

L U M B R E



Depósitos y garantías: dormir tranquilo aunque alguien no pague

Materia: Oficinas en renta

07/10/2026

Antes de empezar

Qué garantía pedir a cada perfil de inquilino corporativo: depósito en efectivo, obligador solidario, carta de garantía bancaria o póliza de arrendamiento; cómo se formaliza cada una y qué se puede retener al final.

QUÉ APRENDERÁS

- Comparar las garantías usadas en México (depósito, obligador solidario, carta de garantía, póliza) y decidir cuándo retener.

La garantía no se pide para desconfiar: se pide para poder confiar



Una garantía bien elegida convierte el riesgo de un inquilino nuevo en una decisión administrativa, no en una pesadilla legal.

VIDEO

Contratos para rentar casa

Video externo de apoyo (Lorena Goca en YouTube): las opciones de garantía en los contratos de arrendamiento mexicanos y sus trampas comunes.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=aKc-k2X0UT0>

Una fintech de 18 personas quería el piso 9: equipo joven, crecimiento veloz, estados financieros de dos años (la empresa tenía año y medio). El director de la fintech ofreció «un mes de depósito» y se notó aliviado: para él, la garantía era un trámite.

Marisol recordó la regla de la casa: **la garantía se dimensiona por el riesgo, no por la costumbre**. Un mes de depósito cubre un mes de renta; un juicio de rescisión en oficinas comerciales, en el escenario lento, se mide en meses que el edificio paga solo. Con esa empresa, un mes no era garantía: era foto para la carpeta.

Este objeto compara las cuatro garantías reales del mercado mexicano —depósito, obligador solidario, carta de garantía y póliza—, cómo se eligen según el perfil del inquilino, y qué puedes retener (y qué no) al terminar el contrato.

Qué vas a aprender

Al terminar este objeto puedes: comparar las cuatro garantías del mercado con sus costos y tiempos de ejecución, elegir la adecuada según el perfil y monto del inquilino, y explicar qué descuentos al depósito son defendibles al final del contrato.

Las cuatro garantías del mercado mexicano

En arrendamientos civiles de CDMX el depósito típico es hasta dos meses; en comerciales el mercado juega con más variantes: lo que pactes, manda.

Garantía	Qué es	Cuándo brilla	Su trampa
Depósito en efectivo	Uno a tres meses de renta retenidos por la propiedad hasta el final, con reglas de devolución pactadas	Cierres rápidos, inquilinos con historial, montos chicos de exposición	Se agota: cubre meses contados y no responde por daños mayores; si no hay acta, la devolución se vuelve pleito
Obligador solidario	Tercero (persona o empresa) que firma obligado al pago si el inquilino no cumple	PyMEs con dueño/patrocinio personal, grupos empresariales con casa matriz	Un obligado sin bienes ni rastreo es caligrafía: verificar solvencia y firmar su consentimiento expreso
Carta de garantía bancaria	El banco del inquilino garantiza un monto a primer requerimiento	Contratos corporativos grandes, multinacionales con línea bancaria	Cuesta al inquilino (comisión + línea dispuesta) y exige renovación anual puntual: calendario o se vence
Póliza de arrendamiento	Seguro que cubre renta, daños y a veces servicios, pagado por el inquilino anualmente	El estándar moderno en oficinas: cobertura de 3-12 meses con ejecución ágil	Lee la letra chica: exclusiones, franquicia y deducibles; la siniestralidad del edificio puede encarecerla

Cómo se elige: tres preguntas sobre el inquilino

- 1. ¿Cuánto pesa el contrato?** La exposición mensual (renta + mantenimiento + cajones) define el piso de la garantía: un contrato de 120 mil/mes sin garantía de 3+ meses de cobertura es jugar con la casa del otro.
- 2. ¿Quién es el que paga?** Empresa con 5 años de historia, estados revisados y pagador corporativo: depósito o póliza alcanzan. Startup con año y medio, fundraising como ingreso: carta de garantía, póliza reforzada u obligado con solvencia real (casa matriz que firme).
- 3. ¿Qué tan ejecutable es la promesa?** Pregunta incómoda y necesaria: si mañana no paga, ¿tu garantía se cobra con una llamada (carta a primer requerimiento, póliza ágil) o con un abogado y meses (obligado sin bienes, depósito agotado)?

1. Inquilino nuevo: comercializadora de 14 personas, contrato de 36 meses, renta + mantenimiento = 86 mil \$/mes, estados financieros flojos pero promete pago «puntualísimo». La propiedad quiere exposición cubierta mínimo 3 meses con ejecución rápida. ¿Qué combinación es la más defendible?

- ☐ Un mes de depósito en efectivo: si paga puntual, la garantía es un trámite
- ☐ Tres meses de depósito (258 mil \$) más póliza de arrendamiento que cubra hasta 6 meses de renta con cláusula de daños
- ☐ Obligador solidario: el hermano del fundador, con palabra de honor
- ☐ Cero garantía los primeros 6 meses para no espantar al inquilino, y luego se ve

2. La carta de garantía bancaria se emite a primer _____ ; si no la renuevas antes de su _____ , te quedas sin garantía a mitad del contrato.

La devolución del depósito: la pelea de los 30 días

El depósito no es un ingreso: es dinero del inquilino que descansa en tu cuenta hasta que se compruebe qué pasó con el espacio. Las reglas que hacen defendible cada descuento:

Desgaste natural no se cobra (micro-huellas de uso, pintura que palidece, tornillería floja). **Daño sí:** bardas tumbadas sin permiso, quemaduras, modificaciones no regresadas a estado original, huecos en piso por mobiliario pesado.

Todo descuento con evidencia: acta inicial + acta final + fotos + cotización o factura real del arreglo; la suma se documenta en el estado de cuenta de devolución.

Plazo pactado y cumplido: típicamente 15-30 días hábiles posteriores a la entrega; el reloj corre desde el acta final firmada, no desde que «ya casi se van».

Renta final no se paga con el depósito salvo convenio expreso: mezclar el último mes con la garantía destruye su función y abre la puerta al «yo pensé que el depósito cubría junio».

Servicios a nombre de nadie: si el inquilino tenía contrato CFE a su nombre, exige el recibo de cierre o el cambio de titularidad antes de liberar la devolución.

3. Ordena el proceso de cierre de garantía cuando el inquilino desocupa.

Recibir el aviso de terminación con fecha y agendar el recorrido final dentro de los días que el contrato permite. _____

Acta de entrega-recepción final: recorrido con el acta inicial en mano, fotos, medidores, llaves devueltas contadas. _____

Cotizar o facturar los daños que superan el desgaste natural, con evidencias anexadas. _____

Enviar el estado de cuenta de devolución: depósito inicial, menos descuentos documentados, más intereses si aplica, con plazo del pacto. _____

Cerrar expediente: contrato, ambas actas, evidencias y comprobante de devolución archivados juntos. _____

4. Si el inquilino se retrasó dos meses durante el año, puedes compensar esos atrasos contra el depósito al terminar el contrato, sin más.

☐ Verdadero

☐ Falso

5. Clasifica cada cobro del cierre según si es desgaste natural (no se cobra al inquilino) o daño con cargo (sí se cobra).

Elementos:

- Pintura levemente opacada tras 3 años de uso normal
- Huella de 6 cm en el piso por mueble sin protección, con cerámica quebrada
- Micro-perforaciones de cuadro en muros, tapadas con masilla estándar
- Muro de medio metro derribado para «integrar el área» sin permiso
- Tornillería de lámparas floja por vibración
- Quemadura en el cielo raso por cable sobrecargado del inquilino

Desgaste natural	. . .
Daño con cargo	. . .

Calendario de garantías: el Excel que previene sustos

Una hoja por contrato con: tipo de garantía, monto, fecha de emisión y fecha de vencimiento/renovación (cartas y pólizas), y responsable de darle seguimiento 60 días antes. La garantía vencida sin que nadie se haya enterado es la forma más elegante de quedarse sin ninguna.

6. De los contratos vigentes de tu propiedad, ¿cuál tiene la garantía más débil frente a su exposición mensual? ¿Adivinas cuál vencerá en los próximos 90 días sin que nadie la haya renovado todavía?

Empareja mentalmente cada garantía con su contrato: garantía de papel sobre contrato de medio millón anual es la deuda escondida del edificio.

Este curso no da asesoría legal ni fiscal

El curso enseña la práctica del mercado mexicano y cita leyes y reglas generales. Cada contrato, tema fiscal o conflicto concreto se decide con la legislación de tu estado y con profesionales (abogado y contador). La regla de oro de la administradora profesional: documentar, verificar y saber a quién llamar a tiempo.

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- Cuatro garantías: depósito (liquidez), obligador (respaldo de tercero solvente), carta bancaria (ejecución ágil) y póliza (cobertura extendida).
- La garantía se dimensiona por exposición mensual y perfil de riesgo, no por costumbre.
- Depósito no es ingreso: se devuelve con plazo y solo se descuenta daño documentado, nunca desgaste natural.
- Cartas y pólizas vencen: sin calendario de renovación, la garantía desaparece en silencio.

Preguntas clave del tema

1. ¿Qué es y qué no es ejecutable: depósito, obligador, carta y póliza?
2. ¿Qué tres preguntas definen qué garantía pedir a cada inquilino?
3. ¿Qué diferencia legal y práctica hay entre desgaste natural y daño?
4. ¿Por qué no se paga la renta final con el depósito?
5. ¿Qué pasa el día que vence la póliza o la carta de garantía?

Lo que debes poder hacer

- Recomendar la combinación de garantía para un inquilino nuevo según su perfil y su contrato.
- Conducir la devolución del depósito con actas, evidencias y estado de cuenta defendible.
- Montar y correr el calendario de renovación de garantías de toda la propiedad.

Siguiente paso: *Impuestos de la renta: CFDI, IVA y retenciones sin sustos* — la garantía resuelve el «y si no paga»; el SAT se responde aunque sí pague.

Referencia curricular

Materia:	Oficinas en renta
-----------------	-------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/ofr-r03-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat