

## **¡Más crédito... mayor progreso!**

### *La Ley de Garantías Reales Mobiliarias, una puerta abierta al crédito*

La Cuenta del Desafío del Milenio está impulsando la emisión de la Ley de Garantías Reales Mobiliarias con el objeto de ampliar el espectro de garantías que los prestatarios pueden ofrecer a las instituciones financieras y que éstas pueden aceptar para garantizar sus recursos.

Los emprendedores de todo tamaño, requieren de préstamos para llevar adelante sus proyectos. Como lo ha demostrado el Premio Nobel de la Paz 2006, el economista Mohamed Yunus, el crédito puede contribuir a que miles de personas salgan de la pobreza.

El reciente fenómeno de exceso de liquidez en el sistema bancario hondureño revela la urgencia de crear el ambiente propicio para que el financiamiento se masifique y logre llegar a las grandes mayorías de nuestro país.

De acuerdo al esquema legal prevaleciente en Honduras y a las prácticas bancarias establecidas, la falta de garantías limita el acceso a crédito.

Los prestamistas están en disposición de prestar más, por períodos más largos y a tasas de interés más bajas, cuando los prestatarios ofrecen un bien en garantía. El bien en garantía atiende los problemas de riesgo moral, información asimétrica y selección adversa.

El marco legal actual permite que los prestatarios ofrezcan en garantía, bienes inmuebles como casas, terrenos, automóviles y algunas mercancías depositadas en almacenes de depósito. Les limita, sin embargo, ofrecer en garantía un bien mueble.

Los bienes muebles corresponden a la mayor parte del capital productivo y a la mayor parte de la inversión. Por consiguiente, incluyen la mayoría de los bienes que los productores y los comerciantes pueden ofrecer como garantía y que a su vez son las necesidades por financiar. Los equipos, insumos e inventarios son importantes para los productores en la economía rural y los operadores de negocios pequeños.

Como resultado de su limitación en poder emplear bienes en garantía de préstamos y como consecuencia de la falta de acceso a crédito, los productores deben caer en medios, considerablemente más lentos, de financiamiento y ahorro interno para obtener el equipamiento que necesitan a efecto de expandir su producción.

Los productores hondureños están en desventaja porque no pueden gravar sus bienes muebles como garantía para préstamos; los bancos pierden negocios rentables en el financiamiento de maquinaria y cuentas por cobrar; los distribuidores y vendedores pagan costos de financiamiento más altos -estos ven restringidas sus ventas a plazo cuando podrían ser sumamente rentables bajo otro régimen legal-; sin embargo, el impacto en los productores agrícolas más pequeños y las personas con menos recursos económicos es aún mayor porque todo lo que tienen son bienes muebles o parcelas de tierra sin valor económico como garantía de préstamo.

La solución sostenible a este problema yace en reformar el marco legal, de manera tal que los bienes muebles tengan valor económico como garantía, dando a los prestatarios la posibilidad de ofrecer y registrar las garantías que los prestamistas privados quieren.

La modificación del esquema legal debe abrir una oportunidad pero a su vez, debe garantizar la confianza de los acreedores. En el caso que el deudor venda el bien en garantía o disponga de éste de alguna otra manera, el nuevo marco legal ofrece normas sobre la persecución de la garantía real en las *utilidades* del bien en garantía.

Las garantías por lo general se extienden sólo sobre frutos o productos, es decir, en el caso de un sólo acto de disposición, por ejemplo, el pago de la póliza de seguro por pérdida de la cosecha; las normas propuestas, por el contrario, regulan un concepto más amplio de persecución de la garantía en lo que se conoce como "*utilidades*" del bien en garantía.

Tal es el caso, que bajo la nueva Ley de Garantías Reales Mobiliarias, si el deudor vende el ganado en garantía y compra un tractor, el tractor se considera *utilidades* del bien en garantía, y el acreedor puede secuestrar y vender el tractor. Si el deudor vende el tractor y deposita el dinero en el banco, el acreedor puede retener el dinero de la cuenta de banco, el dinero forma parte de las *utilidades* también; si con el dinero financia una cosecha el año siguiente, el acreedor puede secuestrar y vender la cosecha; y así, indefinidamente.

Lo anterior tiene una importancia económica clave: Permite al prestamista mantener su Nivel graduación de prelación contra los bienes en garantía y sus utilidades sin necesidad de tener que ir a los tribunales a embargar otros bienes del deudor. La obtención de ordenes de embargos son caras y el prestamista arriesga perder su nivel de prelación frente a otros acreedores embargantes posteriores a su garantía, pero anteriores a su orden de embargo.

Basado en el Artículo: Estrategias Legales para Expandir el Crédito Mobiliario, CEAL, 2001