



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

# De leyes a créditos: Oportunidades y retos para lograr las reformas prometidas de los créditos con garantías mobiliarias

## *Un resumen*

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.

## INTRODUCCIÓN

Entre octubre del 2017 y mayo del 2018, USAID, Deloitte y Banyan Global colaboraron en un estudio extenso sobre las lecciones de las inversiones hechas hasta la fecha para establecer el servicio de las garantías mobiliarias. Comenzamos con un extenso programa de investigación y entrevistas con expertos para evaluar el progreso de los esfuerzos realizados para introducir el servicio de las garantías mobiliarias en más de 30 países con presencia de USAID, y lo complementamos con una evaluación en profundidad del mercado de las garantías mobiliarias (GM) en Colombia, que recientemente implementó un marco legal para las GM y registro digital de colateral de alta calidad. Los resultados detallados de este trabajo se pueden encontrar en dos informes detallados y en una infografía completa. Este breve informe proporciona un resumen de los hallazgos clave del estudio.

## LA PROMESA DE LAS GARANTÍAS MOBILIARIAS

Los sistemas financieros con profundidad institucional son fundamentales para el desarrollo económico inclusivo. Los estudios han demostrado que las medidas tradicionales sobre el tamaño del sector financiero y el alcance de la intermediación financiera son indicadores insuficientes de la verdadera contribución del sector financiero a la fortaleza económica. Más bien, es la profundidad institucional que determina si los sistemas financieros pueden reducir la desigualdad y los niveles de pobreza, y apoyar un amplio crecimiento económico y la capacidad de recuperación.

Alrededor del mundo, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y las mujeres luchan desproporcionadamente por acceder a fondos suficientes, y en particular el acceso al crédito. Esto impone una restricción significativa al desarrollo económico y social debido al papel fundamental de las Pymes en el empleo y el crecimiento económico, y al papel esencial de las mujeres.

Un gran contribuyente a este desequilibrio es la distribución de bienes requeridos como colateral para acceder a créditos. En los países en desarrollo, los bancos tienden a depender de activos fijos (es decir, terrenos y edificios) como colateral para préstamos. Las Pymes y las mujeres por lo general no poseen activos fijos suficientes para satisfacer sus necesidades de financiamiento, como resultado de factores históricos y diversas construcciones socioeconómicas respectivamente, lo que les impide acceder a productos de crédito asequibles.

En las últimas décadas, varios gobiernos nacionales, con el apoyo de la comunidad de desarrollo internacional, han invertido en los habilitadores legales e institucionales para desarrollar productos crediticios respaldados con garantías mobiliarias GM. Al permitir que los prestatarios

### ¿Qué 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 de extender la base de acreedores más allá de aquellos que pueden proporcionar bienes inmuebles (es decir, tierras o edificios) como colateral. Además, la disponibilidad de este colateral reduce el riesgo de incumplimiento (comparado con la alternativa de préstamos sin garantía) y por lo tanto es probable que resulte en impactos benéficos sobre la disponibilidad y el costo del crédito.

utilicen una gama más amplia de activos, especialmente activos muebles, como colateral de préstamo, el servicio de las GM tiene un gran potencial para superar disparidades y ampliar la inclusión financiera.

Nuestro estudio inicial buscó identificar oportunidades para programas de inversión para apoyar la implementación de las GM con el fin de avanzar en el acceso al financiamiento para las mujeres. Para esto, realizamos un análisis global en más de 30 países en conjunto con expertos de desarrollo económico y transacciones aseguradas. Sin embargo, lo que aprendimos de ese estudio fue que, tras varias décadas de inversiones para promover el uso de GM en las economías en desarrollo, la tasa de aceptación y la amplitud de los beneficios no ha llegado a la altura de las expectativas, ni para las Pymes lideradas por hombres ni por mujeres en general. Aunque muchos países han logrado reformar sus sistemas legales e implementar registros digitales, lo que se identifica como los principales pilares para la implementación de GM, muy pocos han visto estos cambios reflejados en mercados sostenibles e inclusivos haciendo uso de las GM.

Por lo tanto, nos enfocamos en mejorar la comprensión de las barreras para el desarrollo del mercado de GM y cómo podrían abordarse a través de diferentes enfoques de implementación. Al hacerlo, centramos nuestra investigación en el lado de la oferta, analizando el caso comercial para que los bancos inviertan en el desarrollo de productos y servicios para las GM, una de las áreas comúnmente de bajo rendimiento en las economías en desarrollo que están en proceso de reformas para implementar el servicio de GM. A través de un profundo estudio sobre la experiencia colombiana y las experiencias de otros países relacionados, las cuales han sido recopiladas a través de nuestro estudio global, hemos podido extraer lecciones con aplicación para Colombia y en la escala global para avanzar en GM de tal forma que apoye la inclusión de las mujeres.

## **APRENDIZAJES DE LA EXPERENCIA DE COLOMBIA CON LAS GARANTÍAS MOBILIARIAS**

La experiencia de Colombia en la implementación de GM refleja la de muchos otros países que emprendieron reformas para transacciones seguras, donde las reformas condujeron a una concentración de actividad temprana y luego una nivelación. El país reformó sus leyes de transacciones seguras para habilitar el servicio de las GM en 2013 e introdujo un registro digital en 2014, creando uno de los entornos más avanzados para habilitar el servicio de las GM en América Latina. Después de su introducción, hubo una importante captación temprana de préstamos contra GM, aunque la actividad se ha estancado desde entonces. Los datos actuales del registro muestran una falta general de préstamos contra categorías de activos distintas a los vehículos (automóviles) que podrían significar un aumento de los préstamos a las Pymes. Los préstamos contra cuentas por cobrar fueron inferiores al 3%, y los créditos contra maquinaria y equipo fueron solo el 2.6% de las transacciones registradas a finales del 2017; como parte del total de los intereses registrados (incluidos aquellos con individuos), cada uno representa solo una fracción del porcentaje.

---

*“Los préstamos contra vehículos [en Colombia] no es una nueva práctica. Como economía, estamos en un punto de inflexión donde deberíamos pensar en mecanismos sostenibles de financiamiento, como préstamos contra bienes muebles, activos que sabemos que las empresas tienen.” – Juliana Álvarez, Banca de las Oportunidades*

---

## El mercado para financiar a las Micro, Pequeña y Medianas empresas (MiPymes)

¿Quiénes son los clientes de las GM? El servicio de las GM tiene aplicaciones para empresas de cualquier tamaño. Sin embargo, su mayor potencial para ampliar el acceso al financiamiento se encuentra entre las Pymes, en particular con aquellas empresas que se encuentran en las etapas tempranas de crecimiento, o las que no son propietarias de bienes raíces o terrenos.

Las microempresas y las Pymes (juntas denominadas MiPyme) son un segmento clave de la economía de Colombia, con un estimado de 4 millones de MiPymes (de las cuales 250.000 están registradas formalmente), las que representan el 80% del empleo y el 40% del PIB. Sin embargo, menos del 35%<sup>1</sup> de las Pymes colombianas acceden a los créditos formales, y el 70% afirma que se encuentran desatendidas por parte la industria financiera. La demanda total de crédito insatisfecho entre las MiPymes (formales e informales), incluyendo todas las empresas con y sin bienes muebles que podrían calificar como colateral, se estima en más de \$35 mil millones de dólares<sup>23</sup>.

---

*El préstamo con garantías mobiliarias representa una oportunidad para llegar a un mercado crediticio avaluado en \$6.2 billones de dólares al tomar únicamente Pymes formales. Si se incluyen las microempresas y las empresas informales, el Mercado está evaluado en cerca de \$23 billones de dólares.*

---

Sobre la base de un análisis del mercado de las MiPymes de Colombia, aproximadamente el 85% de las Pymes tienen activos categóricamente adecuados para el servicio de las garantías mobiliarias, lo cual incluye las cuentas por cobrar, los equipos o la maquinaria, y el inventario. Al observar la demanda insatisfecha total de crédito entre las Pymes formales en esta categoría, las GM presentan la oportunidad de aprovechar un mercado crediticio con un valor de más de \$ 6,2 billones de dólares. Este valor es, en última instancia, conservador, ya que no toma en cuenta los posibles préstamos a las empresas grandes o en etapa micro y las empresas informales.

---

<sup>1</sup> ANIF, “La Gran Encuesta PYME”, 2017

<sup>2</sup> Corporación Financiera Internacional (IFC), “Base de datos de empresas financieras de la IFC”, 2010, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>

<sup>3</sup> \$35 mil millones de dólares representan el mercado crediticio total estimado para las MiPymes, incluidas aquellas empresas que no calificarían para préstamos de bienes muebles. \$ 23 billones de dólares es el mercado de crédito estimado solo para empresas con bienes muebles que podrían calificar como garantía

## Las barreras para la introducción de productos de las garantías mobiliarias

---

*“La reacción tardía del sector bancario puede ser percibida como una falta de interés hacia las GM. Los bancos si están interesados, pero al mismo tiempo encuentran difícil poder aceptar propiedades mobiliarias debido a las consideraciones adicionales para su valoración, recuperación y reventa.” – Asobancaria*

---

Aunque exista una necesidad clara y un mercado lucrativo, el sector bancario tradicional en Colombia ha tardado en ingresar al mercado. Los bancos entrevistados expresaron por unanimidad sobre las restricciones del mercado que de manera conjunta les impiden decidir sobre capitalizar la legislación habilitante de las GM e invertir en la creación del mercado. La principal barrera de entrada citada por los bancos es la debilidad de las industrias relacionadas y de apoyo, en particular la valoración de activos, la recuperación y la liquidación. El relativo nivel de subdesarrollo de estas industrias habilitadoras limita las oportunidades de subcontratación para los bancos, lo cual resulta en una inversión adicional para construir las capacidades internamente.

Más allá de estas restricciones citadas explícitamente por los bancos, una serie de otros factores afectan la escala de demanda y los incentivos para que los bancos ingresen al mercado de las GM garantías mobiliarias:

- **Formalidad comercial:** los altos niveles de informalidad y actividad comercial no incorporada limitan la prevalencia de ciertos colaterales (por ejemplo, facturas)
- **Productos alternativos:** algunos programas fomentan préstamos sin garantía y productos de crédito ineficientes que desplazan el mercado de las GM
- **Naturaleza de la competencia al interior y entre los bancos:** existen incentivos limitados para que los bancos capturen agresivamente la participación de mercado adicional, lo cual limita el atractivo de las GM garantías mobiliarias
- **Comprensión de datos y productos:** la falta de comprensión sobre los mercados y los productos por parte de los bancos limita el conocimiento del potencial del mercado y la forma en que se puede aprovechar
- **Preocupaciones sobre las relaciones y la reputación:** basado en el contexto histórico reciente, la falta de confianza entre los bancos y los prestatarios limita la viabilidad percibida de las GM, particularmente en cuanto a la recuperación de activos
- **Prácticas de evaluación de riesgos:** la comprensión generalmente limitada de los bancos sobre cómo evaluar el riesgo de las Pymes en una etapa de crecimiento impide a los potenciales clientes de GM de participar en el sistema financiero

## La especialización para vencer restricciones del mercado

Algunas de las restricciones del mercado enumeradas anteriormente representan limitaciones del mercado de las GM en Colombia. Aunque existan medidas que puedan ser tomadas por el gobierno colombiano y otros reformadores de GM para facilitar y ayudar a habilitar el mercado, los prestamistas que buscan capturar el mercado pueden hacerlo a través de la especialización estratégica. La especialización es fundamental para las GM en los sistemas financieros

desarrollados, pero aún más imperativo en los sistemas emergentes donde los servicios que comúnmente se subcontratan son débiles o no son disponibles.

Aunque nuestra investigación se centró en los bancos, la oportunidad de capturar el mercado de las GM no se limita únicamente a los bancos tradicionales. Una variedad de otras instituciones financieras y prestamistas, desde las empresas fintech a fabricantes de equipos y fideicomisos, están bien posicionados para ingresar al mercado de GM, y en algunos casos ya lo están haciendo.

Las categorías de activos varían en complejidad en términos de mantenimiento, valoración, cumplimiento y liquidación, y pueden depender de diferentes legislaciones e industrias de apoyo. Sobre la base de las capacidades presentes en el sistema financiero de Colombia y la estructura de la economía del país, surgen tres oportunidades principales como puntos de entrada más beneficiosos para los prestatarios y los prestamistas: las cuentas por cobrar, el financiamiento de equipos y el financiamiento basado en inventarios

#### **Financiamiento basado en cuentas por cobrar:**

Actualmente, de todos los tipos de colateral movable, las cuentas por cobrar (a menudo combinadas con el inventario) son quizás las más ampliamente aplicables y fáciles de acceder en el sistema financiero colombiano. Se cree que más del 55% de las Pymes en todos los sectores tienen cuentas por cobrar entre sus activos.

---

*“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*

---

Dentro del financiamiento de las cuentas por cobrar, existen oportunidades clave en el *factoring* y en el financiamiento de la cadena de suministro, especialmente en las de alimentos y minoristas.

#### **Financiamiento basado en equipos:**

Los negocios que dependen del equipo constituyen una parte importante de la economía colombiana. Se estima que más del 45% de las MiPymes en Colombia utilizan algún tipo de maquinaria o equipo para operar sus negocios, principalmente en los sectores de industria y tecnología.

El financiamiento de vehículos fue uno de los primeros usos generalizados de las garantías mobiliarias en Colombia. Expandiendo esto a otras categorías de equipos, como la infraestructura de TI por medio de leasing con opción de compra. El equipamiento industrial, sanitario y farmacéutico es prometedor. Las asociaciones con fabricantes de equipos y proveedores pueden permitir esto aún más.

---

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

---

#### **Financiamiento basado en inventarios:**

El inventario puede representar una gran parte de los activos de una Pyme en función del negocio, lo que lo convierte en una de las fuentes de colateral más importantes y potencialmente lucrativas. El inventario representa alrededor del 13% del total de los activos de las Pymes en Colombia<sup>4</sup>, que es casi equivalente a planta, propiedad y equipo<sup>5</sup> como porcentaje de los activos<sup>6</sup>. En Colombia, las industrias que dependen en gran medida del inventario, incluidos la agricultura, la manufactura y el comercio minorista, representan el 45% de las Pymes por número<sup>7</sup>.

---

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

---

La siguiente gráfica presenta una descripción general del nivel de atracción de cada sector/industria para la inversión en GM, en función del tamaño, el crecimiento, la concentración de los clientes objetivo de las Pyme y el colateral adecuado:

---

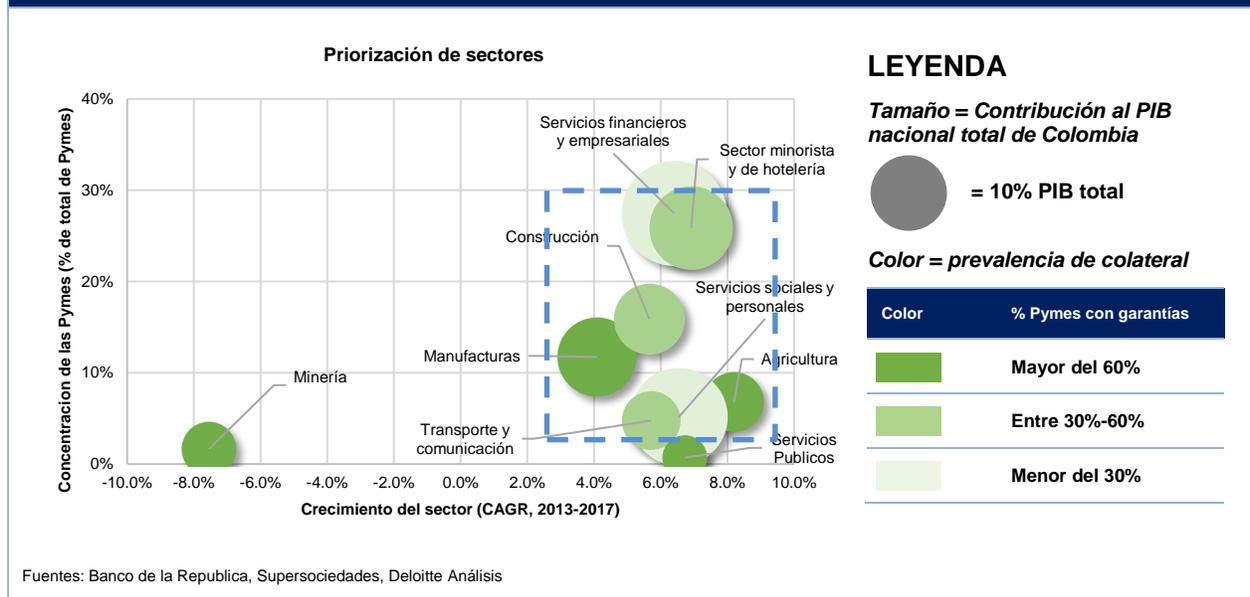
<sup>4</sup> El inventario incluye las siguientes subcuentas de activos: materias primas, productos sin terminar, proyectos de construcción móvil en curso, cultivos en crecimiento, productos terminados, ganado, materiales, repuestos y accesorios, así como inventario en tránsito

<sup>5</sup> La planta, la propiedad y el equipo incluyen las siguientes subcuentas de activos: tierra, materiales para proyectos petroleros, proyectos de construcción en curso, maquinaria y equipo de construcción, construcción y edificios, maquinaria y equipo, equipo de oficina, computadoras y equipo de comunicación, equipo médico-científico, hotel y equipo de restaurante, y barcos y equipo de transporte

<sup>6</sup> 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](https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx)

<sup>7</sup> 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](https://www.supersociedades.gov.co/Servicio_Ciudadano/tramitesyservicios/Paginas/SIREM.aspx)

## Nivel de atracción del sector/industria



## Siguientes pasos en Colombia

Hoy en día, el mercado colombiano cuenta con la madurez para las GM, y las reformas en curso pueden mejorar la oportunidad del mercado. Por ejemplo, la introducción del registro de las facturas electrónicas en 2019 probablemente ampliará drásticamente el mercado de financiamiento de cuentas por cobrar. Más adelante, las normas legales internacionales cada vez más uniformes pueden invitar a la competencia transfronteriza de las instituciones crediticias extranjeras.

Las instituciones que buscan estimular una adopción más rápida de GM en Colombia podrían considerar las siguientes mejoras a los esfuerzos que ya están en marcha:

1. **Crear conciencia:** Aunque hoy en día se trate de un componente importante del acercamiento, se necesita una inversión adicional para abordar las brechas de entendimiento sobre las dimensiones prácticas para la implementación de GM por parte de los ejecutivos bancarios y los reguladores principales, quienes a su vez son los grupos tradicionales en recibir capacitación sobre este tema. Adicionalmente, los reformadores deben trabajar para ampliar la capacitación en cada nivel de personal dentro de estas instituciones con el fin de llegar a los empleados orientados al cliente y sus gerentes que frecuentemente están mejor posicionados para identificar oportunidades para las GM

*“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, Sempli*

2. **Demostrar el mercado:** En particular, los reformadores y los inversionistas de respaldo deberían direccionar su apoyo más allá del sector bancario tradicional, enfocándose hacia a otras prometedoras categorías de prestamistas que se muestran como actores de primera entrada (por ejemplo, empresas fintech, compañías financieras, etc.). Estas instituciones, algunas de las cuales actualmente se encuentran incorporando GM en sus modelos de negocios, pueden brindar servicios y desempeñar un papel catalizador para demostrar el potencial del mercado de las GM. La inversión en el desarrollo de datos completos, confiables y de autoridad sobre el crédito de las Pyme, desglosados por género, facilitaría evaluaciones precisas del mercado de las GM y el despliegue de capital dirigido.
3. **Reducir las barreras de entrada:** Los defensores de las GM deben investigar el papel que actualmente desempeñan los programas de garantías sobre los incentivos de los bancos para el desarrollo de ofertas de GM (por ejemplo, el Fondo Nacional de Garantías - FNG), y considerar formas en que se podrían estructurar las garantías en el futuro para promover la captación de nuevas oportunidades de las GM. Fomentar la especialización en categorías selectas de GM (por ejemplo, financiamiento de inventarios minoristas, financiamiento de facturas de la cadena de suministro), no solo a nivel de negocios sino también a nivel de economía también podría ayudar a impulsar a las GM en aquellas áreas donde existe mayor promesa.
4. **Adaptar la regulación:** Los legisladores y reguladores deben considerar la adaptación de los estándares de aprovisionamiento para reducir el enfoque en la valoración de créditos altamente calificados, mientras se mantienen los términos en línea con los estándares internacionales. La mejora de la coordinación entre gobiernos para permitir el crecimiento de negocios en varias etapas de desarrollo, particularmente en los obstáculos de transición, también podría ayudar a reducir las repeticiones o los programas en competencia que desaceleran el uso de las GM.

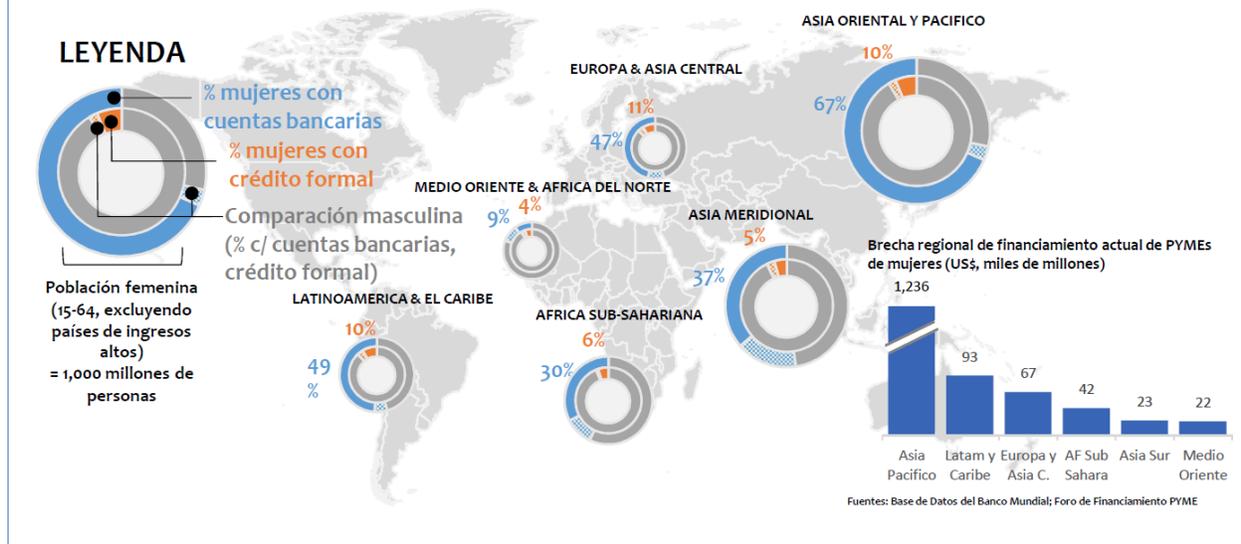
## ¿PODRÍAN LAS GARANTÍAS MOBILIARIAS SER UNA HERRAMIENTA PARA AUMENTAR EL ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA MAS MUJERES?

Como se describió anteriormente en este reporte, las GM pretenden mejorar el acceso al financiamiento para las mujeres considerando en las disparidades comunes de género que impiden que ellas posean activos fijos. En particular, existen cuatro mecanismos distintos mediante los cuales las GM podrían beneficiar a las empresas lideradas por mujeres y a otros en general en acceder el financiamiento:

1. Permitir el aumento al nivel de endeudamiento a las Pymes pertenecientes a mujeres y que actualmente desean financiamiento adicional para su crecimiento.
2. Activación de Pymes pertenecientes a mujeres que no buscan financiamiento en la actualidad, pero que lo harían una vez sea más clara la posibilidad de acceder a financiamiento.
3. Debido al menor costo de transacción y otros costos de GM en comparación con otras formas de préstamo (por ejemplo, el uso de tarjetas de crédito privadas para respaldar un negocio), los menores costos de las GM deberían poder atender a una amplia gama de Pymes lideradas por mujeres.
4. Crear indirectamente oportunidades económicas para las mujeres, al financiar la expansión de las Pymes que a su vez tienen más probabilidades de emplear a mujeres.

## La brecha mundial de las mujeres para acceder a crédito

Mientras que el acceso general al crédito en los países de ingresos medios y bajos está muy por debajo de los estándares de la OCDE, las mujeres en los mercados emergentes están siendo desproporcionalmente excluidas del sistema financiero. La brecha financiera para las Pymes pertenecientes a mujeres supera los \$1.5 trillones de dólares.



Cuál de estos canales es el más importante, la escala de impacto inicial y el período de tiempo durante el cual se materializan los efectos variará en función de una combinación de factores que afectan los roles de las mujeres en la economía y en la sociedad en general.

A pesar que la oportunidad para que las mujeres se beneficien de las GM es clara y sustancial, su uso sigue siendo complejo en el corto plazo tanto en lugares donde las reformas están en marcha o donde ya están hechos los cambios necesarios. Nuestros hallazgos en Colombia y en general de nuestro análisis global, indican que en algunas economías los rendimientos a corto plazo podrían ser limitados debido a que se debe abordar una serie de factores del ecosistema para que las mujeres puedan aprovechar los beneficios de la reforma legal.

Las mujeres son activas participantes dentro de la economía colombiana, con instituciones crediticias especializadas como la Fundación de la Mujer y el Banco W quienes han estado presentes por algún tiempo. Faltan datos sobre la necesidad y el acceso de las mujeres a la financiación para permitir una evaluación integral del mercado, pero identificamos dos barreras específicas para lograr los posibles beneficios financieros inclusivos de las GM:

- **Una cantidad limitada de mujeres propietarias de negocios orientadas al crecimiento:** El número de empresas Pyme formales de propiedad de mujeres, que podrían representar un mercado inicial para productos de las GM orientados al financiamiento inclusivo, está limitado por las normas sociales que pueden impactar que las mujeres aspiren a desarrollar microempresas a escalas más grandes
- **Apoyo para productos alternativos de préstamos no garantizados:** Especialmente al nivel microempresarial, las microfinanzas no garantizadas y el uso de productos de

préstamos personales para respaldar las actividades comerciales crea un desincentivo para convertirse en o reemplazar a las GM, cuando las GM en sí mismas serían más adecuadas desde una perspectiva pura del mercado.

En general, se necesitan más investigaciones para comprender los problemas para el acceso de las mujeres al sistema financiero y los potenciales beneficios específicos de las GM. La falta de datos sobre el alcance de las prestatarias latentes, la brecha financiera de género, etc. dificulta cuantificar el tamaño del mercado sin explotar, o contrarrestar la creencia anecdótica entre algunos bancos y reguladores de que las mujeres ya tienen igual acceso a la financiación. Sin embargo, estos resultados indican que la creación de un sistema de GM que funcione para las mujeres se basa en tres pilares principales:

- **Enfoque a través del ecosistema:** Atender a las mujeres por medio de GM de una manera eficaz requiere comprender el ecosistema financiero completo y cómo influye en su demanda y capacidad de acceder al crédito, y el nivel de interés atractivo de los productos y servicios de las GM en relación a otras alternativas.
- **Construir un sistema que funcione para las Pymes, manteniendo a las mujeres como enfoque principal:** Particularmente en los casos en que la demanda por GM sea limitada debido al número inmediato de Pymes pertenecientes a mujeres, centrándose en la construcción de un sistema de GM que funcione para todas las Pymes, incluyendo aquellas de mujeres., podría crear una "rampa de acceso" para que las mujeres se beneficien en el largo plazo.
- **Entender a las mujeres como clientes:** El hecho que las mujeres elijan acceder a las GM dependerá de la medida en que estos productos y servicios satisfagan sus necesidades y sean atractivas en relación con las soluciones de productos actuales, lo que requiere un cambio de pensamiento para dejar de ver a las mujeres como beneficiarias sino como clientes empoderadas.

## CONCLUSIÓN

Las GM son un elemento esencial y beneficioso para profundizar el sector financiero de un país, con beneficios consecuentes para la resistencia financiera, la inclusión y el crecimiento económico. En todo el mundo, los sistemas maduros de GM ayudan a las empresas, desde las Pymes a grandes multinacionales, en acceder a créditos asequibles que se adaptan a sus necesidades comerciales lo que les permite crecer e innovar con beneficios económicos de gran alcance. En Colombia, como en otros países, las GM representan tanto una oportunidad de negocio lucrativo como una oportunidad para desarrollar economías inclusivas.

Sin embargo, existen límites para las aplicaciones de GM: las GM no son un sustituto absoluto para los préstamos no garantizados o garantizados con activos fijos. Los reguladores y los proveedores de servicios financieros deben ver a las garantías mobiliarias como una de una serie de herramientas que juntas pueden funcionar para garantizar que las personas y las empresas puedan acceder a un crédito que satisface sus necesidades de financiamiento.

En el nivel más alto, los hallazgos de nuestra investigación en Colombia y en todo el mundo corroboran una hipótesis que está ganando terreno: **los préstamos de bienes muebles no solo dependen de una reforma legal y un registro digital, sino también de un complejo "ecosistema" de factores** que, en conjunto, permiten un mercado para las GM. Algunos de estos factores se pueden desarrollar e influir, mientras que otros están fijos en el mediano y largo plazo o indefinidamente y se debe adaptar a ellos. Esto tiene implicaciones particulares para los países

que actualmente enfrentan desafíos con el uso de las GM entre los bancos, ya que pueden existir barreras más allá de la necesidad de crear capacidades y aumentar su conocimiento entre los clientes.

Además de adoptar un enfoque por ecosistemas, el caso de Colombia apunta a cinco dimensiones que pueden conducir a mejores resultados para la reforma de transacciones seguras con aplicaciones globales:

- **Educación y capacitación continua:** Mantenerse al día con los ciclos naturales de contratación y empleabilidad que pueden tener lugar durante el transcurso de la implementación de las GM y llegar a todos los niveles de empleados, con énfasis en la implementación práctica.
- **Anticipar las consecuencias de las políticas y adaptarse:** El diseño de políticas que cumplan con los estándares internacionales y que reflejen los contextos locales que puedan afectar los comportamientos inducidos por las políticas, junto con la implementación de herramientas de monitoreo y evaluación para indicar cuándo es necesario adaptar las políticas, especialmente en etapas tempranas
- **Centrarse en los primeros actores estratégicos:** Mirar más allá de los bancos tradicionales como actores de primera entrada hacia el mercado de GM y consecuentemente dirigir el apoyo, al tiempo que se reconoce el importante papel de los bancos como parte del sistema las GM a largo plazo
- **Cultivar las GM como un producto:** Apoyando a los prestamistas a desarrollar no solo un conjunto específico de capacidades para llevar a cabo procesos como la valoración y la recuperación, sino también un enfoque personalizado para la evaluación de riesgos, precios, la selección de clientes, marketing, gestión de clientes y ventas, entre otros
- **Uso cuidadoso de las estructuras de incentivos:** Cuando sea necesario estimular el mercado, la estructuración de incentivos tales como garantías para estimular las actividades del mercado sin fomentar su dependencia en el largo plazo.

Aunque los beneficios de las GM son claros, el ritmo y la medida en que se pueden obtener esos beneficios depende de la compleja interacción de muchas dependencias contextuales, que van desde las normas culturales existentes, las cuales están relacionadas con los préstamos, la propiedad de activos y el acceso a financiamiento, hasta otros aspectos de la banca como lo son la regulación y estructura de la industria financiera. Aun cuando las reformas legales toman tiempo para producir resultados y cambiar las formas de pensamiento tradicionales, muchas de estas variables son susceptibles a intervenciones de desarrollo y regulatorias previamente probadas, lo que presenta oportunidades para habilitar y acelerar su implementación.

La comunidad de transacciones garantizadas de hoy se encuentra en un punto de inflexión. Avanzar hacia un enfoque que intencionalmente tome en consideración de manera completa el ecosistema de factores que influyen en las GM es el primer paso hacia programas de implementación mejor estructurados, con mejores recursos y, en última instancia, más exitosos.

# APÉNDICE: LAS GARANTÍAS MOBILIARIAS Y EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LAS MUJERES- INFOGRAFÍA

## 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.

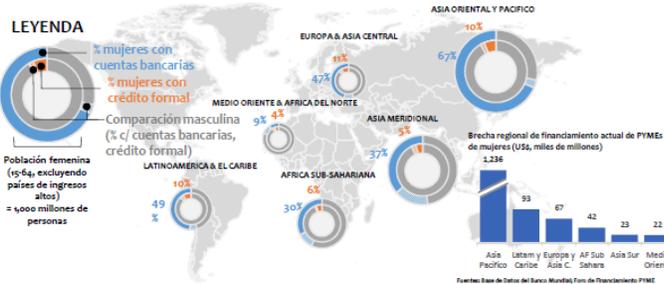
Las propiedades mobiliarias forman la mayoría de los activos de las empresas en países en desarrollo. Reformas que faciliten las GM tienen el potencial de incrementar la liquidez y crecimiento en el sector PYME.

### ¿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 crítico 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 está muy por detrás de los estándares de la OCDE, las mujeres en mercados emergentes están desproporcionadamente excluidas del sistema financiero.



### La consecuencia de la brecha de financiamiento en emprendedoras mujeres

- \$1.5 billones en brecha de financiamiento para las mujeres emprendedoras**
- Las mujeres reciben 10% de préstamos comerciales**
- 55% de adultos no bancarizados son mujeres**
- 58% de las mujeres tienen cuentas bancarias**

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

Aunque cada institución financiera es diferente, muchas perciben a PYMEs propiedad de mujeres como más riesgosas y/o menos lucrativas, o tienen políticas de género neutrales que ignoran ciertas barreras específicas a las mujeres.

**Mujeres enfrentan más barreras con garantías inmuebles**

74% de préstamos comerciales son respaldados con garantías inmuebles, pero en el caso de las PYMEs, 23% de sus activos son propiedades inmuebles. Las mujeres son dueñas de menos del 20% de toda propiedad inmueble particular.

**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.

**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.

Países con leyes modernas de transacciones garantizadas han incrementado el acceso al crédito en el sector privado. Por ejemplo:

- Incremento del acceso a crédito para las PYMEs
- Incremento de competencia en los mercados financieros
- Reducción en el riesgo crediticio
- Reducción del costo del crédito
- Diversificación de las fuentes de 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 de acceso al financiamiento como su mayor restricción para continuar el 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 más 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 préstamos fueron proporcionados a mujeres, con 10,000 mujeres empresarias accediendo al crédito usando propiedades mobiliarias. El Banco de Ghana lanzó el primer registro moderno y electrónico de colaterales en África en el 2012. A fines del 2014, 60,000 préstamos fueron registrados, con un valor de US\$14,000 millones.

**Colombia aumenta el acceso al crédito:**

Colombia estableció una ley de garantías mobiliarias en el 2013 y un registro de garantías centralizado en el 2014. Más de 100,000 préstamos fueron garantizados con garantías mobiliarias en menos de un año, y 5,000 de esos préstamos fueron para PYMEs, valorizados a US\$313 mil 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.



## ¿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



Autores: Wade Chant (USAID); Jessica Major, Kelly Miller & Steve Winkler (Dorland Consulting); Anika Dairland, Nisha Singh (Benven Global)

## APÉNDICE: ENTREVISTAS & CONTRIBUYENTES

Esta publicación se basa en entrevistas y otras contribuciones de las siguientes personas 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 Comercio, Industria 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**

**Wade Channell**  
USAID GenDev  
wchannell@usaid.gov

**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

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.