados y la participación de





•

ARRIBA: Jennifer Oliver, CEO de Rize Credit Union, se dirige a las participantes del Programa de Emprendimiento Femenino en el Consulado de México en Las Vegas.

CENTRO: Los equipos de Ventura County Credit Union y Premier America Credit Union se unen al embajador Ricardo Santana para reconocer a las participantes del Programa de Emprendimiento Femenino en el Consulado de México en Oxnard.

Rick Weber, CEO de OceanAir Federal Credit Union, y Cathie Mahon, CEO de Inclusiv, se reúnen con el embajador Ricardo Santana y miembros del equipo directivo para conversar con las participantes del Programa de Emprendimiento Femenino en el Consulado de México en Oxnard.

ABAJO: Rudy Pereira, CEO de Premier America Credit Union, junto con el embajador Ricardo Santana, funcionarios locales y participantes durante un evento de reconocimiento y networking para celebrar a las mujeres emprendedoras en el Consulado de México en Oxnard.



“Cuando una solución bancaria no es suficiente, las conexiones humanas marcan la diferencia”.



OceanAir Federal Credit Union, Premier America Credit Union, Rize Credit Union y Ventura County Credit Union.

Los resultados recientes ofrecen una muestra de lo que esta colaboración puede hacer posible. En Los Ángeles, San Diego y Las Vegas —mercados actualmente atendidos por una de las credit unions participantes— más de 2,600 personas recibieron servicios en un solo mes. Durante la temporada de impuestos de 2026, se prepararon 332 declaraciones para familias y pequeños negocios, generando más de \$360,000 en reembolsos y créditos fiscales.

Estos resultados también nos invitan a pensar de manera más amplia sobre el valor que estamos creando: SERVIR. CRECER. DEMOSTRAR.

Servir es ampliar acceso, conocimiento y oportunidades económicas. Crecer es transformar confianza y referidos en socios, cuentas, depósitos, crédito y relaciones de largo plazo. Demostrar es convertir historias y resultados en evidencia del valor del modelo cooperativo.

Pero los resultados también nos enseñan dónde podemos hacerlo mejor. El programa nos permite ver dónde aparecen barreras —documentos, tecnología, seguimiento u onboarding— y compartir ese aprendizaje con las credit unions para mejorar procesos, reducir fricción y convertir más oportunidades en relaciones financieras.

Como ocurre con la prevención de fraude, no todo valor estratégico aparece inmediatamente como ingreso. La inversión en impacto social también puede generar confianza, abrir nuevos mercados, mejorar procesos y fortalecer a la institución.

Visto en conjunto, el valor resulta cada vez más evidente. Para las comunidades: mayor acceso a conocimiento, servicios y oportunidades para prosperar. Para las credit unions: confianza, aprendizaje para mejorar procesos y oportunidades para crecer membresía y relaciones financieras. Para el movimiento cooperativo: demuestra su valor público y fortalecer ante policymakers y legisladores la defensa del modelo cooperativo y su estatus fiscal exento.

Historias como la de nuestra emprendedora no ocurren por casualidad. Necesitan confianza, acompañamiento e instituciones dispuestas a trabajar juntas e invertir.

Y la oportunidad que tenemos enfrente es mayor. Este año, casi 100 mujeres se graduarán de programas de emprendimiento desarrollados con nuestros consulados aliados. Cada una tendrá su propia historia, sus propios retos y sus propias oportunidades.

Nuestro trabajo es ayudar a abrirles el camino. Porque quizá la mejor medida de esta colaboración no sea solo cuánto logramos cada uno, sino cuánto valor somos capaces de crear juntos. //



ABRIENDO PUERTAS A NUEVAS OPORTUNIDADES: LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DE PUERTO RICO SE UNEN AL FEDERAL HOME LOAN BANK OF NY

Durante décadas, las cooperativas han crecido a la par con el movimiento de credit unions de Estados Unidos, manteniendo sus características distintivas, creando productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de sus comunidades. Aunque forman parte del sistema financiero estadounidense, las diferencias en regulación, idioma y el marco del seguro público de depósitos de Puerto Rico históricamente les impidieron acceder a oportunidades disponibles para las credit unions y los bancos asegurados a nivel federal.

Años de abogacía coordinada de Inclusiv y COSSEC dieron lugar al anuncio, a principios de este año, de que las primeras tres cooperativas —Sagrada Familia Cooperativa, Camuy Cooperativa y Larcoop— habían sido admitidas como miembros del Federal Home Loan Bank of New York (FHLBNY). Su admisión representa un avance histórico y crea nuevas oportunidades para

ampliar el acceso a vivienda asequible para los más de 1.2 millones de socios de las cooperativas.

Tras el huracán María, Sagrada Familia Cooperativa comenzó a explorar alternativas a las fuentes tradicionales de financiamiento para atender las necesidades cambiantes de sus socios. Su presidente ejecutivo, Eddie Alicea Sáez, reconoció que el acceso al FHLBNY podría aportar nuevos recursos a las comunidades que sirve su cooperativa.

“No se trata de convertirnos simplemente en miembros del Federal Home Loan Bank”, expresó Alicea. “Se trata de utilizar sus servicios para beneficio de nuestros socios”.

Durante años, Alicea procuró obtener la membresía mediante solicitudes y reuniones con el FHLBNY. Como miembro de la junta directiva de Inclusiv, contribuyó a dar mayor visibilidad y sentó las bases para el esfuerzo de abogacía liderado por Inclusiv,



❏

OTRA PÁGINA: El día en que La Sagrada Familia presentó su solicitud oficial al Federal Home Loan Bank of New York (FHLBNY).

❏

ARRIBA/ABAJO: Eddie W. Alicea Sáez, presidente ejecutivo de Cooperativa La Sagrada Familia, Mabel Jiménez Miranda, presidenta ejecutiva de COSSEC.

COSSEC y las cooperativas. Estos esfuerzos llevaron a la Federal Housing Finance Agency a emitir una interpretación regulatoria que aclaró su elegibilidad para ser miembros del Federal Home Loan Bank System, abriendo así la puerta a la membresía.

El presidente ejecutivo de Larcoop, Carlos De Jesús Sánchez, también desempeñó un papel clave. Como representante del sector cooperativo en la junta directiva de COSSEC, trabajó junto con la presidenta ejecutiva de COSSEC, Mabel Jiménez Miranda, para orientar al liderato del FHLBNY sobre la sólida supervisión financiera del sistema cooperativo y su impacto en las comunidades.

La presidenta ejecutiva de Camuy Cooperativa, Michele Franqui Baquero, integró una delegación de líderes cooperativistas y representantes de COSSEC —incluidos Aurelio Arroyo, de Cooperativa Jesús Obrero; Miguel Colón, de CRH Coop; y Carlos De Jesús, de Larcoop— que viajó a las oficinas centrales del FHLBNY

“Una de las principales razones por las que procuramos obtener la membresía es que nos brinda una herramienta adicional para servir mejor a nuestros socios”, expresó De Jesús. “El acceso a liquidez adicional y a programas de vivienda nos permite responder de manera más efectiva a sus necesidades, a la vez que fortalecemos nuestra resiliencia financiera a largo plazo”.



para presentar el sistema cooperativo, su marco regulatorio, solidez financiera e impacto en las comunidades.

“Camuy Cooperativa se enorgullece de formar parte del primer grupo de cooperativas en convertirse en miembros del FHLBNY. Esta membresía, junto con las herramientas y los recursos que brinda, nos permitirá ampliar nuestras iniciativas para facilitar la adquisición de viviendas en beneficio de las comunidades a las que servimos”, expresó Franqui.

Hoy, Alicea, De Jesús y Franqui exhortan a otras cooperativas a solicitar la membresía del FHLBNY para ampliar su impacto en la vivienda asequible y el desarrollo comunitario. La membresía brinda acceso a liquidez, programas hipotecarios, subvenciones e iniciativas comunitarias que pueden facilitar el pronto pago y la adquisición de una vivienda.

A medida que otras cooperativas soliciten la membresía, los beneficios se medirán por las familias que logren adquirir una vivienda, las comunidades que se fortalezcan mediante nuevas inversiones y las oportunidades que se creen para las futuras generaciones. //



DESCUBRIR NLCUP MARCÓ UN ANTES Y UN DESPUÉS EN MI CARRERA

Antes de conocer esta comunidad, rara vez veía personas con un trasfondo como el mío representadas en el liderazgo del sector financiero. Encontrarme con una red de líderes hispanos ocupando puestos ejecutivos cambió por completo mi perspectiva y despertó en mí un profundo sentido de orgullo.

Decidido a seguir creciendo profesionalmente, aproveché al máximo las oportunidades de desarrollo que ofrece NLCUP. Completé el programa Executives in the Making y el programa de gobernanza para juntas directivas. Hoy me enorgullece retribuir a esta comunidad como mentor en su Programa de Mentoría. NLCUP me brindó las herramientas de liderazgo y la confianza necesarias para fortalecer mi voz y asumir mayores responsabilidades dentro de mi organización.

Más allá del desarrollo profesional, NLCUP me dio algo igual de valioso: una comunidad. He construido relaciones duraderas con colegas extraordinarios que, al igual que yo, crecieron en hogares de padres

inmigrantes. Compartimos experiencias, superamos retos similares y hemos creado una red de apoyo inquebrantable.

El impacto de esta comunidad trasciende mi crecimiento personal; se refleja en los socios a quienes servimos. Gracias a los conocimientos estratégicos aprendidos durante la Conferencia NLCUP 2026, impulsé cambios en las políticas de mi credit union para fortalecer el apoyo y ampliar el acceso al financiamiento de prestatarios que no son ciudadanos estadounidenses. NLCUP no solo transformó mi desarrollo profesional; también me dio las herramientas para promover una inclusión financiera con un impacto real. //

IZQ.: Víctor Gonzalez, Vicepresidente, NC-SECU.

CENTRO: Panel durante la Conferencia NLCUP 2026 en Long Beach California.

DERECHA: Emmy Alanis, Representante de Servicios Financieros, Alcon Employees FCU.



ASISTIR A LA CONFERENCIA NLCUP 2026 ME ABRIÓ LOS OJOS DE MANERAS QUE NUNCA ESPERÉ

Como alguien que apenas comienza su carrera en la industria de las credit unions, todavía tengo mucho por aprender y descubrir. Nuestra presidenta, Kiki, siempre nos motiva a ampliar nuestros horizontes, y cada vez que mostramos interés en aprender algo nuevo, nos brinda la confianza y el apoyo que necesitamos para aprovechar nuevas oportunidades. Cuando surgió la posibilidad de solicitar una beca para asistir a la Conferencia NLCUP 2026, me animó a dar ese paso para conocer y conectar con profesionales de credit unions de todo el país.

Al principio estaba nerviosa. Sería mi primera conferencia y también la primera vez que viajaría en avión, algo que, sinceramente, me daba miedo. Hoy me siento profundamente agradecida de haber superado esos temores y haber aprovechado la oportunidad.

Asistir a la conferencia me abrió los ojos de maneras que nunca imaginé. Conocer personas de distintas áreas y niveles dentro de las credit unions fue una experiencia extraordinaria. Desde representantes de

servicio y oficiales de préstamos hasta presidentes ejecutivos, cada conversación me dejó una enseñanza. Me inspiraron tanto las historias de éxito como la forma en que las credit unions enfrentan los desafíos de las comunidades a las que sirven.

Lo que más me impresionó fue el optimismo y la determinación de los asistentes. En lugar de enfocarse en los obstáculos, todos compartían el deseo de encontrar soluciones y seguir generando un impacto positivo. Esa pasión y ese compromiso fueron inspiradores y reforzaron el verdadero espíritu que hace tan único al movimiento cooperativo.

Esta fue una oportunidad extraordinaria y me siento agradecida de haber formado parte de ella. Regresé de la conferencia inspirada, llena de energía y con el deseo de seguir creciendo tanto en lo personal como en lo profesional. Eventos como la Conferencia NLCUP nos recuerdan que, aunque desempeñemos funciones distintas y estemos ubicados en diferentes lugares, todos trabajamos hacia un mismo objetivo y nos apoyamos mutuamente en el camino. //



APOYAMOS A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO A CRECER Y OTORGAR PRÉSTAMOS DE ALTO IMPACTO

Inclusiv ofrece capacitación, recursos y herramientas para ayudar a instituciones financieras comunitarias a fortalecer sus capacidades internas, desarrollar nuevos productos de crédito y atender a comunidades y mercados que tradicionalmente han sido desatendidos.

APRENDIZAJE FLEXIBLE QUE SE ADAPTA A SUS NECESIDADES

- > Opciones de capacitación virtual, con instructores y a su propio ritmo
- > Capacitaciones disponibles en inglés y español
- > Obtenga certificaciones profesionales
- > Únase a comunidades de aprendizaje e intercambio de experiencias entre colegas
- > Cursos gratuitos y con costo de matrícula; becas disponibles

Visítenos: inclusiv.org/learning-center
Correo electrónico: learningcenter@inclusiv.org

PRÓXIMOS CURSOS

¡INSCRÍBASE HOY!



INCLUSIÓN FINANCIERA

Desarrolle y administre programas eficaces de asesoría financiera



ENERGÍA LIMPIA

Préstamos para consumidores destinados a mejoras de eficiencia energética y hogares verdes



PEQUEÑAS EMPRESAS

Iniciativa de financiamiento para pequeñas empresas



ACCESO A LA VIVIENDA

Préstamos hipotecarios de alto impacto