

# **NOTA DE ORIENTACIÓN 3.4: CRÉDITO**

## Descargo de responsabilidad

No se proporciona ninguna declaración o garantía, ya sea expresa o implícita, con relación a la exactitud, integridad o confiabilidad de la información contenida en este documento. Ninguno de los miembros del personal de Anglo American ni de sus filiales, asesores o representantes asumirá cualquier responsabilidad (ya sea por negligencia u otro motivo) por cualquier pérdida resultante del uso de este material, o de otra manera relacionada con éste.

## Terminología del Grupo

En este material, las menciones a “Anglo American”, el “Grupo Anglo American”, el “Grupo”, “nosotros” y “nuestro” se utilizan para hacer referencia a Anglo American plc y a sus filiales, y/o a aquellos que trabajan para estas entidades en términos generales, o cuando no es necesario hacer referencia a entidades o personas específicas. Estos términos genéricos sólo se utilizan en este documento por comodidad y de ninguna manera reflejan la forma en que el Grupo Anglo American o cualquiera de sus entidades se estructura, se maneja o se controla. El Grupo Anglo American está compuesto por entidades jurídicas independientes. Las “filiales” son entidades que el Grupo Anglo American puede controlar directa o indirectamente, y las entidades que el Grupo Anglo American controla de manera conjunta se denominan “joint ventures”. Las “joint ventures manejadas” son las entidades en las que el Grupo Anglo American tiene el control de la gestión o puede dirigir las actividades cotidianas.

## Propiedad intelectual

Somos titulares de todas las marcas registradas, nombres comerciales, razones sociales, marcas de servicio, marcas de diseño, patentes, derechos de invenciones, de autor y otros derechos relacionados, derechos de presentación, fondo de comercio, derechos de bases de datos y todos los demás derechos de propiedad intelectual que aparecen o figuran en este material.

Salvo lo que se estipula expresamente a continuación: (a) el uso del material no le otorga ningún derecho, título, interés o licencia con relación a cualquiera de las propiedades intelectuales que aparecen o figuran en las herramientas de este material; (b) queda estrictamente prohibido el uso o reproducción de la propiedad intelectual; y (c) nada de lo que contiene este material será interpretado como una concesión, por implicación, impedimento legal u otro medio, de cualquier licencia o derecho de uso de las propiedades intelectuales de este material.

Le concedemos una licencia revocable, intransferible, no exclusiva y libre del pago de derechos para que utilice este material, así como toda la propiedad intelectual nuestra que contiene.

No ofrecemos ninguna garantía o declaración expresa o implícita: (a) de que tengamos el derecho de conceder la licencia establecida anteriormente y de que esta licencia se conceda únicamente con base en los derechos que realmente poseemos; (b) de que la propiedad intelectual contenida en las herramientas sea válida o aplicable; y (c) de que el uso de este material no infrinja los derechos de propiedad intelectual de terceros.

© 2020 Anglo American

Anglo American,  y  son marcas registradas de Anglo American

# NOTA DE ORIENTACIÓN 3.4: CRÉDITO

*Esta herramienta contribuye al desarrollo de la declaración de trabajo (SoW) cuando el sitio identifica el acceso al crédito (A2F) como un componente prioritario. Se brindará orientación con base en el contenido requerido para las SoW que se describe en la orientación para la planificación del desarrollo socioeconómico (SED). La herramienta tiene el propósito de ofrecer un nivel suficiente de comprensión del A2F en el contexto del Plan de SED, para que los equipos del sitio puedan contratar y trabajar de manera eficaz con expertos en la materia en el desarrollo e implementación de los proyectos de SED.*

## 1 ¿QUÉ ES EL ACCESO AL CRÉDITO?

El acceso al crédito (A2F) se refiere a la disponibilidad de crédito para personas y/o empresas que normalmente no pueden obtener préstamos comerciales con una tasa de interés razonable.

El A2F abarca una amplia variedad de productos y servicios crediticios, así como una variedad de grupos objetivo, lo cuales incluyen, entre otros, los siguientes:

- micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), que pueden necesitar:
  - servicios de sobregiro;
  - financiamiento de órdenes de compra;
  - préstamos de capital circulante;
  - préstamos a plazo;
  - garantías crediticias (normalmente, en los casos en que las mipymes no disponen de títulos o garantías subsidiarias, etc.);
  - reestructuración de deudas.
- Es posible que los jóvenes o las personas que tienen un historial financiero limitado o inexistente necesiten una capacitación en conocimientos financieros básicos, acceso a productos financieros personales, etc., según los tipos de desafíos enfrentados.

El A2F incluye tanto el financiamiento *directo* para las mipymes<sup>1</sup> (por ejemplo, el servicio de préstamos de Zimele mediante ABSA (Grupo sudafricano de servicios financieros que brinda servicios a personas y empresas), es decir, servicios bancarios para personas y empresas) como el acceso *indirecto* al crédito a través de la facilitación o el apoyo al acceso a las fuentes de crédito existentes (normalmente bancos). Anglo American cuenta con la experiencia de brindar ambos tipos de servicios y, debido a la complejidad de manejar fondos para préstamos, por lo general preferimos posibilitar el acceso indirecto al crédito.

El A2F es un aspecto crucial para estimular el desarrollo económico local. Puede proporcionar a las empresas capital circulante, oportunidades para realizar inversiones de capital, cubrir gastos y reestructurar deudas, etc. Casi todas las mipymes tienen dificultades para acceder al crédito, ya que,

---

<sup>1</sup> El crédito directo clasifica el financiamiento que se brinda como parte del programa y constituye un componente del programa (es decir, está incorporado en el diseño del programa).

con frecuencia, no consiguen cumplir con los estrictos requisitos de los prestamistas comerciales (por ejemplo, historial de flujo de efectivo, historial comercial y títulos o garantías subsidiarias).

Dada la importancia del A2F (y la variedad de opciones disponibles), es necesario que la estrategia de A2F se determine, en cada caso, según i) el grupo objetivo; ii) sus necesidades financieras específicas; y los desafíos que enfrenta, y iii) la oferta existente de productos financieros disponibles para las empresas locales. De esta manera, una estrategia de A2F eficaz debe proporcionar soluciones a estos niveles. Esto implica lo siguiente:

- Definición clara de la categoría demográfica (por ejemplo, mipymes/personas) que necesita un mejor acceso al crédito y comprensión de cómo se puede dar a esta población la capacidad de mejorar su acceso al crédito.
- Identificación y suministro de los productos o servicios pertinentes que pueden ayudar a eliminar estas brechas financieras.
- Trabajo con los actores o las instituciones financieras existentes para ampliar los servicios financieros disponibles para los grupos objetivo.

Independientemente del tipo de crédito facilitado, las intervenciones de A2F siempre deben complementarse a través de apoyo de mentoría/asesoramiento de negocios para mejorar las tasas de éxito, lo que incluye a las tasas de amortización del crédito. Debido a la complejidad del tema, se recomienda consultar al equipo de alianzas empresariales responsables del Grupo sobre cualquier iniciativa en esta área.

## **2 CUÁL ES LA RELACIÓN ENTRE EL ACCESO AL CRÉDITO Y NUESTRO PLAN DE MINERÍA SUSTENTABLE, EL DESARROLLO REGIONAL COLABORATIVO Y OTRAS INICIATIVAS A NIVEL DE GRUPO**

El A2F es un factor para promover el desarrollo económico local y promover el crecimiento empresarial. Como elemento importante del desarrollo de las empresas, junto con el desarrollo de habilidades, el desarrollo de proveedores locales y la facilitación del acceso a los mercados, el A2F contribuye a la meta de medios de subsistencia del Plan de Minería Sustentable, que consiste en dar apoyo a cinco puestos de trabajo fuera del sitio por cada puesto de trabajo en el sitio para el año 2030. Además, el A2F puede ser un elemento crítico para habilitar y contribuir a iniciativas basadas en el desarrollo regional colaborativo (CRD).

## **3 CÓMO SABER SI EL ACCESO AL CRÉDITO ES UN TEMA IMPORTANTE**

Las mipymes, tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, suelen enfrentar una brecha crediticia importante, en especial en las áreas rurales. Por eso, el A2F por lo general es un desafío clave en los mercados en los que operamos. Sin embargo, antes de responder a esta necesidad mediante el establecimiento de un nuevo crédito para mipymes, el gerente de SED del sitio debe buscar entender la *naturaleza* y la *gravedad* de la brecha de A2F. ¿Es algo tan sencillo como la falta de crédito para mipymes? ¿O es posible que haya crédito disponible, pero las mipymes no disponen de las habilidades para tener acceso a éste? Además, ¿el crédito es

de hecho un obstáculo importante para lograr el crecimiento, o se trata de una falta de perspicacia empresarial o de acceso a los mercados?

Se puede identificar una falta de crédito cuando:

- i) los bancos locales disponen de un proceso de crédito estándar, no cuentan con productos de crédito destinados a las mipymes, o tienen procesos excesivamente burocráticos;
- ii) los bancos locales le tienen aversión al riesgo de financiar mipymes y cuentan con procesos laboriosos o lentos en lo que respecta a la oferta de crédito para las mipymes.
- iii) el crédito se limita a instituciones de microfinanciamiento con tasas excesivamente altas.
- iv) los emprendedores acuden a fuentes de crédito no convencionales, como la familia y los amigos, en vez de contar con productos financieros estándar.

En estos casos, puede que sea adecuado considerar la introducción de nuevos servicios de crédito para mipymes, por ejemplo, colaborando con los bancos locales u ONG de desarrollo para verificar si están interesados en desarrollar ofertas para mipymes.

La falta de capacidad de las mipymes de tener acceso al crédito puede ser una cuestión importante cuando:

- i) Los propietarios de las mipymes disponen, como suele ocurrir, de títulos o garantías subsidiarias limitados para la obtención de un préstamo. Las garantías crediticias pueden ofrecer una solución; los contratos de adquisición firmados también pueden permitir a los bancos renunciar a determinados requisitos de seguridad.
- ii) Las mipymes no pueden proporcionar la documentación financiera o los planes de negocios adecuados. En estos casos, el desarrollo de habilidades de negocios puede ser, de hecho, la mejor solución. El apoyo de A2F para las mipymes debe incluir la elaboración del estado financiero, el modelado financiero, el apoyo a la solicitud de crédito, el apoyo al plan de negocios, la prueba de supuestos, etc. Al trabajar con personas/jóvenes con una comprensión financiera limitada (por ejemplo, jóvenes rurales), se debe utilizar un currículo más básico para ayudarlos a familiarizarse con los aspectos básicos de las finanzas (establecimiento de prioridades financieras, capacitación en conocimientos financieros básicos, ahorros y presupuesto personales, mejores prácticas crediticias, introducción a los productos financieros, etc.).

Se puede deducir que existen otros obstáculos además de las finanzas cuando las mipymes son "no bancarizadas" (es decir, no utilizan bancos ni instituciones bancarias de ningún tipo) o "imposibles de bancarizar", debido a que el negocio no dispone de una propuesta de valor clara, un compromiso empresarial, etc., o a que las mipymes se han habituado a recibir ayuda económica o financiamiento subvencionados. En estos casos, los gerentes de SED deben determinar si el apoyo financiero para las mipymes "imposibles de bancarizar" cumple con otros objetivos que puedan justificar la provisión de fondos.

Con el fin de identificar la naturaleza y el tamaño de la brecha de crédito de las mipymes, el gerente de SED debe realizar (en consulta con el equipo socioeconómico del Grupo) un análisis crítico del panorama bancario local. Podría tratarse de que los estudios de acceso al crédito son realizados de

manera periódica y con frecuencia están disponibles al público y pueden revisarse. En ausencia de estudios disponibles, los socios de implementación de los programas de desarrollo empresarial deben tener la capacidad de efectuar el análisis necesario.

Al tratar de evaluar el panorama crediticio, se debe advertir a los gerentes de SED contra la dependencia de información proporcionada únicamente por las mipymes, ya que éstas suelen quejarse de la falta de acceso al crédito incluso cuando otras cuestiones (por ejemplo, falta de perspicacia empresarial, planificación financiera prudente o acceso a los mercados) pueden constituir obstáculos más apremiantes.

Los sitios sólo deben considerar la implementación de programas que proporcionan fondos de manera directa si han identificado brechas crediticias críticas en el mercado que no se pueden resolver de otras maneras. Los gerentes de SED deben tener en cuenta que la provisión de financiamiento de Anglo American sólo será temporal, necesariamente. Para garantizar que las intervenciones sean sostenibles, los programas de A2F deben incluir un componente de colaboración con los bancos locales para mejorar las ofertas para las mipymes, o de atracción de nuevos prestamistas para mipymes a la zona.

## 4 DESAFÍOS RELACIONADOS CON EL TRABAJO EN EL ACCESO AL CRÉDITO

Los desafíos clave de A2F suelen provenir de la falta de antecedentes bancarios y seguridad de las mipymes, así como del requisito de un contrato firmado para otorgar el crédito. No obstante, las mipymes con frecuencia también necesitan crédito para obtener un contrato. Con el fin de resolver este dilema, los programas deben considerar un aumento en la "bancabilidad" de las mipymes (es decir, la probabilidad de que devuelvan sus préstamos), adaptar las políticas crediticias de los bancos existentes o introducir un nuevo crédito para mipymes en el sistema (o una combinación de las tres opciones). Estos aspectos implican varios desafíos crediticios y programáticos:

- **Creación de las capacidades de préstamo correctas:** para efectuar préstamos de manera eficaz, se requiere una combinación de capacidades financieras complejas, que abarcan desde el establecimiento de un fondo para préstamos (establecimiento de la gobernanza, las estructuras legales, los sistemas y los procesos correctos) hasta la operación de los préstamos (evaluación y valoración del riesgo de crédito, desembolso y recaudación de fondos, etc.) y la gestión de la cartera de crédito (mantenimiento de datos exactos, reporte, etc.). Si se ha determinado la introducción de un nuevo crédito para mipymes en el sistema, Anglo American debe evitar realizar préstamos directamente, sino colaborar con las instituciones financieras existentes, ya sea mediante el enlace de las mipymes a los productos crediticios existentes para ellas o la facilitación de la oferta de productos adecuados para las mipymes reduciendo el riesgo de los préstamos.
- **Gestión del elevado costo de los servicios financieros rurales:** un factor que está relacionado con el desafío anterior es el alto costo de la prestación de servicios financieros en áreas rurales, lo que se debe a la frecuente dispersión de la demanda de crédito y a las deficiencias de infraestructura (calles y telecomunicaciones). Cada vez más, los ambientes rurales de alto costo son atendidos por las soluciones de bajo costo del sector tecnofinanciero, lo que incluye el dinero móvil, los préstamos electrónicos, la banca móvil y la banca de agencia, etc. Una estrategia de A2F debe incluir la consideración de cómo

aprovechar las soluciones digitales, así como la infraestructura existente (cuando sea posible), con el fin de reducir los costos de los servicios.

**Reducción del alto riesgo de las mipymes:** el A2F desempeña su papel más útil y sostenible cuando aumenta la "bancabilidad" de las mipymes. Los programas de A2F deben ser altamente selectivos al considerar los préstamos, haciendo que los criterios de concesión de préstamos se basen en la calidad del empresario, las oportunidades de negocios y (la razonabilidad de) los requisitos de recursos. Además, es importante que se proporcione apoyo a las mipymes para la identificación del tipo y cantidad de crédito, y de las necesidades (por ejemplo, capital circulante, servicios de sobregiro o préstamos a plazo). Por otra parte, el A2F siempre debe estar vinculado a programas de asesoramiento/mentoría que contribuyan al desarrollo de las habilidades de negocios (con énfasis en el mantenimiento de registros financieros) para aumentar la viabilidad empresarial, la calidad de las solicitudes de crédito y la capacidad de pago de las mipymes, y garantizar un uso responsable de los fondos.

- **Liberación de crédito para las mipymes:** un desafío central que se enfrenta al trabajar con prestamistas es convencerlos a adaptar o flexibilizar sus procesos de crédito/criterios de evaluación para las mipymes. El gerente de SED debe examinar los incentivos locales para el crédito a las mipymes (por ejemplo, planes de garantías crediticias, mecanismos de crédito para mipymes, etc.). Cuando las opciones son limitadas, es posible atraer/persuadir a los bancos a través del financiamiento de órdenes de compra, especialmente cuando están asociados a la cadena de suministro de Anglo American. Cuando el A2F se complementa con un apoyo de mentoría/asesoramiento, puede resultar altamente eficaz proporcionar apoyo para la solicitud de crédito y la elaboración de planes de negocios, para que éstas puedan superar el proceso de crédito de los bancos.
- **Administración de las expectativas de la comunidad:** la oferta de préstamos con bajas tasas de mercado (independientemente de cuán responsable sea la comunicación al respecto) puede hacer que algunas personas pasen a tener la expectativa de que esto represente una oferta de dinero gratis (es decir, préstamos que no se tienen que pagar).

**Impacto negativo en los proyectos de desarrollo de habilidades asociados:** además de lo anterior, cuando se promete promover el acceso al crédito como parte de un programa de desarrollo de habilidades, se puede esperar que la prioridad de una cantidad significativa de participantes sea obtener dinero "fácil y rápido", en lugar de desarrollo de habilidades.

- **Distorsiones del mercado:** la introducción de crédito en un sistema durante el período de un programa (por ejemplo, entre tres y cinco años) puede desplazar las fuentes de crédito existentes o crear distorsiones en el mercado. En algunos casos, puede que eso sea algo bueno (especialmente si ayuda a eliminar prestamistas predatorios), pero es posible que también desplace fuentes legítimas de crédito, comprometiendo gravemente las posibilidades de sostenibilidad.

## **5 TEORÍA DEL CAMBIO PARA EL ACCESO AL CRÉDITO**

La mejora del acceso al crédito requiere tres áreas prioritarias: garantizar la disponibilidad de crédito adecuado para el grupo objetivo, garantizar que el grupo objetivo cuente con los conocimientos/habilidades necesarios para solicitar crédito con éxito, y garantizar que los beneficiarios dispongan de las habilidades para mantener y hacer crecer sus empresas. Esto es aplicable en general a las personas y a las empresas.

Tabla 1. Teoría del cambio para el acceso al crédito

Categoría de A2F	Parámetros	Ejemplos de métricas
<b>Objetivo</b>	Mejor acceso al crédito	Número (o valor) de préstamos concedidos a las mipymes  Tasa de éxito porcentual
<b>Resultados</b>		
I. Disponibilidad de crédito	Hay crédito fácilmente disponible para el (los) grupo(s) objetivo.	Número de servicios de crédito para mipymes establecidos.
II. Conocimientos financieros	Los beneficiarios disponen de la capacidad y los conocimientos necesarios para tener acceso al crédito, de manera adecuada a su fase de crecimiento.	% de empresas apoyadas que presentan la capacidad de solicitar crédito por cuenta propia.  % de aumento en las solicitudes de crédito
III. Habilidades de negocios.	Los beneficiarios disponen de los conocimientos necesarios para mantener y hacer crecer sus empresas.	% de empresas apoyadas que presentan un cambio en su actividad principal y/o en sus prácticas técnicas.
<b>Resultados</b>		
I. Disponibilidad de crédito	Si es necesario, se introduce la combinación de crédito adecuada (producto, plataforma, costo, acceso, socios, etc.).	Número de nuevos servicios de crédito establecidos.  Número de alianzas con bancos establecidas.
II. Conocimientos financieros	Las personas han recibido capacitación en materia de conocimientos financieros básicos y solicitud de préstamos.	Número de personas que han recibido capacitación en conocimientos financieros básicos.
III. Habilidades de negocios.	Las personas han recibido capacitación sobre las habilidades de negocios pertinentes para su fase de crecimiento.	Número de personas/empresas que han recibido capacitación.
<b>Actividades</b>		
I. Disponibilidad de crédito	Realización de un análisis de brechas de crédito.  Identificación de la combinación de productos óptima.  Diseño de la estrategia de alianzas.	Estrategia de A2F finalizada.

II. Conocimientos financieros	Entrega de capacitaciones sobre conocimientos financieros básicos.  Entrega de apoyo de asesoramiento de A2F.	Número de personas que han recibido capacitación en conocimientos financieros básicos.  Número de empresas que han recibido apoyo de asesoramiento de A2F.
III. Habilidades de negocios.	Entrega de asesoramiento de negocios/mentoría/desarrollo de habilidades.	Número de capacitaciones realizadas.

## 6 MODELOS DE COLABORACIÓN Y ALIANZAS

El tipo de modelo de colaboración de A2F debe depender de la estrategia de A2F del sitio o de las necesidades. En los casos en que Anglo American considere que es adecuado introducir un nuevo crédito para mipymes, la compañía debería establecer alianzas con bancos u ONG de servicios financieros para que manejen el proceso de préstamo, incluso si influirá en la determinación de quiénes recibirán crédito. En la mayoría de las jurisdicciones, esto ha sido establecido a través de los programas para mipymes existentes. Si éste no es el caso y los bancos locales disponen de ofertas para mipymes que están bien alineadas con el valor y los objetivos de Anglo American, los sitios podrán establecer alianzas con los bancos para que se hagan cargo de los préstamos. De manera similar, si el principal obstáculo son los títulos o garantías subsidiarias, una alianza con planes de garantías crediticias puede ser una vía favorable.

En muchos casos, un A2F exitoso requiere la participación de las áreas de Cadena de Suministro y Operaciones, especialmente durante el desarrollo de los proveedores locales. Por ejemplo, los bancos suelen necesitar cierta garantía de que los proveedores locales disponen de contratos establecidos para poder ofrecerles préstamos, y las minas suelen necesitar pruebas de que existen equipos/recursos para poder adjudicar un contrato. En estos casos, una alianza triple (entre el proveedor local, el banco y el área de Cadena de Suministro) ha demostrado ser un método eficaz para disminuir la burocracia.

## 7 SOSTENIBILIDAD DE LOS PROYECTOS DE ACCESO AL CRÉDITO

Como se mencionó anteriormente, el financiamiento directo proporcionado por Anglo American no debería ser, y nunca será, una opción viable a largo plazo. Los programas de A2F sostenibles hacen que las mipymes sean más capaces de tener acceso al crédito, sin necesidad de apoyo, y que más bancos ofrezcan préstamos a las mipymes. Por lo tanto, la sostenibilidad depende de cuán eficaz es una intervención de A2F dentro de un conjunto más amplio de intervenciones de desarrollo empresarial, lo que incluye la colaboración con prestamistas comerciales, el desarrollo de habilidades de negocios para mipymes y el apoyo para el acceso a los mercados.

## 8 VULNERABILIDAD, INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD

Todas las iniciativas de A2F deben contar con un enfoque de género i juventud y considerar a los grupos vulnerables, si corresponde. Esto requiere el desglose de todos los resultados por género y edad, para diagnosticar las cuestiones específicas que enfrentan las mujeres y los jóvenes, y la determinación de cómo modificar los programas para responder a estas necesidades.

## 9 RECURSOS ADICIONALES

- 1 Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP) (2021). About CGAP. Disponible en: <https://www.cgap.org/about> [Recuperado el 29 de abril de 2021]
- 2 Corporación Financiera Internacional (CFI) (2018). Digital Access: The future of financial inclusion in Africa. Disponible en: [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/96a4f610-62b1-4830-8516-f11642cfeafd/201805\\_Digital-Access\\_The-Future-of-Financial-Inclusion-in-Africa\\_v1.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mdz-QF0](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/96a4f610-62b1-4830-8516-f11642cfeafd/201805_Digital-Access_The-Future-of-Financial-Inclusion-in-Africa_v1.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mdz-QF0) [Recuperado el 29 de abril de 2021]
- 3 Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) (2015). How to do Youth access to rural finance: Inclusive rural financial services. Disponible en: <https://www.ifad.org/documents/38714170/40184033/htdn+Youth+access+to+rural+finance.pdf/12f21585-a827-4c1f-bc07-9eb962ff0951> [Recuperado el 29 de abril de 2021]