



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Rentabilidad, Propósito y Colateral

La oportunidad comercial para las garantías mobiliarias

DICIEMBRE 2018

Este informe es posible gracias al apoyo de ciudadanos estadounidenses a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido de este informe es responsabilidad exclusiva de Deloitte Consulting LLP y sus socios implementadores y no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del gobierno de los Estados Unidos.

RENTABILIDAD, PROPÓSITO Y COLATERAL

LA OPORTUNIDAD COMERCIAL PARA LAS GARANTÍAS MOBILIARIAS

USAID FINANCING GROWTH TASK ORDER

CONTRACT NUMBER: AID-OAA-BC-14-00030

DELOITTE CONSULTING LLP

USAID | OFFICE OF PRIVATE CAPITAL AND MICROENTERPRISE

20 DICIEMBRE 2018

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Este informe es posible gracias al apoyo de ciudadanos estadounidenses a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido de este informe es responsabilidad exclusiva de Deloitte Consulting LLP y sus socios implementadores y no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del gobierno de los Estados Unidos.

CONTENIDOS

1.0 INTRODUCCIÓN	3
2.0 EL MERCADO	3
3.0 OPORTUNIDADES DE ENTRADA	6
3.1 CUENTAS POR COBRAR	7
3.2 FINANCIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	8
3.3 FINANCIAMIENTO BASADO EN EL INVENTARIO	11
4.0 SUPERANDO LOS OBSTÁCULOS DEL MERCADO	12
4.1 LA VALORACIÓN.....	12
4.2 LA RECUPERACIÓN	13
4.3 LA REVENTA	13
5.0 ¿QUIEN LIDERARÁ EL MERCADO DE GM?	15
5.1 BANCOS COMERCIALES TRADICIONALES	16
5.2 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	17
5.3 LAS EMPRESAS FINTECH	17
5.4 LEASING Y EMPRESAS DE <i>FACTORING</i>	19
5.5 FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS.....	20
5.6 EMPRESAS FIDUCIARIAS & FONDOS	21
6.0 CONCLUSIÓN	22
APPENDICE C: ENTREVISTAS Y CONTRIBUIDORES	31
AUTORES	1

1.0 INTRODUCCIÓN

Colombia ha invertido profundamente en la modernización de su sistema legal y en el establecimiento de un registro digital para facilitar el uso de las garantías mobiliarias (GM). ¿Qué tan grandes son las oportunidades comerciales para las garantías mobiliarias?

Este reporte llega a contestar esta pregunta para los bancos, las instituciones financieras, y otros inversionistas considerando oportunidades con el uso de GM. La primera sección de este reporte describe la escala de oportunidad en el mercado, basada en los datos generados por actores quienes han entrado en la etapa inicial de uso de GM. La segunda y tercera sección definen las oportunidades del mercado prioritarias donde los obstáculos de entrada actuales y percibidas son más factibles de superar. La sección final de este reporte considera las categorías de instituciones posicionadas para capturar el mercado, y detalla los productos y servicios de GM que pueden demostrar una ventaja competitiva.

La meta principal de este reporte es resaltar el potencial comercial que tienen las GM en Colombia y ayudar a catalizar inversiones de parte del lado de la oferta. Al hacerlo, este reporte también proporciona un marco para evaluar factores que forman la oportunidad del mercado de GM en otros países en etapas de desarrollo similares.

¿Que son las garantías mobiliarias?

El uso de las garantías mobiliarias (GM) en productos crediticios se realiza cuando bienes muebles, como la maquinaria, el inventario, las cuentas por cobrar, los vehículos motorizados, los productos agrícolas, el ganado, etc., son utilizados como colateral para préstamos. Las GM ofrecen al mercado la oportunidad para extender la base del acreedor más allá de aquellos que proporcionan bienes inmuebles (es decir, tierras o edificios) como colateral. Además, la disponibilidad de este colateral reduce el riesgo de incumplimiento (comparado al alternativo de préstamos sin garantía) y así es probable que resulte en impactos benéficos por la disponibilidad y el costo de crédito.

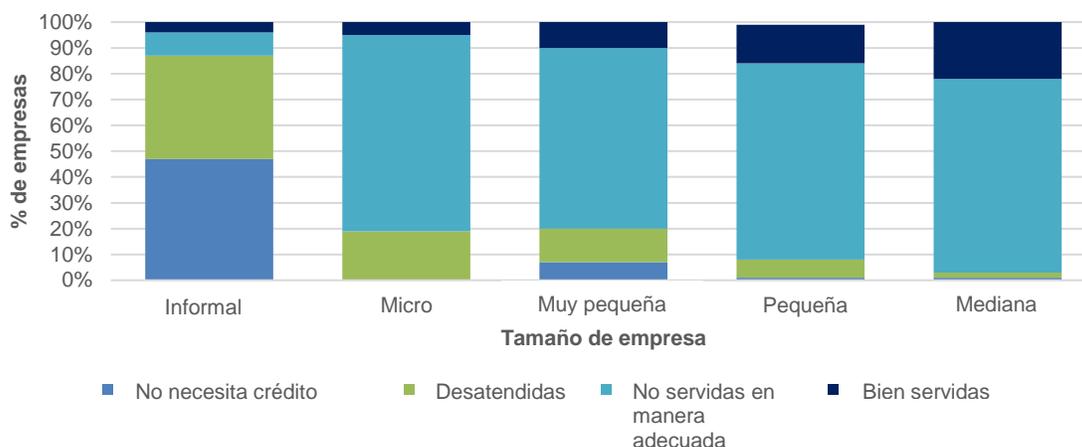
2.0 EL MERCADO

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son segmentos críticos de la economía colombiana debido a que generan cerca del 95% del empleo nacional y más del 40% de PIB.ⁱ En Colombia, se estima que hay más de 4 millones de Mipymes, incluyendo aproximadamente 250,000 pequeñas y medianas empresas (Pymes) formalizadas.ⁱⁱ

Sin embargo, hoy, las Pymes están fuertemente desatendidas por el sistema financiero del país. Según la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), menos del 35% de las Pymes reciben acceso al crédito en una manera formal.ⁱⁱⁱ La Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés) estima que más del 70% de las Pymes no son atendidas adecuadamente.^{iv} Aunque las estadísticas varían, todas reportan lo mismo: las instituciones

financieras dejan un segmento significativo del mercado sin servicios.^v

El acceso a financiamiento percibido por tipo de empresa



Las Pymes presentan un reto para los modelos tradicionales de crédito debido a que muchas de ellas carecen de estados financieros, historial de crédito y el colateral tradicional para poder acceder al crédito. Sin embargo, en los últimos 5 años, el gobierno colombiano ha invertido en la creación de un nuevo canal para acceder a este segmento de mercado: las garantías mobiliarias.¹

Las garantías mobiliarias representan una oportunidad de acceder a un mercado crediticio valorado en \$6.2 billones de dólares entre Pymes formales solamente. Incluyendo a las micro empresas y las empresas informales, el valor del mercado se estima en más de \$23 billones de dólares.

En el 2013, el Gobierno de Colombia expidió la Ley 1676, mediante la cual permite a las entidades financieras ofrecer productos crediticios respaldados con bienes muebles, con la meta final de apoyar a dueños de empresas pequeñas en aumentar su acceso a financiamiento. Varios decretos y resoluciones fueron incorporados para aumentar la sostenibilidad y viabilidad del marco legal. Algunas de estas resoluciones significativas incluyen: la implementación del registro digital de las garantías mobiliarias en 2014, el establecimiento de activos mobiliarios como colateral apropiado para respaldar un crédito y la definición de las tarifas de la Cámara de Comercio para la ejecución de procedimientos contractuales. Estos esfuerzos continúan, con

¹“Mercado crediticio” (ver cuadro de texto) se refiere al valor total estimado nominal de los préstamos necesarios para cumplir la demanda pendiente de crédito representada por las Pymes en Colombia que tienen cuentas por cobrar, maquinaria, o inventario que podrán utilizar para respaldar un préstamo (estimado en 86%), y reportan no estar atendidas o ser subatendidas por el sistema financiero colombiano (estimado 53%). El total está basado en una brecha crediticia promedio estimada por empresa, según la categoría de tamaño de la empresa. Se supone que las GM podría tomar parte de este mercado. No hay suficientes datos disponibles para evaluar qué parte. No representa los ingresos posibles o beneficios potenciales para los prestamistas, que serían una fracción de este valor.

iniciativas enfocadas en la valoración del colateral y la introducción de la factura electrónica para facilitar el financiamiento respaldado contra facturas.

Según estimaciones globales, los bienes muebles (cualquier activo que no esté fijo al suelo, como los vehículos, las maquinarias, o el inventario) constituyen en promedio el 78% de los activos de una empresa^{vi}. Para las empresas en etapa de crecimiento, y aquellas lideradas por mujeres o individuos de una comunidad minoritaria, el porcentaje de activos muebles puede ser aún más alto. Aunque no todos los bienes muebles pueden servir eficazmente como colateral, algunas estimaciones conservadoras muestran que más del 85% de las Pymes colombianas tienen activos adecuados representados por cuentas por cobrar, maquinaria, y/o inventario.^{vii} Basado en estimaciones conservadoras sobre el promedio de la necesidad financiera^{viii} por empresa por categoría de tamaño, existe la oportunidad de alcanzar un mercado de crédito por un valor de \$6.2 billones de dólares teniendo en cuenta únicamente Pymes formales. Si también se incluyen las micro y las empresas informales, el mercado está valorado en más de \$23 billones de dólares^{ix}, creando una oportunidad para aumentar considerablemente el valor total de créditos comerciales para las Mipymes en Colombia, el cual hoy es de \$15.9 billones de dólares^x. Ambas estimaciones excluyen el mercado de GM de grandes empresas, lo cual hace que la oportunidad esperada sea aún mayor. (Consulte el Apéndice A para obtener una explicación detallada de cómo se derivaron estas estimaciones).

En Colombia, las empresas que otorgan financiamiento a las Pymes demuestran el potencial del mercado. Empresas como Mesfix.com, una empresa de financiamiento enfocada en *factoring* a través de financiación colectiva (la venta de facturas a cambio de una suma de efectivo descontada a una comunidad de personas), han tenido un crecimiento acelerado (ver caso de estudio – Tecnología para penetrar el mercado de Factoring). Una encuesta realizada entre más de 200 Pymes colombianas por la firma independiente de banca de inversión Heritage Capital encontró un gran acuerdo entre los participantes sobre la necesidad de herramientas para financiar las actualizaciones de equipos de tecnología. El mercado sigue abierto y lejos de saturación.

Caso de estudio: Tecnología para penetrar el mercado del *factoring*.

El *factoring* es una transacción financiera en la cual una empresa vende sus facturas, o cuentas por cobrar, a una empresa financiera de terceros conocida como un "*factor*". El *factor* después recibe el pago de esas facturas por parte de los clientes de la empresa que solicitó el financiamiento. Mesfix (www.mesfix.com) moviliza los fondos de inversionistas privados para proporcionar servicios de *factoring* a las Pymes operando en Colombia. Ellos proporcionan una plataforma web que conecta a las empresas que necesitan flujo de efectivo con una comunidad de inversionistas. Mesfix apoya el crecimiento de las MiPymes en Colombia, permitiendo la venta de sus cuentas por cobrar con un descuento para mejorar su flujo de efectivo, y al mismo tiempo creando un producto de inversión único, a corto plazo y de alto rendimiento.

En sus primeros años de operación, Mesfix ha tenido un acelerado crecimiento, habiendo otorgado préstamos por alrededor de \$5 millones de dólares para las Pymes, validando la necesidad de este mercado de obtener un financiamiento ágil.

Estas empresas demuestran que las GM pueden ser rentables hoy en día, y las iniciativas en curso por parte del gobierno solo continuarán reduciendo los obstáculos de entrada y los costos de transacción^{xi}. Las empresas de servicios financieros y de otros sectores enfrentan una muy buena oportunidad para establecerse en el mercado de las garantías mobiliarias y captar clientes con anterioridad a estos cambios.

¿Quiénes son los clientes de los préstamos respaldados con GM?

Las GM ofrecen una oportunidad para todo tipo de empresa sin importar su tamaño. Sin embargo, el potencial más grande que tienen las garantías mobiliarias para ampliar el acceso a financiamiento está conformado por las Pymes, especialmente las que se encuentran en etapas iniciales de crecimiento, o aquellas que no poseen bienes inmuebles o terrenos. Los siguientes perfiles ilustrativos ofrecen algunos ejemplos^{xiii}:

Clara	Miguel & Juan	María
Clara es la propietaria de una empresa de confecciones ubicada en las afueras de Bogotá. Ella mantiene un flujo constante de cuentas por cobrar, y alquila el inmueble y la maquinaria. Ella busca crecer su empresa, pero no hay un banco que ofrezca préstamos respaldados con GM, correspondientes a sus cuentas por cobrar como colateral para un crédito.	Miguel y Juan son copropietarios de una empresa de servicios profesionales ubicada en Medellín, y buscan actualizar sus sistemas de información para mejorar su productividad y oferta de servicios. El negocio tiene buen rendimiento, pero sin un prestamista que ofrezca un crédito utilizando los sistemas de información como GM, no pueden obtener un crédito para actualizar sus sistemas y crecer.	María es dueña de una granja lechera mediana que suministra a una empresa de elaboración de productos lácteos. Ella busca un crédito adicional a los que actualmente tiene para crecer su empresa, pero sus préstamos a la fecha están asegurados con sus bienes inmuebles. Si su banco o algún otro prestamista pudiera aceptar su ganado o productos lácteos como colateral de los bienes muebles, ella podría asegurar el financiamiento que necesita para crecer su negocio y oferta de empleo.

3.0 OPORTUNIDADES DE ENTRADA

Las reformas al servicio de las GM en Colombia generaron una oportunidad legalmente viable para que los bancos, instituciones financieras y otras entidades crediticias tengan acceso al mercado de GM. ¿Qué se requiere para que los prestamistas entren y se beneficien plenamente de esta oportunidad de mercado recientemente inaugurado?

Aunque en teoría un banco puede entrar al mercado de las GM ofreciendo préstamos respaldados por bienes muebles a varios sectores Pyme, nuestras entrevistas e investigación sugieren que la mejor estrategia para que las instituciones financieras ingresen al mercado de las GM es su especialización en este tema. Al familiarizarse con la valoración, los requisitos de mantenimiento, y los mercados de reventa para una clase de activos específicos entregados como colateral (por ejemplo cuentas por cobrar, inventario, y maquinaria) y las características particulares de las Pymes en industrias específicas (por ejemplo comercio y agricultura), los prestamistas pueden crear productos crediticios apropiados, reducir costos de transacción, mitigar riesgos, y asegurar las capacidades de cobro en caso de incumplimiento. Para cada tipo de industria y clase de activo existen diferentes tipos de riesgos y oportunidades. Los obstáculos iniciales de entrada se vuelven más factibles de superar si se comienza por enfocarse en un pequeño conjunto de estas industrias y activos. Los retos sobre la valoración, el mantenimiento y la reventa del colateral se discutirán en mayor detalle más adelante en el documento.

Las categorías de activos varían en complejidad en cuanto al mantenimiento, valoración, ejecución y liquidación, y pueden depender de legislaciones e industrias de apoyo. El sistema legal de Colombia permite que cualquier bien mueble, desde un vehículo a una patente, sea categorizado como colateral^{xiii}. Dada las oportunidades presentes en el sistema financiero colombiano y la estructura económica del país, surgen tres oportunidades de entrada para los prestamistas y los deudores: las cuentas por cobrar, el financiamiento de maquinaria o equipo, y el financiamiento basado en el inventario.

3.1 CUENTAS POR COBRAR

Entre las clases de bienes muebles, las cuentas por cobrar (frecuentemente combinadas con inventario) actualmente pueden ser las más aplicables y fáciles de acceder en el sistema financiero colombiano^{xiv}. Se cree que más del 55% de las Pymes de diversos sectores poseen cuentas por cobrar entre sus activos^{xv}. Según las estimaciones conservadoras que evalúan la cantidad de Pymes que necesitan financiamiento adicional, existen aproximadamente más de 67,000 empresas que necesitan financiamiento y tienen facturas que pueden ser utilizadas como colateral, lo cual representa una oportunidad de mercado de \$2.7 billones de dólares^{xvi}.

El hecho que las facturas representan un valor claro de efectivo, el financiamiento de cuentas por cobrar elimina muchos de los obstáculos de entrada en comparación a otras categorías de activos. Por ejemplo, el costo y la incertidumbre de valorar las cuentas por cobrar como colateral son eliminados en gran medida por el valor que representan, aunque un descuento puede ser apropiado para tener en cuenta la posibilidad de que algunas facturas no sean pagadas. Adicionalmente, los costos de reventa y las incertidumbres de mercados asociados con la reventa son en gran parte eliminados dado que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo cuando las facturas son pagadas. El financiamiento de cuentas por cobrar puede ser aplicado para varios tipos de empresas, ampliando aún más su mercado potencial. Al usar varias clases de cuentas por cobrar (por ejemplo, facturas de distribuidores o tarjetas de crédito por cobrar) como la base de préstamo en una solicitud de crédito, el riesgo de incumplimiento se extiende y se reduce.

Hoy en día ya están funcionando distintas formas de financiamiento de cuentas por cobrar en Colombia, siendo el más común el *factoring*. Aunque exista el *factoring*, el mercado está debajo de su potencial óptimo y sigue siendo un punto de entrada atractivo para las instituciones nuevas en el servicio de las GM. El mercado de *factoring* en Colombia es actualmente valorado en \$9.6 billones de dólares o 3% del PIB, muy inferior comparado con otros países, como Chile (12% del PIB) o Inglaterra (15% del PIB)^{xvii}. Dado la presencia universal de las cuentas por cobrar en la economía, existe suficiente espacio para crecer.^{xviii}

“Nosotros utilizamos los derechos de los contratos que tienen los clientes, y ellos nos hacen una sesión de los mismos. Esto se llama fuente de pago.” – José Ibarra, Aktiva

Una alternativa de financiamiento respaldado por cuentas por cobrar, que puede ser viable como GM, es el financiamiento de las cadenas de suministro. En lugar de financiar empresas al comprar sus facturas, las entidades financieras pueden ofrecer créditos utilizando las cuentas por cobrar como garantía, a las cuales tendrían acceso en caso de incumplimiento.

Una industria donde la oportunidad para que las GM apoyen exitosamente el financiamiento basado en cuentas por cobrar puede ser con los proveedores de alimentos y otros productos minoristas. En Colombia estas industrias tienen sólidas cadenas de suministro, siendo atractivas

las oportunidades de ofrecer crédito a los proveedores que posean cuentas por cobrar emitidas por empresas de alimentos locales y nacionales de gran reputación. La venta de alimentos sigue representando uno de los mercados domésticos más grandes en Colombia, estimado en un valor de \$57 billones de dólares en ingresos anuales^{xix}.

Más del 20% de las Pymes en Colombia se dedican a la producción de alimentos, y se estima que las Pymes también representan aproximadamente 95% de los proveedores de los minoristas más grandes de Colombia, como Grupo Éxito o Nutresa^{xx}. Al mismo tiempo, dentro de la venta comercial de alimentos, tanto las frutas secas, como el café, el chocolate y los lácteos presentan potenciales subcategorías para ser atendidos. Otros sectores comerciales de alto potencial son los electrodomésticos y los muebles.

En Colombia, los prestamistas que utilizan GM pueden reducir aún más el riesgo al aprovechar otras infraestructuras locales, incluyendo el mecanismo *cuenta control* (este mecanismo sirve como una “caja de seguridad” permitiendo que los prestamistas garanticen que reciban de primeras el pago de los compradores de sus clientes antes de emitir los fondos restantes a los prestatarios). El sistema de facturación electrónica que lanzará el Ministerio de Comercio en 2019 requerirá que más Pymes emitan facturas de manera electrónica, lo cual apoyará la transparencia dentro de la facturación, reducirá el riesgo y ampliará significativamente el mercado.

Caso de Estudio: Financiamiento de cuentas por cobrar en la cadena de suministro de lácteos

Alpina es una empresa multinacional colombiana de productos lácteos. La empresa es abastecida por productores colombianos y también por asociaciones de productores que proporcionan entrenamiento y facilitan pagos desde Alpina a los productores. Alpina requiere facturas electrónicas y hace uso del sistema de pago electrónico para facilitar los pagos a sus productores. Dada la credibilidad de Alpina como una empresa multinacional, las facturas electrónicas emitidas a nombre de Alpina se pueden convertir en colateral tanto creíbles como adecuadas para las asociaciones y/o los productores que buscan oportunidades de financiamiento. Actualmente, las asociaciones de productores suelen financiar a sus miembros, una práctica que puede ser difícil. Al usar las cuentas por cobrar para facilitar el financiamiento, las entidades financieras pueden ingresar y apoyar a los productores cuando haya un colateral adecuado y confiable disponible, como una cuenta por cobrar soportada por Alpina, una empresa grande y acreditada con una larga historia crediticia.

3.2 FINANCIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Las empresas que dependen de la maquinaria constituyen una gran parte de la economía colombiana. Se estima que más del 45% de las Pymes en Colombia utilizan alguna forma de equipo o maquinaria para operar su negocio, principalmente en los sectores de industria y tecnología^{xxi}.

Existen dos formas para las oportunidades de financiamiento de maquinaria y equipo, basándose en arreglos de financiamiento que ya son comúnmente utilizados en Colombia: (1) acuerdos de leasing y servicios (donde el activo que se está comprando sigue siendo "propiedad" del arrendador), y (2) el capital de trabajo o los préstamos a largo plazo respaldados con equipo como colateral. Ambos arreglos existen en Colombia hoy en día, siendo el leasing el más común. La industria de leasing está valorada en aproximadamente \$13.1 billones de dólares, una de las más grandes de la región, la cual tuvo un crecimiento de 5% el año pasado^{xxii}. Sigue existiendo una oportunidad significativa de crecimiento de este mercado, particularmente dentro de las nuevas

categorías de maquinaria. Los acuerdos de servicio basados en una exitosa ejecución de la maquinaria según lo acordado dentro de los términos establecidos pueden dar a ofrecer una alternativa al modelo de leasing. La nueva ley y el registro digital de las GM en Colombia permite mayor transparencia en el estado de los gravámenes asociados del bien dado como colateral, proporcionando a todos los grupos involucrados una seguridad adicional para ampliar la actividad de leasing.

El financiamiento respaldado con la maquinaria (utilizando la maquinaria o los equipos como colateral para asegurar una línea de crédito para el capital de trabajo) es una oportunidad del mercado complementaria para el leasing, aprovechando conocimientos y capacidades parecidas de la industria. Pocas empresas han entrado exitosamente dentro de este mercado, presentando oportunidades significativas para su crecimiento.

Dos oportunidades claves para invertir son la tecnología y los equipos industriales. A diferencia de las cuentas por cobrar, el financiamiento de la maquinaria depende más de los prestamistas que se especializan en un sector específico dentro de la producción de maquinaria^{xxiii} y su conjunto de diferentes tipos de activos. Especializarse les permitirá a los prestamistas desarrollar el conocimiento requerido para comprender y valorar con precisión los requisitos de mantenimiento y los mercados de reventa de esta clase de bienes utilizados como colaterales.

Se estima que el sector de información de la tecnología (IT) en Colombia tiene un valor de demanda de mercado de más de \$30 billones de dólares, y en el 2016 creció el 3% a pesar de la desaceleración económica del país durante este mismo año.^{xxiv} Los nuevos emprendimientos que ofrecen servicios de leasing con opción de compra para las Pymes que buscan actualizar su infraestructura de tecnología de nube, han visto un buen arranque en sus negocios, y muchos de estos emprendimientos tienen planes de ofrecer préstamos de capital de trabajo utilizando estos equipos como garantía en el futuro. Esto es particularmente relevante para las Pymes en las áreas urbanas con mayor infraestructura en tecnología y equipos, y las industrias de servicios y tecnologías de la información. Más del 65% de las MiPymes de Colombia están ubicadas en departamentos clasificados como urbanos, lo cual indica que el financiamiento de equipos tecnológicos es una oportunidad para llegar a la mayoría de las Pymes colombianas^{xxv}.

Similarmente, la maquinaria industrial ofrece un mercado lucrativo. La actividad industrial representa aproximadamente un tercio del PIB colombiano, y aunque algunos segmentos han visto un crecimiento más lento en los últimos años, siguen siendo una parte crucial dentro de la economía y una fuente de demanda para el financiamiento corporativo. La construcción será un importante motor de crecimiento dentro del crecimiento industrial con opciones significativas para el financiamiento de maquinaria, jalonado por los \$6.2 billones de dólares destinados por el Gobierno en el Plan de Impulso a la Productividad y Empleo (PIPE 2)^{xxvi}. Las industrias de salud y productos farmacéuticos también presentan atractivas oportunidades de crecimiento para el financiamiento de equipos, y un foco de promoción en actividades de inversión. Colombia es el tercer mercado de dispositivos médicos más grande en América Latina, con un valor de mercado de aproximadamente \$1.4 billones de dólares^{xxvii}.

Se están llevando a cabo las discusiones iniciales entre las instituciones de desarrollo y el gobierno colombiano para la creación de una plataforma de subastas electrónicas para la reventa de bienes muebles (usados como colateral) recuperados, para ayudar a superar los desafíos de liquidez asociada con esta categoría de préstamos. Esto reduciría los costos de proporcionar servicios de reventa de colaterales al sector, impulsaría el mercado en general y ofrecería a los prestamistas que usan GM un camino más fácil hacia distintas categorías de equipos.

Relevancia del colateral por industria

Las evaluaciones del mercado para cada categoría de colateral se basan en un análisis sobre la relevancia del colateral por sector, es decir, la probabilidad de que las Pymes tengan cada tipo de colateral dentro de cada uno de los sectores. Consulte el Apéndice B para más detalles sobre el enfoque y cálculos.

SECTOR	Cuentas por cobrar	Maquinaria y equipo	Inventario terminado
Servicios de administración y apoyo			
Agricultura			
Arte, entretenimiento, y recreación			
Construcción			
Educación			
Servicios financieros y seguros			
Industria de la salud			
Hotelería y restaurantes			
Sistemas de información y comunicación			
Fabricación			
Minería			
Otros servicios			
Electricidad y gas			
Prof., científicos, y servicios tecnológicos			
Administración pública y defensa			
Bienes inmuebles			
Venta y garajes automóbiles			
Transporte y almacenamiento			
Agua y saneamiento			

LEYENDA (% de las Pymes en cada y su probabilidad de tener cada tipo de activo)

Ninguno (0%)

→

100%

3.3 FINANCIAMIENTO BASADO EN EL INVENTARIO

El inventario puede representar una gran parte de los activos de las Pymes dependiendo del tipo de negocio, haciéndolo uno de los más importantes y potencialmente una de las fuentes más lucrativas de colateral. En Colombia, las industrias que dependen en gran medida de los inventarios (incluidas la agricultura, las manufacturas y comercio minorista) representan aproximadamente al 45% de las Pymes en número^{xxviii}. Manteniendo los costos de transacción iguales, si se incluyen los préstamos respaldados por inventario para las MiPymes formales e informales, los prestamistas financieros podrían llegar a un mercado valorado en \$8.7 billones de dólares.^{xxix}

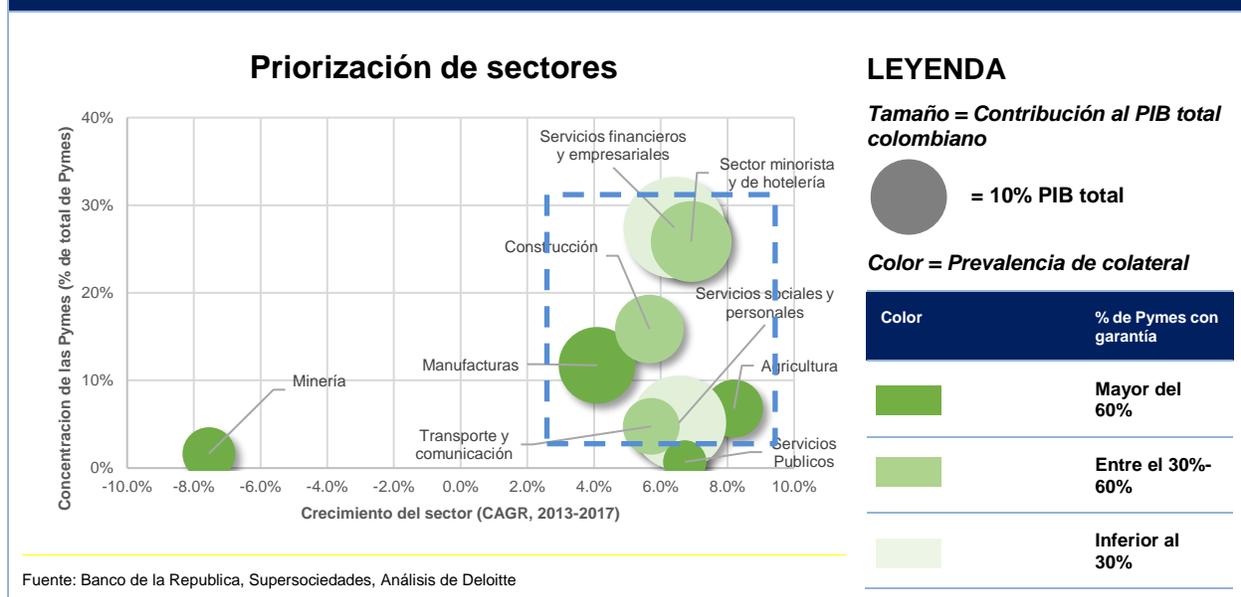
“En la agricultura, los sectores que cultivan cosechas de largo plazo pueden beneficiarse del financiamiento respaldado por el inventario, dada la actividad económica de Colombia en el sector agrícola y la demanda que existe en el mercado.” – Rafael Mejía, Bolsa Mercantil de Colombia

Los préstamos respaldados por el inventario dependen en gran parte de la especialización. En relación con otro tipo de colateral, el inventario puede plantear desafíos técnicos a medida que cambia de forma o composición durante el plazo del crédito, haciendo de esta opción la más difícil entre las garantías priorizadas en este reporte. El desarrollo de capacidades en esta categoría de GM presenta una oportunidad única para que los prestamistas puedan establecer posiciones de mercado diferenciadas y defendibles en industrias claves que impulsan la economía colombiana. La estructura del mercado en Colombia apunta principalmente a dos oportunidades para el financiamiento de inventarios:

Venta de alimentos: La cadena de suministro de alimentos ofrece oportunidades similares para financiación de inventario como el de las cuentas por cobrar. Las cadenas de suministro participan en los puntos de distribución y de venta al por menor, así como en los sectores de restaurantes y hotelería, impulsados por el crecimiento de la industria del turismo. La fuerte inversión gubernamental en la agricultura continuará impulsando el crecimiento en la industria. Los alimentos se venden rápidamente al por menor, y generalmente mediante pago en efectivo. Por lo tanto, los fondos prestados contra el inventario de alimentos que son vendidos al por menor se convierten rápidamente en los mismos fondos necesarios para el reembolso de crédito. Esto sugiere que préstamos utilizando inventarios como GM serían muy adecuados para la financiación de capital de trabajo para minoristas de alimentos.

Agricultura: La agricultura es una de las formas más complejas de inventario, porque los ciclos del cultivo hacen que el inventario cambie continuamente. Sin embargo, el financiamiento basado en el inventario agrícola presenta una significativa oportunidad de crecimiento para los concededores del tema en Colombia, especialmente si se combina con seguros agrícolas. El crecimiento en la agricultura ha estado recibiendo apoyo gubernamental, y está superando a la economía en general, representando una proporción cada vez mayor dentro del PIB^{xxx}. Debido a la presencia de robustas cadenas de suministro y servicios especializados, esto hace más susceptible el financiamiento de inventarios dentro de la agricultura en comparación a otras industrias. El financiamiento de inventarios también podría ser una alternativa para llegar a las empresas informales y semi-formales (que son dominantes en el sector agrícola) en lugar de hacerlo mediante cuentas por cobrar.

Nivel de interés por cada sector / industria



4.0 SUPERANDO LOS OBSTÁCULOS DEL MERCADO

De las instituciones colombianas entrevistadas (ver lista de entrevistados en el Apéndice C) que se encuentran considerando alguna inversión en GM, la gran mayoría han comentado sobre tres obstáculos principales para su uso: la valoración, la recuperación, y la reventa de bienes muebles usados como colateral. Aunque estas barreras apuntan a las áreas de la economía colombiana que están menos desarrolladas en comparación a mercados más desarrollados, nuestra investigación sugiere que estos obstáculos pueden ser superados por medio de un enfoque estratégico, las alianzas, y la inversión. Además, el éxito puede crear un camino hacia el liderazgo del mercado para aquellos que decidan ser los pioneros en estas áreas.

4.1 LA VALORACIÓN

Cuando fueron entrevistadas, la mayoría de las instituciones financieras mencionaron la valoración de colateral como un desafío crítico para la introducción de GM, lo cual señala la falta de normas y estándares de valoración; el pago de comisiones por los servicios de valoración; y el costo y el desafío técnico de monitorear el valor de un activo durante el plazo del préstamo.

Aunque la industria de valoración en Colombia esté menos desarrollada en comparación a la de otros en mercados que utilizan GM, existen canales claros para superar este obstáculo. La decisión de entrar a un mercado con una especialización en una clase de activo o sector industrial permitirá que el prestamista desarrolle el conocimiento, la capacidad, y las relaciones para efectivamente determinar el valor y la condición de los activos entregados como garantía. Similarmente, las alianzas estratégicas entre los bancos y otros actores que conocen de cerca un sector (por ejemplo, los fabricantes de activos, los distribuidores, los minoristas, y las compañías de servicio y mantenimiento) pueden superar la falta de habilidades de valoración en el corto plazo y, a su vez, estimular la demanda que finalmente fomentará la madurez del mercado.

Un enfoque en las cuentas por cobrar y el financiamiento de facturas también presenta un canal claro sobre las barreras de valoración. Estos activos vienen con valores monetarios asignados, evitando la necesidad de una valoración más allá de descontar en casos de falta de pago o casos de incumplimiento.

4.2 LA RECUPERACIÓN

La recuperación representa una segunda variable para el uso de GM, una que comúnmente sucede con préstamos que cuentan con activos fijos para respaldar un crédito. Los prestamistas temen la posibilidad que bienes comprometidos se reubiquen o “desaparezcan” antes de puedan tomar control del activo. Muchos prestamistas, particularmente las instituciones microfinancieras (IMFs) y los bancos, también perciben como otro riesgo una potencial afectación en el valor de la marca y su reputación ante los clientes en caso de recuperación de activos.

Poder mitigar la posibilidad de la reubicación de los activos depende en las relaciones con el cliente, el seguimiento, y la selección de activos, y en unos casos, en el uso apropiado de seguros. La construcción de relaciones cercanas y colaborativas con los clientes, y prestar basándose en los niveles de confianza, el perfil de riesgo, y el flujo de efectivo son algunas de las acciones preventivas más efectivas que los prestamistas pueden tomar para evitar que los prestatarios desaparezcan con sus activos. Monitorear las señales de alerta temprana de dificultades financieras de los clientes también puede ayudar a manejar las relaciones con ellos y evitar el aumento de las circunstancias que pueden causar su fuga. Finalmente, un tercer mecanismo de prevención puede ser la selección de los activos menos móviles, ya sea a través de herramientas como la *cuenta control* de Colombia que asegura pagos de factura, o enfocándose en maquinaria y equipos con enlaces a tecnologías que permitan ser apagados de forma remota.

Las instituciones financieras entrevistadas concuerdan que su experiencia a la fecha demuestra que invertir en relaciones comunitarias permite crear lazos de confianza con la comunidad. Esta confianza permite a las entidades financieras tomar posesión de los activos dados como colateral cuando es requerido sin afectar severamente tanto la marca de la institución ni la base de clientes. La inversión y la presencia a largo plazo en las comunidades, así como el compromiso de trabajar con los clientes en dificultades, permite reconstruir las percepciones que detallan que los prestamistas se enfocan en extraer valor de los clientes y puede crear un sentido de justificación cuando haya recuperación de los activos previamente comprometidos como colateral.

Adicionalmente, hay evidencia que las percepciones de este riesgo quizás estén sobre valoradas. La contabilidad del sector bancario muestra que cerca del 4% de los préstamos se encuentran en mora^{xxxii}. Esto sugiere que existe un grado de experiencia en el trato con clientes en incumplimiento, y en el rango de opciones correctivas se incluye hasta la posibilidad de recuperar y revender activos si es necesario.

4.3 LA REVENTA

La reventa de los activos presenta un tercer obstáculo comúnmente citado: ¿cómo puede un prestamista convertir los activos recuperados en efectivo? Para los préstamos respaldados con activos fijos, el mercado inmobiliario presenta un canal claro (si es ilíquido). Lo mismo sucede para otro tipo de bienes muebles, como vehículos. Para otro tipo de colateral, es menos claro.

Al igual que con otros obstáculos de entrada, la especialización y las alianzas son clave para el éxito. Enfocarse en cuentas por cobrar y las facturas es el camino más sencillo para evitar la posibilidad de quedarse con un activo fijo que para ser vendido, debe ser almacenado, preservado y revendido.

Para los activos físicos, enfocarse en una clase específica de activos o sector industrial le permitirá a un prestamista poder desarrollar el conocimiento del mercado y relaciones para almacenar y disponer bienes recuperados en manera apropiada. Igualmente, cuando se recibe la maquinaria o el inventario como colateral, aliarse con un minorista, distribuidor, o fabricante que posea redes de clientes, canales de venta, y capacidades de mantenimiento del producto puede ser una táctica efectiva.

Actualmente, el gobierno colombiano y las instituciones de desarrollo siguen evaluando los potenciales beneficios de establecer una plataforma de reventa electrónica para facilitar la liquidación de los activos recuperados. Aunque la plataforma se encuentra en una etapa de conceptualización temprana, el desarrollo de la misma ayudaría a consolidar y expandir canales para reventa de productos, ayudando a minimizar el riesgo asociado con la reventa de activos.

Reconociendo la importancia de la reventa, es probable que los prestamistas puedan percibir pérdidas significativas durante el proceso de recuperación y liquidación de activos con base en la experiencia de mercados más desarrollados en el uso de GM debido a los costos de reventa y la depreciación de activos. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los financiadores de automóviles obtienen solo alrededor del 10% de la cantidad adeudada en cualquier tipo de recuperación. Más bien, el verdadero valor de la aplicación de GM es disuadir a otros prestamistas de no incumplir el pago al señalar el compromiso de las entidades financieras de tomar acciones si las deudas no se pagan. La persecución creíble y la recuperación deben ser el enfoque principal de la aplicación de GM.

Manejando perfiles de riesgo de inversiones: ¿Una oportunidad para la financiación mixta?

¿Qué es la financiación mixta?

La financiación mixta utiliza el financiamiento de desarrollo y los fondos filantrópicos para reducir el riesgo, mejorar los rendimientos y por lo tanto poder atraer la inversión privada en búsqueda de ganancias a un sector en el cual de otra manera no invertiría. Este tipo de financiamiento funciona para cambiar el perfil del riesgo-retorno de las inversiones en mercados emergentes o fronterizos con alto potencial de impacto social, que sirve para superar las barreras de riesgo, costo y capacidad que de otra forma inhibirían la inversión privada.

Las empresas y el gobierno han practicado varias formas de financiamiento mixto durante décadas. Sin embargo, desde que fue oficialmente definido por el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) en coincidencia con el lanzamiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS), el financiamiento mixto ha sido reconocido como una manera estándar de inversión y ha ganado fuerza dentro del mercado. A diferencia de la naturaleza transaccional de bonos y otras inversiones de impacto, los acuerdos de financiación mixta son únicos puesto que a menudo implican una asociación activa entre los inversores. Generalmente estos acuerdos incluyen estructuras de capital y negociación flexibles que favorecen a los inversionistas corporativos, pero también pueden incluir otras formas de colaboración entre inversionistas que puede llevar a la eficiencia, productividad u otras ganancias de impacto. Algunos de los fondos de inversión privado activos en financiación mixta son: Encourage Capital (el cual incluye un fondo de financiamiento inclusivo); Alphamundi (activo en América Latina) y CrossBoundary. Las fundaciones e instituciones de desarrollo del sector público, como USAID, también están aplicando cada vez más enfoques de financiamiento mixto. Por ejemplo, en el caso de USAID, el uso del mecanismo de la Autoridad de Crédito para el Desarrollo (DCA por sus siglas en inglés) reduce los riesgos y permite la inversión del sector privado.

¿Cómo se puede aplicar el financiamiento mixto a las GM en Colombia?

Con el potencial de cerrar una brecha significativa en la financiación y mejorar la inclusión general del sistema crediticio en Colombia, las GM presentan una oportunidad para que el sector privado y los fondos

Manejando perfiles de riesgo de inversiones: ¿Una oportunidad para la financiación mixta?

del desarrollo trabajen juntos para obtener beneficios sociales y económicos. La financiación para el desarrollo puede desempeñar un papel clave en cambiar el perfil de riesgo de las inversiones (especialmente las iniciales) para desarrollar productos y servicios de GM para catalizar el capital del sector privado y la entrada y el desarrollo de GM en el mercado.

Basándose en una variedad de alianzas, las oportunidades de financiación combinada pueden adoptar diversas formas. Una opción para la colaboración podría ser una garantía parcial, aplicada a un banco específico o un consorcio. Esto funcionaría de manera similar al Fondo Nacional de Garantías (FNG) o las garantías DCA de USAID, ya que los recursos de cooperación se usarían para garantizar parcialmente los productos de GM emitidas por los prestamistas en caso de incumplimiento, lo que limitaría el costo y el riesgo para las instituciones crediticias. A pesar que los términos de una garantía puedan variar, una garantía de segunda pérdida o un financiamiento por un periodo determinado de la garantía puede agilizar el desarrollo del mercado y fortalecer el sistema general de GM. Esta ayuda adicional permitiría a los prestamistas desarrollar suficientemente sus habilidades para la implementación de GM y poder "retirar" esta segunda garantía cuando puedan superar las barreras percibidas en cuanto la valoración, la recuperación y liquidación de activos.

Otro tipo de alianzas podrían incluir inversiones conjuntas en el desarrollo de una empresa que ofrecería productos y servicios de GM. Dependiendo de la naturaleza del financiador de desarrollo, ambos podrían asumir una participación compartida sobre el capital y la propiedad de la empresa. Otros modelos podrían incluir a las instituciones de desarrollo como donante o como financiador de deuda subordinada, con los donantes privados manteniendo la propiedad sobre la empresa y la responsabilidad de reembolso. Otras alianzas podrían aprovechar la financiación y los recursos de cooperación para financiar la asistencia técnica y el desarrollo de capacidades.

Ventaja para los inversionistas privados: El beneficio clave para los inversionistas privados (es decir, los posibles prestamistas con GM) es la oportunidad de reducir riesgos o costos iniciales para entrar al mercado de GM. Aunque el apoyo puede no ser sostenible en el largo plazo, esto puede mejorar las oportunidades de negocio al superar los desafíos de la inversión inicial y los obstáculos del aprendizaje y eventualmente, posicionar a los prestamistas para asegurar una primera ventaja en el mercado.

Consideraciones claves: Dado el enfoque de los financiadores de desarrollo en el impacto social y económico, es probable que los inversionistas deban comprometerse a enfocarse en ciertos segmentos de clientes y evaluar el impacto. Mientras que esto puede implicar el desarrollo de algunas capacidades adicionales en el corto plazo, cumplir con estos requisitos puede tener significativos beneficios positivos para los prestamistas en el largo plazo. El hecho de centrarse en las mujeres prestatarias que muestran tener tasas de incumplimiento más bajas puede mejorar el rendimiento general de la cartera de los prestamistas, además de ganar un segmento de clientes grande y desatendido. La captura de diferentes tipos de información no solo puede ayudar a mejorar la toma de decisiones corporativas, sino también a posicionar a los inversores para que presten servicios al gobierno y a la comunidad de donantes de desarrollo, creando oportunidades para nuevas líneas de negocios. Crear una base de clientes más diversa también puede ayudar a mejorar la capacidad de recuperación institucional de los prestamistas a lo largo del tiempo.

5.0 ¿QUIEN LIDERARÁ EL MERCADO DE GM?

Cuando las personas piensan en proveedores de GM, comúnmente piensan en bancos. Aunque los bancos son importantes para el mercado de las GM, no son los únicos candidatos. Las primeras formas de GM ya están surgiendo dentro de una variedad de instituciones a lo largo del sector financiero colombiano, indicando la diversidad de las entidades que tienen la oportunidad de capturar alguna parte del mercado.

5.1 BANCOS COMERCIALES TRADICIONALES

Como fuente principal de crédito para personas naturales y comerciales, los bancos son esenciales para un sistema robusto de GM. Los bancos ofrecen una variedad de capacidades, ventajas de redes y sinergias empresariales que los convierten en actores naturales dentro del mercado de GM.

Ventajas: La infraestructura interna, los sistemas y los datos existentes en los bancos proporcionan la base para las capacidades de GM. La capacidad de administrar en su interior la gama completa de servicios bancarios demandados por sus clientes proporciona garantías adicionales contra el riesgo de incumplimiento. Las relaciones establecidas con grandes empresas pueden apoyar la ejecución de GM, ya sea como segundo garante, o como socios en la valoración / reventa.

Para los bancos que enfocan la oferta de sus productos en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, estas mismas empresas también pueden proporcionar una lista de clientes potenciales. A su vez, las GM proporcionan un medio para respaldar el crecimiento empresarial de los clientes, mejorar la retención de los mismos, y potencialmente convertir a los clientes de microfinanzas en clientes más grandes y de mayor valor en el largo plazo.

Desventajas: A pesar de estas ventajas, los bancos enfrentan barreras regulatorias y de incentivos que pueden frenar la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Debido a los desafíos de impulsar cambios al interior de grandes entidades junto con la comodidad de los márgenes de utilidad, esto puede distraer del caso de negocio para invertir. Una de las mayores barreras para los bancos son sus propias ambiciones sobre el mercado y la capacidad de ser ágiles. Esto podría poner a los bancos más pequeños y más ansiosos de tener una participación en una ventaja.

Muchos bancos también pueden atender a clientes potenciales de GM por medio de productos de préstamos personales rentables. Mientras que el cambio de estos clientes a productos de financiamiento más apropiados probablemente tendría beneficios en el largo plazo, los bancos pueden pasar por una reducción marginal de este negocio durante el corto plazo.

Productos probables: Al sopesar las ventajas y las desventajas, los bancos aún tienen una oportunidad comparativa de tener éxito en un gran número de categorías de productos objetivo:

- **Factoring:** Muchos bancos ya están haciendo *factoring* y tienen la oportunidad de expandir este negocio existente al incluir préstamos respaldados por facturas como GM.
- **Cuentas por cobrar/cadena de suministro:** Aprovechando las relaciones con grandes corporaciones, los bancos están en una posición única para participar en el financiamiento de la cadena de suministro, en particular los préstamos respaldados por facturas.
- **Maquinaria:** Los bancos pueden expandir el negocio de leasing existente en sectores selectos y usar esto como una plataforma para pasar a los préstamos respaldados por equipos. Las alianzas con fabricantes de equipos y proveedores podrían facilitar aún más esto.
- **Inventario:** Aunque es el paso más alejado de las capacidades existentes, el financiamiento respaldado por el inventario en sectores estratégicos también es una oportunidad, especialmente para los bancos enfocados en sectores específicos y bancos orientados al desarrollo económico.

En el caso de equipos y productos de inventario, la colaboración con minoristas, distribuidores o fabricantes de equipos podría presentar una atractiva estrategia de entrada para reducir los costos y riesgos asociados con la valoración, la gestión de garantías, la reventa y la liquidación.

5.2 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Las instituciones microfinancieras (IMF), incluyendo aquellas clasificadas como prestamistas regulados tradicionales y aquellas clasificadas como SEDPEs (Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos, un tipo de institución financiera alternativa definida en la ley colombiana)^{xxxii}, también representan los primeros entrantes viables en el mercado de GM.

Ventajas: Las redes y relaciones con los clientes son el fundamento de la ventaja comparativa de las IMFs en un mercado temprano de GM. Las IMFs tienen extensas redes entre las Mipymes más pequeñas, dándoles un acceso directo a la categoría de clientes más probables de GM. En muchos casos, las IMFs ya tienen las relaciones permanentes y el historial de préstamos que podría ayudar a sus clientes a cambiarse a nuevos productos de GM.

Debido a los modelos operativos que comúnmente dependen de la participación de la comunidad, las IMFs también tienen más probabilidades de tener una relación positiva en las comunidades donde trabajan, proporcionándoles inteligencia sobre los prestatarios para ayudar a mitigar el riesgo, y adicionalmente la capacidad de manejar relaciones con la comunidad en caso de que deben recuperar los bienes entregados como colateral en el caso de incumplimiento.

Desventajas: Sin embargo, las mismas relaciones con la comunidad que podrían ofrecer una ventaja comparativa también pueden ser un impedimento para la entrada al mercado. La mayoría de las IMFs, las cuales actualmente dependen de préstamos no garantizados y cuyas marcas están basadas en la creación de un camino de crecimiento seguro para los empresarios, se preocupan que al cambiar a préstamos garantizados con riesgo de recuperación de bienes esto podría debilitar su modelo de negocio. Esto debido a que el modelo está basado en la confianza, la cual es fundamental para su marca y licencia para operar.

Las IMFs también tienen significativamente mayores brechas de capacidad en comparación a los bancos. Muchas carecen de sistemas formales para la recolección de datos, sistemas de monitoreo y gestión de clientes, los cuales le dan a los bancos una ventaja inicial al igual que las relaciones con grandes empresas que podrían ayudar a habilitar la cadena de suministro y el financiamiento de equipos.

Productos probables: Dadas las capacidades institucionales relativas de las IMFs y las necesidades financieras de sus clientes actuales, las oportunidades clave para su entrada se encuentran en los productos de las GM con menos requisitos técnicos y menores costos de transacción que pueden aumentar los productos de préstamos sin garantía:

- **Factoring:** Aunque los niveles de informalidad pueden limitar las solicitudes de *factoring*, el *factoring* ofrece la oportunidad de facilitar transacciones relativamente pequeñas a escala, las cuales son apropiadas para las MiPymes que no pueden acceder o no pueden apartarse de las microfinanzas.
- **Productos de anticipo de efectivo en puntos de venta:** Los anticipos en efectivo en los puntos de venta (donde una empresa comercial compra las facturas de los clientes a una Pyme a cambio de dinero en efectivo, brindándole a la empresa acceso a capital de trabajo a corto plazo) también pueden presentar oportunidades para que las Pymes accedan a diferentes formas de capital de trabajo para financiar sus negocios.

5.3 LAS EMPRESAS FINTECH

Las empresas fintech (el término para las empresas en etapa temprana y otras compañías que usan tecnología para ofrecer servicios financieros en una manera más eficiente) también son

evidentes candidatas para el mercado de GM. Ya existen varias empresas fintech que utilizan diferentes modelos de GM y utilizando su registro.

Ventajas: De todas las instituciones financieras, las fintechs tienen el potencial para ser las más ágiles e innovadoras en probar productos nuevos. Muchas de ellas se encuentran en la vanguardia de re-pensar como evaluar riesgos, dándoles la habilidad de incorporar GM dentro de modelos crediticios permitiéndoles llegar a nuevos segmentos de clientes Pyme. Las fintech también son las más adeptas en usar la tecnología para reducir los costos de transacción asociadas con GM, como la venta de facturas, la recolección de pagos, o desactivando equipos basados en la nube en el caso de incumplimiento.

Muchas de las empresas fintech en Colombia, como Mesfix, Semplic, o Aktiva, ya se están centrando en el sector de las Pyme, en algunos casos situándolas por delante del sector bancario tradicional en términos de comprensión de este segmento de clientes y sus necesidades financieras. Algunas empresas fintech actualmente utilizan varias formas de GM, demostrando el caso de negocio para este mercado.

Desventajas: Entre las desventajas clave de las empresas fintech se encuentra el futuro incierto y la evolución y de la misma industria de la tecnología, lo cual presenta riesgos sobre el potencial de sostenibilidad de sus modelos de negocio en el largo plazo. También puede impedirse que entren en ciertos segmentos de GM que dependen de las relaciones con grandes compradores de renombre.

En general, como empresas jóvenes, las fintech pueden carecer de la profundidad y la escala de los clientes existentes en comparación con los grandes bancos. La dependencia en la tecnología puede limitar la potencial entrada al mercado en áreas donde la oferta de servicios financieros inicia con relaciones personales directas.

Productos probables: Las oportunidades para las empresas fintech se concentran en activos integrados a plataformas tecnológicas basadas en la web o en la nube, y principalmente en áreas urbanas donde el uso de la tecnología en los negocios es más común.

- **Factoring y el financiamiento de facturas:** Varias fintech han realizado incursiones en *factoring* y financiamiento de facturas, lo cual ha resultado en un crecimiento acelerado. La introducción de la factura electrónica en 2019, patrocinada por el Ministerio de Comercio, abrirá aún más la oportunidad para este segmento.
- **Financiamiento de equipo:** Ya están surgiendo en Colombia las plataformas que utilizan fondos de inversionistas para financiar las actualizaciones en tecnología y equipo de las Pyme por medio de modelos de leasing con opción de compra. Estos modelos presentan la oportunidad de utilizar los equipos como colateral para préstamos de capital de trabajo.

“A menudo, las empresas fintech tienen las capacidades de ser más ágiles que los bancos, y por lo tanto evalúan el riesgo de manera distinta. Hemos visto entre las Pymes una necesidad significativa para acceder a préstamos básicos para ejecutar planes de corto y mediano plazo. Tenemos la capacidad de mantenerlo simple y la agilidad para garantizar préstamos de acuerdo con las necesidades de financiamiento de las Pymes.” – Esteban Velasco, Semplic

5.4 LEASING Y EMPRESAS DE FACTORING

Las compañías que participan en el leasing de equipo y otros modelos de negocio de “alquiler con opción de compra,” así como las empresas de descuentos de facturas y de factoring, podrían encontrarse bien posicionadas para expandirse hacia los mercados de GM basado en activos y cuentas por cobrar respectivamente. Aunque muchos de estos negocios se ubican dentro del sector bancario (por ejemplo, Leasing Corficolombiana, que se encuentra al interior de la Corporación Financiera Corficolombiana), aquellos que operan como SEDPE también tienen la oportunidad de migrar hacia una gama más amplia de servicios de GM.

Ventajas: Las empresas de leasing de equipos ya poseen el acceso a la marca y al mercado, así como a los procesos y capacidades de gestión de activos y financiación. El nuevo marco legal de GM y el registro de activos en Colombia ofrece una vía eficiente para escalar sus negocios y aplicar sus capacidades en clases adicionales de activos. Para las empresas de *factoring*, la ley colombiana cumple con las normas internacionales y permite la asignación de cuentas individuales por cobrar y grupos de cuentas por cobrar (es decir, una participación en un grupo de cuentas por cobrar asignadas en un solo registro) incluso si el contrato contiene una cláusula contra la asignación. La nueva ley y registro de GM también puede ofrecer un marco eficiente para expandir estos modelos de negocio.

Las compañías que establecen relaciones con los prestatarios a través de relaciones de leasing de menor riesgo tienen una cartera de clientes con un historial de crédito y colateral que pueden utilizarse para obtener préstamos para capital de trabajo. Aprovechar esta potencial cartera puede disminuir los costos generales de adquisición y aprobación de los clientes.

Desventajas: Si las hay, son pocas las desventajas para las empresas de *factoring* dentro del marco de las GM en Colombia. Sin embargo, estas empresas requerirían inversiones necesarias para adaptar sus modelos de negocios para expandirse en clases de activos físicos. Si las hay, las empresas de leasing de equipos también pueden encontrarse con pocas desventajas dentro del marco legal revisado para las GM. Sin embargo, su experiencia y relaciones generalmente se limitan a un pequeño grupo de clases de activos (por ejemplo, automóviles y equipos de construcción). Por lo tanto, es probable que se necesite una clara y evidente oportunidad de mercado para motivar la inversión en la construcción de una presencia en el mercado y la capacidad para financiar otros tipos de activos.

Productos probables:

- **Factoring y financiamiento de facturas:** Aquellas empresas que han realizado incursiones en el *factoring* también han presenciado un crecimiento acelerado. La introducción de la plataforma de la facturación electrónica en 2019 abrirá aún más la oportunidad para este segmento.
- **Financiamiento de equipos:** Ya están surgiendo en Colombia las plataformas que utilizan fondos de inversionistas para financiar las actualizaciones en tecnología y equipo de las Pyme por medio de modelos de leasing con opción de compra. Estos modelos presentan la oportunidad de utilizar los equipos como garantía para préstamos de capital de trabajo.

“Al innovar nuevas formas de evaluar el riesgo y el flujo de efectivo de los fabricantes, y al asociarnos con un distribuidor de maquinaria, en los últimos años pudimos prestar más de un millón de dólares en maquinaria a las MiPymes por medio de nuestra sucursal Financiamos su Maquina S.A.S. ... La capacidad de recuperar la maquinaria y revenderla a través de nuestro socio de maquinaria reduce nuestro riesgo y abre un nuevo mercado. ” - Andres Zúñiga y Mauricio Buenaventura, Heritage Capital

5.5 FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS

Los fabricantes, distribuidores y vendedores minoristas de equipos ofrecen un potencial para superar algunas de las barreras clave de valoración y liquidación que han impedido a los bancos ingresar al mercado de GM. Los vendedores y fabricantes de vehículos ya ofrecen productos de GM, y existe la posibilidad de que modelos similares cubran una gama más amplia de equipos.

Ventajas: Los fabricantes y vendedores minoristas tienen un profundo conocimiento del producto para sobrepasar algunos de los aspectos más críticos y desafiantes de GM. Muchos están equipados para ofrecer una valuación interna confiable, y dependiendo del tipo de producto, también pueden tener tecnologías que permiten un monitoreo continuo sobre el uso y su mantenimiento. En caso de incumplimiento, las redes de clientes existentes y las capacidades de ventas también preparan a estas compañías para administrar la reventa.

Estas capacidades tienen claras aplicaciones para el financiamiento respaldado por equipos y por inventario. Las empresas también están equipadas con capacidades de producción que pueden permitirles intervenir y gestionar la producción de inventario hasta el punto de liquidación si los prestatarios muestran signos de posible incumplimiento.

Desventajas: Aunque los fabricantes y vendedores minoristas pueden tener un profundo conocimiento de los activos utilizados como colateral, es probable que tengan menos experiencia en finanzas y que necesiten desarrollar una capacidad de financiamiento. Para ciertos fabricantes, esto puede requerir el desarrollo de una nueva unidad o función de negocios que, dependiendo de la empresa, puede desviarse de su negocio principal. Asociarse con un prestamista / institución financiera adecuada es un enfoque claro para superar esta limitación.

Productos probables: Dada la naturaleza de su negocio principal, las oportunidades clave para los fabricantes y minoristas se encuentran en productos enfocados en el equipo y en el inventario:

- **Contratos de arrendamiento y servicios:** Algunos fabricantes ya participan en leasing financiero. Sin embargo, existe una significativa oportunidad para que este mercado crezca. Los acuerdos de servicio, básicamente contratos de leasing con una garantía incorporada en la funcionalidad del equipo, podrían ser un modelo alternativo para considerar.
- **Financiamiento de inventario:** Los fabricantes, y en particular los vendedores minoristas, están bien posicionados para ingresar al financiamiento de inventario para empresas en sus cadenas de suministro y otras en industrias similares o adyacentes.

Al igual que con los bancos, las empresas manufactureras y los minoristas tienen la oportunidad de desarrollar capacidades de financiamiento internas o de buscarlas a través de alianzas con una institución financiera (por ejemplo, un banco o una empresa fintech), que puede ayudar a reducir algunos de los costos iniciales para desarrollar una capacidad interna.

5.6 EMPRESAS FIDUCIARIAS & FONDOS

Otra alternativa de empresas para el uso de GM son las empresas fiduciarias, entidades que realizan una combinación de gestión de activos, actividades fiduciarias, y algunas actividades de custodia. En Colombia, estas empresas son particularmente activas en áreas de negocios que incluyen la administración de propiedades y la administración de empresas en liquidación o reorganización^{xxxiii}. Los fideicomisos y otros fiduciarios han tenido un notable éxito en Colombia en comparación con otros países latinoamericanos^{xxxiv}. En los últimos años, los fideicomisos han servido como vehículo para comprar y agrupar diferentes formas de contratos financieros o pagarés, ofreciendo a los prestatarios efectivo en el corto plazo que pueden pagar a lo largo del tiempo con un margen deducible. Esto permite a las empresas poder acceder a fondos en el corto plazo, al mismo tiempo que se llena un vacío en el mercado para los inversionistas privados que buscan oportunidades de inversión de bajo riesgo y también la oportunidad de invertir en cantidades más pequeñas.

Ventajas: Como entidades no bancarias, los fideicomisos tienen la flexibilidad de ensayar y probar nuevas ideas de negocios con mayor facilidad que las instituciones financieras formales, las cuales enfrentan una regulación estricta. Este tipo de entidades también son familiares entre el público colombiano: algunos tipos similares fondos de inversión que han sido “agrupados” han sido utilizados en el país para el financiamiento de taxis y financiamiento de nómina.

Desventajas: El uso de los fideicomisos está enfocado en las cuentas por cobrar y, por lo tanto, son relativamente limitados en comparación con la aplicabilidad más amplia de GM. Desde la perspectiva del cliente, también pueden ser menos transparentes y menos sujetos a regulación, lo que potencialmente implica un mayor riesgo. Los fideicomisos también pueden requerir el desarrollo de capacidades internas de evaluación de riesgos para poder ingresar a esta categoría de financiamiento.

Productos probables: Las oportunidades objetivo de los fideicomisos se centran en el factoring, una forma de financiamiento de facturas. Usando fondos de inversionistas, los fideicomisos podrían comprar y agrupar facturas, proporcionando efectivo u otro tipo de financiamiento a los proveedores que ofrecen la factura con un descuento. El pago puede provenir directamente de los compradores o ser reembolsado por los proveedores a lo largo del tiempo.

Alianzas dentro la industria: ¿Una oportunidad clave de entrada?

Especializarse es esencial para la aplicación exitosa de GM, tanto en el tipo de financiamiento ofrecido como en los tipos de activos utilizados como colateral. Para muchas instituciones financieras, adquirir el conocimiento y la comprensión de la industria prestataria puede representar una barrera crítica para ingresar al mercado de GM, pero también puede hacer que sea más defendible contra el desafío competitivo. Debido a la importancia de estas dos categorías de conocimiento, una sociedad conjunta (en el sentido tradicional o más ampliamente como una alianza) entre una institución financiera como un banco y un actor de la industria, como un fabricante de equipos, presenta una oportunidad para entrar al mercado de GM.

Mientras que las empresas conjuntas pueden adoptar una variedad de formas, el beneficio principal de este enfoque es combinar la experiencia de las instituciones financieras en préstamos, con la experiencia de un fabricante o vendedor minorista en la valoración, administración, almacenamiento y reventa de activos. Este tipo de colaboración es especialmente adecuado para el inventario o la financiación de equipos, ya que ambos tratan con activos físicos a los que se les debe asignar un valor y, posiblemente, revenderse en caso de incumplimiento. Sin embargo, también puede ser benéfico para el financiamiento de cuentas por cobrar al comprometer el conocimiento de los ciclos de negocios de las compañías de la industria, lo cual puede ayudar a mejorar la predicción para determinar cuándo un prestatario puede estar mostrando signos de fortaleza o de crisis.

Alianzas dentro la industria: ¿Una oportunidad clave de entrada?

Evidentemente, a pesar que las alianzas tienen algunos inconvenientes (la distribución de ingresos, la complejidad institucional agregada, la potencial burocracia, el esfuerzo requerido para asociarse, etc.) pueden ser la forma más eficiente para que los inversionistas que buscan aprovechar el mercado de las GM adquieran y escalen rápidamente las capacidades para hacerlo, con un gran potencial para generar retornos que superen los costos.

6.0 CONCLUSIÓN

En la actualidad, el acceso a financiamiento asequible sigue siendo un desafío crítico para muchas de las empresas de Colombia. Esto representa un considerable mercado por explorar para el sector financiero, el cual potencialmente representa hasta \$6.2 millones de dólares entre las Pyme formales y hasta \$23 millones de dólares si se atienden a las Pymes informales y las microempresas. No abordar las necesidades de financiamiento de estas empresas limita el potencial de crecimiento del país. Sin embargo, este desafío también representa una oportunidad no solo para posibles prestamistas e intermediarios financieros como los bancos, sino también para los prestamistas no tradicionales, quienes tienen la oportunidad de capturar ganancias mediante el desarrollo de nuevas e innovadoras formas de atender esta demanda latente de crédito.

Las garantías mobiliarias ofrecen una ruta importante para aprovechar este mercado. Las acciones tomadas por el gobierno colombiano para modernizar su infraestructura legal y establecer un registro de garantías mobiliarias preparan a los prestamistas con las herramientas legales e institucionales para aprovechar de este medio para ofrecer crédito.

Para las instituciones que tradicionalmente han dependido de préstamos respaldados por bienes inmuebles y otros colaterales fijos, el uso de garantías mobiliarias puede parecer desalentador. Efectivamente, algunas dimensiones adentro del ecosistema financiero colombiano, como la valoración, están poco desarrolladas en comparación con otros países donde el uso de GM es una práctica común. Los prestamistas han comentado con preocupación sobre cómo los débiles estándares de la valoración, junto con los retos sobre la recuperación de bienes y su posterior liquidación aumentan sus riesgos y costos de inversión en las garantías mobiliarias.

En este entorno, para la implementación de GM es más crítica la necesidad de especializarse. Enfocarse en ciertas industrias y tipos de garantías relevantes, como las cuentas por cobrar, la maquinaria y los equipos, o el inventario, puede permitir a los prestamistas capitalizar las fortalezas existentes en la economía y el sistema financiero colombiano, y también desarrollar sus propias especialidades. Como se describe en las secciones anteriores de este documento, las oportunidades clave se encuentran en los siguientes segmentos de GM:

- **Facturas y cuentas por cobrar:** *Factoring*, financiamiento de facturas y financiamiento de la cadena de suministro centrado en el comercio minorista.
- **Maquinaria y equipo:** Leasing y otras formas de financiamiento respaldado por equipos, especialmente aquellos que se centran en actualizaciones y mejoras de equipos tecnológicos y equipos industriales.
- **Inventario:** El financiamiento respaldado con el inventario en el comercio minorista, las manufacturas y la agricultura.

A pesar que los bancos están claramente condicionados para desarrollar productos con GM, no son las únicas instituciones con el potencial de competir por este mercado. Ya existen diferentes tipos de empresas, como las fintech, SEDPEs, fabricantes de equipos, entre otras, que están iniciando sus avances en diferentes segmentos del mercado de GM y demostrando su potencial. El crecimiento acelerado realizado por las empresas que proporcionan formas no tradicionales de financiamiento, como Mesfix, Aktiva y Sempli, son un testimonio del potencial del mercado.

Para las instituciones financieras tradicionales que buscan ingresar al mercado, las alianzas estratégicas pueden desempeñar un papel crítico para la rápida adquisición de capacidades clave y para la compensación de los costos de inversión. Trabajar con fabricantes de equipos y vendedores minoristas puede compensar los retos de valoración, gestión de productos y liquidación, mientras que las instituciones de financiamiento del desarrollo pueden cambiar los perfiles de riesgo de inversión a través del despliegue estratégico de capital.

El mercado colombiano de hoy está preparado para el uso de GM. Los avances institucionales pendientes y las reformas en curso pueden mejorar aún más las oportunidades del mercado, pero al hacerlo también es probable que atraigan nuevas formas de competencia. La introducción del registro de facturas electrónicas en 2019 probablemente ampliará drásticamente el mercado de financiamiento de cuentas por cobrar. En este mismo sentido, al ser cada vez más uniformes las normas legales internacionales, estas podrían invitar a la competencia transfronteriza por parte de instituciones crediticias extranjeras.

Las GM también proporcionan un mejor acceso a financiamiento comercial para mujeres empresarias y propietarias de negocios. Pocas mujeres poseen y son capaces de utilizar bienes inmuebles para cumplir con los requisitos de colaterales tradicionales, dejándolas incluso con menos acceso a financiamiento en comparación a los hombres. La oferta de préstamos con bienes muebles e intangibles como garantía mejora el acceso a financiamiento asequible para las mujeres, con el potencial de producir beneficios económicos más amplios al catalizar el crecimiento empresarial y expandir el poder de compra de este segmento.

Los clientes Pyme afirman rotundamente que están dispuestos a cambiar de prestamista por productos que atienden mejor a las necesidades de su negocio, tanto en costo como en estructura. Aquellas instituciones que se mueven para aprovechar la oportunidad actual de GM no solo pueden capturar a estos clientes actuales, sino que también estarán mejor posicionadas para capitalizar nuevas innovaciones y seguir siendo resistentes a medida que el mercado evolucione.

APÉNDICE A: TAMAÑO DEL MERCADO PARA LAS GM

La limitada información sobre el sector Pyme en Colombia presenta una de las mayores barreras para estimar el tamaño del mercado para las GM. Para los fines de este estudio, hemos aprovechado de los hallazgos de varios estudios anteriores y los hemos integrado con nuestro análisis interno de la industria para producir estimaciones conservadoras sobre el potencial del mercado.

Los datos para estimar el tamaño del mercado se basaron principalmente en las siguientes dos bases de datos:

- Base de datos de empresas financieras de la IFC (2010): Se utilizó para estimar el número total de Pymes que requieren financiamiento y el valor total estimado de la brecha financiera que representan.
- Superintendencia de Sociedades - SIREM (2017): Se utilizó para estimar las Pymes con ciertos colaterales específicos, con base en datos que incluyen la distribución de las Pymes por industria.

Una fuente comúnmente citada que no se utilizó para este estudio es el informe anual de Pymes producido por ANIF, que presenta datos similares al informe de Pymes de la IFC, pero recopilados a través de los bancos. Aunque estos datos proporcionan información valiosa sobre el mercado, la dependencia en los bancos para el contenido de la encuesta limita los resultados a las Pymes que hacen parte de las redes de los bancos. Dada la naturaleza del mercado de las GM y su potencial de atraer nuevos clientes al mercado crediticio, el estudio de la IFC que estima el mercado total de las Pyme y sus necesidades de financiamiento, incluyendo el sector informal, se consideró una fuente más adecuada para este análisis.

Las estimaciones incluidas en este informe son estimaciones conservadoras del potencial del mercado, utilizando los siguientes parámetros:

- **Las estimaciones se centran en las Pyme y excluyen a las grandes empresas:** Las grandes empresas son clientes comunes de GM, ya que el uso de estas garantías les puede ofrecer a este tipo de empresas formas para acceder a nuevas herramientas de financiamiento que sean de menor costo o más adecuadas. Sin embargo, es probable que las grandes empresas tengan menores brechas de financiamiento y enfrenten menos retos para acceder a las formas tradicionales de crédito en comparación a las Pyme. Dado que este estudio se centra en el rol de las GM para la eliminación de las barreras de financiamiento que enfrentan las Pymes, las estimaciones de mercado dentro de este estudio excluyen el segmento de grandes empresas.
- **Las estimaciones excluyen a los clientes latentes:** Mientras que el mercado incluye a las empresas que actualmente no pueden acceder al crédito, nuestro modelo y estimaciones se limitan a aquellas empresas que se auto-identifican como sub-atendidas o aquellas que pueden identificar diferentes tipos de colateral como una barrera para acceder al crédito. Por lo tanto, el tamaño del mercado no incluye aquellas Pymes que se activarían para buscar crédito si los productos y servicios que utilizan GM estuvieran disponibles.
- **Las estimaciones son conservadoras:** En nuestro análisis, suposiciones y estimaciones, aplicamos ampliamente un enfoque conservador, optando por los valores evaluados que se encuentren en el extremo inferior del espectro posible en los casos relevantes.

Tamaño del mercado objetivo

Mercado de referencia:

Como se muestra en la Figura 1.1, nuestra estimación del mercado de GM se centra en aquellas MiPymes que tienen acceso a bienes muebles.

Estos se identifican como el porcentaje del total de las MiPymes con probabilidad de tener cuentas por cobrar, equipo / maquinaria, inventario terminado o inventario sin terminar según el análisis por segmento de la industria presentado en la Figura 1.2. Según nuestras estimaciones, representan aproximadamente el 85% del total de las MiPymes.

De estas MiPymes que poseen bienes muebles, identificamos dos segmentos principales de clientes para las GM:

- 1) Las MiPymes que actualmente acceden a crédito, pero que informan estar “desatendidas” o que no pueden acceder al monto de crédito total que desean.
- 2) Las MiPymes que actualmente no acceden a crédito o están “sin atender”.

La suma de estos segmentos, calculada en base a los datos de la encuesta de la IFC, representa el total del "Mercado activo para GM", presentado en términos de número de Pymes. Este número representa el número total de Pymes que desean un préstamo y que tienen disponibilidad de colateral que las convertiría en candidatas para GM.

Para estimar el valor del mercado únicamente para las Pymes formales, ajustamos los supuestos de penetración de mercado, para asumir una penetración del 0% para los segmentos de negocios informales y microempresas.

Figura 1.1: Marco de cálculos de tamaño

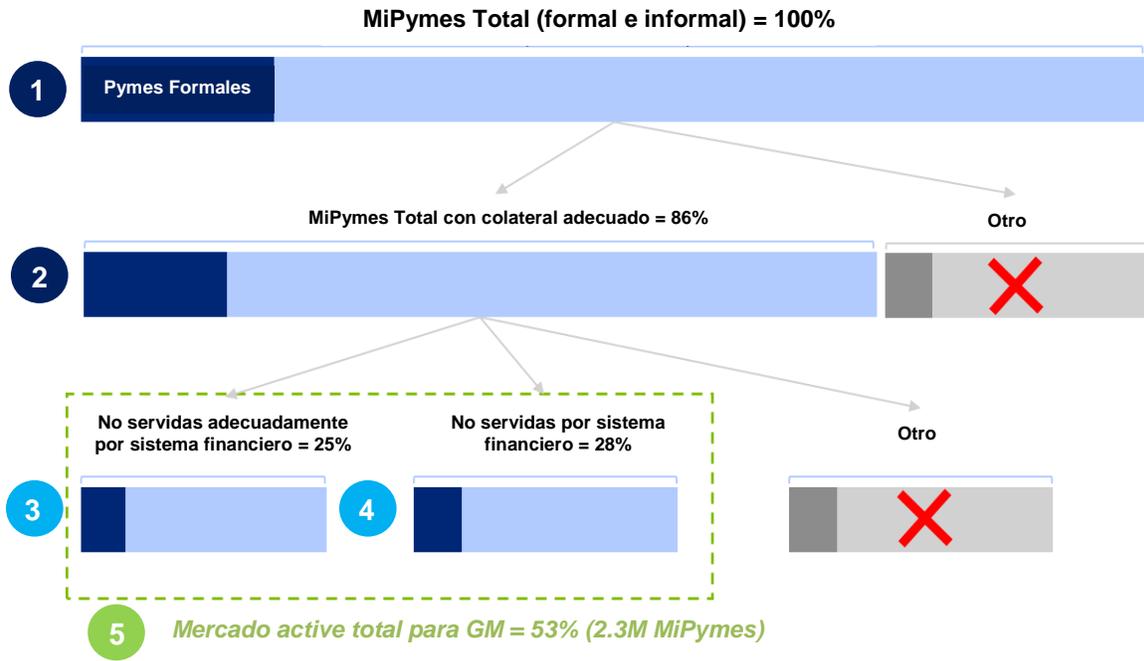


Figura 1.2: Marco para las Estimaciones del Tamaño del Mercado

Tipo de Pyme	Datos Pyme				Garantías		Mercado Actual		Mercado Nuevo		Mercado de Pyme Formal			Mercado MIPyme Total		
	Empresas propiedad de mujeres	Empresas propiedad de hombres	Total	Brecha de financiamiento per cápita (USD)	% con garantías muebles	# MIPymes con garantías muebles	No servidas adecuadamente	# Mercado actual	No servidas	# Mercado nuevo	Penetración	Mercado meta	Valor de brecha de financiamiento (USD)	Penetración	Mercado meta	Valor de financiamiento en mercado meta (USD)
Informal	1,329,355	1,620,816	2,950,171	\$4,296	86%	2,537,147	9%	228,343	40%	1,014,859	0%	0		0%	0	
Micro	521,569	573,726	1,095,295	\$12,881	86%	941,954	76%	715,885	19%	178,971	0%	0		0%	0	
Muy pequeña	101,671	91,616	193,287	\$16,761	86%	166,227	70%	116,359	13%	21,609	100%	137,968	\$2,312,486,016	100%	137,968	\$2,312,486,016
Pequeña	20,680	23,265	43,945	\$65,044	86%	37,793	76%	28,722	7%	2,645	100%	31,368	\$2,040,296,354	100%	31,368	\$2,040,296,354
Mediana	2,340	4,752	7,092	\$392,644	86%	6,099	75%	4,574	2%	122	100%	4,696	\$1,843,982,812	100%	4,696	\$1,843,982,812
Total	1,975,615	2,314,175	4,289,790					1,093,884		1,218,207		174,032	\$6,196,765,182		2,312,091	\$23,064,201,559

APÉNDICE B: TAMAÑO DEL MERCADO POR SEGMENTOS DE GARANTÍAS MUEBLES

El tamaño del mercado para diferentes tipos de préstamos con garantías, específicamente cuentas por cobrar, maquinaria y equipo, e inventario se basa sobre el mercado total de las Pymes. Adicionalmente es combinado con una evaluación que determina la proporción del total de las Pymes con la probabilidad de tener un tipo de bien que podría ser utilizado como colateral en función de su industria.

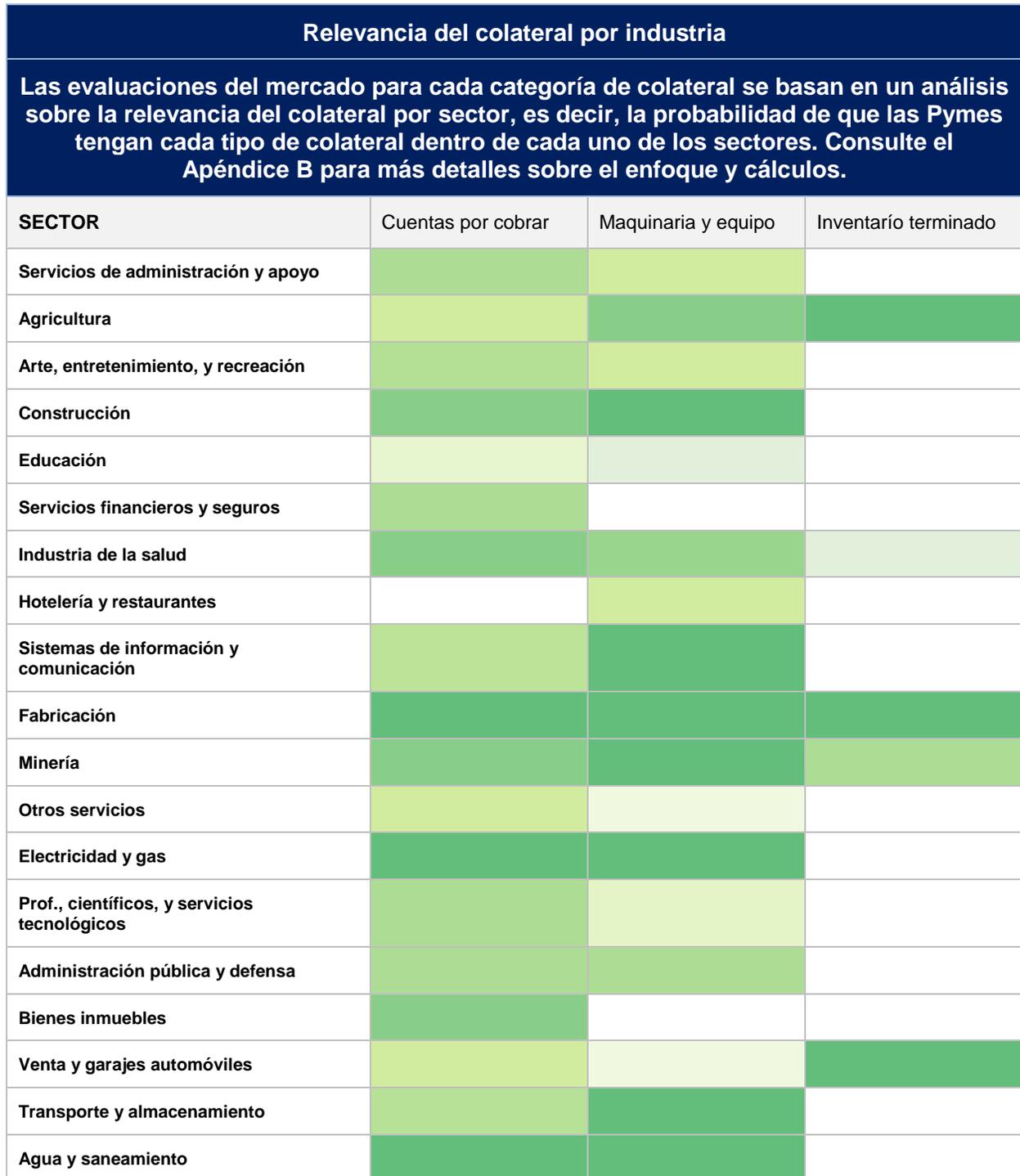
Basado en nuestro análisis, la tabla que se presenta a continuación representa la probabilidad estimada de que una Pyme posea un tipo de colateral. Los valores representan el promedio de los valores asignados a las diferentes subcategorías dentro de cada industria (0%, 25%, 50%, 75% o 100%). Para cada industria, asignamos un porcentaje que indica la probabilidad de que una Pyme en ese segmento cuente con un cierto tipo de colateral. Los posibles valores fueron 0%, 25%, 50%, 75% o 100%. Las estimaciones se basaron en un análisis de la industria, en colaboración con expertos de la industria. Estos valores se utilizaron para generar una estimación agregada de la proporción total de Pymes que probablemente cuentan con un tipo de colateral.

Para calcular el tamaño del mercado, aplicamos las cuotas estimadas de Pyme con colaterales que podrían ser usados como garantía en relación al mercado total de Pymes para el uso de GM, como se describe en la sección anterior. Las cifras del mercado incluyen:

- El número total de Pymes con un tipo de colateral que puede ser usado como garantía.
- La brecha financiera estimada representada por las Pymes en ese grupo.

Es importante tener en cuenta que estas cifras no representan específicamente el valor de la oportunidad de préstamo, los cuales necesariamente se basarían sobre el valor de los propios activos.

Figura 1.3: Colateral por industria



LEYENDA (% de Pymes en el sector que probablemente tengan cada tipo de activo)

Ninguna (0%)

→

100%

Notas sobre los datos:

La estimación de la proporción de empresas con un tipo específico de colateral se calcula sobre una base de datos de la Superintendencia de Sociedades de Colombia (la agencia de regulación empresarial colombiana) que captura una muestra de más de 26,000 Pymes formales por industria, entre otros factores. Esta muestra tiene límites naturales, los cuales podrían influir nuestra evaluación si el tamaño de mercado calculado es probablemente conservador:

- **No incluye negocios informales:** Aunque la base de datos no incluye los negocios informales que podrían buscar GM, nuestra expectativa es que los mercados para préstamos respaldados por inventarios y maquinarias sean probablemente más grandes que nuestras estimaciones
- **Muestra de datos:** Aunque la base de datos no captura estadísticas para todas las Pymes, la muestra abarca todas las geografías, una amplia gama de tamaños e industrias y, en general, está en línea con el perfil económico general de Colombia. Además, según las estimaciones de la IFC, la muestra representa más del 10% del total de las Pymes formales. Por lo tanto, en ausencia de un conjunto completo de datos, aceptamos que esta muestra refleja en manera general el mercado formal de las Pymes en Colombia.

APPENDICE C: ENTREVISTAS Y CONTRIBUIDORES

Este documento está basado en entrevistas y otras contribuciones de los siguientes individuos e instituciones en Colombia:

Instituciones financieras tradicionales

Bancamia
Banco Agrario
Banco Mundo Mujer
Banco W
Bancolombia
BBVA
Davivienda
Fundación de la Mujer
Procredit

Instituciones financieras alternativas

Aflore
Aktiva
COMFAMA
Heritage Capital
Interactuar
Mesfix
Sempli

Agencias de gobierno

ACOPI Bogotá
Asobancaria
Asomicrofinanzas
Banca de las Oportunidades
Confecámaras
Fondo Nacional de Garantías
iNNPULSA

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
Registro Nacional de Avaluadores (RNA)
PTP – Programa de Transformación Productiva
Superintendencia Financiera de Colombia
URF – Unidad de Regulación Financiera

Empresas e industria

Alpina
Bolsa Mercantil de Colombia
Café de la Huerta – Guasca
Carmen Ceraje
Dosakin
Fede Cacao
La Miguera
Obleas Michelle
Pelanas
Termiexpress

Grupos interesados en el desarrollo económico

Endeavor
Fundación Capital
IFC
Impact Hub
Marulanda Consultores
Mastercard CIG
USAID

AUTORES

Jessica Majno
Monitor Deloitte
jemajno@deloitte.com

Steven Watkins
Monitor Deloitte
stewatkins@deloitte.com

Spiros Bazinas
spiros.bazinas@gmail.com

Ignacio Estevez
Banyan Global
iesteve@banyanglobal.com

Daryl Sng
Monitor Deloitte
dsng@deloitte.com

Nancy Hinojos
Deloitte Consulting
nhinojos@deloitte.com

Cesar Miranda
Deloitte Consulting
cemiranda@deloitte.com

Wade Channell
USAID GenDev
wchannell@usaid.gov

NOTAS

- ⁱ Export.gov, “Preparando su negocio para el comercio electrónico global – Colombia”, 2016, <https://www.export.gov/article?id=Colombia>
- ⁱⁱ Corporación Financiera Internacional (IFC), “Base de datos de empresas financieras de la IFC”, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>
- ⁱⁱⁱ Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), “La Gran Encuesta PYME (2017-II)”, 2017, http://www.anif.co/sites/default/files/publicaciones/gepnacional_ii-17.pdf
- ^{iv} Corporación Financiera Internacional (IFC), “Base de datos de empresas financieras de la IFC”, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>
- ^v Ibid
- ^{vi} A. Alvarez de la Campa (IFC), “Posible Impacto del nuevo sistema de garantías mobiliarias en Colombia”, 2013, <https://www.supersociedades.gov.co/prensa/Garantias%20Mobiliarias/Impacto%20Garantias%20mobiliarias.pdf>
- ^{vii} La estimación de negocios que tienen “activos adecuados” se basa en una evaluación para determinar si las MiPymes tienen alguna cantidad de cuentas por cobrar, equipos, inventario o una combinación de estos, según la naturaleza de su negocio. No toma en consideración el volumen y el valor asociado de estos activos y si el valor cumpliera con un umbral mínimo viable para GM basado en los estándares actuales de la industria y los costos de transacción. Tampoco tiene en cuenta si las GM fueran la mejor herramienta de financiamiento para estas empresas, que tendría que basarse en una comprensión más completa de las necesidades financieras y la posición de cada empresa.
- ^{viii} “Necesidad de financiamiento” es definida como los requisitos de financiamiento que actualmente no se han cumplido. No incluye los requisitos de financiamiento que ya están siendo atendidos a través de créditos existentes.
- ^{ix} Mirar apéndice para las calculaciones y metodología
- ^x Superintendencia Financiera de Colombia, “Salvos de cartera por producto”, 2017, <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/61036>
- ^{xi} Entrevista con la Dirección de Regulación, Ministerio de Comercio, 2017
- ^{xii} Perfiles son ilustrativos
- ^{xiii} Congreso de la República de Colombia, Ley 1676 (Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias), 2013, http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1676_2013.html
- ^{xiv} Corporación Financiera Internacional (IFC) y Deloitte Consulting, Análisis sobre la Base de datos de empresas financieras de la IFC, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>

-
- ^{xv} Superintendencia de Sociedades y Deloitte Consulting, Análisis de Deloitte sobre la Base de datos de estados de resultados en SIREM, 2017, https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx
- ^{xvi} Corporación Financiera Internacional (IFC) y Deloitte Consulting, Análisis sobre la Base de datos de empresas financieras de la IFC, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>
- ^{xvii} Estadísticas de facturación de factoring (incluye factoring nacional y extranjero): FCI, Reporte Anual 2017, 2017, <https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>;
Estadísticas del PIB: Banco Mundial, Banco de Datos del Banco Mundial, 2017
- ^{xviii} Aktiva es una compañía de servicios financieros en Colombia
- ^{xix} Unidad de Inteligencia de The Economist, 2017
- ^{xx} Unidad de Inteligencia de The Economist, 2017
- ^{xxi} Superintendencia de Sociedades de Colombia y Deloitte Consulting, Análisis de Deloitte sobre la Base de datos de estados de resultados en SIREM, 2017, https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx
- ^{xxii} R. Castillo-Triana (ALTA Group), “Leasing en América Latina: Larga vida de leasings operativos”, 2017, <https://imgcdn.larepublica.co/cms/2017/08/25204323/The-Alta-LAR-100-Rpt-Summary-Aug-21-2017.pdf?w=auto>
- ^{xxiii} Fabricante original de equipos
- ^{xxiv} Confecámaras, Registro Único Empresarial (RUES), 2016
- ^{xxv} Confecámaras, Registro Único Empresarial (RUES), 2016
- ^{xxvi} Oxford Business Group, “La construcción sigue siendo una herramienta de crecimiento en Colombia”, 2016, <https://oxfordbusinessgroup.com/overview/built-last-sector-remains-strategic-tool-growth>
- ^{xxvii} Invest in Bogota, “Sectores de inversión en Bogotá: Ciencias de la vida en Bogotá”, 2016 <http://en.investinbogota.org/invest-bogota/where-invest-bogota/life-sciences-and-biotechnology/life-sciences-bogota>
- ^{xxviii} Superintendencia de Sociedades de Colombia y Deloitte Consulting, Análisis de Deloitte sobre la Base de datos de estados de resultados en SIREM, 2017, https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx
- ^{xxix} Corporación Financiera Internacional (IFC) y Deloitte Consulting, Análisis sobre la Base de datos de empresas financieras de la IFC, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>
- ^{xxx} Unidad de Inteligencia de The Economist; Banco de la República de Colombia
- ^{xxxi} Superintendencia Financiera de Colombia, “Evolución cartera de créditos a partir de 2017”, 2017, <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/60950>
- ^{xxxii} SEDPE significa Sociedad Especializada en Depósitos y Pagos Electrónicos, que es una figura en la legislación colombiana para dar cuenta de Fintech y otros tipos de instituciones financieras alternativas según la Ley 1735 (2014) del Congreso de la República de Colombia.

xxxiii Fondo Monetario Internacional (FMI), “Colombia: Revisión del sistema financiero,” 2016, <https://www.oecd.org/finance/Colombia-financial-markets-2016.pdf>

xxxiv J. De la Cruz, C. Stephanou (World Bank), Estructura del sistema financiero en Colombia: Opciones de reforma, 2006
<http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPFINSECDEV/Resources/FinancialSystemStructureColombiaDeLaCruz.pdf>