Las garantías mobiliarias facilitan el acceso al crédito para las mujeres

¿Qué son los préstamos con garantías mobiliarias?

Los créditos con garantías mobiliarias (GM) son el uso de las **propiedades mobiliarias**, como vehículos, inventario, cuentas por cobrar, o ganado, **como colateral para créditos**. Los créditos con GM incrementan las oportunidades de crédito para las **empresas e individuos sin bienes inmobiliarios**, como terrenos o edificios

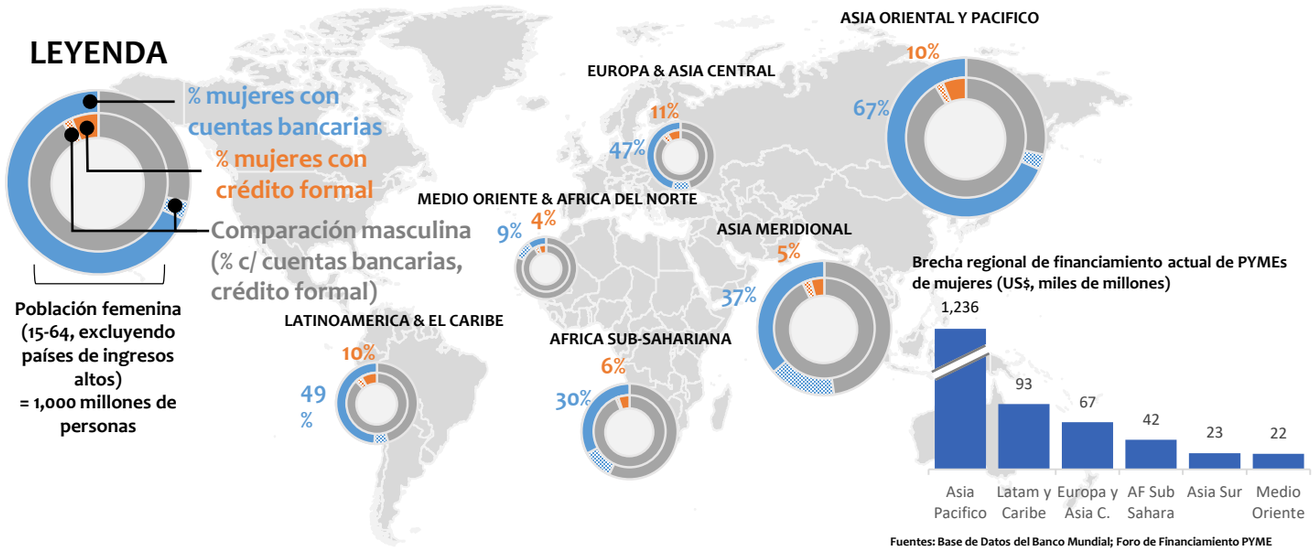
Las propiedades mobiliarias forman la mayoría de los activos de las empresas en países en desarrollo. **Reformas que faciliten las GM tienen el potencial de incrementar la liquidez y crecimiento en el sector PYME**

¿Cuál es el beneficio para las mujeres?

Alrededor del mundo, millones de mujeres tienen restricciones legales o culturales (o ambas) de tener propiedad inmobiliaria. A pesar de que las garantías mobiliarias pueden beneficiar a todo tipo de PYMEs, **las GM pueden jugar un rol critico en facilitar el acceso al crédito para las mujeres emprendedoras, líderes de PYMEs**, permitiéndoles usar propiedades mobiliarias como colateral

La brecha global en el acceso a crédito para mujeres:

Mientras el acceso general al crédito en países de ingresos medios y bajos esta muy por detrás de los estándares de la OCDE, las mujeres en mercados emergentes están desproporcionalmente excluidas del sistema financiero



Fuentes: Base de Datos del Banco Mundial; Foro de Financiamiento PYME

La consecuencia de la brecha de financiamiento en emprendedoras mujeres

$1.5 billones en brecha de financiamiento para las mujeres emprendedoras

70% de las PYMEs propiedad de mujeres no están bancarizadas apropiadamente

Muchas instituciones financieras perciben a las PYMEs propiedad de mujeres como más riesgosas y/o con menores retornos, resultando en políticas desfavorables y a una brecha en productos y servicios

Las mujeres reciben 10% de prestamos comerciales

Mujeres enfrentan más barreras con garantías inmuebles

74% de préstamos comerciales son respaldados con garantías inmuebles pero entre las PYMEs solo 22% de los bienes son inmuebles. Esta brecha es más amplia para las mujeres, quienes posean menos del 20% de bienes raíces privados

55% de adultos no bancarizados son mujeres

Las mujeres son más propensas a ser no bancarizadas

El acceso al crédito formal para las mujeres es menor donde los derechos legales para trabajar o tener propiedad son restringidos. Con pocos bienes propios, hay poco incentivo para usar el sistema formal

58% de las mujeres tienen cuentas bancarias

Muchas mujeres carecen de relaciones financieras para obtener crédito

Las mujeres tienen 17% menor probabilidad de pedir préstamos formales y son menos propensas a usar una cuenta bancaria para recibir salarios y otros propósitos

¿Cuál es el estado actual del crédito con garantías mobiliarias?

78%

De los activos de las empresas en los países de desarrollo son considerados propiedades mobiliarias

Las economías alrededor del mundo están implementando reformas para fomentar el crecimiento de las empresas y facilitar su acceso a crédito. Dos reformas comunes utilizadas para aumentar el acceso a crédito son el desarrollo de marcos legales que permiten transacciones respaldadas con garantías mobiliarias (GM) y la creación de registros electrónicos y modernos para colaterales.

Ejemplos del impactos incluyen:

- Incremento del acceso a crédito a PYMEs sub-atendidas o mujeres
- Incremento de competencia en los mercados financieros
- Reducción en el riesgo crediticio
- Reducción del costo del crédito para las PYMEs
- Diversificación de las fuentes del crédito para individuos y empresas

El caso billonario para las GM en China:

En el año 2006, **el 71% de las PYMEs en la China describieron la falta del acceso al financiamiento como su mayor restricción** para continuar su crecimiento y desarrollo. En asociación con la IFC, el Banco Popular de China estableció una ley histórica de propiedades y un registro nacional de cuentas por cobrar en el 2007. Al 2011, **las reformas de GM habían facilitado mas de US$3.5 billones en financiamiento, y aproximadamente US$1.1 billones correspondieron a nuevo financiamiento para las PYMEs.**

Ghana es pionera en los créditos de GM en África:

Ghana estableció una nueva ley de transacciones garantizadas en el 2008. En los **primeros cuatro años,** la mayoría de estos prestamos fueron proporcionados a mujeres, con 10,000 mujeres empresarias accediendo al crédito usando propiedades mobiliarias. El Banco de Ghana lanzo el primer registro moderno y electrónico de colaterales de África en el 2012. A fines del 2014, **60,000 prestamos fueron registrados, con un valor de US$14,000 millones.**

Colombia aumenta el acceso al crédito a mujeres:

Colombia estableció una ley de garantías mobiliarias en el 2013 y un registro de garantías centralizado en el 2014. **Mas de 100,000 prestamos fueron garantizados con garantías mobiliarias en menos de un año, y 5,000 de esos prestamos fueron para PYMEs**, valorizados a US$3,43 millones. **Colombia obtuvo el segundo puesto globalmente** en el **indicador de Acceso al Crédito** en el reporte "Doing Business" del Banco Mundial, **una subida de 52 posiciones desde el año anterior**

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

¿Que es indispensable para desarrollar un mercado crediticio con garantías mobiliarias que pueda aumentar el acceso a financiamiento para las mujeres?

Tener la legislación correcta es indispensable, pero ese es solo uno de los elementos necesarios para un sostener un mercado exitoso de crédito con garantías mobiliarias (GM). Construir un mercado efectivo de créditos con GM requiere la creación de un ecosistema con oferta, demanda, y instituciones fundacionales

OFERTA

ACREEDORES CON CAPACIDAD

Los créditos con GM requieren que las instituciones financieras (IFs) cuenten con productos, servicios, y capacidades especializadas, y además una "orientación al cliente" para servir las necesidades particulares de las mujeres y de las industrias en las que tienden operar. Las IFs incluyen a los bancos tradicionales, pero también a las organizaciones alternativas de crédito como instituciones de microfinanzas o cooperativas de crédito

DEMANDA

DEUDORES CON CAPACIDAD

Las mujeres, como cualquier deudor, no solo deben tener activos y un deseo de obtener crédito, pero también visión y habilidad de negocios para acceder a créditos con GM. Aparte de tener conocimiento de las oportunidades de GM, los deudores deben implementar prácticas efectivas de contabilidad y teneduría de libros, de administración de activos, y contar con un historial crediticio rastreable

CIMIENTOS

LEYES DE GM Y REGISTRO DE GARANTIAS

La base principal de los créditos con GM incluyen leyes modernas que crean un marco legal moderno alineado con estándares internacionales de GM, y la creación de un registro digital de garantías mobiliarias que faciliten el acceso directo a cualquier persona o entidad interesada.

SECTORES DE APOYO

Los sectores adyacentes proveen bienes y servicios de importancia para la provisión de crédito con GM a través de una variedad de clases de activos. Por ejemplo, servicios de avalúo de propiedad y mercados de reventa.

CONDICIONES ECONÓMICAS

La fortaleza y la estabilidad de la economía local determinan la viabilidad de las GM. El crecimiento estable y la predictibilidad de los mercados crean las condiciones correctas para la inversión y la extensión del crédito.

NORMAS SOCIALES HABILITADORAS

Las normas culturales ayudan a facilitar a que las mujeres tengan propiedad y acceso al crédito, y puedan formar su propia movilidad, autonomía, funciones y responsabilidades. Estas normas también pueden tener un efecto en el horizonte temporal y la habilidad de tomar riesgos.

BUEN GOBIERNO & SEGURIDAD

El buen gobierno y la seguridad humana básica facilitan el crédito, especialmente cuando existe un sistema judicial sólido y confiable. Esto ayuda a establecer protecciones en caso de incumplimiento, y a disminuir el riesgo.

ACCESO A LA INFRAESTRUCTURA

La infraestructura clave material (p. ej., carreteras), inmaterial (p. ej., telecomunicaciones) y social (p. ej., sistemas educativos) equipa a las mujeres y a los hombres con la movilidad, las habilidades, y la información necesarias para acceder a créditos con GM.

Aplicando una óptica de genero al ecosistema GM

Mientras que cultivar un ecosistema holístico y saludable de GM es clave para su éxito, ciertas palancas especificas dentro del marco de las GM pueden jugar un papel fundamental para activar a las mujeres prestamistas:

- Regulaciones, apoyadas por el liderazgo gubernamental, permiten **igualdad de género de movilidad, acceso, y emprendimiento**, además de amplia igualdad social y económica
- **Datos desagregados por género** dan las herramientas al gobierno y a los bancos para instituir políticas que atiendan mejor a las actividades de negocios y el acceso al crédito con GM por parte de mujeres
- **Las cooperativas financieras** ayudan a cerrar las brechas en el sector bancario mediante la provisión de canales financieros alternativos, mientras que **las asociaciones comerciales de mujeres** ayudan a las mujeres emprendedoras y lideres
- Un robusto **sector microfinanciero** puede conectar a los servicios de crédito con GM a las mujeres emprendedoras, dueñas de microempresas, creando un camino al crecimiento
- **Las normas sociales que aceptan el derecho a la propiedad de la mujer y su rol en los negocios** ayudan a crear una red de mujeres líderes en los negocios, y a construir resistencia contra la violencia de género
- **La educación** para las mujeres y niñas las preparan con habilidades clave y una sensación de empoderamiento que les permite el éxito en los negocios y en acceder al crédito, mientras que **los servicios sociales y de salud** (p. ej., cuidado infantil) reducen los riesgos personales y financieros
- **Capacitación de calidad y focalizada,** ofrecida a través de una organización del sector social, gubernamental, o comercial, puede ayudar a las mujeres dueñas de MiPYMEs y a otras prestamistas **a desarrollar las habilidades necesarias para acceder acredito con GM**

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

Autores: Wade Channel (USAID); Jessica Majno, Kelsey Miller & Steve Watkins (Deloitte Consulting); Janice Stallard, Nisha Singh (Banyan Global)