

América Latina: cómo los problemas en la ejecución de garantías limitan el acceso al crédito^()*

Heywood W. Fleisig

Consejero Económico del Departamento de Desarrollo Sector Privado del Banco Mundial.

Nuria de la Peña

Abogada. Consultora para el Banco Mundial.

1. RESUMEN.

En Argentina, en Uruguay, en Bolivia, y en muchos otros países de América Latina, con escasas excepciones, se detectó lo siguiente:

– Los prestamistas privados otorgan préstamos para financiar la compra de bienes muebles, tales como maquinaria agropecuaria, equipos industriales, ganado o inventario de mercaderías, solamente si el deudor o su garante es dueño de bienes inmuebles.

– Los prestamistas privados establecen la misma restricción a los préstamos garantizados por los documentos de ventas a crédito de bienes muebles.

– Los prestamistas no consideran a los bienes muebles como garantía para respaldar un préstamo, aunque el deudor tenga o no la posesión de los bienes muebles que ofrece como garantía. Por ejemplo, aunque se acepte la prenda de maquinaria, el crédito garantizado por tal prenda no es mayor al valor de la o las propiedades inmuebles del deudor o su garante. Esto se observa aun cuando la maquinaria tiene mucho mayor valor que las propiedades inmuebles. Con algunas

excepciones se aceptan bienes muebles en posesión del acreedor o de un tercero y, excepto en el caso de automóviles, no se aceptan bienes muebles en posesión del deudor⁽¹⁾.

¿Por qué nos preocupa que los préstamos recaigan en definitiva, en la propiedad de bienes inmuebles? ¿A quién le preocupa esta exigencia por los bienes inmuebles?

Esta práctica de exigir bienes inmuebles como garantía afecta especialmente a los sectores pobres de la población, que no son propietarios de inmuebles o que son propietarios de inmuebles con títulos de propiedad dudosos. Este problema afecta a las empresas con crecimiento rápido, por cuanto se encontrarán con más capital en inventario rotativo que en inmuebles. Por lo tanto, este problema tiene gran importancia no solamente en términos de justicia social sino en términos del crecimiento económico del país.

En Bolivia por ejemplo, esta limitación de otorgar crédito sólo si se es propietario de inmuebles determina que gran parte de la población no tenga acceso al crédito, ya que sólo el 5% de la población es propietaria

(*) Las opiniones e interpretaciones expresadas en este informe son solamente de los autores y no representan necesariamente las opiniones y políticas del Banco Mundial o de sus Directores Ejecutivos de los países que ellos representan.

(1) FLEISIG, Heywood y DE LA PEÑA, Nuria. Argentina: How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Agriculture. Julio 1994; FLEISIG, Heywood. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit In Bolivia. Junio 1994; FLEISIG, Heywood y DE LA PEÑA, Nuria. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit In Uruguay. Mayo 1994; FLEISIG, Heywood y DE LA PEÑA, Nuria. Colombian Commercial Registries. Febrero 1994. FLEISIG, Heywood y otros. Improving Legal Registries to Facilitate Lending. The World Bank processed. Diciembre 1992.

del 95% de la tierra: la concentración de tierra más alta del mundo⁽²⁾.

En Argentina, esta exigencia de bienes inmuebles como garantía significa que un cuarto de los agropecuarios argentinos que no son propietarios de tierra no tengan acceso al crédito. Dos cuartos de los agropecuarios tienen dificultades en acceder al crédito formal ya que son dueños de menos de 100 hectáreas, que es la cantidad de tierra que exigen la mayoría de los prestamistas. El cuarto que resta de los agropecuarios argentinos sí pueden obtener crédito de los bancos públicos y privados. Sus haciendas tienen 1400 hectáreas de promedio, 50 veces más que las 30 hectáreas promedio que tiene el agropecuario medio⁽³⁾.

En Uruguay por ejemplo, el problema limita el acceso al crédito al 45% de los agropecuarios uruguayos que no son propietarios de tierra y a la mayoría de los comerciantes uruguayos que operan desde locales alquilados⁽⁴⁾.

En estos ejemplos, un sistema donde sólo los bienes inmuebles sirven como garantía para préstamos limita el acceso al crédito y reduce el crecimiento y el desarrollo económico por debajo de lo que sería si este problema fuera resuelto.

¿Por qué no se aceptan los bienes muebles como garantía de préstamos?, ¿por qué esta exigencia por los bienes inmuebles?

1.1. Una buena garantía aumenta la predisposición a prestar.

La primera pregunta de cualquier prestamista privado es: «¿cómo recupero el dinero prestado?» La respuesta a esta pregunta involucra, primero, una evaluación de las perspectivas del negocio del prestatario y del préstamo propuesto. Segundo, se requiere un plan de acción que el prestamista pueda seguir en caso de que el prestatario no pague.

En la mayoría de los países ese plan descansaría sobre las perspectivas para ejecutar el bien en garantía, recuperando su posesión, vendiéndolo y aplicando las ganancias de la venta al balance pendiente del préstamo. Además, significaría perseguir otra propie-

dad del deudor y venderla también, en caso de que la ganancia por la venta del bien en garantía no cubra el préstamo.

La cantidad de tiempo que toma el recobro de posesión y la venta del bien en garantía, es un elemento importante para determinar si la garantía es satisfactoria.

Esto quiere decir que cuando la ejecución de bienes es lenta y costosa, gran parte de los bienes muebles, como maquinaria o inventario de mercaderías, pierden su valor económico durante el proceso de ejecución. El procedimiento judicial asimismo es costoso, lo que significa que bienes muebles relativamente baratos no pueden cubrir los costos de ejecución judicial.

1.2. Los procedimientos judiciales lentos e inciertos en América Latina hacen de los bienes muebles una garantía deficiente.

En los países estudiados, se trató primero de determinar la duración y certeza de los procedimientos judiciales de ejecución. Según los entrevistados, el recobro de posesión y la venta de bienes en garantía toma cerca de dos años para prestamistas privados y mucho más para prestamistas públicos.

Es demasiado tiempo. El equipo agropecuario e industrial se deprecia sustancialmente en un período de dos años: el ganado puede morir. Para todas estas garantías el prestamista enfrenta una constante amenaza de la desaparición de los bienes en garantía. Su movilidad y su tenencia física por el deudor presenta varios riesgos para el acreedor. Los deudores pueden vender los bienes en garantía o pueden huir con ellos. Los prestamistas no podrían recuperar el bien en garantía aun en el supuesto de deudores honrados que estén incapacitados de pagar sus deudas y que sus asuntos financieros caigan en el desorden.

Los bienes inmuebles están menos sujetos a estos riesgos que los bienes muebles, como maquinaria industrial y agropecuaria, inventario o ganado. Mientras que el valor de los bienes inmuebles en el mercado puede fluctuar, los bienes inmuebles no se deprecian sustancialmente durante los dos años del período de ejecución. Además, por su naturaleza, los bienes in-

(2) FLEISIG, Heywood y otros. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia. Ciudad: The World Bank Processed, 1994. p.9.

(3) FLEISIG, Heywood y DE LA PEÑA, Nuria. Argentina: How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Agriculture. Cuadro 7: República Argentina, Secretaría de Planificación, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Censo Nacional Agropecuario, 1988. Ciudad: The World Bank processed, Julio 1994. p.53.

(4) FLEISIG, Heywood y DE LA PEÑA, Nuria. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Uruguay. Ciudad: The World Bank processed, 1994.

muebles siempre están localizados en el mismo lugar. Aun cuando la ejecución judicial de inmuebles puede ser lenta, los prestamistas saben que los bienes inmuebles permanecerán. Cuando los procedimientos de ejecución son lentos, como en muchos países latinoamericanos, los prestamistas aceptan bienes inmuebles como garantía, no bienes muebles.

2. DISCUSIÓN.

2.1. Efectos económicos del problema en la ejecución de bienes.

Quisiéramos hablarles ahora sobre la importancia económica de las dificultades en ejecutar bienes muebles. Este problema desalienta la inversión al aumentar las tasas de interés y al limitar la disponibilidad de crédito. Como contrapartida, altas tasas de interés y menos préstamos impiden el crecimiento económico y empeoran la pobreza.

Quisiéramos explicarles asimismo cuáles son los canales a través de los cuales este problema limita la obtención de crédito. Primero, limitando directamente a los prestamistas primarios (generalmente a los bancos) el otorgamiento de préstamos; y segundo, limitando indirectamente la misma capacidad a los prestamistas secundarios (generalmente distribuidores y fábricas) de obtener crédito garantizado por su inventario o por sus cuentas por cobrar. Esto último limita a estas fábricas y distribuidores la obtención de fondos para así poder ofrecer ventas a crédito.

Por último hablaremos de algunas investigaciones preliminares sobre las raíces institucionales y legales de este problema de ejecución de bienes y de algunas alternativas de solución que ameritan considerarse.

2.2. Cómo las limitaciones de acceso al crédito reducen el crecimiento y el rendimiento económico.

El problema de la lenta ejecución de bienes limita el acceso al crédito a los agricultores y comerciantes que no son propietarios de inmuebles. Los comerciantes que trabajan desde locales alquilados deben pagar altas tasas de interés por sus préstamos, garantizados por su inventario, y muchas veces encuentran dificultades en obtener préstamos.

Obviamente, cuando los agropecuarios y los comerciantes no son propietarios de su tierra o de su

local, estas restricciones sobre la utilidad de los bienes muebles en garantía restringirán el acceso al crédito a prestatarios, quienes bajo un sistema de garantías diferente, podrían solicitar préstamos y pagar lucrativamente la tasa de interés del mercado actual.

Este problema tiene consecuencias también en la inversión, dado que nadie invertirá en proyectos cuya tasa de retorno es más baja que la tasa de interés del mercado. Las restricciones de acceso al crédito conducen a los inversionistas a no emprender proyectos cuyos porcentajes de ganancias son menores que la tasa de interés del préstamo; o cuya financiación no puede ser garantizada debido a la reducción de crédito que reemplaza una tasa de interés ajustada por el riesgo de recuperación del préstamo. Este sistema de garantías conducirá a menores inversiones y por consiguiente, reducirá el rendimiento y el crecimiento que tendría lugar bajo un mejor sistema de ejecución de bienes que garanticen préstamos.

“ El problema de la lenta ejecución de bienes limita el acceso al crédito a los agricultores y comerciantes que no son propietarios de inmuebles ”

Si estos países presentaran un sistema socialmente eficiente que reduzca los costos para ejecutar bienes muebles, el premio de riesgo en la tasa de interés se reduciría, la competencia obligaría a los prestamistas a bajar las tasas de interés, y aumentaría la inversión y las tasas de crecimiento económico del país.

Por ejemplo en el caso de Bolivia, el beneficio a la economía boliviana en su totalidad subiría por el uso más amplio de la maquinaria y capital de trabajo en proyectos que son productivos pero a los que, en la actualidad, se les dificulta el financiamiento. Un estimado aproximado de este beneficio indica que -con la baja en tasas de interés que podría esperarse al mejorar la garantía- la demanda por bienes muebles como maquinaria, subiría cerca de US\$ 1 billón. Al extenderse el uso de bienes muebles se aumentaría el rendimiento en un estimado de US\$ 230 a US\$ 330 millones, cerca del 3-4 por ciento del producto bruto interno boliviano⁽⁵⁾.

(5) Cfr. FLEISIG, Heywood y otros. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia. Ciudad: The World Bank processed, 1994.

2.3. El problema de la ejecución de bienes en garantía desvía la inversión a proyectos de menor rendimiento económico.

El problema de la ejecución de bienes en garantía no solamente afectará el volumen y precio de la inversión sino también su distribución.

Cuando un negocio se expande, típicamente producirá un volumen de negocios mayor en un espacio físico determinado. Ese mayor volumen de ventas requerirá más inventario. El crédito para financiar ese inventario será más difícil de obtener si el mismo inventario no puede servir como garantía. De la misma manera, expandir una hacienda involucra rendimientos crecientes por acre debido al uso de maquinarias y ganado en una cantidad determinada de tierra.

Bajo tales condiciones de producción, las inversiones óptimas en maquinaria y ganado aumentarían en relación a las inversiones en tierra. Sin embargo, el crédito para esas maquinarias y ganado será más restringido si estos bienes muebles no pueden servir como garantía.

En cada uno de estos ejemplos, en el límite, los comercios que crecen más rápidamente estarán forzados a financiar su expansión con su propio capital y tendrán limitado su acceso a fondos prestados. Un sistema que dirige el crédito hacia negocios de crecimiento lento, y no hacia los de crecimiento rápido, no es un sistema conducente a promover el desarrollo económico.

Cálculos preliminares en Argentina, Uruguay y Bolivia indican que el problema amerita atención.

Tomemos un ejemplo: el caso en Argentina. Los prestatarios pagan tasas de interés entre 24 y 36% para financiar su inventario. Tres factores explican el valor de estas tasas de interés: (i) la política macroeconómica; (ii) altas tasas de intermediación bancaria, y (iii) el riesgo en ejecutar el préstamo.

Las tasas de interés hipotecarias y las tasas de interés de los préstamos a 4 ó 5 años para la compra de maquinaria están sujetos al mismo riesgo de política macroeconómica (i); hasta quizás la tasa de interés hipotecaria está sujeta a más riesgo por cuanto es a más largo plazo.

Estas hipotecas y préstamos para maquinaria tienen asimismo las mismas tasas de intermediación bancaria (ii).

Por la tasa de interés hipotecario en Argentina es 9% y la tasa de interés para la compra de maquinaria llega hasta el 36%.

La diferencia entre la tasa de interés hipotecaria y la tasa de interés para la compra de maquinaria se explica solamente por el tercer factor (iii): el riesgo en ejecutar el préstamo. Esta diferencia es aproximadamente de 27 puntos.

Por ejemplo en los Estados Unidos, los préstamos garantizados para la compra de maquinaria, automóviles y otros bienes muebles son de 0,5 a 1% arriba de la tasa hipotecaria. En los Estados Unidos, cerca del 40% de los préstamos están garantizados por bienes muebles⁽⁶⁾.

Un sistema eficiente para ejecutar bienes muebles en el ejemplo de Argentina puede reducir los costos para el financiamiento de maquinaria entre 19 y 27 puntos. La cantidad de bienes muebles que se podrían así financiar aumentaría sustancialmente, dado que bajo el sistema actual tal crédito se ofrece solamente a los propietarios de bienes inmuebles.

El impacto económico de la expansión del crédito mobiliario en Argentina o en Uruguay no se ha determinado. Pero el trabajo realizado anteriormente en Bolivia, que posee un sistema de garantías similar al de Argentina y Uruguay, indica que un sistema ineficiente para ejecutar garantías mobiliarias produce una pérdida aproximada del 3 a 4 por ciento del producto bruto interno anual del país⁽⁷⁾.

2.4. Canales mediante los cuales las garantías y sus problemas de ejecución limitan el acceso al crédito.

2.4.1. A los agropecuarios.

La inconveniencia de los bienes muebles como garantía crea problemas de crédito a diferentes clases de prestatarios. Los ganaderos y agricultores no pueden obtener crédito garantizándolo con ganado, cosechas o equipo, lo que significa que ellos no pueden preñar el ganado, cosecha o equipo propio para obtener capital para trabajar. Lo que también significa que ellos no pueden comprar ganado o equipo a crédito de comerciantes o bancos. Si ellos no pueden hipotecar o mostrar la propiedad de tierras, no pueden obtener crédito de ninguna especie.

Mientras que en muchos países esta situación se toma por sentado, bajo otros sistemas, los bienes muebles pueden servir por sí mismos como garantía. Por ejemplo en los Estados Unidos, en un estado relativamente próspero como Kansas, los ganaderos adque-

(6) Cfr. FLEISIG, Heywood y otros. How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia, Appendix I: «Economic Cost of Deficiencies in Bolivia's Collateral Law. Ciudad: The World Bank processed, 1994.

(7) Loc.cit.

ren crédito garantizado solamente con prenda sobre maquinaria o ganado. Los bancos comerciales son reacios a extender crédito garantizados por tierra. Así los ganaderos sin propiedad de tierras -aparceros e inquilinos de haciendas en provincias del Sur de bajo ingreso- pueden comprar equipo y ganado a crédito, otorgado por comerciantes, bancos y compañías financieras privadas. Estas provincias operan bajo leyes comerciales similares que permiten recobrar la posesión y vender los bienes en garantía, como mínimo, una semana después de que el préstamo cae en mora. Las normas para el secuestro y la venta privada de bienes muebles tienen gran peso para determinar la aceptabilidad de tales bienes como garantía.

2.4.2. *A empresas no agropecuarias.*

Obviamente, los comerciantes de maquinarias enfrentan la misma imagen de los problemas que los agropecuarios.

Los bienes muebles del comerciante tampoco pueden servir como garantía para conseguir préstamos con otras instituciones financieras, como bancos o compañías financieras. Esto limita la capacidad del comerciante para obtener capital para financiar su inventario. De la misma manera, otros negocios que otorgan crédito tales como comerciantes rurales de alimentos y fertilizantes, no pueden obtener dinero contra su inventario para financiar sus operaciones. Ni el distribuidor de maquinaria puede generar préstamos de la venta de su maquinaria y descontar estos préstamos o usarlos como garantía para permitir financiar posteriores ventas a crédito. Tampoco los comerciantes rurales que extienden crédito pueden ofrecer sus cuentas por cobrar como garantía para préstamos. Aun cuando esas cuentas por cobrar estén garantizadas con prenda sobre la maquinaria.

Los distribuidores y otros comerciantes obtienen crédito en relación al valor de sus propiedades inmuebles, no acorde al inventario de maquinaria que tuviesen en su local ni acorde a la cantidad de ventas a crédito pendientes de cobro.

2.5. **Cómo las limitaciones que afectan a las garantías restringen a los prestamistas principales tanto a extender crédito como a obtener crédito.**

2.5.1. *Bancos privados.*

Cuando los bienes muebles no pueden respaldar un préstamo, prestamistas principales como los bancos ven limitadas sus posibilidades de negocios. Verán limitado su ofrecimiento de crédito a aquellas empresas cuyo capital en inventario sea sustancialmen-

te mayor a su capital en propiedades inmuebles. Tampoco podrán ofrecer préstamos a aquellos con títulos de propiedad dudosos o a ganaderos y agricultores que trabajan en tierras rentadas. Los bancos privados conocen las dificultades en ejecutar los bienes muebles y sistemáticamente mirarán el valor de las propiedades inmuebles del deudor para respaldar el préstamo. Si el deudor no posee inmuebles exigirán un garante propietario de inmuebles. Sus posibilidades de extender crédito se restringen aún más, ya que tampoco será aceptable para ellos tomar como garantía el mismo préstamo o cuenta por cobrar del prestatario si esta cuenta por cobrar está respaldada solamente por un bien mueble como ganado o mercadería.

2.5.2. *Distribuidores de maquinaria.*

Los problemas asociados con la ejecución de garantías limitan también la expansión de la fuente de financiamiento que podría otorgar un distribuidor en la venta de sus productos. Supongamos que los bienes muebles no pueden servir como garantía; entonces los comerciantes de maquinaria no podrían vender maquinaria a crédito. Este es un negocio altamente lucrativo en muchos países donde los comerciantes compiten activamente con los bancos para financiar maquinaria. Así, intermedian entre los bancos y el consumidor final.

Los problemas en la ejecución de garantías limitan a los distribuidores su capacidad de extender crédito. Los distribuidores, así como los otros prestamistas, enfrentan el mismo problema general para recobrar y vender bienes vendidos a crédito. Por lo tanto estos comerciantes se muestran generalmente reacios a extender crédito para la venta de bienes nuevos. Básicamente, el financiamiento se deriva al banco. El banco a la vez, exige una «garantía real» sobre bienes inmuebles, la propiedad de un bien inmueble, o una «garantía personal» de un fiador propietario de bienes inmuebles.

Principalmente los distribuidores de maquinaria y los distribuidores de camiones pueden representar una importante fuente de crédito cuando financian las ventas de sus productos. Ellos pueden competir con los bancos e intermediar entre los bancos y los prestatarios finales.

En países donde los bienes muebles sirven como garantía, los distribuidores representan una gran fuente de crédito porque tienen una ventaja natural en recobrar los bienes vendidos con prenda, dado que ellos ya comercian en el mercado de esa maquinaria. Un distribuidor de tractores por ejemplo, puede recobrar y vender más fácilmente un tractor que un banco. Los distribuidores además, tienen frecuentemente un conocimiento más íntimo del cliente, particularmente en áreas rurales donde el comprador/prestatario puede también tener

una relación de servicio constante con el distribuidor, quien presta servicios de reparación y repuestos de maquinaria. Esta relación permite al comprador establecer su reputación con el distribuidor. Además, cuando el distribuidor financia una venta, el distribuidor obtiene la ganancia de la venta así como también la ganancia del financiamiento. De esta ganancia adicional por la venta puede hacer préstamos pequeños que son más atractivos para el distribuidor que para un banco.

De esta manera los distribuidores pueden competir con los bancos y proveer también de crédito a una clase de prestatarios que los bancos no podrían atender. El problema en ejecutar garantías impide el desarrollo de fuertes lazos entre los bancos (instituciones financieras dominantes) y los intermediarios financieros no bancarios (comerciantes y distribuidores) que son más idóneos para otorgar préstamos a los agropecuarios y a las empresas de la pequeña y la mediana industria.

3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.

3.1. Problema: lentos procedimientos judiciales.

Los procedimientos judiciales para el secuestro y la venta de bienes en garantía toman cerca de dos años. Aunque en muchos países se han realizado reformas judiciales sustanciales, estos países están aún lejos de alcanzar la rapidez necesaria para ejecutar bienes muebles. En aquellos sistemas en que los bienes muebles son una garantía aceptable y valiosa, su secuestro tarda entre dos y cinco días, un plazo casi imposible de alcanzar bajo los procedimientos civiles en muchos países de América Latina.

En Uruguay, por ejemplo, en que las normas de procedimiento han sido reformadas para permitir argumento oral, el cual obvia mucho del tiempo que se consume en el cambio de escritos entre los abogados que caracteriza el sistema escrito del procedimiento civil, el secuestro y la venta judicial de bienes demora más de un año.

En Argentina o en Bolivia, donde los procedimientos podrían permitir una medida cautelar de secuestro, la obtención de esta orden judicial solamente demora seis meses. Luego el procedimiento se demora aún más tiempo durante el procedimiento de remate judicial. Los costos del remate judicial, además, son sumamente altos en relación a un préstamo a corto plazo garantizado por bienes muebles.

3.2. Alternativa de solución: mejoramiento adicional en los tribunales judiciales.

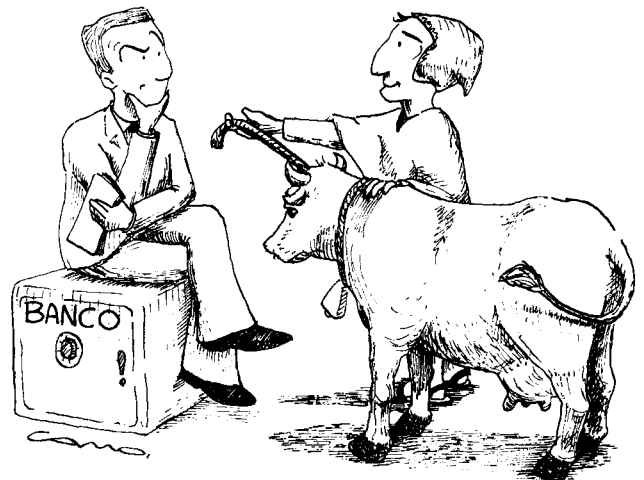
La intervención directa en la reforma judicial es relativamente una ruta indirecta hacia la solución del

problema de garantías. Mientras que los gobiernos pueden desear proseguir ésta alternativamente, existen formas más directas para atender el problema de los lentos procedimientos judiciales para ejecutar específicamente los bienes que garantizan los préstamos.

3.3. Alternativa de solución: no emplear el sistema judicial.

Un enfoque más directo al problema de procedimientos judiciales lentos reposa en circunvenir el sistema judicial. Tales intervenciones deben ser proyectadas muy cuidadosamente, naturalmente por cuanto el propósito de la justicia es la protección de los derechos de los deudores y de los acreedores. Algunas opciones que ameritan consideración son las siguientes:

– Otorgar a los prestamistas de reputación el derecho de posesión y venta privada de los bienes en garantía.



El problema de garantía podría ser resuelto permitiendo que acreedores que cuidan de su reputación, como instituciones de intermediación financiera o los bancos públicos, tomen la posesión de los bienes en garantía y los vendan en venta administrativa sin obtener consentimiento judicial. Tal toma de posesión estaría restringida a la condición de no perturbar el orden público. La venta del bien en garantía tendría lugar fuera del sistema judicial. Reglas generales podrían proteger al prestatario, pero la falta de cumplimiento en el pago podría ser suficiente para justificar la toma de posesión y la venta del bien en garantía; la única defensa del deudor contra esta acción reposaría en probar que había efectuado el pago en cuestión. Toda otra defensa estaría relegada a una etapa posterior al secuestro y remate del bien.

Si se extiende este poder a un banco del Estado, significa dejarlo en manos del gobierno. Bajo la misma justificación, el gobierno de Bolivia extendió el derecho de tomar posesión y de vender privadamente bienes prendados a un banco de propiedad del Estado, el Banco Agrícola Boliviano, pero no a prestamistas privados.

– Extender el derecho de posesión y venta privada de los bienes en garantía a otros prestamistas privados.

Dar el derecho de tomar la posesión y de vender privadamente bienes en garantía sólo a ciertos acreedores resuelve el problema de garantías de un modo que otorga ventaja a ciertos acreedores, por ejemplo los bancos públicos sobre los bancos privados, o los prestamistas no bancarios, en otorgar préstamos garantizados. Mientras que esto podría ser una solución temporal, una solución permanente y comprensiva sería extender estos derechos a un grupo mayor de prestamistas.

4. CONCLUSIÓN.

El problema del limitado acceso al crédito en América Latina no es un problema que se resuelve con nuevas o distintas instituciones de préstamos. Es un problema que surge de las leyes y las instituciones jurídicas. Principalmente de leyes que definen las garantías muebles con insuficiente precisión, y de leyes y procedimientos judiciales que retrasan tanto tiempo el recobro de posesión y la venta de bienes que los bienes muebles, que se deprecian rápidamente, no pueden garantizar préstamos.

De las dos soluciones descritas -acelerar las ejecuciones de instituciones públicas *versus* privatizar aspectos claves de la ejecución de bienes- la segunda opción ofrece la solución más rápida de alcanzar en América Latina para ayudar al extremadamente limitado acceso al crédito de los sectores pobres, de los agricultores y negocios pequeños y de las empresas de crecimiento rápido. 卟