



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**  
**FACULTAD DE ECONOMIA**  
**CENTRO DE EDUCACION CONTINUA Y VINCULACION**  
**SEMINARIO DE TITULACION EN ECONOMIA PÚBLICA**

**Las innovaciones jurídicas en materia de garantías crediticias y su impacto en la expansión del crédito a la empresa en México 1994-2014**

**Ensayo que para obtener el Título de Licenciado en Economía  
presenta Roberto César Gómez Gómez  
Asesor: Alberto Velázquez García  
Ciudad Universitaria Mayo 2015**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Las innovaciones jurídicas en materia de garantías crediticias y su impacto en la expansión del crédito a la empresa en México 1994-2014**

**Contenido**

- Introducción ..... 4
- 1. La garantía ..... 5
  - 1.1 Definición e importancia ..... 5
  - 1.2 Objeto y formas jurídicas de la garantía ..... 5
  - 1.3 Proceso de ejecución de garantía ..... 6
  - 1.4 Cambios en el régimen de garantías en el año 2000..... 7
    - 1.4.1 Prenda sin transmisión de posesión..... 7
    - 1.4.2 Fideicomiso de garantía ..... 8
    - 1.4.3 Principios doctrinales de ambos esquemas ..... 9
    - 1.4.4 Aspectos nuevos en cuanto a su ejecución..... 9
    - 1.4.5 Limitaciones..... 10
- 2. El rol de la garantía en la reducción del riesgo crediticio y la expansión del crédito ..... 10
  - 2.1 El crédito como intercambio intertemporal..... 10
  - 2.2 Riesgo crediticio y garantía ..... 12
  - 2.3 ¿Porque la garantía pudiera dejar de ser garantía? Fallas de información, errores de los agentes económicos y de diseño institucional ..... 13
    - 2.3.1 Aspectos sobre la realización de la garantía en el mercado..... 13
    - 2.3.2 Fricciones por el procedimiento de ejecución de garantías (Tiempo de proceso legal)..... 15
    - 2.3.3 Limitaciones en la ejecución de las formas jurídicas ..... 17
  - 2.4 La garantía y la expansión del crédito ..... 17
- 3. Evolución del mercado de crédito a partir de la ampliación de las opciones de esquemas de garantía en el año 2000..... 19
  - 3.1 Evolución del crédito otorgado a empresas..... 20
  - 3.2 Evolución del riesgo crediticio ..... 20

2

3.3 Análisis de créditos con garantías reales.....	22
3.3.1 Aumento de créditos sin garantía.....	25
3.3.2 Evolución de las operaciones de crédito con garantía.....	27
3.3.3 Eficacia de las formas de garantía. ....	28
Conclusiones. ....	30
Bibliografía.....	32

## **Introducción**

Las normas son relevantes para la conformación de los mercados, pues a través de ellas se moldean los intercambios y se crean incentivos para la cooperación entre los agentes económicos.

El financiamiento se presenta como el intercambio financiero tipo, con sus propias particularidades, en especial, por el riesgo implícito que conlleva.

La posibilidad de gestionar ese riesgo ha llevado al Estado a crear el marco legal para salvaguardar el derecho de recuperar el capital prestado, al tiempo que sirva como plataforma para promover el crédito para la actividad productiva: si existen condiciones de recuperación de capital, los bancos tendrán mayores incentivos de prestar y obtener utilidades de ello.

El presente ensayo aborda el tema de las garantías como un elemento que posibilita el intercambio financiero, no solo porque son medios que coadyuvan a la recuperación del capital sino porque las leyes que las regulan, moldean el intercambio haciéndolo más flexible o rígido. Por lo cual, se exponen los esquemas que establece la ley para constituir y ejecutar garantías.

Se considera que estas normas determinan el nivel de expansión del crédito en la economía al configurar un proceso de ejecución ágil. De no ser así, solo aumentara el riesgo de no pago y en consecuencia el nivel de créditos otorgados se reduce.

En México ha evolucionado el marco legal en materia de garantías. Se pretende explorar si estos cambios han favorecido la expansión del crédito o no han tenido impacto alguno. De alguna manera se pretende conocer si hubo alguna transformación en el mercado de crédito a partir de estas innovaciones.

Para ello, primero se expondrá brevemente el marco legal en materia de garantías, para después esbozar su rol en la expansión del crédito. Por último se analizará su impacto a partir de la información publicada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y se presentarán las conclusiones al respecto.

## **1. La garantía**

### **1.1 Definición e importancia**

Una garantía apunta a la idea de asegurar<sup>1</sup>. En el caso del crédito se constituye en una fuente alterna de pago<sup>2</sup>. De alguna manera es la forma de gestionar el riesgo implícito en toda operación de financiamiento por parte de los bancos.

Su importancia radica en que la garantía puede ser vendida o adjudicada como pago del crédito. De esta manera es un mecanismo adecuado para la recuperación del préstamo otorgado.

Sin embargo, tal proceso se encuentra sujeto a lo dispuesto por las normas vigentes en el país como lo es la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, El Código de Comercio, El Código Civil para el Distrito Federal y mediante los términos que en ellas se establecen, los acreedores e instituciones financieras pueden disponer de la garantía y recuperar así el capital prestado.

### **1.2 Objeto y formas jurídicas de la garantía**

Es importante mencionar que la ley establece diversas formas de constituir una garantía así como los objetos o bienes que pueden formar parte de estos esquemas.

Por objeto de garantía se refiere a aquellos bienes que el acreditado manifiesta entregar de forma voluntaria al acreedor en caso de incumplimiento como pueden ser edificios, inventarios, vehículos, propiedades, etc.

---

<sup>1</sup> Quintana(2011) expone esta definición: El vocablo garantía apunta a la idea de seguridad, es decir, se pretende garantizar la obligación o el crédito simplemente para dotarlo de mayor seguridad y en interés del acreedor (Nota al pie # 85).

<sup>2</sup> Velasco (2001) menciona que las garantías reales pretenden descansar en una fehaciente solvencia económica, pues recaen sobre bienes o derechos específicos y determinados, es decir sobre el valor de los bienes dados en garantía. El valor del bien realizado en el mercado es una fehaciente solvencia económica.

Por formas jurídicas se entiende a los esquemas que establece la ley para constituir una garantía, los cuales son<sup>3</sup>:

- a) Personales: Se denominan así porque interviene un tercero para respaldar al acreditado o deudor en caso de incumplimiento. El aval, la fianza y el obligado solidario integran este tipo de garantías.
- b) Reales: su nombre se deriva porque su objeto son cosas o bienes como puede ser la prenda, la hipoteca y el fideicomiso de garantía.

Es importante señalar la diferencia entre objeto y esquema de garantía, pues por ejemplo, una propiedad puede ser considerada para dos formas jurídicas: una hipoteca o un fideicomiso.

También conviene señalar lo que se entiende por tipo de garantía. Este es un concepto manejado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores con el cual hace referencia a la clasificación de las garantías con fines estadísticos que se explicará el apartado 3.3.

### **1.3 Proceso de ejecución de garantía**

En caso de incumplimiento de un deudor, existe un proceso legal mediante el cual un juez obliga al pago, notificando al deudor el inicio del procedimiento que corresponda y finalmente autorizando la subasta de los bienes dados en garantía. Este proceso está completamente regulado por la ley y su objetivo es permitir que el acreedor recupere su capital. Generalmente este paso es posterior a los intentos de negociación por vía telefónica, personal o por correo y se vuelve necesario al considerar que existe una negativa de pago por parte del deudor o a entregar los bienes dados en garantía.

Solo resta comentar que su efectiva ejecución permite constituir un mercado de crédito solvente y fluido. Más adelante se abundará al respecto.

---

<sup>3</sup> Velasco (2001) ofrece una exposición concreta sobre estos esquemas en la pág. 9 de su obra.

## 1.4 Cambios en el régimen de garantías en el año 2000

El 23 de mayo de 2000 se incorporaron al régimen de garantías dos figuras jurídicas más: la prenda sin transmisión de posesión y el fideicomiso de garantía, ampliando así la gama de opciones que pueden disponer los bancos y acreditados en cuanto a esquemas se refiere, con la posibilidad de elegir aquella que le sea de mayor utilidad. A continuación se describen sus principales características y alcances.

### 1.4.1 Prenda sin transmisión de posesión

Se deriva de las formas de constitución enunciadas en las fracciones VII y VIII del artículo 334 y los artículos 346 a 380 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) que reglamentan esta clase de prenda mercantil. Otra referencia se encuentra en el tercer párrafo del artículo 69 de la Ley de Instituciones de Crédito. En esencia este tipo de garantía se caracteriza porque los bienes quedan en poder del deudor en calidad de depositario, además de que le permite su uso para fines productivos.

La finalidad de este esquema es la conservación de la empresa como unidad productiva evitando su desmembramiento y conservándola como fuente de empleo al tiempo de garantizar el cumplimiento de la obligación de crédito y preferencia en el pago<sup>4</sup>.

Los objetos de esta garantía pueden ser inventarios, materias primas, cuentas por cobrar derechos, propiedad intelectual presentes o futuros, los cuales pueden reemplazarse o ampliarse para disponer de mayores montos de crédito.

---

<sup>4</sup>Quintana (2011) comenta en la última parte de la sección que trata sobre la prenda sin transmisión de posesión lo siguiente: *“Es pertinente señalar que la constitución de la prenda implica un **desmembramiento del derecho de propiedad; toda vez que el deudor al entregar el bien en prenda en forma real o virtual, ya no puede disponer válidamente del mismo puesto que con él garantiza el cumplimiento de una obligación, dándole al acreedor la certeza y la facultad para que solicite a la autoridad judicial la venta del bien, a fin de recuperar provisionalmente su crédito que equivale al cumplimiento cabal del deudor respecto de la obligación principal garantizada**”.*

### **1.4.2 Fideicomiso de garantía**

En vigor desde el 23 de mayo de 2000 en el art. 395 de la LGTOC, se trata más bien de la reincorporación de un esquema de garantía ya utilizado años antes y que fue derogado al establecerse la nulidad de aquellos fideicomisos donde el beneficiario sea el fiduciario. Es importante mencionar que se trata de una adaptación del contrato de fideicomiso en general aplicado para garantizar el cumplimiento en los pagos de algún crédito.

Por medio de este contrato, el fideicomitente transmite a la institución fiduciaria la titularidad de uno o más bienes o derechos, para ser destinados a fines lícitos y determinados encomendando la realización de dicho fin a la institución fiduciaria.

Para la operación de este esquema se requiere de tres actores:

- a) Fideicomitente: la persona que entrega los bienes para cierto fin
- b) Fiduciario: quien administra los bienes y se encarga de cumplir ese fin
- c) Fideicomisario: quien es el beneficiario del fideicomiso.

Para el caso que ocupa este ensayo, una garantía fiduciaria tiene como fin la administración de ciertos bienes que pueden ser entregados en caso de incumplimiento. El deudor en este esquema se convierte en fideicomitente, mientras el banco, que es la institución fiduciaria, y a su vez es el fideicomisario.

La ventaja de este esquema se encuentra en que el fideicomitente al conservar la posesión de los bienes, puede hacer uso de ellos para su labor productiva. El producto de esa labor, pasa a formar parte del patrimonio fideicomitado o dicho de otra manera, de la garantía.

Al igual que la prenda sin transmisión de posesión, esta figura fue incorporada como una forma de conservar las fuentes de empleo y a las empresas.

### **1.4.3 Principios doctrinales de ambos esquemas**

Existen ciertos principios doctrinales para ambos esquemas que son:

- a) Extensión automática: los artículos producidos por el uso o combinación de los bienes en garantía, si así se pacta, pasan a formar parte de la garantía.(Art. 398 Fracción I LGTOC)
- b) Extensión automática por la venta de los bienes como parte de la actividad normal de la empresa (Art. 398 Fracción III LGTOC)
- c) Excepción de comprador: los bienes dejan de pertenecer al fiduciario al momento de ser adquiridos por un tercero. (Art. 398 Fracción III LGTOC)
- d) Registro Público del Comercio. Todos los bienes dados en garantía deben ser registrados.(Art. 404 LGTOC)

### **1.4.4 Aspectos nuevos en cuanto a su ejecución.**

Cabe mencionar que las garantías reales se sujetan a un procedimiento legal autorizado por el juez para proceder a la enajenación de los bienes en garantía, las cuales son:

- a) Prenda con o sin transmisión de posesión
- b) Hipoteca

Caso distinto es el fideicomiso en garantía, ya que es posible realizar el procedimiento de liquidación de bienes sin que se recurra a un juez, si desde su origen se establecen los mecanismos de enajenación y al ser voluntad expresa del fideicomitente, puede ser ejecutado sin mediación de un juez.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Expuesto por Díaz Bravo, 2006 pág. 358

En caso de que no se haya estipulado esos mecanismos, se aplicará lo establecido en el Título Tercero Bis del Código de Comercio Art. 1414 bis 17 al 1414 bis 20, cuyo procedimiento de ejecución ya está regulado en la propia ley.

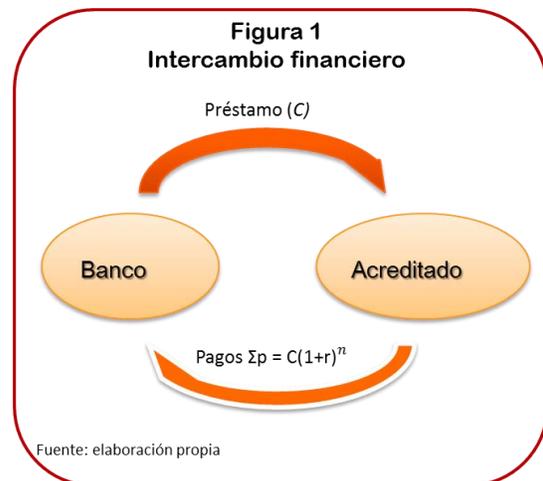
#### 1.4.5 Limitaciones.

En cuanto a limitaciones cabe mencionar que para el caso del fideicomiso en garantía, en caso de que el valor de los bienes no cubra el adeudo total, se requerirá el pago por el saldo pendiente (Art.1414 bis 17 Fracción II del código de comercio)

## 2. El rol de la garantía en la reducción del riesgo crediticio y la expansión del crédito

### 2.1 El crédito como intercambio intertemporal

El intercambio en los mercados financieros consiste en flujos de efectivo o financieros: transacciones monetarias entre bancos, ahorradores y empresas como préstamos, factoraje, pagos, etc. Es importante pensar en el mercado financiero como un continuo movimiento de dinero entre diversos agentes. La circulación del dinero es vital en el mercado financiero para la realización de pagos, préstamos y demás transacciones financieras. Si en algún punto este flujo se detiene, es posible que el sistema de pagos de la economía se desplome. En la teoría económica se menciona que en el mercado financiero tiene lugar el intercambio intertemporal: el intercambio de consumo presente ( $C$ ), de las unidades superavitarias, por consumo futuro, de las unidades deficitarias. Pero el importe del consumo futuro está determinado por  $\Sigma p = C(1+r)^n$ . Si el valor del consumo futuro es mayor al presente se debe al costo de oportunidad del consumo futuro frente al consumo presente.



Dentro de la gama de transacciones financieras que se realizan en el sector financiero, el crédito es el producto bancario básico y representa la forma clásica del financiamiento.

El crédito es en esencia un **intercambio intertemporal**<sup>6</sup> que consiste en una cesión temporal del derecho del uso del dinero por un tiempo determinado, al término del cual habrá de devolverse junto con intereses<sup>7</sup>. Es una operación que incorpora al tiempo en el intercambio. El crédito o préstamo es posible cuando un agente económico renuncia a usar su dinero para gastarlo en este momento y lo cede a otro agente para que lo use con fines de consumo. Dicho de otra forma, un agente renuncia a consumir hoy para consumir en un tiempo futuro; mientras otro acepta consumir ahora para dejar de consumir en el futuro. A cambio de esa prestación se paga una tasa de interés. El tipo de interés es el precio de mercado para el intercambio intertemporal y representa el costo de oportunidad que se paga al propietario del dinero por posponer su consumo. El mercado de crédito es esencialmente un mercado para el intercambio intertemporal.

Otorgar un crédito implica un riesgo asociado con la incertidumbre del futuro, sobre todo por la posibilidad de no pago por parte del acreditado, quien consume ahora y se compromete a restituir para que su contraparte pueda consumir en el futuro. La posibilidad de no pago esta fuera del modelo de elección intertemporal por lo que es necesario ampliar el tema, abordando como la garantía contribuye a reducir la incertidumbre en cuanto a la recuperación de los préstamos.

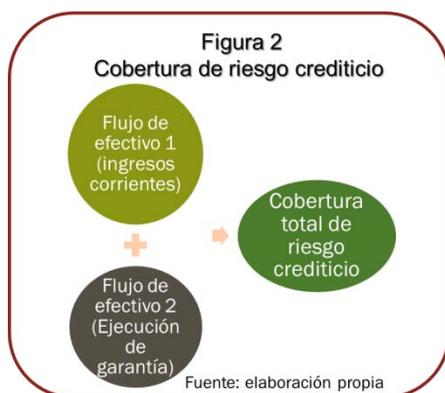
---

<sup>6</sup>Esta afirmación es una deducción a partir de la lectura de la teoría del intercambio intertemporal, pues se afirma que los agentes económicos se convierten en prestatarios o prestamistas de acuerdo al movimiento de la tasa de interés. De alguna manera, la referencia al préstamo, permite afirmar que el crédito es intercambio intertemporal. Varian (2007) Microeconomía Intermedia Cap. 10.

<sup>7</sup> Al respecto Dávalos (2001) indica que existe una obligación de restitución juntos con intereses y comisiones pactadas u suscritas en el contrato de crédito entre el acreditado y el acreedor.

## 2.2 Riesgo crediticio y garantía

Un elemento implícito en la operación de crédito es el riesgo crediticio, el cual también se le conoce como riesgo de no pago. La posibilidad de que el acreditado no pague en tiempo y forma, convirtiéndose en deudor, obliga a encontrar formas de gestionar este riesgo. Una de las más utilizadas por los bancos es la **garantía**.



La garantía tiene por objeto garantizar el reembolso del préstamo con el interés devengado. En este ensayo se hace referencia a las garantías reales, las cuales pueden ser subastadas y en consecuencia su valor se puede realizar en efectivo, constituyendo una mejor opción sobre otro tipo de garantías<sup>8</sup>.

La razón fundamental de utilizar la garantía es porque significa contar con una fuente de pago alternativo a los ingresos de los acreditados. Visto desde una perspectiva operativa la operación de crédito respaldada con una garantía real, es el establecimiento de dos flujos de efectivo para asegurar el reembolso del préstamo junto con los intereses, tal como aparece en la figura 2. De esta forma se administra y gestiona el riesgo crediticio<sup>9</sup>.

- El flujo 1 son los ingresos corrientes del acreditado, derivados de su actividad productiva que en su momento fue objeto de análisis.
- El flujo 2 proviene del resultado de la ejecución de garantía, es decir del importe realizado de la garantía real por subasta.

El uso de la garantía por parte de los bancos les permite operar de mejor manera al tener una mayor certeza de que el crédito será recuperado y que podrá captar la

<sup>8</sup> En otros casos se puede dar en pago el bien.

<sup>9</sup> Ver Freixas (1997) pp. 148-152; 298-299

prima del intercambio intertemporal, que es la base de sus ganancias y de los ahorradores. De esta forma la percepción de pérdida del préstamo se diluye y las instituciones financieras inyectan liquidez a la economía.

### **2.3 ¿Porque la garantía pudiera dejar de ser garantía? Fallas de información, errores de los agentes económicos y de diseño institucional**

*Contar con garantías reales y leyes que regulen su ejecución es un avance significativo en la búsqueda de desarrollar mercados de crédito más desarrollados.* De alguna manera el marco legal contribuye al cumplimiento de obligaciones por parte de quienes así lo ha suscrito. Hasta ahora lo expuesto deja entrever que existen normas que posibilitan la recuperación de préstamos y con ello inciden en la reducción del riesgo crediticio.

No obstante se observa en la vida real situaciones que generan fricciones al proceso de ejecución de garantías que impiden alcanzar el objetivo de otorgar los medios para la recuperación del capital prestado.

Son tres aspectos que se presentan:

- a) La dificultad de realizar el valor en efectivo de la garantía por medio de subasta.
- b) La falla de los agentes económicos en el seguimiento del proceso de ejecución ya sea por omisión o desconocimiento.
- c) Limitaciones en el diseño de los esquemas de garantía vigentes.

#### **2.3.1 Aspectos sobre la realización de la garantía en el mercado.**

El tipo de bienes dados en garantía pueden significar un obstáculo por el nivel de negociabilidad que presentan.

Para comprender mejor este punto, debe recordarse que las garantías son también activos con ciertas cualidades que definen una especificidad de activos<sup>10</sup>. Este concepto hace referencia a los usos del bien dado en garantía, es decir como activo en los procesos productivos. Este valor de uso determina su nivel de negociabilidad. Si el valor de uso es bajo, es decir que solo se ocupa en ciertos sectores o procesos productivos específicos, se afirma que tiene una alta especificidad de activo. Caso contrario, cuando el valor de uso es alto, se afirma que tiene una baja especificidad de activos o dicho de otra forma tiene múltiples aplicaciones. Esto significa que no costará mucho venderlo.

Las consecuencias en cuanto a la realización del valor de la garantía en el mercado, una vez autorizada su subasta, son las siguientes:

- a) Una alta especificidad del bien tomado en garantía implica que no pueda venderse rápidamente o bien que el valor de su realización sea con un importe muy bajo de efectivo, tanto que no cubra el adeudo.<sup>11</sup>
- b) Una baja especificidad significa que puede venderse rápidamente y que su valor pueda realizarse casi al 100% por lo que constituye en una buena fuente alterna de pago.

Muchas veces por la necesidad de desplazar rápidamente una garantía, existe la posibilidad de aceptar un bajo precio, afectando su valor neto de realización de garantía (VNRG), el cual se define como el importe neto de efectivo por el cual se

---

<sup>10</sup> El concepto de especificidad de activos fue desarrollado por Oliver Williamson como una explicación de los altos costos de transacción y una de las razones que impactan sobre el tipo de organizaciones desarrolladas por los agentes económicos. Ver Williamson, Oliver "La sociedad corporativa moderna: origen, evolución y atributos" en Dominguez, Lilia La empresa una organización dinámica FE-UNAM 2000. Al respecto Freixas (1997) comenta que cuanto es mayor la volatilidad de la garantía y menor la posibilidad de negociarla, menor es la cuantía del préstamo. Pág. 298

<sup>11</sup> Velasco De la Garza (2001) menciona la importancia de constatar e identificar el bien dado en garantía, pues al momento de requerir su ejecución se presentan los siguientes problemas:

- La garantía no vale ni la décima parte de lo que tenía estimado el cliente
- No se identificó correctamente por lo que el bien no existe
- No se registró en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio
- Existen gravámenes previos
- Las garantías no eran sujetas a embargo.

vende la garantía en cuestión, después de descontar los costos de venderla. Esto es perjudicial y deja sin efecto el propósito inicial de tomar una garantía que consiste en lograr la mayor recuperación del saldo vencido.

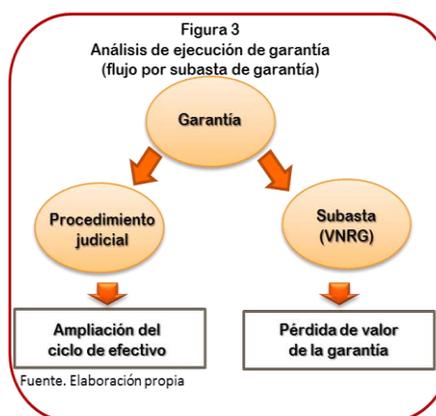
De esta forma, existe una disyuntiva entre tiempo de venta y un bajo **VNRG** dependiendo del tipo de las garantías que se tome para respaldar la operación de crédito y de los gastos en los que se incurra para procurar su venta.

De esta reflexión se concluye que la cualidad más importante de una garantía idónea para respaldar una operación de crédito es que su VNRG sea cercano al 100%, condición que permite el restablecimiento del flujo financiero (liquidez). La búsqueda de un sistema financiero solvente requiere del uso de garantías con alto nivel de liquidez.<sup>12</sup>

### 2.3.2 Fricciones por el procedimiento de ejecución de garantías (Tiempo de proceso legal)

De acuerdo a lo ya expuesto, se descubre que el intercambio financiero es más amplio y complejo que lo que la figura 1 ha sugerido.

Los esquemas de garantía son los mecanismos institucionales que buscan eliminar el riesgo de no pago de los acreditados. Sin embargo, como se ha apuntado, al momento de hacer efectivas las garantías hay situaciones que impiden que ese flujo alternativo tenga lugar debido al problema de realización de la garantía por medio de su subasta. A esto hay que agregar las implicaciones del proceso mismo de la ejecución de garantías. (Figura 3)



La posibilidad de disponer del flujo de efectivo

<sup>12</sup> Moore (1968) ofrece una atinada descripción de las características que los activos financieros tienen y cómo muchas de ellas explican la liquidez.

alternativo que representan las garantías, requiere de la **ejecución de garantías**, procedimiento regulado por las leyes y que puede abarcar una cobranza extrajudicial y judicial. Es en este punto se hace patente la intervención del Estado a través de sus agencias, es decir juzgados en material civil, a causa de la negativa de pago del deudor.

**La ejecución de garantías debe considerarse parte del proceso de intercambio financiero, así como los costos en los que se incurren deben ser considerados dentro de total de costos de transacción.** No es el propósito abundar sobre el proceso mismo pero es relevante señalar dos elementos que representan una fricción para el intercambio financiero:

- Tiempo: la ejecución de garantías está regulada por la ley quien establece plazos y procesos a seguir los cuales no pueden soslayarse sin que se corra el riesgo de perder el derecho de embargo y subasta que se busca ejercer.
- Las fallas en el proceso debido a una mala formulación del caso, por ejemplo, que impiden la ejecución de las garantías, o quizá omisiones procesales que retrasan la toma y/o subasta de las garantías<sup>13</sup>.

Es conveniente mencionar que la ejecución de garantías ante todo es un proceso, una serie de pasos que se tienen que dar. Todo proceso implica tiempo: una fase mal gestionada u omitida representa más tiempo y en ocasiones la pérdida del juicio.

La consecuencia natural es que el ciclo de efectivo de los bancos se amplía y con ello su nivel de liquidez se reduce. En ese sentido es importante establecer mecanismos para que la ejecución de garantía permita reestablecer la liquidez del sistema y no signifique un riesgo sistémico para el proceso de pagos de la economía.

---

<sup>13</sup> Al respecto Velasco (2011) expone varias dificultades para ejecutar garantías tanto personales como reales en los procesos legales. pp. 9-24

### **2.3.3 Limitaciones en la ejecución de las formas jurídicas**

Al menos para el caso del fideicomiso de garantía se ha señalado que no hay posibilidad de exigir los remanentes, en caso de que el valor de los bienes dados en garantía no sea suficiente para cubrir el saldo vencido. (Art. 1414 bis 17 Fracción II Código de Comercio).

Tal disposición deja abierta la posibilidad de pérdida o lo que es lo mismo crea cierto nivel de riesgo crediticio. Esta una de las principales razones por la que este esquema de garantía no pueda ser usado ampliamente en el mercado crediticio.

Otra consecuencia de esta disposición legal es la necesidad de constituir garantías con bienes con VNRG sea cercano al 100% o en su defecto incrementar el aforo de 1:2 o hasta de 1:3 del valor de préstamo en relación a de la garantía.<sup>14</sup>

### **2.4 La garantía y la expansión del crédito**

Hasta ahora lo que se ha tratado de exponer es que el intercambio financiero se cierra hasta que el flujo de efectivo retorna a los bancos. Se ha dicho que el marco legal proporciona esquemas de garantía que aplicados correctamente conducen a su ejecución de manera efectiva. En caso contrario, no existe la posibilidad de lograr la recuperación del préstamo y en consecuencia la institución financiera sufre un quebranto.

Por otro lado se ha mencionado que solo la subasta de garantías a un 100% de VRNG y un proceso de ejecución de garantía sin fallos, tienen un efecto directo sobre la recuperación del préstamo: en la medida que el marco legal y la existencia de garantías con VNRG al 100 por ciento, contribuyan a la recuperación de los préstamos, se favorece la expansión del crédito y el desarrollo de mercados crediticios.

---

<sup>14</sup> Dávalos (2001) pp. 670

- a) En suma se tiene que mientras el VNRG sea mayor, el riesgo crediticio se reduce y existe una mayor propensión a prestar. Viceversa, mientras menor sea el VNRG, el riesgo de crédito aumenta y la propensión a prestar se reduce.
  
- a) En cuanto a los errores de los agentes en la gestión del proceso, se tiene que mientras mayores omisiones y fallos cometan, mayor será el riesgo de crédito y en consecuencia, menor la propensión a prestar. Si los agentes conocen y dominan el procedimiento, menor será el riesgo y mayor la propensión a prestar.

**Un proceso de ejecución de garantía efectivo se entiende como la conjunción de un alto valor de VNRG y un bajo porcentaje de fallos procesales.** Esto requiere de un entorno de difusión de información sobre el valor de los bienes objeto de garantía y el procedimiento de ejecución de las mismas. A partir de lo anterior, se puede afirmar que la configuración del tipo de garantías puede lograr la expansión del crédito en la economía. Sin embargo, a pesar de contar con un buen marco legal, la acción de los agentes económicos del mercado de crédito puede perjudicar la eficacia de estas formas, si estos cometen errores significativos en el momento de documentar una operación de crédito.<sup>15</sup>

Dadas estas deficiencias, las autoridades se han percatado del efecto negativo que ha tenido el proceso de otorgamiento y ejecución de garantías sobre el intercambio financiero y el desarrollo de los mercados de crédito, razón por la que promueven cambios en la ley.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Tal como lo menciona Velasco (2001) al hablar de los errores del personal encargado de créditos al momento de otorgar un crédito.

<sup>16</sup> Las declaraciones del secretario de hacienda Luis Videgaray dan fe de esta conciencia: "La reforma financiera reconoce la necesidad de otorgar mayor certidumbre jurídica en la ejecución de contratos y de fortalecer el esquema de garantías, como medidas necesarias para incentivar la expansión y la reducción del costo de crédito: a efecto de reducir el riesgo en la actividad bancaria en beneficio de quienes requieran el crédito, se simplifican los regímenes para el otorgamiento y ejecución de garantías crediticias y para lograr una reducción de riesgos, y por lo tanto una disminución de los costos del crédito." <sup>16</sup> Palabras del Secretario de Hacienda y Crédito Público, Dr. Luis Videgaray Caso en la presentación de la iniciativa de la reforma financiera. Pág. 1

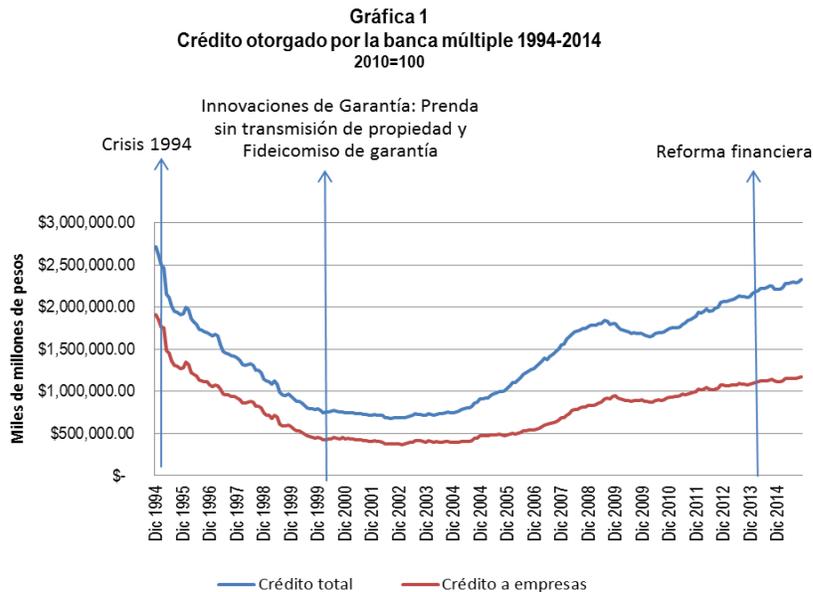
### **3. Evolución del mercado de crédito a partir de la ampliación de las opciones de esquemas de garantía en el año 2000.**

Los cambios promovidos en el año 2000 de alguna manera buscaban impulsar la expansión del financiamiento para las empresas al tiempo de garantizar el cumplimiento de la obligación y la preferencia de pago para las instituciones financieras. En la presente sección se tomarán los datos publicados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de los préstamos otorgados por la banca comercial a las empresas a partir de diciembre de 1994. Dado este periodo se señalarán 3 momentos que se consideran históricos para el mercado de créditos:

- a) La crisis financiera de diciembre de 1994
- b) La ampliación en el régimen de garantías en el año 2000
- c) La iniciativa de reforma financiera

Se busca observar si hubo cambios en la evolución en este mercado, sobre todo a partir del año 2000, que por el tipo de innovaciones debió significar un punto de transformación del mercado.

### 3.1 Evolución del crédito otorgado a empresas



En lo que se refiere al otorgamiento de crédito (Gráfica 1), se observa una caída pronunciada desde 1994 hasta el año 2001, año en que comienza una lenta recuperación. Se observa que 20 años después, el importe del crédito otorgado apenas supera la mitad del monto en 1994. A raíz de estos datos se puede suponer que las innovaciones han tenido un leve impacto sobre la expansión de crédito. Hay que recordar que la expansión del crédito es resultado de la reducción del riesgo crediticio, el cual a su vez es resultado de la eficacia de la aplicación y ejecución de las garantías conforme el marco legal establece. Por ello es importante revisar datos que hablen sobre el riesgo de crédito.

### 3.2 Evolución del riesgo crediticio

El dato a utilizar es el índice de las coberturas crediticias por parte de la banca comercial. El cual se define como cantidad de recursos que se reservan para cubrir potenciales pérdidas por los créditos con alta probabilidad de no pago. Esto significa que entre más créditos de alto riesgo de no pago se identifiquen, mayor será el índice de cobertura. En la gráfica 2 se observa que a partir del año 2000 se

incrementó hasta alcanzar un valor tres veces mayor de lo registrado en 2001. Esto representa un aumento de los créditos con mayores probabilidades de no pago. Tal tendencia puede también explicar la lenta recuperación del crédito en el mercado: pues al contar con una alta probabilidad de no pago, la propensión a prestar se reduce.



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Otra variable relacionada con el riesgo crediticio es la eficacia de la ejecución de garantías que se traduce en la adjudicación de bienes. Cifras refieren una caída de la recuperación de bienes (Gráfica 3), lo que puede indicar fallas en el proceso o bien un bajo VNRG. Ambas variables son causas directas de un aumento del riesgo crediticio, tal como se explico en el punto 2.3. Esta situación se prolongo hasta 2009, año que comenzó a aumentar su valor, lo que representa una mejora de la ejecución de garantía.

Otro dato relevante al respecto es que el importe de los bienes adjudicados representa solo un 30% del importe de las reservas por riesgos crediticios, lo que da cuenta del bajo valor de las garantías frente a un creciente número de operaciones de crédito del alto riesgo, mostrando con ello un desbalance.

**Gráfica 3**  
**Bienes adjudicados / Estimación preventiva de riesgos crediticios**



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Ambos aspectos aumento de cobertura por riesgos crediticios y un bajo porcentaje de bienes adjudicados configuran un mercado de crédito con pocas posibilidades de expansión<sup>17</sup>, pues los datos dan indicio de altos niveles de riesgo de no pago.

Esta información también puede sugerir que los esquemas de garantía incorporados en el año 2000 no impactaron lo suficiente en el mercado como para reducir el riesgo de crédito y expandir el mercado crediticio.

### 3.3 Análisis de créditos con garantías reales

En este apartado se presenta la evolución del crédito respaldado con garantías. Para ello se utiliza la información estadística publicada por la CNBV, la cual se clasifica según el *tipo de garantías* que soportan la operación.

<sup>17</sup> Si bien es cierto que se puede afirmar que si hay una expansión del crédito, como también es cierto que es mucho menor a lo observado hace 20 años. Por otro lado, es un aumento pero con riesgo. Este soslayo de los bancos a respaldar sus operaciones de crédito, no tendría que suceder ya que el marco legal ofrece mecanismos para constituir garantías. Esto hace suponer la existencia de otros incentivos que favorecen el crédito con riesgo.

Tipo de Garantía				
Sin garantía	Bienes objeto de prenda con o sin transmisión	Con garantía fiduciaria	Bienes inmuebles	Masa de garantías
Cuando no se tengan garantías o no cumplieron con los requisitos mínimos establecidos para considerarlos como tal.	Ver Tabla 2	Cuando el crédito sea garantizado con alguna garantía fiduciaria propiedad del acreditado y/o de su aval.	Cuando el crédito sea garantizado con un bien inmueble propiedad del acreditado y/o de su aval, incluyendo aquellos otorgados en arrendamiento financiero. Por ejemplo: terrenos, casas habitación, condominios, edificios para oficinas, naves o unidades industriales, entre otros.	Cuando el crédito sea garantizado con más de un tipo de garantía.

Fuente: [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx).

Esta clasificación no necesariamente concuerda con las formas jurídicas de las garantías reales establecidas en la ley: la hipoteca, la prenda y el fideicomiso de garantía. Pero de alguna forma pueden establecerse relaciones, de acuerdo con las definiciones presentadas.

- a) **Sin garantía**, se refieren a los créditos que no tienen garantías o las que tienen no califican para considerarlas como tal. Esto significa que son operaciones con riesgo crediticio.
- b) **Bienes objeto de prenda con o sin transmisión de propiedad**. La clasificación presentada por la CNBV aparece como se describe en la tabla 2. Se trata de bienes muebles, títulos y valores, así como mercancía. Se incluye al dinero. De acuerdo con lo establecido en la ley estos pueden constituir una garantía en prenda. Los datos publicados no hacen diferencia si se trata de prenda con o sin transmisión de posesión. Por lo que se tomara como un total.
- c) **Garantía fiduciaria**, se ha dejado claro en el presente ensayo que se trata de un fideicomiso de garantía.
- d) **Bienes inmuebles (Hipotecas)**. Se puede presumir que se trata de Hipotecas, ya que por definición esta forma de garantía se constituye sobre un bien inmueble. Es cierto que un bien raíz puede ser parte de un fideicomiso de garantía, pero en caso de ser así, se constituye como

fideicomiso. Dicho de otra forma, la hipoteca y el fideicomiso son mutuamente excluyentes.

<b>Tabla 2</b>
<b>Bienes objeto de prenda con o sin transmisión</b>
<b>Dinero en efectivo</b>
Cuando el deudor constituya un depósito de dinero en la propia institución y le otorgue un mandato irrevocable para aplicar los recursos respectivos al pago de los créditos.
<b>Acciones representativas de capital</b>
Cuando las garantías estén representadas con acciones del acreditado y/o de su aval y sean representativas a su capital.
<b>Bienes muebles</b>
Cuando el crédito sea garantizado con algún tipo de bien mueble propiedad del acreditado y/o de su aval. Por ejemplo: aeronaves, embarcaciones, maquinaria, vehículos terrestres, entre otros.
Cuando se otorguen bienes muebles como garantía, éstos deberán depositarse en almacenes generales de depósito o respecto de los que la institución tenga el derecho de su propiedad, incluyendo aquellos otorgados en arrendamiento financiero.
<b>Documentos por cobrar</b>
Cuando el crédito sea garantizado por documentos por cobrar propiedad del acreditado o de su aval.
<b>Inventarios o productos terminados</b>
Cuando el crédito sea garantizado por el inventario o por los productos terminados propiedad del acreditado y/o de su aval. Por ejemplo: Ganado, productos de la agricultura, silvicultura, caza, pesca e industrias extractivas, productos manufacturados distintos a maquinarias, aeronaves, embarcación y vehículos terrestres, entre otros.
<b>Títulos de deuda emitidos por el gobierno federal</b>
Cuando el crédito sea garantizado con títulos de deuda emitidos por el gobierno federal propiedad del acreditado y/o de su aval.
Para ser considerados estos títulos de deuda como garantías, deberán estar listados en bolsa o mercados reconocidos conforme a las disposiciones aplicables o bien estar en posibilidad de ser intercambiados y que valor pueda calcularse con certeza.
<b>Títulos de deuda emitidos por entidades distintas al gobierno federal</b>
Cuando el crédito sea garantizado con títulos de deuda emitidos por el entidades distintas al gobierno federal y sean propiedad del acreditado y/o de su aval.
Para ser considerados estos títulos de deuda como garantías, deberán estar listados en bolsa o mercados reconocidos conforme a las disposiciones aplicables o bien estar en posibilidad de ser intercambiados y que valor pueda calcularse con certeza.

Fuente: [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)

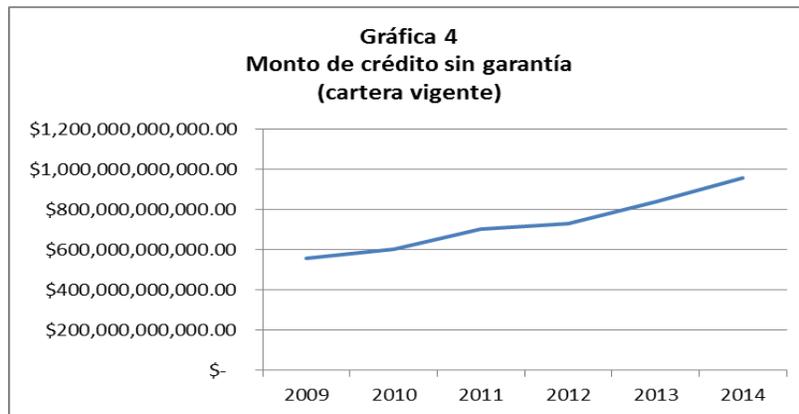
Por esta razón se puede afirmar que los datos sobre créditos respaldados con bienes inmuebles se refieren a la hipoteca.

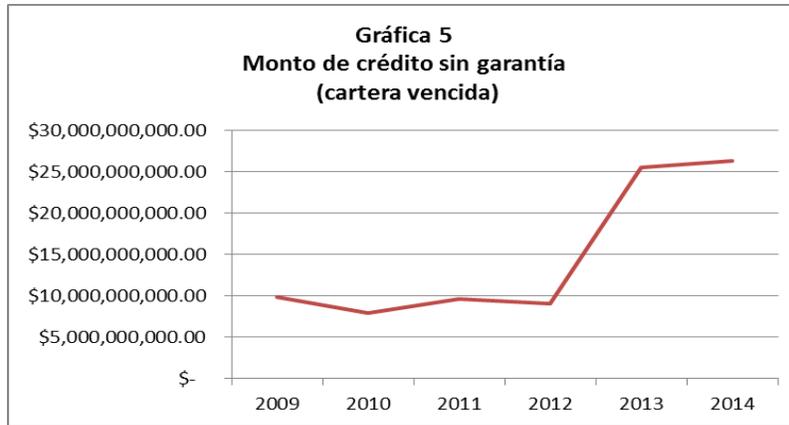
- e) **Masa de garantías.** Como lo define la CNBV se trata de créditos que tienen como respaldo con más de un tipo de garantía. No es una forma jurídica sino un medio de gestionar el riesgo de crédito.

Lo que se pretende con la presentación de los datos es conocer que tanto se utilizan las formas jurídicas que establece la ley e inducir su efectividad a partir del porcentaje de cartera vencida en relación al total. Los datos se ordenan de acuerdo a los rubros antes explicados.

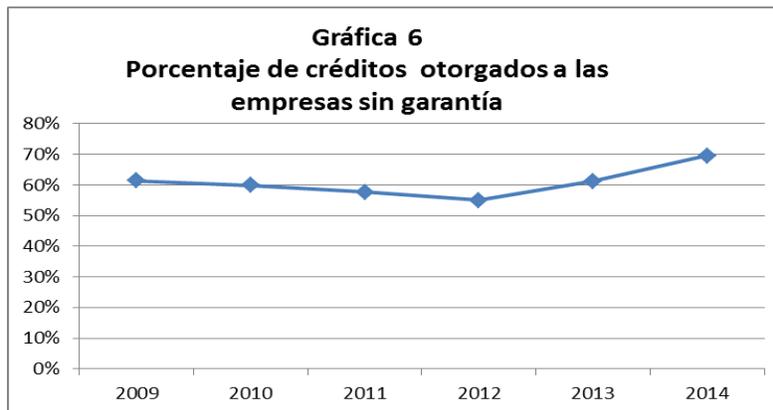
### 3.3.1 Aumento de créditos sin garantía

Según los datos otorgados por la CNBV, se observa un aumento de los créditos bajo el rubro de sin garantía.





La definición de las operaciones sin garantía de acuerdo a la CNBV son aquellas que no contaban con garantía o bien las que presentaban no calificaron como tal<sup>18</sup>. Estas operaciones son de alto riesgo de no pago al carecer de garantías reales como colaterales. Según lo visto en las gráficas 4 y 5, se concluye que los bancos incurren en mayores niveles de riesgo crediticio.

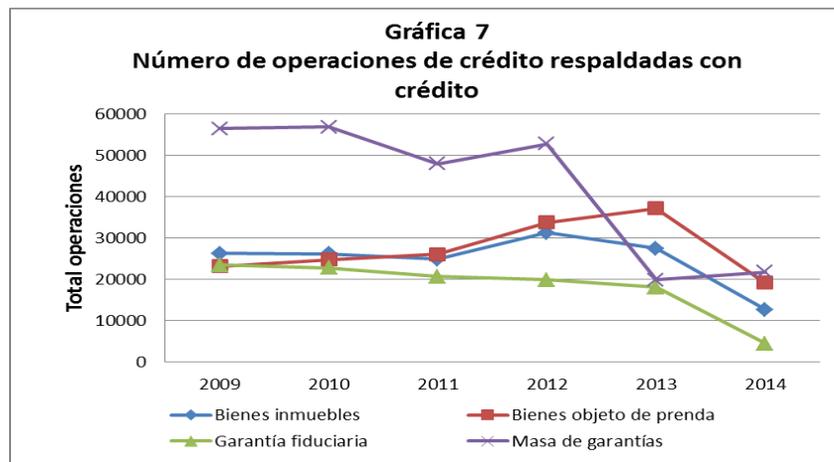


Otra forma de mirar estos datos es considerando el porcentaje que representan los créditos sin garantía, el cual ha estado entre el 50 y 70 por ciento (Gráfica 6). Esto significa que el mercado de crédito se conforma por operaciones riesgosas, las cuales se han incrementado en los últimos años.

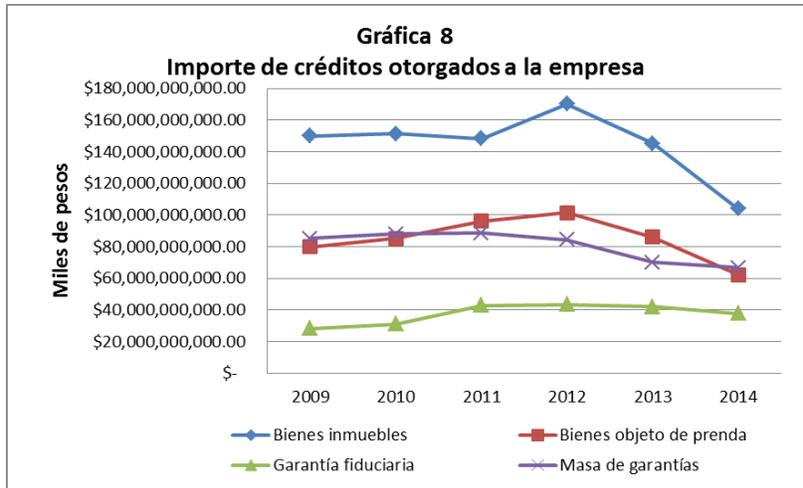
<sup>18</sup> Ver Glosario de Términos del Portafolio de información. [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)

### 3.3.2 Evolución de las operaciones de crédito con garantía.

Es relevante mencionar que al tiempo que se incrementa el importe de crédito sin garantía, se reducen las operaciones con respaldo con garantía en todos los rubros, como se observa en la gráfica 7. Situación que confirma el aumento del riesgo de crédito en el mercado. La caída más pronunciada está en el rubro de masa de garantías.

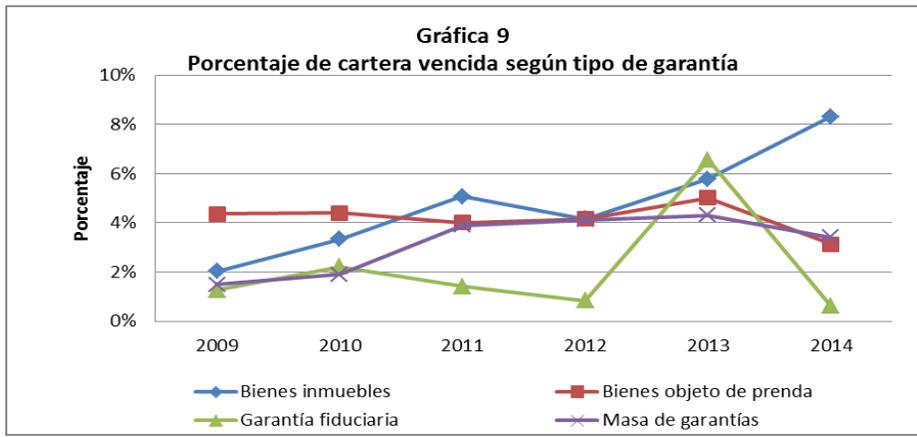


Misma situación se presenta al considerar el importe de los créditos otorgados (Gráfica 8). La tendencia se muestra más suave, con la excepción de la caída pronunciada de los bienes inmuebles, que a pesar de esta reducción, es el tipo de garantía más importante en el mercado. Cabe resaltar que los datos corresponden al año 2009 y en adelante, de dicha información se puede afirmar que 9 años después de incorporarse dos nuevos esquemas de garantía en el mercado, estos no han tenido la suficiente penetración en el mercado y no han ganado la preferencia de los agentes con respecto a la forma más clásica de garantía sobre bienes inmuebles.



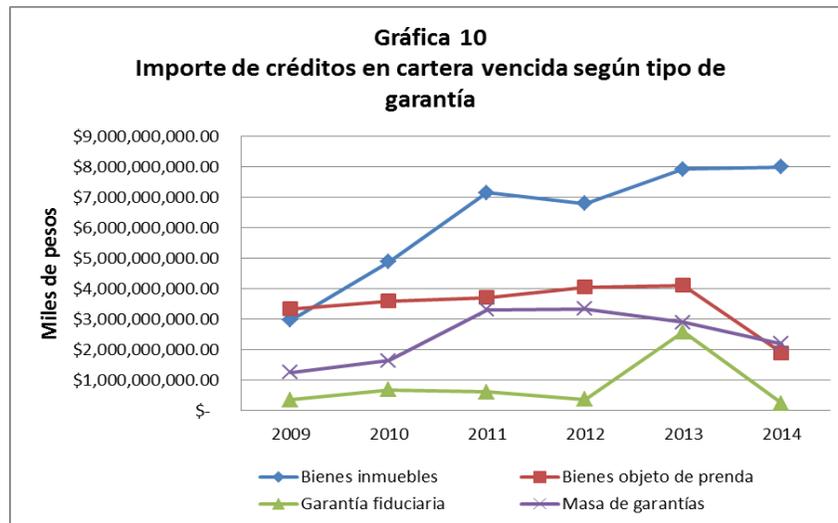
### 3.3.3 Eficacia de las formas de garantía.

El interés de introducir cambios referidos es lograr una mejor recuperación del préstamo otorgado. Una medida es el porcentaje de cartera vencida sobre el total por cada tipo de garantía. Un bajo porcentaje apunta a una mejor recuperación.



Como se aprecia en la gráfica 9, los créditos con bienes inmuebles han presentado mayores porcentajes de cartera vencida. En cambio los créditos respaldados con una garantía fiduciaria presentan un mejor escenario de recuperación, salvo el año 2013, en el resto de los años el porcentaje se mantuvo por debajo del 1%. Lo que indica una mayor eficacia en la recuperación e incluso sobre la prenda y la masa de garantías. Este es un dato relevante pues confirma

lo señalado por varios autores en cuanto a la gran ventaja del fideicomiso, pues en ella se puede lograr la ejecución de la garantía con más facilidad.



Esta situación también se confirma al analizar el importe del crédito en cartera vencida según el tipo de garantía (Gráfica 10). Los bienes inmuebles representan un mayor volumen, mientras que la garantía fiduciaria, presenta el menor importe.

De acuerdo con esta tendencia, la garantía fiduciaria presenta mejores resultados en cuanto a cartera vencida a partir de los datos expuestos. Sin embargo, a pesar de ello, no ha mostrado una mayor penetración en el mercado y se mantiene en la forma jurídica menos utilizada.

En relación a la prenda sin transmisión de posesión, ni las instituciones bancarias ni gubernamentales cuentan con información suficiente y separada como para realizar una valoración confiable.

Otro aspecto relevante observado a partir de las gráficas es el aumento de los niveles de riesgo crediticio que se están presentando en el mercado medido a partir del importe de créditos sin garantía y la reducción de los créditos amparados con algún tipo de garantía.

## **Conclusiones.**

La expansión del crédito es resultado directo de una reducción del riesgo crediticio, el cual a su vez es explicado por dos aspectos:

- a) Un esquema de garantías claramente definido en la ley mediante el cual los agentes se organicen para constituir garantías y reglas claras para su ejecución.
- b) Un proceso de ejecución de garantía eficaz, el cual se logra conjugando un VNRG cercano al 100% y un menor o nulo número de errores en el proceso judicial.

Solo así se puede hablar de cambios legales que impacten positivamente en el mercado de crédito.

A lo largo de este ensayo se han presentado definiciones de la garantía según el marco legal, además de resaltar su función como una fuente alterna de pago. Esta resulta más eficaz si se constituye sobre un bien o cosa, es decir si se trata de una garantía real. El marco legal en México considera a tres formas jurídicas de garantía real: hipoteca, prenda y fideicomiso de garantía.

Se apuntó que en el año 2000 hubo reformas que permitieron la incorporación de dos esquemas de garantía: la prenda sin transmisión de posesión y el fideicomiso de garantía, los cuales tienen la función de garantizar el cumplimiento de la obligación de preferencia en el pago.

Sin embargo, la información presentada muestra que no hay un uso generalizado de estas innovaciones en especial del fideicomiso de garantía, a pesar de sus cualidades. Una explicación es la imposibilidad de cobro de remanente en caso de que el valor de las garantías sea menor al adeudo.

Para el caso de la prenda sin transmisión de posesión no conocer su evolución por la falta de información oficial como ya se mencionó.

El escaso uso de los esquemas de garantía, permite suponer la existencia de incentivos para que los agentes incurran en más riesgo, quienes eluden esquemas de regulación prudencial, como lo es el uso de las garantías.

Es importante mencionar que en muchas ocasiones el error de los agentes económicos influye en la ineficacia de la ejecución de garantía, aumentando el riesgo crediticio y reduciendo el tamaño del mercado de crédito.

Los datos presentados sobre el mercado de crédito muestran un aumento del riesgo de crédito por:

- Aumento de operaciones de crédito sin garantía real
- Reducción de las operaciones con garantía
- Bajo nivel de adjudicación de bienes
- Índice de cobertura en niveles altos durante un tiempo considerable.

Después de analizar la información se concluye que en el mercado de crédito las formas de garantía nuevas no son tan difundidas, prevaleciendo procesos ya conocidos. Dado el incremento del riesgo de crédito existe una mayor propensión a no prestar en el mercado, afectando la expansión del crédito.

Si bien es cierto que existe una ligera expansión del crédito en los últimos 20 años, sin embargo, el nivel apenas supera la mitad de lo otorgado en esa época.

El uso de los esquemas de garantía, a pesar de sus limitaciones, permitiría una mayor expansión, lo cual, por la tendencia mostrada no se ve posible por lo menos en el corto plazo, pues los niveles de riesgo impactarán de manera negativa la propensión a prestar: pues en el caso de incumplimiento de pago, se tendrá un escenario donde se carece de medios de recuperar el préstamo otorgado.

Por último será conveniente que el Estado revise aquellos elementos que incentivan la preferencia por el riesgo por parte de la banca y pueda incorporar medios de corrección oportuna en el mercado.

## **Bibliografía**

Carvalho Yañez, Erick Nuevo derecho bancario y bursátil mexicano Porrúa México 2010 pp. 143-162

Dávalos Mejía, Carlos Felipe Títulos y operaciones de crédito 2001 Oxford University Press 2001 pp. 443 ss

Díaz Bravo, Arturo Títulos y operaciones de crédito México 2006 pp.339-361

Freixas, Xavier y Rochet, Jean Charles Economía Bancaria Antoni Bosh España 1997

Guzmán Holguín, Rogelio Derecho bancario y operaciones de crédito Porrúa México 2002 pp182-201

Mendoza Martell Pablo E. et al Lecciones de derecho bancario Porrúa México 2007 pp164-180

Moore, Basil Introducción a la teoría financiera Amorrortu Editores Buenos Aires 1968

Quintana Adriano, E Argelia, *La quiebra de la banca y la regulación de garantías en México*. Biblioteca Jurídica Virtual. núm. 4 Instituto Investigaciones Jurídicas 2015

Ruiz Torres, Humberto Enrique Derecho Bancario Oxford University Press México 2003 pp. 149-161

Varian, Hal R. Microeconomía Intermedia Antoni Bosh España 2007 Cap. 10.

Velasco de la Garza, Jorge A. Garantías un requisito en el otorgamiento del crédito Tesis Universidad Autónoma de Nuevo León México 2001.

Videgaray, Luis Palabras en el caso de la presentación de la reforma financiera [http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc\\_discurso\\_funcionarios/secretarioSHCP/2013/lvc\\_reforma\\_financiera\\_08052013.pdf](http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_discurso_funcionarios/secretarioSHCP/2013/lvc_reforma_financiera_08052013.pdf) Agosto, 2014

Williamson, Oliver “La sociedad corporativa moderna: origen, evolución y atributos” en Dominguez, Lilia La empresa una organización dinámica FE-UNAM 2000