

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA
Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



CREACION Y DESARROLLO DE UN DEPARTAMENTO
HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA

POR:

ING. RAUL DE JESUS GARCIA LOZANO

T E S I S

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS
DE LA ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD
EN FINANZAS

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.,
DICIEMBRE DE 2001

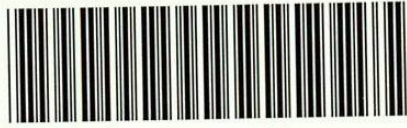
T
1200 125 58
6300 125 58
7400 125 58
7400 125 58

CREACION Y DESARROLLO DE UN DEPARTAMENTO

S

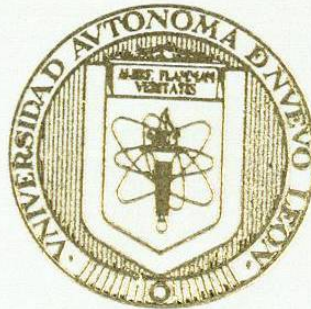
HIPOTECCARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA

R.J.G.L.



1020147441

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA
Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



CREACION Y DESARROLLO DE UN DEPARTAMENTO
HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA.

POR:

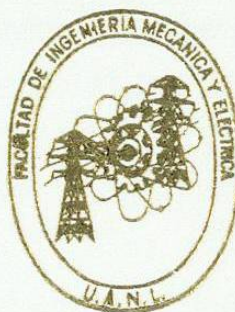
ING. RAUL DE JESUS GARCIA LOZANO

T E S I S

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS
DE LA ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD
EN FINANZAS

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.,
DICIEMBRE DE 2001

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA
Y ELECTRICA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



CREACION Y DESARROLLO DE UN DEPARTAMENTO
HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA.

POR:

ING. RAUL DE JESUS GARCIA LOZANO

T E S I S

EN OPCION AL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS
DE LA ADMINISTRACION CON ESPECIALIDAD
EN FINANZAS

SAN NICOLAS DE LOS GARZA, N. L.,
DICIEMBRE DE 2001

970721

TM

Z 5853

.M2

FINE

2001

.G374



FONDO
TESIS


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE INGENIERÍA MECÁNICA Y ELÉCTRICA

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POST-GRADO

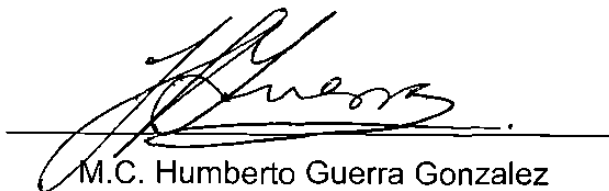
Los miembros del Comité de Tesis recomendamos que la Tesis "CREACIÓN Y DESARROLLO DE UN DEPARTAMENTO HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA" realizada por el ING. RAUL DE JESUS GARCÍA LOZANO, matrícula 0324630 sea aceptada para su defensa como opción al grado de Maestro en Ciencia de la Administración con la especialidad en Finanzas.

El Comité de Tesis



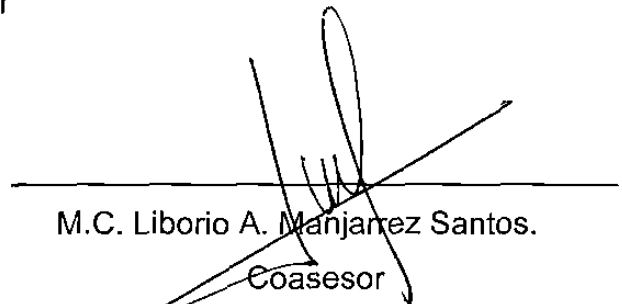
M.A. Matías Alfonso Botello Treviño

Asesor



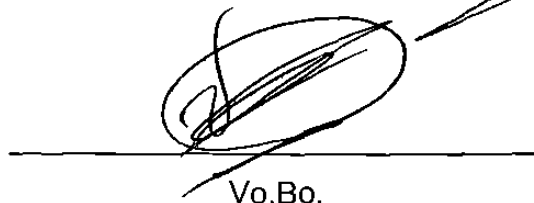
M.C. Humberto Guerra Gonzalez

Coasesor



M.C. Liborio A. Manjarez Santos.

Coasesor



Vo.Bo.

M.C. Roberto Villarreal Garza

División de Estudios de Post-Grado

San Nicolás de los Garza Nuevo León, a Diciembre de 2001

DEDICATORIA

A mi Esposa:

Por su constante apoyo y comprensión.

A mi Hijo:

Que al verlo me estimulaba a continuar estudiando.

A mis Padres:

Aún recuerdo aquellas palabras que me dijo mi padre en la fiesta de graduación de Licenciatura “Este es solamente el principio y no el final de tus estudios....”, esas palabras las traje siempre presentes conmigo, hasta que después de casi nueve años, toda mi familia me motivó a inscribirme en Post-Grado y proseguir con mis estudios.

A mi Familia:

Que en todo momento me estuvieron impulsando.

A mis Maestros:

Por sus sabias enseñanzas.

A mis Compañeros:

Por su interés.

A Dios:

Porque siempre me llevo de su mano.

Muchas Gracias.

PRÓLOGO

A raíz de la crisis financiera que vivió nuestro país suscitada en el año de 1995, la Banca tubo que cambiar su vocación que era la de prestar dinero, a la de reestructuración de pasivos de los clientes que habían contratado algún tipo de crédito. Muchas instituciones de crédito no soportaron esta situación y tuvieron que ser intervenidas por el llamado ahora Instituto para la Protección del Ahorro Bancario, por sus siglas IPAB y posteriormente vendidas a Grupos Financieros más sólidos.

Ante la creciente estabilidad financiera que sé esta viviendo, las instituciones de crédito vuelven a ofrecer sus productos de financiamiento, no sin antes estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de estos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados, considerando las garantías que en su caso fueran necesarias. Así mismo nuevamente crece la confianza entre la población en general para solicitar un financiamiento, siendo las empresas las más beneficiadas ya que están viviendo en una constante competencia, y en muchas ocasiones tienen que recurrir al crédito para poder financiar sus proyectos y con esto aumentar su capacidad productiva para ser más competitivos en el mercado.

Con el nacimiento del crédito, sé a visto un constante cambio en el progreso de la humanidad, el objetivo del crédito es lograr la movilización de la riqueza y no ser necesario el aguardar se realicen los resultados materiales de las actividades de producción o de distribución de los bienes ó se obtenga la cosecha pendiente, sino con la existencia del crédito se pueda tener ya un movimiento y por lo tanto la economía del país se vea agilizada, contando con mayor liquidez y evitar el estancamiento de la riqueza.

INDICE

SINTESIS	1
1. INTRODUCCIÓN	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Descripción del Problema	4
1.3 Objetivo de la Tesis	5
1.4 Hipótesis	5
1.5 Limites de Estudio	6
1.6 Justificación del Trabajo de Tesis	6
1.7 Metodología a Seguir	7
1.8 Revisión Bibliográfica	7
2. EL CREDITO EN GENERAL	9
2.1 Significado de la Palabra Crédito	9
2.1.1. Definición	9
2.2 La Importancia del Financiamiento en Nuestro País	9
2.2.1. Concepto	9
2.3 Riesgos de Crédito	11
2.4 Evaluación del Cliente para la Otorgación de un Crédito	13
3. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	16
3.1 Préstamo Directo o Quirografario	16
3.1.1. Definición	16
3.1.2. Normas de Crédito	16
3.1.3. Plazo	18
3.1.4. Garantía	18
3.2 Crédito Comercial	19

3.2.1. Definición	19
3.2.2. Normas de Crédito	21
3.2.3. Plazo	21
3.2.4. Garantía	21
3.2.5. Ventajas del Crédito Comercial	22
3.3 Cartas de Crédito	22
3.3.1. Definición	22
3.3.2. Normas de crédito	23
3.3.3. Plazo	25
3.3.4. Garantía	25
3.4 Crédito Prendario	25
3.4.1. Concepto	25
3.4.2. Normas de Crédito	25
3.4.3. Plazo	27
3.4.4. Garantías	27
3.4.5. Aspecto Legal	27
3.5 Descuentos Mercantiles	30
3.5.1. Concepto	30
3.5.2. Normas de Crédito	30
3.5.3. Plazo	33
3.5.4. Garantía	33
4. FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO	34
4.1 Arrendamiento Financiero	34
4.1.1. Definición	34
4.1.2. Normas de Crédito	36
4.1.3. Plazos	39
4.1.4. Garantías	39
4.2 Crédito Simple	41
4.2.1. Concepto	41
4.2.2. Normas de Crédito	41

4.2.3.	Plazo	42
4.2.4.	Garantía	42
4.3	Crédito en Cuenta Corriente	43
4.3.1.	Definición	43
4.3.2.	Normas de Crédito	44
4.3.3.	Plazo	46
4.3.4.	Garantía	46
5.	FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO	48
5.1	Crédito de Habilitación o Avío	48
5.1.1.	Definición	48
5.1.2.	Normas de Crédito	49
5.1.3.	Plazo	50
5.1.4.	Garantía	51
5.2	Crédito Refaccionario	52
5.2.1.	Definición	52
5.2.2.	Normas de Crédito	52
5.2.3.	Plazo	54
5.2.4.	Garantía	54
6.	UNIDADES DE INVERSION (UDIS)	56
6.1	Unidades de Inversión (Udis)	56
6.2	Decreto de las Unidades de Inversión (Udis)	57
7.	CREDITO HIPOTECARIO PARA LA VIVIENDA	60
7.1	Descripción del Crédito Hipotecario para Vivienda	60
7.2	La Importancia del Crédito Hipotecario para Vivienda en Nuestra Sociedad	60
8.	DESARROLLO Y CREACION DEL DEPARTAMENTO HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA, BANCA SERFIN, S.A.	62

8.1	Investigación del Mercado	62
	Investigación Externa	63
	8.1.1 Establecer Necesidades del mercado	63
	8.1.2 Análisis de la Competencia	63
	Investigación Interna	65
	8.1.3 Estructura Interna en la Institución	65
	8.1.4 Solidez y Prestigio	66
8.2	Productos Hipotecarios Existentes en el Mercado	66
	8.2.1 Crédito Hipotecario para Adquisición de Vivienda	67
	8.2.2 Crédito Hipotecario para Construcción	67
	8.2.3 Crédito Hipotecario para Remodelación	67
	8.2.4 Crédito Hipotecario para la Sustitución de Hipoteca	67
9.	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO HIPOTECARIO PARA ADQUISICION DE VIVIENDA	68
9.1	Características del Préstamo Hipotecario para Adquisición de Vivienda a Ofertar	68
	9.1.1 Definición	68
	9.1.2 Mercado Objetivo	68
	9.1.3 Perfil del Cliente	68
	9.1.4 Perfil del Inmueble	69
9.2	Producto de Tasa Fija	71
	9.2.1 Características del Producto de Tasa Fija	72
9.3	Producto de Tasa Variable	79
	9.3.1 Características del Producto de Tasa Variable	79
9.4	Políticas	86
9.5	Proceso de Venta	87
	9.5.1 Aspectos a considerar durante el Proceso de Venta	87
	9.5.2 Mecánica para Realizar la Oferta	92

9.5.3	Etapas del Proceso de Otorgamiento del Crédito Hipotecario	95
9.5.4	Actividades Básicas por Etapa del Proceso de Otorgamiento del Crédito Hipotecario	96
10.	Flujo de una Solicitud desde el Punto de Vista del Cliente	100
11.	Estrategias para Aumentar la Penetración en el Mercado	102
12.	Conclusiones y Recomendaciones	103
12.1	Conclusiones	103
12.2	Recomendaciones	107
	Bibliografía	111
	Listado de Tablas	114
	Anexos	115
	Glosario	135
	Resumen Autobiográfico	137

SÍNTESIS

En la época en que vivimos el crédito o financiamiento se ha convertido en una parte importante de nuestras vidas, pero hay que tomar siempre en cuenta que no debemos abusar de este, ya que un consumo excesivo sin planeación nos puede llevar a la quiebra, por eso antes de utilizar o solicitar un financiamiento debemos de identificar plenamente la fuente de pago con el cual deberemos de liquidar nuestros pasivos.

Existen diferentes tipos de créditos o financiamientos, cada uno dirigido a cubrir determinadas necesidades, dependiendo el uso que se pretenda dar. Hay créditos con o sin garantía, los créditos sin garantía están actualmente casi extintos por el riesgo que conlleva su recuperación, aunque no por tener mejor garantía se asegura su cumplimiento ya que se pueden presentar diferentes factores económicos que como resultado del incumplimiento de este.

Entre los diferentes esquemas de financiamiento tenemos los créditos a corto, mediano y largo plazo. Cada uno de estos representa múltiples alternativas de financiamiento, teniendo su importancia de acuerdo a las necesidades a suplir, pudiendo ser para capital de trabajo, necesidades inmediatas de tesorería, adquisición de maquinaria y equipo, para la agricultura o ganadería, como garantía en compra o venta de bienes, entre otros.

En esta tesis la primera parte describe los financiamientos mas utilizados, divididos de acuerdo a su plazo, explicando las características más importantes de cada uno de ellos.

En una segunda parte se describe ampliamente el crédito hipotecario, financiamiento indispensable para la sociedad, ya que con este tipo de crédito podemos adquirir una vivienda digna para vivir y acrecentar nuestro patrimonio.

Existen diferentes esquemas de financiamiento para adquisición de vivienda ya sea nueva o usada, dando servicio a todos los sectores de la población, en esta tesis nos enfocaremos al financiamiento de la vivienda media y residencial, siendo este el segmento de mercado al cual se esta enfocando actualmente la Banca comercial.

INTRODUCCION

1.1 Antecedentes

Debido a la crisis financiera acontecida en el país en el año de 1995, todas las instituciones de crédito se vieron en problemas para la recuperación de los préstamos otorgados a sus clientes en general, bajo esta circunstancia las instituciones optaron por restringir el otorgamiento de estos para enfocarse a la recuperación de los mismos.

Actualmente ante la estabilidad financiera en que se vive, se vuelve propicio dar y solicitar préstamos para cubrir nuestros diferentes requerimientos y necesidades financieras. Para esto las Instituciones normalmente diseñan diferentes tipos de facultades para la autorización del crédito de una manera ágil, oportuno, responsable y uniforme, reconociendo los riesgos especiales por el otorgamiento de los mismos, los cuales normalmente pueden ser:

- a) **Facultades individuales.-** Son otorgadas a personas de la línea de promoción para que las usen de manera individual para autorizar operaciones de bajo riesgo, que requieren aprobación inmediata sin necesidad de un estudio de crédito hasta un determinado monto.
- b) **Facultades mancomunadas.-** Este sistema está diseñado para formar funcionarios facultados de crédito que, basándose en su capacidad, profesionalismo y conocimiento de crédito, autoricen en forma mancomunada operaciones de riesgo mayor a las autorizadas en forma individual.
- c) **Facultades de Comités de Crédito.-** Son organismos de aprobación superior que se encuentran facultados por el Consejo de Administración, pueden ser Comités Operativos ó Comités Estratégicos. Los primeros se encuentran integrados comúnmente por funcionarios de la Institución y los segundos por funcionarios de la Institución y consejeros externos propuestos por la Administración.

Las autoridades que intervienen en la regulación e inspección de actividades crediticias, en especial la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Bancaria, Comisión Nacional de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Banco de México, las cuales realizan labores de supervisión y vigilancia a los grupos financieros, revisando las distintas etapas del proceso

de crédito: análisis, autorización, formalización, disposición, calificación, administración y recuperación.

Dentro de nuestro País las Leyes que regulan las Operaciones de Crédito esta dado dentro del Código de Comercio, siendo la Ley General de Títulos y Operaciones de Créditos.

El sistema Bancario Mexicano se norma por las siguientes Leyes y Reglamentos:

- Ley de Instituciones de Crédito
- Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito
- Ley del Banco de México y su Reglamento Interior
- Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito
- Ley de Mercado de Valores
- Ley de Sociedades de Inversión
- Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos

Estas son enunciativas y en ningún aspecto limitativas, ya que también es regulado por:

- La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- Código Civil
- Código Fiscal
- Ley General de Sociedades Mercantiles

1.2 Descripción del Problema

Actualmente estamos viviendo en una época materialista y mercantilista en la cual toda persona busca un mayor status en la sociedad.

Un factor muy importante para ingresar a ciertos círculos sociales es la ubicación y lugar en donde vivimos, ya que esto representa nuestro nivel socioeconómico. Para muchas personas la manera de ir escalando peldaños ante la sociedad es ir mejorando la vivienda en la que habitan, por lo que en la primera oportunidad ven la necesidad de adquirir otra, en un lugar con mayor status para sentirse más cómodos y seguros. El problema que enfrenta este tipo de personas es que muchas veces no cuentan con los recursos suficientes para obtenerla al contado, y se ven en la necesidad de recurrir a prestamos

hipotecarios, pero se enfrentan a que actualmente no existe un producto que ellos puedan adquirir acorde a sus necesidades.

1.3 Objetivo de la Tesis

El objetivo de la tesis es diseñarles a las personas solicitantes un producto de crédito hipotecario que se acomode de acuerdo a sus necesidades, tratando de asegurar al máximo posible el nivel de riesgo que contraen al momento de solicitar el financiamiento para adquirir una nueva propiedad, y así mismo darles una referencia de los diferentes productos de crédito existentes en el mercado; Estableciendo de esta manera un crecimiento social sin un lato riesgo para su patrimonio.

1.4 Hipótesis

Las principales hipótesis que nos llevan a la creación del Departamento Hipotecario son:

- Actualmente no existe en el mercado un producto de financiamiento para adquisición de vivienda que les de seguridad a las personas solicitantes, por lo que al desarrollar un producto de crédito hipotecario ideal, acapararíamos un sector muy grande del mismo.
- Existe un gran numero de personas que están ingresando a la sociedad como económicamente activas, seleccionadas en diferentes puestos ejecutivos o de supervisión, los cuales desean adquirir viviendas, por medio de un financiamiento en la mayoría de los casos, ya sea para formalizar una relación o incrementar su patrimonio, por lo que con la creación del Departamento hipotecario se pretende satisfacer sus necesidades.

- Pequeños constructores que desarrollan conjuntos habitacionales o casas tipo medio alto o residencial, al momento de querer venderlas, buscan el mayoría de las veces un buen producto de financiamiento hipotecario para ofrecérselo a sus clientes potenciales.
- En muchas ocasiones aunque la gente cuente con los recursos suficientes para adquirir una propiedad habitacional, solicita un financiamiento adicional para no quedar sin capital por completo.
- Actualmente existen familias con una sólida situación financiera por lo que ven la oportunidad de cambiar su vivienda para adquirir otra con mayor comodidad y status.

1.5 Limites de Estudio

Para diseñar el producto ideal de el crédito hipotecario nos limitaremos a analizar las necesidades de ciertos sectores de la población a nivel Nacional, con ingresos estándares de niveles de ejecutivos, supervisores y en su caso lideres empresariales, que puedan contar con los recursos necesarios para adquirir un financiamiento de esta naturaleza, limitándonos solamente a personas físicas con o sin actividad empresarial, enfocando la atención en una sola Institución Financiera para ofrecer este producto, que en este caso será Banca Serfin, S.A.

1.6 Justificación del Trabajo de Tesis

La justificación de este trabajo de tesis radica en la creciente necesidad de obtención de financiamientos para adquirir una vivienda digna, ante el dinamismo de la economía presente, desarrollando un producto de crédito hipotecario de acuerdo a las necesidades de los solicitantes.

1.7 Metodología a Seguir

La metodología que emplearemos para el desarrollo del producto de crédito hipotecario se enumera en los siguientes pasos:

1. Determinar a que sector de la población será dirigido el producto, segmentandolo de acuerdo a la zona geográfica.
2. Recopilar información del sector de la población a analizar de acuerdo a sus necesidades en cuanto a las características deseadas de un crédito hipotecario.
3. Analizar la información recopilada considerando las diferentes alternativas existentes en el mercado para finalmente desarrollar un producto competitivo y acorde a las necesidades existentes.
4. Determinar la estructura del Departamento hipotecario.
5. Operación interna.
6. Promoción del producto a nivel Nacional.

1.8 Revisión Bibliográfica

El libro de Philip Kotler, Dirección de Mercadotecnia, Editorial Diana, Tercera Edición, me sirvió para desarrollar el análisis de mercado y sus comportamiento.

Los libros de Lawrence J. Gitman, Fundamentos de Administración Financiera, Séptima Edición; Raúl Coss Bu, Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión, Editorial Limusa, 1993; me ayudaron a identificar las definiciones, ventajas y desventajas y principales aplicaciones de los instrumentos de crédito.

El libro de Rafael de Pina Vara, Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa, 1988, el libro de Raúl Cervantes Ahumada, Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Herro, S.A. Nueva Edición, 1995 y el manual del Instituto Serfin, A.C., Entorno Jurídico del Crédito, 1998, me ayudaron a poder explicar el entorno Jurídico que comprende cada crédito.

Los libros de Alfonso León Curiel y Héctor Pereda Rodríguez, Planeación y Gestión del Crédito Bancario, Editorial Trillas, 1985; Alejandro Licea Torres, El Sistema Financiero Mexicano, 2ª Edición, 1990, Instituto Serfin, A.C., Manual del Crédito, 2000, Paul E. Moody, Toma de Decisiones Gerenciales, Editorial McGraw-Hill, 1990, me ayudaron a poder explicar las características generales de los créditos y las razones de cuando es propicio la contratación de alguno de ellos.

En las paginas web me apoye para consultar diferentes definiciones y características de cada producto financiero.

2. EL CREDITO EN GENERAL

2.1 Significado de la palabra crédito

2.1.1. Definición

El significado etimológico del cual se deriva la palabra Crédito proviene del verbo latino "Credere" que significa reputación, fama, tener confianza de que algo se va a realizar, es decir se toma como sinónimo en términos mercantiles para denotar la confianza en la posibilidad de que un deudor cumpla una deuda contraída con un acreedor.

En la antigüedad solamente se les otorgaba créditos a aquellas personas que gozaban de una excelente situación moral y económica ya que la garantía descansaba solamente en la palabra de las personas. Actualmente existen en el mercado diversos productos de crédito en los cuales se otorgan con garantías reales.

El crédito es un Préstamo que conceden las Instituciones de Crédito, los cuales pueden ser garantizados con hipotecas, prendas, factorajes, terrenos, con la firma del suscriptor o avales etc., y así mismo se determina la tasa de interés normal, plazo para el pago del mismo, la tasa de interés moratoria y fecha y lugar de pago entre otros.

2.2 La importancia del financiamiento en nuestro país

2.2.1. Concepto

El Crédito es una de las principales actividades de la banca, además de ser un renglón básico en la economía del país por relacionarse con las actividades productivas y de fomento.

La misma necesidad de crecimiento y de desarrollo de la industria en general, por la competencia constante por expandirse en el mercado origina la necesidad de que las empresas tengan que recurrir a financiamientos externos, por medio de las diferentes Instituciones Financieras, solicitando un financiamiento de acuerdo a sus necesidades, pudiendo ser para:

- Capital de trabajo
- Adquisición de maquinaria y equipo
- Adquisición de terrenos o naves industriales
- Adquisición de materia prima.

Entre otros.

Por la misma necesidad de la empresa y de acuerdo a sus flujos tendrá que considerar el plazo solicitado para la liquidación del crédito, ya que si no se hace un estudio a fondo de los estados financieros para conocer los flujos de capital con los cuales se estarían amortizando sus compromisos adquiridos, la empresa puede tener serios problemas de liquidez llevándola incluso a la quiebra.

Existen créditos a corto, mediano y largo plazo, de acuerdo a las características de cada uno de ellos.

Si no existiera el crédito en nuestro país, no existiría desarrollo económico y sería casi imposible crecer en materia productiva originando que el país estuviera sumergido en una pobreza extrema, ya que estimulando con el crédito el crecimiento de las empresas, se originan junto con la necesidad de crear mas empleos para la población, la generación de mas impuestos para el gobierno y con estos poder cumplir con sus obligaciones ante la nación.

2.3 Riesgos de Crédito

Las Instituciones al momento de otorgar un crédito no pretenden tomar riesgos innecesarios, por lo que identificar, delimitar y administrar el riesgo constituye una alta prioridad, es importante maximizar el beneficio para un determinado nivel de riesgo asumido, minimizar el riesgo mismo de un beneficio obtenido ó evitar las situaciones en las que, el nivel de riesgo asumido sea incompatible con el beneficio a obtenerse.

A continuación se escriben en forma enunciativa más no limitativa, los diferentes tipos de riesgos identificados en operaciones de crédito

Riesgos de Crédito

- Riesgos Directo de Crédito.- Es el riesgo de que las obligaciones no sean pagadas a tiempo (prestamos quirografarios, sobregiros, tarjetas de crédito, etc.).
- Riego Contingente.- Es el riesgo que se genera por un compromiso con la Institución de respaldar a un cliente sin disposición de fondos y normalmente utilizado en cartas de crédito, avales y fianzas.

Riegos de Intermediación

- Riesgos de Pre-liquidación.- Es el riesgo de que un cliente con el que tenemos un acuerdo recíproco no cumpla su compromiso contractual al vencimiento del contrato. Este riesgo se mide en términos del costo que signifique reemplazar al cliente que no cumpla por otro cliente, tomando en cuenta las nuevas condiciones de mercado (tasas de interés, tipo de cambio).
- Riego de Liquidación.- Es el riesgo que existe cuando se lleva a cabo una transacción con una contraparte y no se tiene la posibilidad de verificar que el pago a la Institución haya sido recibido hasta después de haber pagado ó liberado nuestra parte de la transacción.
- Riesgo Emisor.- Es el riesgo que existe de que el precio de mercado de una acción ó de algún instrumento de deuda que se pretende retener por un período corto de tiempo, sufra una variación derivada de cambios en el entorno ó en la percepción de crédito del emisor. Este riesgo se puede derivar en un riesgo directo de crédito si el papel no se puede distribuir en el público inversionista.

- **Riesgo de Precio.-** Es el riesgo que un instrumento sufra alteraciones en su precio como consecuencia de cambios en las condiciones del mercado en general, no de la calidad del emisor.

Riesgo de Portafolio

- **Riesgo Naturalmente.- Diversificable.-** Es el riesgo que resulta de los sistemas masivos de colocación de crédito, que por ser de montos pequeños y dirigidos a una cantidad grande de clientes con características diferentes y riesgo de baja volatilidad, se compensan entre sí, no dependiendo de factores de riesgo controlables sino de aquellos derivados de la actividad económica en general, constituyendo estos últimos el riesgo no diversificable ó riesgo de mercado.
- **Riesgo Diversificable.-** Es el riesgo inherente a un acreditado ó grupo de acreditados que podemos manejar y controlar a través del proceso estratégico de crédito, que identifique concentraciones no deseadas en actividades económicas, zonas geográficas ó grupos de acreditados, acorde con parámetros de riesgo y pérdidas esperadas.

Otros Riesgos

- **Riesgo de Documentación.-** Es el riesgo que existe a consecuencias de errores y/o faltas en la documentación, no pudiéndose hacer cumplir los derechos establecidos en contratos ó transacciones.
- **Riesgo Fiduciario.-** Es el riesgo de estar expuesto a conflictos de intereses u otros riesgos al actuar como fideicomisario por cuenta de un tercero.
- **Riesgo de Regulaciones.-** Es el riesgo de que algún cambio en la legislación civil, mercantil, ó penal, nacional ó extranjera, afecte alguna operación que ya se haya efectuado y coloque en una situación de riesgo a la Institución.
- **Riesgo País.-** Incluye riesgo político y riesgo de transferencia de fondos. El riesgo político resulta de acciones soberanas que tome un gobierno y que pueden afectar la capacidad de pago de un cliente de la Institución en dicho país. El riesgo de transferencia de fondos, ocurre cuando un gobierno impone mecanismos de control de cambios que impide la libre convertibilidad y transferibilidad de la moneda local impidiendo que se pague una transacción.

- Riesgo de Información.- Es el riesgo que se presente cuando la Institución interviene como agente para otros inversionistas, como tomador en firme ó como consejero de una transacción. El riesgo consta en proporcionar información que sabemos ó deberíamos saber que es incorrecta, que no proporcionemos ó tardemos en proporcionar información clave ó que no informemos de conflictos de intereses actuales ó potenciales.
- Riesgo de Capital.- Este riesgo ocurre cuando tomamos posesión de cualquier tipo de instrumento relacionado con el capital social de una empresa (todo tipo de acciones y sus derivados).
- Riesgo de Desviación.- Es el riesgo al que se encuentra expuesto la Institución cuando no se da cumplimiento a la normatividad de crédito establecida.
- Riesgo de Desempeño.- Es el riesgo que se presenta cuando un acreditado no lleva a cabo las actividades que tenía comprometidas, para con un tercero, se presenta principalmente en la expedición de fianzas.

2.4 Evaluación del Cliente para la Otorgación de un Crédito.

- a) Entrevista Inicial.- Constituye el primer punto de contacto de una relación de negocios entre el funcionario facultado responsable y el cliente. El objetivo principal de esta entrevista radica en obtener información básica y detectar características que le permitan al funcionario definir si el cliente con quien la realiza es deseable ó no, desde el punto de vista crediticio. Esta etapa constituye la oportunidad más valiosa para seleccionar los clientes, discriminando aquellos que no son atractivos. Con la entrevista inicial se pretende obtener la siguiente información para el que funcionario facultado se pueda formar una imagen preliminar de este:
- Sector y actividad económica específica.
 - Segmento de mercado.
 - Breve historia de la empresa ó de la persona física.
 - Aspectos generales de su organización.
 - Breve descripción de su trayectoria financiera.
 - Descripción de sus productos y/o servicios.
 - Descripción del mercado y su posición del mismo.
 - Necesidades financieras manifestadas por el cliente.

- b) **Requerimiento de Información.**- Si el cliente pasa la entrevista inicial, se procede a recolectar de este la información cualitativa y cuantitativa necesaria para iniciar un conocimiento y análisis profundo.

A continuación se enumeran una serie de documento e información a recabar para iniciar el proceso de análisis, es importante destacar que se hace en forma genérica y se debe adecuar al segmento al cual pertenece al cliente, y es de carácter enunciativo más no limitativo.

- Carta solicitud del cliente dirigida a la institución en la cual solicita al crédito, autorizando a la institución se pueda solicitar información a las diferentes Instituciones de crédito (Buro Nacional de Crédito).
 - Estados Financieros auditados de los dos últimos ejercicios.
 - Estados Financieros internos con antigüedad no mayor a seis meses.
 - Escritura constitutiva y modificaciones a esta.
 - Poderes y copia de identificación de los apoderados.
 - Información sobre la administración y principales directivos.
 - Relación actualizada de accionistas hasta el nivel de personas físicas.
 - Información sobre su mercado, productos, líneas, participación, etc.
 - Información sobre su proceso productivo ó de servicio.
 - En caso de proporcionar avales, información financiera y legal de los mismos.
 - En caso de proporcionar garantías específicas, documentación legal y avalúo.
 - Relación de referencias comerciales y bancarias.
 - De ser personas físicas los acreditados ó avales, acreditar su estado civil y régimen matrimonial.
- c) **Visita Ocular.**- El objetivo más importante de esta es verificar que la información y documentación obtenida en la entrevista inicial y en la recolección de información es correcta, así como ampliar detalles sobre el mismo y formarse, un panorama global del cliente y una imagen respecto a su moralidad.

d) Calidad Moral del Cliente.- En esta etapa el funcionario facultado responsable solicita referencias del cliente a través de un chequeo informal con otros acreditados que a su vez tengan nexos con su cliente, con la finalidad de consolidar la imagen respecto de la moralidad de este. Proporcionándole el cliente la siguiente información, misma que debe tener una antigüedad máxima de tres meses a la fecha de la evaluación:

- Referencias bancarias y comerciales.
- Verificaciones de sociedades y propiedades en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- Revisión de archivo en el Buró de Crédito.
- Revisión de Boletines Jurídicos.
- Verificaciones domiciliarias.

e) Análisis y Evaluación.- El destino y la fuente de pago constituyen el elemento medular de todas las técnicas de análisis debiendo observar el ciclo económico, compra, venta y transformación. Se deberá analizar los siguientes elementos básicos

- Administración.
- Sector y Posición.
- Situación Financiera.
- Garantías.
- Arraigo y Capacidad Empresarial.
- Cumplimiento y Solvencia Moral
- Desempeño.
- Solvencia financiera.
- Liquidez de la empresa ó el principal.
- Capacidad de deuda.
- Mercado.
- Bienes Inmuebles.
- Bienes Muebles.
- Valores ó Derechos.
- Comercialización.

3. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

3.1 Préstamo Directo o Quiragrafario

3.1.1 Definición

Estos Créditos consisten en la entrega por una Institución de Crédito a una persona física o moral, de cierta cantidad de dinero a corto plazo, mediante la suscripción de uno o varios pagarés, con una sola firma y a veces con la concurrencia de avales, sin ninguna garantía real o tangible. Carecen de destino específico, utilizándose para cubrir necesidades transitorias de tesorería.

3.1.2 Normas de Crédito

El importe máximo que se conceda a un cliente se recomienda no exceda del 20% de su capital contable ajustado.

Por ser difícil conocer el destino de esta clase de préstamos, se recomienda concederse en forma moderada.

Cuando se trata de actividades industriales, agrícolas y ganaderas, deberá procurarse que este tipo de Crédito se les conceda en forma transitoria y moderada, ya que los financiamientos adecuados a sus giros son los Crédito de habilitación o avío y los préstamos refaccionarios.

Solamente con la autorización expresa por escrito de un funcionario u organismo con facultades superiores, se aprobará este tipo de Crédito para cubrir sobregiros, siempre que concurren factores de seguridad adecuados.

En caso de renovación, se requerirá autorización expresa del funcionario u organismo facultado, quien tomará en cuenta la situación de liquidez de la empresa y se procurará que cuando menos se liquide el 20% de su adeudo y que cubra la comisión de renovación correspondiente.

Una operación se considera renovada cuando su vencimiento se prorrogue o también cuando se liquide con el producto de otra operación de Crédito en la que sea parte el mismo deudor u otra persona que por sus nexos patrimoniales constituyan riesgos comunes, aunque se haga aparecer la liquidación en efectivo o se amortice parcialmente la deuda.

Asimismo, se considera renovada la operación, cuando entre el plazo de liquidación del pagaré y el otorgamiento de uno nuevo, no haya transcurrido un período de 3 días hábiles.

En las renovaciones invariablemente los pagarés deberán contar cuando menos con los mismos avales, fianzas y/o otros atributos a que fueron condicionados originalmente.

Tratándose de clientes que renueven con frecuencia sus préstamos quirografarios, o que hagan uso permanente del Crédito en este renglón, deberá estudiarse la situación financiera y la capacidad de pago del deudor, a fin de estructurarle los Créditos adecuados, exigirle garantías adicionales o tomar las medidas que se estimen convenientes para asegurar la recuperación del Crédito.

Este tipo de préstamos se concede al amparo de una línea de Crédito o autorización ocasional.

No podrán concederse más de dos autorizaciones ocasionales en un plazo máximo de tres meses a un mismo cliente.

Será responsabilidad del funcionario que propone una operación ocasional, el tramitar la aprobación de una línea de Crédito o de una operación específica (contrato).

3.1.3 Plazo

De acuerdo a la situación particular de tesorería el plazo de concesión de cada operación podrá ser hasta 90 días, sin embargo, se deberá otorgar en función al ciclo operativo del cliente dándole el tipo de Crédito adecuado.

En cuanto a la vigencia de las líneas de Crédito, será de doce meses, debiendo reiniciar el trámite para la renovación de las mismas al décimo primer mes.

3.1.4 Garantía

Básicamente se otorga este préstamo en función a la solvencia moral y económica del acreditado, pudiendo ampliarse con el aval de otra persona, debiendo verificar sus facultades para avalar en caso de personas morales.

Nunca se deberán de aceptar pagos de créditos con garantía a través de un crédito quirógrafario.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece en el capítulo tercero:

Artículo 170.- El Pagaré debe de contener:

- La mención de ser Pagaré inserta en el texto del documento;
- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- El nombre de la persona a quien a de hacerse el pago;
- La época y el lugar de pago;
- La fecha y el lugar que se suscriba el documento; Y
- La firma del suscriptor ó de la persona que el firme a su ruego ó en su nombre.

Artículo 171.- Si el Pagaré no menciona la fecha de su vencimiento, se considerara pagadero a la vista; si no indica lugar de su pago, se tendrá como tal el del domicilio del que lo suscribe.

3.2 Crédito Comercial

3.2.1. Definición

Es un compromiso escrito por medio del cual, una Institución de crédito se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un Banco Corresponsal, por cuenta de un comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de documentos exigidos, siempre y cuando los términos del crédito pactado se hayan cumplido, pudiendo ser revocable o irrevocable.

El crédito comercial tiene doble significado para la empresa. Es una fuente de crédito para financiar las compras, y es una aplicación de fondos en la medida en que la empresa financie las ventas a crédito de los clientes.

El objetivo de este crédito es facilitar el comercio externo e interno de un país, porque al estar la operación respaldada por el compromiso de una Institución Financiera, el vendedor tendrá la confianza suficiente para embarcar los productos solicitados antes de recibir el importe de la venta. Así mismo, el comprador tendrá la seguridad de que el vendedor se le pagará una vez que haya cumplido con todos los requisitos estipulados en el Crédito Comercial.

La liquidación puede efectuarse en las sucursales o por sus corresponsales, siendo un servicio bancario que agiliza la ejecución correcta de operaciones contratadas entre el comprador y el vendedor.

A continuación se presentan los tipos de Créditos Comerciales más comunes:

-Créditos Comerciales sin refinanciamiento.- Son aquellos que al ser dispuestos por el beneficiario, tienen que ser liquidados por el solicitante a la presentación de la documentación requerida.

-Créditos Comerciales con refinanciamiento.- Se refieren a los Créditos que cuando se hacen efectivos por el beneficiario, nuestro cliente nos cubre mediante la suscripción de pagarés que pueden estar al amparo de una línea de préstamos quirografarios o de un contrato de Crédito con garantía real, estableciendo el plazo de su liquidación.

-Créditos Comerciales revolventes.- Son las operaciones que se disponen en forma total o parcial y que automáticamente se pueden reinstalar

hasta el monto original, una vez que nuestro ordenante haya cubierto los pagos que efectuamos por su cuenta, dentro del plazo de la línea autorizada.

-Créditos Comerciales contra aceptación.- En este tipo de Créditos el beneficiario lo dispone mediante títulos de Crédito a su favor que al plazo convenido acepta nuestro corresponsal por cuenta nuestra. Al recibirse la documentación negociada, nuestro cliente la liquida aceptando una o varias letras de cambio a favor del Banco.

3.2.2. Normas de Crédito

La negociación de los Créditos Comerciales debe ejercerse invariablemente contra documentación que ampare mercancías.

Las mercancías deben estar aseguradas con endoso preferente a favor del Banco.

En caso de moneda extranjera cumplir con las políticas y disposiciones legales aplicables que marca la división internacional de la Institución Financiera que otorgó este crédito.

Se deberán revisar todos los documentos para cerciorarse de que están de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito.

3.2.3 Plazo

El plazo no será mayor de un año, salvo si son con refinanciamiento o contra aceptación, en cuyo caso el plazo no excederá de 180 días.

3.2.4. Garantía

La garantía se establece de acuerdo a la viabilidad del negocio y a la solvencia moral y económica del solicitante, pudiendo ser; depósito en efectivo por el monto de la operación, aval u otro tipo de garantía a satisfacción del Banco.

3.2.5 Ventajas del crédito Comercial

Algunas de las ventajas para el tenedor de un Crédito Comercial son:

- No tendrá que efectuar desembolso anticipado.
- El pago se hará únicamente contra los documentos correspondientes que avalen el embarque de la mercancía.
- El importe del pago puede ser financiado por el Banco emisor o por el Banco negociador/pagador.

Algunas de las ventajas que ofrece este tipo de crédito al vendedor son:

- Seguridad de que la mercancía será pagada.
- Al tratarse de un crédito irrevocable, se elimina la posibilidad de que al comprador ya no le interese la mercancía.
- Obtiene un documento de respaldo.

3.3 Cartas de Crédito

3.3.1 Definición

Es una carta de crédito que se establece a solicitud de un cliente, a favor de un tercero, y se utiliza para facilitar las operaciones de comercio exterior dentro del país y en la misma plaza.

En este tipo de crédito el solicitante se compromete a liquidar el importe de sus compras en el plazo estipulado, si no fuera así el vendedor puede hacer válida la carta de crédito y cobrarla directamente por la Institución que la otorgó.

3.3.2 Normas de Crédito.

Las cartas de crédito deberán expedirse a favor de persona determinada y no serán negociables; expresarán una cantidad fija ó varias cantidades indeterminadas pero comprendidas en un máximo cuyo límite se señalará precisamente.

Las cartas de crédito no se aceptan ni son protestables, ni confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quienes van dirigidas.

El tomador no tendrá derecho alguno contra el dador, sino cuando haya dejado en su poder el importe de la carta de crédito, ó sea su acreedor por ese importe, en cuyos casos el dador estará obligado a restituir el importe de la carta si ésta no fuere pagada, y a pagar los daños y perjuicios. Si el tomador hubiere dado fianza ó asegurado el importe de la carta, y ésta no fuere pagada, el dador estará obligado al pago de los daños y perjuicios.

Los daños y perjuicios a que esté párrafo se refiere no excederán de la décima parte del importe de la suma que no hubiere sido pagada, además de los gastos causados por el aseguramiento ó la fianza.

El que expida una carta de crédito, salvo en el caso de que el tomador haya dejado el importe de la carta en su poder, lo haya afianzado ó asegurado ó sea su acreedor por ese importe, podrá anularla en cualquier tiempo, poniéndolo en conocimiento del tomador y de aquel a quien fuere dirigida.

El que expida una carta de crédito, quedará obligado hacia la persona a cuyo cargo la dio, por la cantidad que ésta pague en virtud de la carta, dentro de los límites en la misma.

Salvo convenio en contrario, el término de las cartas de crédito será de seis meses, contados desde la fecha de su expedición. Pasado el término que en la carta se señale ó transcurrido, en caso contrario, el que indica este párrafo, la carta quedará cancelada.

Las modalidades de una carta de crédito son las siguientes:

- Revocables: Son aquellas cuya principal ventaja radica en que el cliente o comprador en un momento determinado pueden cancelar la transacción.
- Irrevocables: Son aquellas en donde la transacción no podrá ser cancelada.
- Con provisión: Son aquellas donde el portador de la carta paga una cantidad al momento de solicitar la carta (anticipo) y el destinatario esta obligado a cumplir, en caso contrario deberá de responder por las consecuencias de no cumplir con el contrato.
- Sin provisión: El solicitante no paga cantidad alguna al momento de solicitar la carta, por lo que el destinatario no esta obligado a proporcionar el bien o servicio solicitado por el portador.

Este tipo de crédito es común que se maneje a través de una línea de crédito simple en cuenta corriente tramitada en una Institución Financiera, la cual avala el importe de la carta de crédito. El importe máximo en que se podrá expedir una carta de crédito radica precisamente en el importe autorizado en la línea de crédito. La carta de crédito puede ser tramitada para su uso en el extranjero o dentro del país, cuando se utilice en el extranjero se manejará a través de un Banco corresponsal.

3.3.3. Plazo

El plazo que se maneja para las Cartas de Crédito, depende de la línea de crédito previamente autorizada, pudiendo ser de un año, dependiendo de la garantía estipulada.

3.3.4. Garantía

La garantía se establece en función de la viabilidad del negocio y su solvencia moral y económica, pudiendo ser garantía hipotecaria, garantía industrial, depósito en efectivo u otro tipo de garantía a satisfacción del Banco.

3.4 Crédito Prendario

3.4.1. Concepto

Es el financiamiento concedido a un cliente por el equivalente a un porcentaje del valor de una prenda cedida en garantía, que puede consistir en mercancías que no sean perecederas o valores de renta fija o variable de fácil realización, propiedad del prestatario, quien suscribe un pagaré donde se obliga a devolver en una fecha determinada el importe del préstamo, consignando en dicho documento los datos de identificación y valorización de la prenda. Este financiamiento puede formalizarse en contrato de Crédito.

A este tipo de financiamiento también se le conoce como pignorado: pignorar=empeñar una prenda.

3.4.2. Normas de Crédito

El importe del préstamo no será mayor del 70% del valor de mercado de la prenda ni excederá del 30% del capital contable ajustado del solicitante.

La prenda deberá verificarse y se operará básicamente con materias de fácil realización no perecederas, depositadas en almacenes de concesión o habilitados, debidamente amparados por certificados de depósito y su correspondiente bono de prenda, siendo obligatorio el seguro a favor del Banco.

Es recomendable que el endoso de los certificados de depósito y bonos de prenda se hagan en presencia de los funcionarios del Banco, quienes deberán dar aviso por escrito a los almacenes de depósito de que el certificado y el bono se han tomado en garantía prendaria.

Tratándose de valores de renta fija o variable, su aceptación dependerá de un análisis detallado de la prenda, de acuerdo al comportamiento esperado de su valor en el mercado, por lo tanto, sólo se tomará en garantía prendaria aquellos valores o acciones cotizados en la bolsa mexicana de valores, sean de alta bursatilidad, de constante mercado y con un margen de garantía del 70%.

Durante la vigencia del Crédito deben efectuarse visitas periódicas para verificar la existencia de los productos o mercancías pignoradas, así como su estado de conservación.

En el caso de valores se debe vigilar el precio de cotización en bolsa o de mercado, de las garantías, a fin de comprobar el adecuado margen que debe existir con relación al Crédito.

Antes de otorgar el Crédito, deberá realizarse una inspección física de la mercancía que se ofrece en prenda, para verificar el estado actual de la mercancía, las perspectivas de mercado, las mermas naturales y el valor que puede tener dicha mercancía.

Cuando se presente el caso de que los bienes o valores dados en prenda bajaran de precio de manera considerable, quedará a juicio del Director Comercial o del funcionario u organismo facultado, decidir respecto a las medidas que se deben tomar ya sea que el cliente aumente el margen de garantía para quedar en la proporción originalmente autorizada, que liquide parcialmente el adeudo o que se proceda a la realización de la garantía.

Deberá verificarse que la prenda ofrecida, no haya sido dada en garantía de otros préstamos o Créditos preferentes.

3.4.3. Plazo

El plazo que se concede en este tipo de préstamos, estará en función del ciclo operativo de la empresa, sin que exceda cada documento de 90 días.

Cuando la prenda quede constituida por un certificado de depósito, el pagaré que se suscriba debe vencer cinco días antes del certificado respectivo.

3.4.4. Garantías

Este tipo de préstamos no deben exceder del 70% del valor de la garantía, pudiendo consistir en productos agrícolas no perecederos y materias primas o productos terminados, amparados con certificados y bonos de prenda, así como también títulos, valores y unidades automotrices.

3.4.5 Aspecto legal:

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en la Sección Sexta establece:

Artículo 334.- En materia de comercio, la prenda se constituye:

- I. Por la entrega al acreedor de los bienes ó títulos de crédito, si éstos son al portador;
- II. Por el endoso de los títulos de crédito a favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos, y por este mismo endoso y la correspondiente anotación en el registro, si los títulos son de los mencionados en el artículo 24;
- III. Por la entrega al acreedor del título ó el documento en que el crédito conste, cuando el título ó crédito materia de la prenda no sean negociables, con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título ó con notificación hecha al deudor, según que se trate de títulos ó créditos respecto de los cuales se exija ó no tal registro;
- IV. Por el depósito de los bienes ó títulos, si éstos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor;
- V. Por el depósito de los bienes, a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aun cuando tales locales sean de la propiedad ó se encuentren dentro del establecimiento del deudor;
- VI. Por la entrega ó endoso del título representativo de los bienes objetos del contrato, ó por la emisión ó el endoso del bono de prenda relativo;
- VII. Por la inscripción del contrato de crédito refaccionario ó de habilitación ó avío, en los términos del artículo 326;

VIII. Por el cumplimiento de los requisitos que señala la Ley General de Instituciones de Crédito, si se trata de créditos en libros.

Artículo 337.- El acreedor predatario está obligado a entregar al deudor, a expensas de éste, en los casos a que se refieren las fracciones I, II, III, V y VI del artículo 334, un resguardo que exprese el recibo de los bienes ó títulos dados en prenda y los datos necesarios para su identificación.

Artículo 340.- Si el precio de los bienes ó títulos dados en prenda baja de manera que no baste a cubrir el importe de la deuda y un 20% más, el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda, en los términos del artículo 342.

Artículo 341.- El acreedor podrá pedir al juez que autorice la venta de los bienes ó títulos dados en prenda cuando se venza la obligación garantizada.

De la petición del acreedor se correrá traslado inmediato al deudor, y éste, en el término de tres días, podrá oponerse a la venta exhibiendo el importe del adeudo.

Si el deudor no se opone a la venta en los términos dichos, el juez mandará que se efectúe al precio de cotización en bolsa, ó falta de cotización, al precio del mercado, y por medio de corredor ó de dos comerciantes con establecimiento abierto en la plaza. En caso de notoria urgencia , y bajo la responsabilidad del acreedor, el juez podrá autorizar la venta aún antes de hacer la notificación al deudor.

El corredor ó los comerciantes que hayan intervenido en la venta deberán extender un certificado de ella al creador.

El producto de la venta será conservado en prenda por el acreedor, en substitución de los bienes ó títulos vendidos.

Artículo 342.- Igualmente podrá el acreedor pedir la venta de los bienes ó títulos dados en prenda, en el caso del artículo 340, ó si el deudor no cumple la obligación de proporcionarla en tiempo los fondos necesarios para cubrir las exhibiciones que deban enterarse sobre los títulos.

El deudor podrá oponerse a la venta, haciendo el pago de los fondos requeridos para efectuar la exhibición, ó mejorando la garantía por el aumento de los bienes dados en prenda ó por la reducción de su adeudo.

Artículo 344.- El acreedor predatario no podrá hacerse dueño de los bienes ó títulos dados en prenda sin el expreso consentimiento del deudor, manifestado por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

3.5 Descuentos Mercantiles

3.5.1. Concepto

Es una operación de Crédito mediante la cual una persona física o moral cede en propiedad al Banco, títulos de Crédito aceptados no vencidos (letras de cambio ó pagarés), provenientes de la compra-venta de mercancías o usos de servicios, recibiendo el cliente anticipadamente el valor del documento, menos la comisión y los intereses que correspondan entre la fecha de la transacción y la de su vencimiento.

3.5.2. Normas de Crédito

Los documentos descontados ya sea letras de cambio o pagarés, deberán contener todos los requisitos de información que establece la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Los documentos que se tomen deben encontrarse aceptados y provenir de operaciones mercantiles efectivamente realizadas, contando con buenos informes de Crédito, cuya antigüedad máxima sea de cuatro meses.

Los cedentes de documentos deberán contar con la autorización del funcionario facultado de acuerdo al monto del riesgo o dentro de los límites autorizados en la línea de Crédito correspondiente.

El importe de los documentos tomados al mismo cedente a cargo de un solo girado, no deberán exceder del 20% del monto de la línea autorizada. Cuando se exceda de dicho porcentaje es obligatorio recabar información del aceptante y obtener autorización del funcionario facultado. Para diluir riesgos es conveniente diversificar los girados de los documentos.

Deberá prestarse atención en la selección de descuentos que se tomen a la clientela y selectivamente obtener información de los girados para comprobar la autenticidad y bondad del papel que se haya negociado, previniendo la simulación de operaciones para obtener recursos.

Cuando el índice de devoluciones de un cliente excede del 20% del monto total negociado en el último trimestre, es obligatorio analizar y obtener información del papel propuesto a fin de eliminar girados morosos y evitar descuentos de complacencia. Con el fin de permitir la evaluación del riesgo de Crédito deberá llevarse un control sobre el porcentaje real de documentos devueltos, sustituidos o pagados.

No se deberán autorizar descuentos para cubrir sobregiros o para liquidar riesgos vencidos a cargo de los mismos girados.

No deberá descontarse papel a cargo de girados del mismo grupo, del principal accionista o de sus familiares.

La parte de la línea de Crédito no dispuesta en préstamos quirografarios, podrá utilizarse para tomar descuentos.

En caso de operaciones en moneda extranjera, habrá que evaluar las condiciones particulares de cada país, en cuanto al control de cambios, convertibilidad, estabilidad de la moneda, riesgos políticos, etc., debiendo coordinarse con el Área Internacional.

En todas las letras de cambio que sean descontadas en nuestra Institución, deberán contener la cláusula "sin protesto", que debe ser inserta por el girador.

Tratándose de pagarés, invariablemente tendrán que ser protestados, aún cuando en el documento venga inserta la cláusula "sin protesto".

Estos títulos de Crédito deberán ser protestados dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes a su vencimiento, para evitar que se pierda la acción cambiaría en vía de regreso contra los endosantes.

En caso de que el cedente no sea el girador, ni el primer beneficiario, se deberá verificar la continuidad de los endosos, ya que en el caso de que no exista ésta, no se podrá proceder a la acción cambiaría en vía de regreso.

Se recomienda que la persona (física o moral), que efectúe el descuento, sea de letras de cambio como pagarés, estampe dos firmas al reverso del

documento, una de ellas para ser utilizada como endoso en propiedad y la otra como avalista del aceptante o suscriptor en su caso.

Se recomienda operar préstamos quirografarios con colateral dejando en garantía colateral los documentos que nuestro acreditado quiere descontar, con esto el Banco se evita la obligación del protesto.

3.5.3. Plazo

Los documentos descontados no deberán tener vencimiento mayor a 90 días.

3.5.4. Garantía

El Banco es el propietario del documento descontado, teniendo acción directa para hacerlo efectivo a su vencimiento con el aceptante o suscriptor y acción cambiaria en contra del descontatario y demás obligados del documento.

En el caso de personas morales, habrá que vigilar que las personas que firman, cuenten con poderes suficientes para otorgar, suscribir y endosar títulos de Crédito por parte de la empresa.

Este tipo de operaciones ha entrado en desuso por la mala experiencia obtenida en el cobro de estos documentos por parte de las empresas a las que normalmente no les liquidaban los girados a través de los bancos.

4. FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO

4.1 Arrendamiento Financiero

4.1.1. Definición

En el contrato de arrendamiento financiero el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, la cual se liquidará en rentas periódicas, según se convenga, una cantidad de dinero determinada que cubra el valor de adquisición del bien o bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones terminales:

A) Ejercer la opción de la compra para adquirir la propiedad del bien objeto del contrato, mediante un precio inferior a su valor en el mercado;

B) Prorrogar el plazo del contrato cubriendo rentas inferiores a las fijadas durante el plazo inicial del contrato.

C) Participar con el Banco en el precio de venta del bien objeto del contrato hacia un tercero.

Dentro de los tipos de arrendamiento financiero, que se podrían practicar se tienen varias modalidades :

1. Venta y arrendamiento financiero (sale & lease back)

Es una operación mediante la cual una empresa vende un activo de su propiedad al Banco quien simultáneamente le da en arrendamiento financiero dicho activo.

Para estos contratos, los bienes a financiar serán adquiridos por el Banco a un valor inferior al que resulte del avalúo practicado por un perito valuador reconocido a satisfacción de nuestra Institución.

2. Arrendamiento a través de proveedores (vendor - leasing)

El Banco podrá celebrar “programas de proveedores” que comprendan desde arreglos informales con ellos, para que sus compradores se manejen como clientes directos de la Institución, hasta arreglos formales que incluyan la capacitación de su propia fuerza de ventas e involucren su responsabilidad en las operaciones que se realicen.

En consecuencia este programa tendría dos modalidades :

-Sin responsabilidad para el proveedor en este caso, cada solicitud deberá analizarse y decidirse con base en el arrendatario .

-Con responsabilidad del proveedor.

En este caso los estudios de Crédito necesarios se harán sobre el proveedor como si fuese el arrendatario final y de acuerdo a las normas del Banco se fijen los topes correspondientes, en el entendido de que el proveedor será el garante de la operación constituyéndose en deudor solidario de la misma.

3. Anticipos a proveedores, fabricantes o constructores

En aquellos casos en que los bienes arrendados no sean entregados en el momento en que se pague su precio o parte del mismo, debido a su naturaleza, ubicación o proceso de producción, el Banco podrá otorgar anticipos por un plazo máximo de un año siempre y cuando dichos anticipos se relacionen con bienes objeto de contratos de arrendamiento financiero.

Esta última modalidad de arrendamiento financiero y el de sale and lease back se mencionan como ilustrativos, ya que por el momento no es recomendable su promoción abierta; son de las operaciones en que es necesario solicitar garantías adicionales y se estudia con mucho más cautela al cliente.

La celebración de contratos de arrendamiento financiero y la adquisición de los bienes que sean objeto de tales contratos, basan su factibilidad en lo establecido por el Artículo 46, fracción XXIV de la Ley de Instituciones de Crédito. Estas operaciones, así como el ejercicio de los derechos o el cumplimiento de las obligaciones de las partes, se sujetarán a lo previsto por la citada ley y, en lo que no se oponga a ella por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Además de lo mencionado en el párrafo anterior, las operaciones de arrendamiento financiero deberán ajustarse en su celebración a las normas de Crédito plazos y garantías que mas adelante se señalan, así como a lo establecido por disposiciones internas.

4.1.2. Normas de Crédito

Todas las operaciones de arrendamiento financiero sean líneas u operaciones únicas, sin excepción y previamente a cualquier disposición deberán ser sometidas a la autorización del organismo o funcionarios facultados.

Se procurará establecer líneas fundamentalmente a las personas morales y personas físicas con actividad empresarial, lo anterior para evitar en lo posible operar Créditos únicos más de dos veces al año.

Las líneas autorizadas a empresas que formen grupo, tendrán el carácter de intransferible y el monto total autorizado no podrá exceder las facultades de cada Comité, debiéndose turnar la autorización al organismo correspondiente.

La formalización de los contratos de arrendamiento financiero será en el domicilio del Banco, previa identificación y en presencia de al menos un funcionario facultado del mismo,; entendiéndose por funcionario facultado cualquier miembro de los comités de Crédito, el ejecutivo responsable o el titular del Área Jurídica.

Las personas físicas que soliciten arrendamiento financiero, invariablemente deberán poseer un bien inmueble a su nombre o en su defecto presentar un aval que cumpla con este requisito.

En cuanto a documentación se refiere, el solicitante deberá entregar un balance personal que contenga los datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del (los) inmueble(s) que posea, de preferencia con una antigüedad no superior a tres meses; además,

- Estado de ingresos y egresos mensual,
- Copia fotostática de su última declaración fiscal
- Identificación con fotografía

- Carta membretada de la empresa donde labora indicando el puesto que ocupa, antigüedad, y sueldo mensual.

- Últimos tres recibos de sueldo u honorarios percibidos.

Por lo que respecta a las personas morales, además de la solicitud debidamente requisitada y firmada, proporcionarán lo siguiente:

- Estados financieros principales por los últimos dos ejercicios, preferentemente auditados por un despacho contable independiente y parciales con una antigüedad inferior a 6 meses, que incluyan relaciones analíticas de las principales cuentas y debidamente firmados.

- Copia fotostática de la escritura constitutiva y de sus reformas, así como de los poderes que contengan datos de inscripción en el RPP.

- Proyecciones de la empresa con flujos de efectivo por el periodo que abarque el arrendamiento.

- Balance de los avalistas u obligados solidarios con sus relaciones analíticas y descripción de los inmuebles con datos de inscripción en el RPP.

- Copia de identificación oficial con fotografía de sus apoderados.

En el caso de líneas autorizadas sobre las que se requiera un incremento o cambios determinantes a las condiciones en que se autorizo, se necesita recabar nueva información para su estudio y verificación y someterla al Comité de Crédito correspondiente.

Para los casos de apoyo financiero a las empresas con giro de arrendamiento, se les extenderá una carta en cada operación que se celebre,

autorizándole a subarrendar el (los) bien (es) dentro del territorio nacional y responsabilizándola del mal uso que se le de al (los) bien (es), así como el plazo para subarrendar no podrá ser superior al plazo que se le otorgo en el arrendamiento financiero.

Las amortizaciones al capital podrán ser mensuales o trimestrales con pagos mensuales de interés, atendiendo una relación adecuada con los flujos de efectivo generados, presentes y previsibles de los arrendatarios y de la actividad que estos explotan.

4.1.3 Plazos

El plazo de las líneas autorizadas es de un año y de no ser utilizadas en un plazo de seis meses, quedarán automáticamente suspendidas y en caso de que se deseará utilizar posteriormente, será requisito actualizar la información financiera para la realización del estudio de Crédito correspondiente.

En el caso de autorización de arrendamientos específicos tendrán una vigencia de 3 meses para ser utilizados de lo contrario se cancelarán.

Para arrendamientos en general el plazo máximo es de cuatro años, exceptuándose los casos como equipo de computo que es de 12 meses, y bienes inmuebles que puede ser hasta 10 años.

4.1.4. Garantías

En los contratos a celebrarse con personas físicas siempre se buscará que se cuente con un deudor solidario o aval.

Para personas morales se buscará que figure como aval el principal accionista de la misma.

En los contratos de arrendamiento financiero deberá establecerse la obligación de que se cuente con seguro o garantía que cubra los daños o pérdidas de los propios bienes, con motivo de su posesión y uso, así como de las responsabilidades civiles y profesionales de cualquier naturaleza.

Dicho seguro invariablemente se deberá adquirir por conducto del Banco, señalando como primer beneficiario a la Institución.

En el caso de que se autorice un arrendamiento financiero con garantías adicionales, dependiendo su naturaleza se deberá observar lo siguiente:

A) Si las garantías son de la misma naturaleza del bien objeto del contrato, se deberá contar con una descripción de los bienes, avalúo practicado por perito independiente a satisfacción del Banco, en su caso, y si se trata de vehículos se podrá utilizar el valor de la guía EBC.

Las facturas que amparen la propiedad de los bienes endosadas en garantía a favor del Banco, además, deberán quedar aseguradas con endoso preferente a nuestro favor, siendo el monto de dicho seguro igual al valor de la garantía.

B) Cuando las garantías adicionales se constituyan sobre inmuebles, deberán ser terrenos y/o edificios urbanos destinados a la habitación o a la explotación comercial o industrial.

Deberá obtenerse avalúo practicado por perito valuador independiente a satisfacción del Banco y la formalización del contrato se hará mediante escritura pública, inscribiéndose en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de la Jurisdicción que corresponda.

4.2 Crédito Simple

4.2.1. Concepto

El Crédito simple es el que concede una Institución para disponerse en una o varias ministraciones, teniendo como destino el fomento de las operaciones de compra-venta, la inversión en activos fijos, cubrir necesidades de capital de trabajo, consolidación de pasivos, etc., formalizándose en un contrato de Crédito.

Por lo general este tipo de Créditos se concede a clientes con actividades Comerciales y de servicio que no pueden ser atendidos con préstamos de habilitación o avíos ni refaccionarios; también se efectúan estas operaciones cuando es necesario introducir condiciones especiales en el Crédito que no son contempladas en préstamos quirografarios o descuentos.

4.2.2. Normas de Crédito

El Crédito simple deberá estar invertido precisamente en los fines anteriormente citados.

De acuerdo a las necesidades reales del financiamiento se fijará un programa con el calendario de disposiciones.

Cuando el Crédito sea canalizado a través de fondos de fomento, se deberá apegarse a las reglas de operación y requisitos establecidos por cada fondo.

El funcionario responsable de atender al cliente deberá verificar el correcto destino de los recursos, de acuerdo al contrato, evitando que se pierda preferencia y privilegios sobre las garantías. En caso de desviaciones deberá dicho funcionario notificarlo por escrito y con oportunidad a sus superiores, para

tomar una decisión y en su caso ampliar garantías, exigir su liquidación o denunciar el contrato.

El cumplimiento de las condiciones de hacer y no hacer (covenants), establecidas en la autorización del Crédito y pactadas en el contrato deberán ser vigiladas por el funcionario responsable de atender al cliente.

4.2.3. Plazo

El plazo total del Crédito se establecerá de acuerdo con el objeto de su operación y al resultado del estudio de Crédito, procurando que no exceda de cinco años, pactándose generalmente amortizaciones mensuales para el pago de capital e intereses.

Apoyados en un análisis de Crédito, se podrá otorgar un plazo de gracia para el pago de capital, que no deberá exceder de un año, para que le permita al cliente generar recursos suficientes que le permitan empezar a amortizar el Crédito.

4.2.4. Garantía

Este Crédito podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada.

También se puede establecer garantía real prendaria o hipotecaria sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantía, debiendo determinarse mediante avalúo, con antigüedad no mayor de 90 días, a excepción de lo que se adquiera con el Crédito, ya que su valor se considera en base a las facturas que deberán estar perfectamente descritas en el contrato de Crédito.

Los Créditos con prenda de valores, mercancías o bienes muebles, no excederán del 70% del valor de la garantía. Excepcionalmente este porcentaje podrá ser superior.

Cuando se trate de garantía hipotecaria, se procurará que ésta represente como mínimo el 200% del importe del Crédito.

Los contratos se inscribirán en el Registro Público, Sección Comercio, del lugar donde esté domiciliado el acreditado y en el Registro Público de la Propiedad del lugar donde se encuentren los bienes inmuebles afectos en garantía hipotecaria.

Las garantías reales deberán quedar aseguradas a favor del Banco, de acuerdo al Crédito otorgado. El monto del seguro no podrá ser inferior al valor de las garantías y su vigencia será hasta la liquidación del Crédito, cuidando que se cubran todos los riesgos a que están expuestas las garantías otorgadas.

4.3 Crédito en Cuenta Corriente

4.3.1. Definición

Se le conoce como línea de Crédito revolvente en donde el acreditado puede hacer entregas o efectuar retiros con abono o cargo a la cuenta corriente, cuantas veces así lo requiera, dentro del límite máximo de la línea de Crédito, formalizándose en un contrato de Crédito.

Este tipo de Crédito se destina para cubrir necesidades transitorias de capital de trabajo de clientes con actividades comerciales y de servicios, también se operan estos Créditos cuando se requiere establecer condiciones

especiales que no se pueden contemplar en los préstamos quirografarios o descuentos.

Además de las operaciones anteriormente mencionadas, también contemplaremos las de los depósitos recibidos en firme provenientes de documentos, cheques, giros postales o telegráficos expedidos contra instituciones de Crédito en la misma plaza o sobre una plaza foránea.

4.3.2. Normas de Crédito

El Crédito en cuenta corriente podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada de reconocida solvencia moral y económica, sin perjuicio de solicitar garantías reales cuando así se estime necesario.

Los Créditos en cuenta corriente se formalizan mediante contrato en el cual se estipulan las características de la operación, tratándose de depósitos en firme queda prohibido recibirlos sin contar con la autorización correspondiente y el contrato debidamente formalizado; el monto de la línea solicitada debe estar acorde con sus necesidades y que la misma no se opere fuera de facultades ni exceda del monto aprobado.

Para depósitos en firme constituidos con documentos expedidos sobre la plaza la línea de Crédito no deberá exceder del 30% del capital contable ajustado (capital contable menos revaluaciones y cargos diferidos) o estimado del cliente solicitante, independientemente de cualquier otro renglón que utilice, salvo cuando se trate de clientes que por su actividad requieran un tratamiento especial.

En el caso de que los depósitos en firme estén integrados con documentos expedidos sobre una plaza foránea, el cliente podrá utilizar este servicio hasta

por el 40% del último riesgo total autorizado en Créditos a corto plazo, debiéndose establecer una línea de Crédito más acorde, en caso de que sus necesidades excedan de dicho porcentaje.

Queda prohibido aceptar documentos foráneos librados por el mismo depositante, algún familiar o por una empresa filial de su propiedad.

Cuando los cheques que habiendo sido presentados a la Institución girada, hayan sido devueltos por cualquier causa, no podrán ser autorizados nuevamente para abono en cuenta o pago, sino se deberán cargar a la cuenta de cheques del cliente de acuerdo al contrato de apertura correspondiente.

Se prohíbe la aplicación de depósitos recibidos en firme para la inversión en Mesa de Dinero.

Es recomendable limitar al máximo el otorgamiento de este tipo de Créditos y concederlos únicamente a clientes calificados como "A", según el manual de calificación de la cartera.

En el caso de depósitos en firme integrados con documentos expedidos sobre plazas ubicadas en el extranjero, deberá considerarse lo siguiente:

-Tratándose de títulos de Crédito, cheques o letras de cambio con varios endosos intermedios, hay que evaluar el riesgo de Crédito, ya que de acuerdo con las leyes de Estados Unidos de América, somos responsables durante seis años de la autenticidad de los mismos.

-En caso de cheques expedidos por particulares o empresas no bancarias, no debe fincarse la resolución en la protección de los bancos americanos, ni en la verificación del documento, ya que de acuerdo con las

leyes de este país, los libradores pueden en cualquier momento revocar los cheques.

Con base en el estudio de Crédito y de acuerdo con los términos de la autorización correspondiente, deberán pactarse en los contratos todas aquellas condiciones de hacer y no hacer (Covenants) que se considere conveniente que el acreditado cumpla con el Banco, el cumplimiento de éstas deberá ser vigilado por el ejecutivo responsable del Crédito.

4.3.3. Plazo

El plazo de la línea no debe exceder de un año y solo podrá renovarse por otro período igual, previa ratificación de la línea de Crédito y el plazo de las disposiciones no deberá exceder de 90 días.

En el caso de depósitos recibidos en firme el plazo de la línea y del contrato, también se ajusta a lo mencionado en el párrafo anterior; sin embargo, por cada disposición en particular deberá liquidarse en un plazo máximo de dos días hábiles posteriores al día en que se conozca la devolución de alguno de los cheques depositados.

Si se cuenta con garantía real, el plazo del contrato podrá ser a más de un año y se fija de acuerdo al estudio y las necesidades del acreditado, debiendo ratificar la línea anualmente.

4.3.4. Garantía

Los bienes ofrecidos en garantía deberán estar libres de gravamen y de reserva de dominio, por lo que las garantías se constituyen en primer lugar en favor del Banco.

El Crédito podrá ser respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada; sin embargo se podrán establecer en los contratos otros tipos de garantías reales o avales y deudores solidarios. En el caso de los depósitos recibidos en firme también pueden respaldarse con la sola firma del cliente u obtenerse en su caso avales solidarios así como garantías reales.

Cuando exista garantía real, ésta puede ser prendaria o hipotecaria sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantía, la cual debe determinarse mediante avalúo, con antigüedad no mayor a 90 días y estas garantías deben estar perfectamente descritas en el contrato de Crédito.

Los Créditos con prenda de valores, mercancías o bienes muebles, no excederán del 70% del valor de la garantía. Excepcionalmente este porcentaje podrá ser superior.

Tratándose de Créditos con garantía hipotecaria, se procurará que ésta represente como mínimo el 200% del importe del préstamo.

Los contratos se inscribirán en el Registro Público, Sección Comercio, del lugar donde esté domiciliado el acreditado y en el Registro Público de la Propiedad del lugar donde se encuentren los bienes inmuebles afectos en garantía hipotecaria.

Las garantías reales deberán quedar aseguradas en favor de la Institución, verificando que estén acordes al Crédito.

El monto del seguro no podrá ser inferior al valor de las garantías y su vigencia será hasta la liquidación del Crédito por lo que se deberá verificar las renovaciones anuales, además se cuidará que cubran todos los riesgos a que están expuestos.

5. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

5.1 Crédito de Habilitación o Avío

5.1.1. Definición

Es el financiamiento que se formaliza mediante contrato para destinarse a inversiones en el activo circulante, con el cual se apoya el ciclo productivo de empresas industriales, agrícolas o ganaderas, consecuentemente, no son aplicables a actividades comerciales.

El destino particular en cada actividad es el siguiente:

-Industria: adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial.

-Agricultura: adquisición de semillas para siembra, pago de jornales y sueldos, pago de combustibles y energía eléctrica, gastos de cultivo, compra de fertilizantes y agroquímicos, gastos de cosecha y recolección, materiales de empaque y en general para todos aquellos gastos directos de explotación y operación indispensables para los fines del negocio agrícola.

-Ganadería: compra de ganado de engorda, forrajes, pasturas y alimentos concentrados, pago de jornales, servicios veterinarios y en general

todos aquellos gastos directos de explotación y operación indispensables para los fines del negocio ganadero.

5.1.2. Normas de Crédito

Se formaliza mediante contrato de apertura de Crédito, en el cual debe señalarse el destino del préstamo y las fechas de su disposición, así como las garantías naturales, adicionales y personales en su caso, debiendo detallarse en forma clara y precisa, a fin de que permitan fácilmente su identificación.

Este tipo de préstamos se autorizarán únicamente para cubrir el ciclo económico del solicitante, evitando de esta forma, las redistribuciones.

En todos los casos se deberá obtener declaración escrita del solicitante en la que se especifiquen los productos que se obtendrán con el importe del Crédito, mencionando unidades, características, etc. O estimaciones de producción tratándose de actividades agropecuarias.

Deberá programarse la disposición del Crédito de acuerdo al desarrollo de la inversión y únicamente se acreditarán al cliente cuando se encuentre totalmente documentado e inscrito en el Registro Público de Comercio y en su caso (garantía de inmuebles) en el Registro Público de la Propiedad.

Se documentará en contrato privado, aquellas operaciones en que se constituya hipoteca cuando el inmueble afectado en garantía sea propiedad del acreditado y esté dedicado al uso de la empresa en que recaiga el financiamiento, así como aquellos contratos en los que no se pacte garantía hipotecaria.

Se formalizará en escritura pública aquellos contratos en que se constituya hipoteca, cuando el inmueble afecto en garantía sea propiedad de terceros esté

o no destinado al uso de la unidad económica en que recaiga el financiamiento, así como los contratos en que el inmueble ofrecido en garantía sea propiedad del solicitante, pero no esté destinado al uso de la citada unidad económica.

Los pagos en el caso de industrias deben pactarse en exhibiciones que coincidan con la venta de productos elaborados con la materia prima adquirida con el préstamo. Las amortizaciones serán mensuales o trimestrales. Los intereses se pagarán mensualmente.

En el caso de Créditos agropecuarios los pagos se programarán de manera que coincidan con las fechas de venta de las cosechas, de ganado o de productos agrícolas.

El ejecutivo responsable del Crédito deberá vigilar el cumplimiento de las condiciones de hacer y no hacer pactadas en los contratos y comprobar el destino de la inversión para lo cual fue solicitado, además, deberá obtener en su caso los comprobantes respectivos en un plazo no mayor de 30 días, e informar inmediatamente a su superior acerca de cualquier desviación.

Es conveniente analizar si la operación se puede canalizar por cualquiera de los fondos de fomento constituidos por el gobierno federal, con el fin de que se utilicen recursos ajenos, para lo cual se debe apegar a las reglas de operación de cada fondo, lo que repercute en condiciones más accesibles para nuestra clientela.

5.1.3. Plazo

El plazo del Crédito deberá determinarse con base al ciclo de operación o producción y a la capacidad de generación de recursos del solicitante, pero en ningún caso deberá exceder de 3 años.

5.1.4. Garantía

En los Créditos de habilitación o avío la garantía natural se constituye mediante prenda sobre materias primas y materiales que se adquieren con el importe del Crédito y sobre los frutos o productos que se obtengan con el Crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

Además se pueden pactar garantías adicionales sobre los activos del negocio del acreditado o sobre inmuebles u otros bienes de terceros otorgantes de garantía. Todas las garantías deberán estar perfectamente descritas en el contrato de Crédito.

Los bienes ofrecidos en garantía deben estar libres de gravamen y de reserva de dominio, a fin de que las garantías se constituyan en primer lugar a favor del Banco.

El valor de las garantías prendarias e hipotecarias que se obtengan debe determinarse mediante avalúo, el cual no debe tener una antigüedad mayor de 90 días a la fecha de la firma del contrato de Crédito.

Cuando concurren garantías personales los otorgantes se obligarán como deudores solidarios en el contrato respectivo y como avalistas en los pagarés que suscriban.

Las garantías reales que se otorguen deberán invariablemente quedar aseguradas en su parte destructible a favor de Banca Afirme en forma irrevocable, endosando a nuestro favor las pólizas correspondientes.

El monto del seguro no deberá ser inferior al valor de las garantías y su vigencia será hasta la liquidación del Crédito.

147441

5.2 Crédito Refaccionario

5.2.1. Definición

Es un financiamiento orientado a la adquisición de bienes que incrementen los activos fijos de las empresas y que estén destinados al fomento de la producción (industrial, agrícola, ganadera de servicios, etc.) y por consecuencia, no es aplicable a actividades comerciales.

Entre los activos que generalmente se financian a través de esta operación, destacan la maquinaria, equipo, realización de obras de ampliación de la unidad industrial, aperos, ganado para pie de cría, ganado lechero, instrumentos y útiles de labranza, plantaciones, apertura de tierra para cultivo, construcciones, realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa acreditada, asimismo, adeudos fiscales que pesan sobre la negociación, así como para amortizar adeudos en que hubiere incurrido el acreditado, un año antes de la fecha del contrato, hasta por el 50% del monto del Crédito.

5.2.2. Normas de Crédito

Estos préstamos se formalizan mediante el otorgamiento de un contrato de apertura de Crédito, en el que su destino y forma de disposición así como las garantías reales tanto naturales como adicionales y personales, se detallen en forma clara y precisa a fin de que sean fácilmente identificables.

Se concederán para el fomento de las actividades económicas prioritarias que señalen la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México.

Deberá programarse la ministración del Crédito fijando preferentemente calendario de disposiciones, requisito este último indispensable cuando se trata de préstamos destinados a las actividades agropecuarias. Solo se acreditará

en cuenta del cliente cuando se encuentren íntegramente documentados e inscritos en el Registro Público de Comercio y en su caso en el Registro Público de la Propiedad.

Se formalizarán en escritura privada aquellos contratos en que se constituya hipoteca, cuando el bien inmueble afecto en garantía sea propiedad del solicitante y esté destinado al uso de la unidad económica en que recaiga el financiamiento, así como los contratos en que no se pacte hipoteca.

Se formalizarán en escritura pública aquellos contratos en que se constituya hipoteca, cuando el bien inmueble afecto en garantía sea propiedad de terceros, esté o no destinado al uso de la unidad económica en que recaiga el financiamiento, así como en los contratos en que el inmueble ofrecido en garantía sea propiedad del solicitante pero no está destinado al uso de la citada unidad económica.

Para el pago del préstamo se pactarán amortizaciones proporcionales de capital, en forma mensual, solamente cuando la naturaleza del proyecto de inversión lo justifique, se aceptarán amortizaciones y forma de pago diferentes.

El ejecutivo responsable del Crédito deberá vigilar que se destine a la inversión para lo cual fue solicitado dentro del plazo que se haya pactado y deberá obtener en su caso los comprobantes respectivos en un plazo no mayor de 30 días e informar inmediatamente de cualquier desviación.

En caso de que el Crédito se pueda canalizar a través de los fondos de redescuento, se deberá apegarse a las reglas de operación establecidas por cada fondo.

Con base en el estudio de Crédito y de acuerdo con los términos de la autorización correspondiente, deberán pactarse en los contratos todas aquellas

condiciones de hacer y no hacer (covenants) que se considere conveniente que el acreditado cumpla con el Banco, el cumplimiento de éstas deberá ser vigilado por el ejecutivo responsable del Crédito.

5.2.3. Plazo

Como se trata de préstamos destinados a inversiones permanentes, el plazo estará en función de la inversión, capacidad de pago y generación de recursos del proyecto, procurando que no exceda de 5 años. De acuerdo con la ley se podrá financiar a un plazo mayor, en estos casos se requiere justificación y autorización del organismo de resolución de Crédito con mayores facultades.

5.2.4. Garantía

En los préstamos refaccionarios la garantía natural se constituye por los bienes que se adquieren con el importe del mismo, así como los frutos o productos futuros o ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento se destine el Crédito.

También podrán garantizarse estas operaciones con prenda adicional de maquinaria y equipo, hipoteca sobre terrenos y construcciones y con la concurrencia de fiadores y avalistas. (de preferencia deberá ser con garantía hipotecaria).

Los bienes ofrecidos en garantía deben estar libres de gravamen y de reserva de dominio, a fin de que las garantías se constituyan en primer lugar a favor del Banco.

El valor de las garantías prendarias e hipotecarias que se obtengan deben determinarse mediante avalúo, el cual debe tener una antigüedad no mayor de 90 días anteriores a la fecha de firma del contrato respectivo, excepto cuando

se trate de maquinaria o equipo nuevo que se adquiriera, con el producto del Crédito, en cuyo caso su valor se determinará con base a las correspondientes facturas, las cuales deberán estar perfectamente descritas en el contrato de Crédito.

Cuando concurren garantes personales, la obligación de éstos deberá señalarse en el contrato como deudores solidarios y firmarán como avalistas en los pagarés respectivos.

Las garantías reales que se otorguen deberán invariablemente quedar aseguradas en su parte destructible a favor del Banco en forma irrevocable, endosando a nuestro favor las pólizas correspondientes.

El monto del seguro no deberá ser inferior al valor de las garantías y su vigencia será hasta la liquidación del Crédito.

6. UNIDADES DE INVERSION (UDIS)

6.1 Unidades De Inversión (Udis)

Las Unidades de Inversión mejor llamadas Udis, nacen como resultado de una medida implementada por el Gobierno Federal en apoyo a los deudores de la Banca y de las diversas Instituciones Auxiliares de Crédito, que se vieron afectados por la crisis financiera suscitada a finales del año de 1994 y en el año de 1995, en los cuales se dispararon las tasas inflacionarias conllevando un aumento sustancial en las tasas de interés pactadas en los diversos créditos tanto de las empresas como en personas físicas, originando que ya no se pudieran continuar con los pagos de los mismos, originando una mayor creciente de morosidad que llevó a la Banca y a muchas empresas a la quiebra inminente, por lo que en un esfuerzo por rescatar el Sistema Financiero Mexicano y apoyar a los deudores el Banco de México a finales de Febrero de 1995 dio a conocer los elementos generales de las Unidades de Inversión, cuyo objetivo en un principio según se explico sería la renegociación de los créditos de las partes deudoras.

Las Unidades de Inversión parten de un valor equivalente al un peso a partir del cuatro de Abril de 1995 y son actualizadas con el crecimiento inflacionario tomado como referencia en el Índice Nacional de los Precios al Consumidor. El objetivo de dicha actualización inflacionaria persigue que el valor de los créditos no se desvalorice con la inflación y que los deudores paguen tasas reales positivas.

Aunque en un principio las Unidades de Inversión fueron creadas para reestructurar los pasivos de los deudores, también hubo instituciones de crédito que ofrecían nuevos créditos en esta unidad, además de ofrecer inversiones a los ahorradores en general ofreciendo con esto asegurar el poder adquisitivo del dinero, ya que la inversión va creciendo con respecto a la inflación mas un margen de utilidad obtenido por la tasa de interés real pactada con la Institución.

6.2 Decreto de las Unidades de Inversión (Udis)

Diario Oficial de la Federación

México, D. F., sábado 1º. de abril de 1995

DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECEN LAS OBLIGACIONES QUE PODRÁN DENOMINARSE EN UNIDADES DE INVERSIÓN Y REFORMA Y ADICIONA DIVERSAS DISPOSICIONES DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION Y DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

ARTICULO PRIMERO.- Las obligaciones de pago de sumas en moneda nacional convenidas en las operaciones financieras que celebren los correspondientes intermediarios, las contenidas en títulos de crédito, salvo en cheques y, en general, las pactadas en contratos mercantiles o en otros actos de comercio, podrán denominarse en una unidad de cuenta, llamada Unidad de Inversión, cuyo valor en pesos para cada día publicará periódicamente el Banco de México en el **Diario Oficial de la Federación**.

Las obligaciones denominadas en unidades inversión se considerarán de monto determinado.

ARTICULO SEGUNDO.- Las obligaciones denominadas en unidades de inversión se solventarán entregando su equivalente en moneda nacional. Al efecto, deberá multiplicarse el monto de la obligación, expresado en las citadas unidades de inversión, por el valor de dicha unidad correspondientes al día en que se efectúe el pago.

ARTICULO TERCERO.- Las variaciones del valor de la Unidad de Inversión deberán corresponder a las del Índice Nacional de Precios al Consumidor, de conformidad con el procedimiento que el Banco de México determine y publique en el **Diario Oficial de la Federación**.

El Banco de México calculará el valor de las unidades de inversión de acuerdo con el citado procedimiento. Dicho procedimiento deberá ajustarse a lo dispuesto por el artículo 20 Bis del Código Fiscal de la Federación.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

SEGUNDO.- A las obligaciones contraídas conforme a las normas previstas en el artículo primero del presente Decreto no les son aplicables las disposiciones que se opongan a dichas normas.

PROCEDIMIENTO PARA EL CÁLCULO Y PUBLICACIÓN DEL VALOR EN MONEDA NACIONAL DE LA UNIDAD DE INVERSIÓN

Diario Oficial de la Federación México, D. F., martes 4 de abril de 1995

El Banco de México, en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo tercero del Decreto que establece las obligaciones que podrán denominarse en unidades de inversión y reforma y adiciona diversas disposiciones del Código Fiscal de la

Federación y de la Ley del Impuesto sobre la Renta; con fundamento en los artículos 8o. y 10o. de su Reglamento Interior, y

CONSIDERANDO

Que de conformidad con el Decreto antes citado las variaciones de valor de la Unidad de Inversión (UDI) deben corresponder a las del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC);

Que para efectos de lo previsto en el párrafo anterior se requiere que el valor de la Unidad de Inversión se calcule con base en observaciones de precios ya realizadas;

Que es deseable que las variaciones del valor de la UDI tengan el menor rezago posible respecto de las variaciones observadas del INPC;

Que es conveniente que el valor de la UDI se publique en el **Diario Oficial de la Federación** en las mismas fechas en las que se publica la variación quincenal del INPC, dando a conocer el valor que corresponda para cada día de dicho periodo de publicación con base en la variación del INPC en la quincena inmediata anterior a la fecha de publicación;

Que la variación porcentual del valor de la UDI del final de un periodo de publicación al final del periodo inmediato siguiente, debe coincidir con la variación porcentual del INPC de la quincena respectiva;

Que la variación porcentual del valor de la UDI dentro de cada periodo de publicación debe de ser uniforme, a fin de que los acreedores y deudores sean indiferentes respecto de la celebración de operaciones en los días correspondientes a cada periodo; y

Que en la elaboración del Índice Nacional de Precios al Consumidor, el Banco de México debe ajustarse a los lineamientos establecidos en el artículo 20 Bis del Código Fiscal de la Federación; ha resuelto expedir el siguiente:

PROCEDIMIENTO PARA EL CÁLCULO Y PUBLICACIÓN DEL VALOR EN MONEDA NACIONAL DE LA UNIDAD DE INVERSIÓN

1. El Banco de México publicará en el **Diario Oficial de la Federación** el valor en moneda nacional de la Unidad de Inversión (UDI), para cada día, conforme a lo siguiente: a) a más tardar el día 10 de cada mes publicará el valor correspondiente a los días 11 a 25 de dicho mes, y b) a más tardar el día 25 de cada mes publicará el valor correspondiente a los días 26 de ese mes a 10 del mes inmediato siguiente.
2. La variación porcentual (en lo sucesivo cuando se diga variación debe entenderse porcentual) del valor de la UDI del 10 al 25 de cada mes será igual a la variación de Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) en la segunda quincena del mes inmediato anterior. La variación del valor de la UDI del 25 de un mes al 10 del mes inmediato siguiente será igual a la variación del INPC en la primera quincena de mes referido en primer término.

Para determinar las variaciones del valor de la UDI correspondientes a los demás días de los periodos de publicación, la variación quincenal del INPC inmediata anterior a cada uno de esos periodos se distribuirá entre el número de días comprendidos en el periodo de publicación de que se trate, de manera que la variación del valor de la UDI en cada uno de esos días sea uniforme.

Con el propósito de que la Unidad de Inversión pueda comenzar a utilizarse de inmediato, el Banco de México da a conocer el valor correspondiente a dicha unidad para los días 4 a 10 de abril de 1995.

FECHA	VALOR (N\$)
4-abril-1995	1
5-abril-1995	1.001918
6-abril-1995	1.003840
7-abril-1995	1.005766
8-abril-1995	1.007695
9-abril-1995	1.009628
10-abril-1995	1.011564

México, D. F., a 3 de abril de 1995

**Dr. Agustín Carstens
Carstens**
Director General de
Investigación Económica
Rúbrica.

BANCO DE MEXICO
Lic. Javier Arrigunaga
Director de Disposiciones
de Banca Central
Rúbrica

7. CREDITO HIPOTECARIO PARA LA VIVIENDA

7.1 Descripción del crédito hipotecario para la vivienda

El crédito hipotecario para la vivienda consiste en el otorgar un cierto importe de dinero a una persona solicitante, previa autorización de crédito, para la adquisición, construcción o remodelación de una vivienda media o residencial, pactándose mediante un contrato de crédito en donde se especifica el importe otorgado, el plazo solicitado, la tasa pactada y los diferentes beneficios que se ofrecieron previo a la firma de la escritura, la cuál deberá de registrarse en el Registro Publico de la Propiedad que corresponda de acuerdo a la localidad en que se efectúe la operación.

Existen diferentes esquemas de crédito que pueden ser a tasa de interés fija, tasa de interés variable, tasa de interés variable topada, ya sea en pesos o en Unidades de Inversión (Udis). Los plazos son variados y pueden ser desde 5 años hasta 30 años, dependiendo de la capacidad de pago de cada solicitante.

Quien recibe el crédito manifiesta el compromiso de regresar los recursos prestados más los agregados económicos pactados entre ambas partes, es decir, se compromete a devolver el dinero del préstamo más los intereses, las comisiones (de apertura o disposición), los gastos legales o los castigos por pagos anticipados, entre otros.

7.2 La importancia del crédito hipotecario para vivienda en nuestra sociedad

Una vez que las tasas de interés han emprendido un descenso vertiginoso, la banca se ha visto obligada a sacar su vocación que es prestar dinero y uno de los beneficiados ha sido el mercado hipotecario.

La vivienda en México se convirtió en un problema social muy fuerte, ya que debido al la crisis financiera que se desato a finales de 1994, el sector de la construcción de vivienda fue una de las mas afectadas, por lo que se dejo de construir debido a la cancelación de financiamientos, provocando una desaceleración en la construcción de vivienda.

Actualmente la estabilidad que demuestra el país ha incentivado a que los bancos y las otras instituciones de crédito se hayan aventurado nuevamente a

otorgar ciertos tipos de créditos hipotecarios, siempre tomando las medidas necesarias para asegurarse que no les vuelva a pasar lo que sucedió por la crisis de 1994.

Podemos decir que pese a la situación actual del país, existen varias opciones de crédito. Cada una con sus ventajas y desventajas. No se puede decir cual crédito es el mejor ya que cada cliente vive una diferente situación, y por esto diferentes necesidades.

De acuerdo con un análisis efectuado podemos decir que la gente que contrata a tasa fija elimina la incertidumbre de posibles variaciones en la tasa de interés. Así ante cualquier cambio brusco en la economía las personas están protegidas. "La gente puede hacer una planeación a futuro de cuanto va estar pagando", independientemente de las condiciones económicas del País.

Existe también la tasa variable topada. Este producto manejado por la Banca, con una tasa tope hacia arriba y no hacia abajo es una opción, ya que "No se tiene el riesgo hacia arriba y si se tiene el beneficio hacia abajo", por lo mismo la tasa de interés fija es un poco menor a la tasa variable topada.

El hecho de que la banca se está enfocando nuevamente al crédito hipotecario, esto no indica que se abran totalmente al mercado, ya que se tiene que ser responsable con dicha cartera para no tener nuevamente un quebranto como sucedió con la crisis de 1995.

La presencia nuevamente del crédito hipotecario se estima que va a triplicar el mercado de la vivienda media y residencial en los próximos años. Siendo esto de gran importancia para el país tomando en cuenta que antes de las crisis financiera que se suscitó a finales del año de 1994, la banca llegó a colocar alrededor de 80 mil hipotecas, lo que da una idea potencial por venir.

8. DESARROLLO Y CREACION DEL DEPARTAMENTO HIPOTECARIO EN UNA INSTITUCION FINANCIERA, BANCA SERFIN, S.A.

8.1 Investigación del Mercado

Antes de lanzar nuestro crédito hipotecario, primero tenemos que determinar quienes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, identificar sus características, que hacen, donde compran, porque, donde están localizados, cuales son sus ingresos, edades, cuando mas se conozca el mercado, mayores serán las probabilidades de éxito. Tenemos que identificar el segmento del mercado que se busca como meta, a fin de adaptar la organización al suministro de las satisfacciones que se desean, de un modo más eficiente y adecuado que los competidores.

Para poder determinar las necesidades del mercado tenemos que apoyarnos en las premisas sobre las que descansan el concepto de mercadotecnia.

Premisas de Mercadotecnia:

- La organización concibe que su misión es satisfacer un conjunto definido de deseos de un grupo determinado de clientes.
- La organización reconoce que para satisfacer esos deseos se requiere de un buen programa de investigación de mercados para saber cuales son tales deseos.
- La tarea principal de la compañía es obtener suficientes ventas para nuestro producto de crédito hipotecario induciendo a los consumidores mediante diversos artificios que estimulen las ventas.
- La organización tiene que desempeñar una buena labor para satisfacer a sus clientes, ya que con esto le ganara la lealtad de ellos, su preferencia y su buena opinión.

El objetivo de la Mercadotecnia, es el buscar su satisfacción de las necesidades de los consumidores mediante un grupo de actividades coordinadas que al mismo tiempo permitirá a la organización alcanzar sus metas.

Cuando tenemos una demanda decreciente es necesario revitalizarla para mantenerla latente. (cuando las personas desean o tienen necesidad de algo pero no han encontrado el producto adecuado para satisfacerla)

También la mercadotecnia se encarga de destruir la demanda mediante programas de Contra-Mercadotecnia.

Investigación Externa

8.1.1 Establecer Necesidades del Mercado

Al realizar nuestro análisis para determinar las necesidades del mercado detectamos que uno de los principales obstáculos para decidir adquirir una vivienda es la desconfianza que existe todavía en las Instituciones de Crédito, mayormente en la Banca Comercial específicamente, por las incertidumbres en las tasas de interés ofertadas, ya que muchas instituciones que se dedican al otorgamiento del crédito hipotecario ofrecen las tasas variables sin establecer una tasa máxima, originando que en caso de cualquier subida de las tasas de referencia están se puedan volver a disparar y pueden convertir al crédito en incobrable porque esto origina que también suban las mensualidades y se sitúen por arriba de nuestra capacidad de pago.

Otra necesidad que determinamos, es de que a los clientes se les tiene que incentivar para que cubran sus mensualidades pactadas, ya que con el tiempo, en plazos largos sienten como si estas fueran una gran carga para su economía, olvidando muchas veces que es el patrimonio principal por el que están pagando.

Un aspecto importante que observamos es el tiempo que se tardan muchas Instituciones de Crédito para realizar el trámite de éste, ya que cuando un cliente potencial determinó por donde tramitar su crédito para adquirir su vivienda le ofrecen tramitarlo en 30 a 45 días, pero en realidad se vienen tardando alrededor de 75 a 90 días, ya que sus procesos de tramitación interna son muy laboriosos y tardados.

Las personas que se deciden contratar a tasa fija tienen que escoger bien el mejor producto, ya que aunque les ofrezcan una la tasa fija mas baja que en otra institución, no quiere decir que sea el mejor crédito hipotecario e inclusive tal vez no se adapte a sus necesidades.

8.1.2. Análisis de la Competencia

Para poder diseñar nuestro producto hipotecario además de identificar las necesidades existentes en el mercado, se tiene que analizar a fondo la

competencia existente, ya que cada institución de crédito enfocada al crédito hipotecario, cuenta con su esquema propio para ofrecer a los consumidores utilizando toda clase de mercadeo para tratar de atraer a los clientes potenciales, ofreciendo mejores tasas, descuento en comisiones, diferentes plazos de contratación, por lo que es muy importante identificar cuales son las fortalezas y debilidades de cada uno de ellos.

En el análisis que desarrollamos de la competencia nos dimos cuenta que hay instituciones de crédito que ofrecen muy buenos productos hipotecarios en tasa fija, pero solamente lo ofrecen para viviendas que están ubicadas en ciertos sectores de la población, descuidando los otros sectores potenciales.

Existen cuatro tipos o esquemas de tasa de interés:

- **Fija.** La tasa permanece inmóvil por toda la vida del crédito, de acuerdo a un valor porcentual específico, pactado al momento de contratar el crédito.
- **Variable.** La tasa de interés cambia de acuerdo al parámetro de referencia que tome la institución. Las referencias más comunes suelen ser los CETES, las UDIS y la TIIE, a las que suelen adicionarle ciertos puntos porcentuales para así calcular la tasa de interés correspondiente al crédito.
- **Mixta.** La tasa de interés es fija y variable en cierto período del crédito. Por lo general, la tasa fija se establece durante las primeras tres cuartas partes de un financiamiento.
- **Máxima o tope.** Esta tasa se fija al momento de ser contratado el crédito, y en ningún momento puede ser superior a la pactada. Sin embargo, ofrece la posibilidad de que al bajar el nivel de las tasas de interés en el mercado, también baje el interés que se cobra en dicho crédito, dando la opción al acreditado de mantener la misma mensualidad, por lo que el pago a capital será mayor.

En la actualidad existen varias opciones para obtener un crédito hipotecario, como son las siguientes:

- Créditos bancarios,
- Sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles),
- Compañías que manejan apoyo de Fovi e Infonavit y
- Empresas particulares.

Cada una de las anteriores ofrecen créditos bajo sus propias condiciones y características.

Otro producto ofrecido es el de esquema en Unidades de Inversión (UDIS), cabe mencionar que con este esquema aumenta la capacidad de pago para adquirir un monto mayor con mensualidades menores que en un crédito en pesos, ya que con las UDIS el importe en pesos se divide entre el valor de la UDI emitido por el Diario Oficial de la Federación, para el día del cálculo, obteniendo el valor del crédito y la mensualidad en UDIS.

Ejemplo:

Crédito en Unidades de Inversión (UDIS)

Importe en M.N.	Valor UDIS al día 17/09/2001	Importe convertido a UDIS	Tasa de interés	Mensualidad en UDIS a 15 años.
\$300,000.00	3.000518	99,982.74	15%	1,400.00

Crédito en Moneda Nacional

Importe en M.N.	Tasa de interés	Plazo	Mensualidad en M.N.
\$300,000.00	19%	15 años	5,050.00

Composición de la Mensualidad

Tipo	Amortización de Capital	Interés	Total	Total en Moneda Nacional
UDIS	150	1,250	1,400	4,200.73
Pesos	300	4,750	5,050	5,050.00

Tabla 1

Aunque la mensualidad es mas baja en el crédito en Unidades de Inversión, en realidad no estas efectuando un pago real a tu crédito, porque aunque con tu pago estés amortizando una parte al capital insoluto este va aumentando por el aumento diario de la UDI, en cambio un crédito en pesos con la amortización que se va realizando si va bajando con cada mensualidad realizada en términos reales.

Investigación Interna

8.1.3. Estructura Interna en la Institución

Para adaptar nuevamente un departamento hipotecario dentro de la institución de crédito, de la cual nos estamos enfocando, Banca Serfin S.A., se llevó a cabo primeramente un estudio para ver que era más productivo, si asignar una persona por sucursal bancaria designada estratégicamente en donde quisieramos enfocar nuestro mercado objetivo o diseñar un departamento único, que diera servicio a todas las sucursales bancarias y además se encargara de la promoción del producto hipotecario entre empresas constructoras en el ramo de la vivienda, llegando a la conclusión que es mejor crear un solo centro hipotecario por región, primeramente escogeremos a la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Desde estas ciudades se dará servicio a todo el país.

Al tomar esta decisión el Banco estará optimizando recursos, ya que con solo tres centros hipotecarios a nivel nacional se darán servicio y seguimiento en él tramite correspondiente de todos los procesos asignados, desde el primer contacto del cliente prospecto, hasta entregarle el importe previamente autorizado.

Para dar apoyo a estos tres centros hipotecarios en el análisis, investigación y autorización, se deberá de crear un departamento central en la Ciudad de México, llevando por nombre Admisión de Crédito, al cuál se enviarán todas las solicitudes y papelería requerida, ellos darán este seguimiento y se encarguen de presentar al comité cada solicitud de crédito para evaluar el riesgo que se asumirá en caso de autorizarse.

Como cada préstamo hipotecario conlleva un riesgo de que en determinado momento se dejen de cubrir las mensualidades, se deberá de presentar cada solicitud a un grupo de personas de alto nivel, llamado comité, que en este caso será representado por el Director General Adjunto, Director Ejecutivo del departamento de riesgo y por el Director General Adjunto del departamento hipotecario, para que ellos decidan si es viable cada solicitud.

Si la solicitud es viable se pasará posteriormente al departamento de avalúos para conocer el valor real de la propiedad y al departamento jurídico para conocer si la vivienda a tomar como garantía no tiene problemas jurídicos y poder realizar los contratos de compraventa e hipoteca sin contratiempo. Se involucrará al departamento de cartera para que emita los cheques correspondientes y de alta en el sistema cada operación ya ejercida.

8.1.4 Solidez y Prestigio

Para asegurar el éxito en el lanzamiento de nuestro producto hipotecario se deberá contar con el apoyo de toda la infraestructura de Banca Serfin, Institución de gran prestigio nacional e internacional, contando con presencia en todos los estados de la República Mexicana e inclusive en los Estado Unidos de América. Banca Serfin, S.A. es reconocido por su calidad en el servicio y su extensa gama de productos financieros que se ofrecen a todos los sectores de la población, tanto para empresas o personas físicas con o sin actividad empresarial. Aunque esta institución fue intervenida y posteriormente vendida a raíz de la crisis financiera de 1995, por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), hay que aprovechar todavía la imagen latente de Banca Serfin entre la población, ya que todavía sigue trabajando con sus mismas características, reconocido ampliamente por su logotipo del águila.

Por los problemas financieros por los que pasó Banca Serfin, fue adquirida por el Grupo Santander Central Hispano, una empresa con un alto índice de rentabilidad y prestigio mundial, la cuál esta avalando todas las operaciones de Banca Serfin, dándole una gran solidez y confiabilidad para que siga siendo una empresa competitiva.

8.2 Productos Hipotecarios Existentes en el Mercado

8.2.1. Crédito Hipotecario para Adquisición de Vivienda

En este tipo de préstamo el importe del crédito se destina a la compra de casa habitación por parte de personas físicas. La vivienda puede ser nueva o usada. La propiedad que se desea adquirir debe de reunir ciertas características, las cuales pueden variar de acuerdo a la institución a la cual se acuda a solicitar el crédito. Las instituciones bancarias únicamente ofrecen crédito para la adquisición de vivienda media a residencial, ya sea casa o departamento y debe de ubicarse en terreno urbano.

8.2.2. Crédito Hipotecario para Construcción de Vivienda

Se destina a la construcción de la vivienda de la persona física, el cuál ya es dueño del terreno y se financia el proyecto de construcción. En este tipo de préstamo normalmente se le van dando al solicitante porciones del crédito como avances de obra y como se vaya avanzando se le aumentan dichas porciones, ya que al invertirse en la construcción esta va aumentando de valor junto con el terreno y se va acrecentando la proporción del aforo con relación a la garantía. El proyecto de construcción debe de cumplir con todas las características del préstamo para adquisición de vivienda.

8.2.3. Crédito Hipotecario para Remodelación

Se destina a la remodelación de la casa habitación de la persona que ya es propietaria del inmueble. Se entiende por remodelación cuando no hay modificaciones a la estructura del inmueble. En este tipo de crédito normalmente el importe solicitado no debe exceder el 25% de la propiedad que se toma en garantía y se deberán de presentar facturas por el importe invertido en la remodelación.

8.2.4. Crédito Hipotecario para la Sustitución de Hipoteca

Se aplica cuando una persona ya es propietaria de una casa y tiene un crédito hipotecario con otra institución de crédito y lo desea sustituir por otro bajo mejores condiciones. En este tipo de crédito se deben de reunir todas las características del crédito para adquisición de vivienda, la diferencia en este caso es de que el importe solicitado se debe aplicar inmediatamente y debe de ser por el total que se adeuda en la otra institución.

9. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO HIPOTECARIO PARA ADQUISICION DE VIVIENDA

9.1 Características del Préstamo Hipotecario para Adquisición de Vivienda a Ofertar

9.1.1 Definición

Es un producto que provee a los clientes una alternativa de financiamiento para la adquisición de vivienda media, residencial o residencial plus, nueva o usada.

9.1.2 Mercado Objetivo

Hogares de los segmentos medio, residencial o residencial plus que deseen adquirir un crédito hipotecario, que residen en las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey y en sus alrededores, además de las principales ciudades de la República.

9.1.3 Perfil del cliente.

Ingreso familiar superiores a:

Tasa Fija			Tasa Variable	
5 años	10 años	15 años	10 años	15 años
\$32,328 pesos mensuales	\$23,604 pesos mensuales	\$21,396 pesos mensuales	\$26,008 pesos mensuales	\$24,072 pesos mensuales

Tabla 2

Edad:	Entre 25 y 55 años para plazos 5 y 10 años. Entre 25 y 50 años para plazo de 15 años.
Capacidad de pago:	25% del ingreso familiar con apalancamiento máximo de 35%.
Referencias de crédito:	Sin referencias negativas en Buró Nacional de Crédito y Buró Interno.
Deudor solidario:	Cónyuge.
Estado de salud:	Haber calificado positivamente la tabla estatura-peso así como no padecer ninguna de las enfermedades incluidas en las preguntas del cuestionario de la Compañía de Seguros Anexo 6 .

9.1.4 Perfil del Inmueble

Vivienda con valor entre \$500,000 y \$700,000 pesos:

	Zona Centro	Zona Occidente	Zona Norte
m ² de superficie construida	70	70	90
Características de la zona	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales
Distribución	Estancia, comedor, 2 recámara, 1 baño, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento	Estancia, comedor, 3 recámara, 1 1/2 baños, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento	Estancia, comedor, 3 recámara, 1 1/2 baños, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento
Edad mínima	40 años	40 años	40 años

Tabla 3

y en todos los casos:

- Estar construida en sitios cuyo subsuelo no presente riesgo.
- Proyecto arquitectónico funcional.
- Estar libre de gravámenes.
- Contar con licencia de construcción (viviendas unifamiliares)

Vivienda con valor superior a \$700,000 pesos:

	Zona Centro	Zona Occidente	Zona Norte
m ² de superficie construida	80	100	120
Características de la zona	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales	Colonias de 2do y 3er orden con todos los servicios municipales
Distribución	Estancia, comedor, 2 recámara, 2 baños, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento	Estancia, comedor, 3 recámara, 2 baños, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento	Estancia, comedor, 3 recámara, 2 baños, cocina, patio de servicio y 1 cajón de estacionamiento
Edad mínima	40 años	40 años	40 años

Tabla 4

y en todos los casos:

- Estar construida en sitios cuyo subsuelo no presente riesgo.
- Proyecto arquitectónico funcional.
- Estar libre de gravámenes.
- Contar con licencia de construcción (viviendas unifamiliares)

9.2 Producto de Tasa Fija

OFERTA/BENEFICIOS	ATRIBUTOS QUE LO SUSTENTAN
Cero sorpresas	Los pagos mensuales son fijos durante todo el plazo del crédito, e incluyen amortización de capital, los intereses y la prima del seguro.
Las mejores condiciones del mercado	Costo por millar de \$26.94, \$19.66 y \$17.83 pesos con el seguro incluido para 5, 10 y 15 años respectivamente.. Tasa fija del 19.0% anual. Financiamiento hasta por el 60% del valor del inmueble. Periodos de 15, 10 y 5 años. Opción de financiamiento de la comisión de apertura.
Recompensa	Recompensa del 20% del importe del crédito para plazos de 15 y 10 años si se cubre puntualmente todos los pagos.
Certeza de disponibilidad del crédito	Precalificación inmediata en los Centros Hipotecarios. Notificación de resultado en 5 días hábiles (*) si el cliente cumple con oportunidad el pago de comisiones y la entrega de documentación.

Tabla 5

9.2.1 Características del Producto de Tasa Fija

Aforo:

60% como máximo sobre el mínimo entre el valor del avalúo y el precio de venta del inmueble.

Monto máximo:

\$5,000,000 pesos.

Monto mínimo:

\$300,000 pesos.

Tasa de Interés:

Tasa: **19.0%** fija para las tres opciones de plazo (15, 10 y 5 años).

Pago por millar:

- 5 años:** **\$26.94** pesos incluyendo la prima del seguro, los intereses y el pago de la amortización del capital.
- 10 años:** **\$19.66** pesos incluyendo la prima del seguro, los intereses y el pago de la amortización del capital.
- 15 años:** **\$17.83** pesos incluyendo la prima del seguro, los intereses y el pago de la amortización del capital.

Plazos:

15, 10 y 5 años.

Premios:

Para los clientes que hayan cumplido puntualmente con todos los pagos, al terminar el plazo, el Banco les reembolsará por concepto de devolución de intereses, el 20% del monto del crédito.

Los premios sólo aplican para los créditos con plazo de 15 o 10 años.

Financiamiento:

Esquema de amortización tradicional.

En este esquema, una parte de los pagos se destina al pago de intereses y otra a la amortización de capital.

Al inicio del crédito, los pagos se destinan principalmente al pago de intereses, con una parte menor destinada a amortizar capital.

Conforme avanza la vida del crédito, la parte destinada al pago de intereses reduce su importancia y la parte destinada a amortizar capital aumenta, así al final del plazo el cliente habrá liquidado la totalidad del capital.

Gastos y Comisiones:

Concepto	Monto	Comentarios
Apertura	<ul style="list-style-type: none"> • 3.5% sobre el monto del crédito. • 4.5% sobre el monto del crédito. 	Pagados previo a la firma del crédito. Financiado.
Estudio Socioeconómico	<ul style="list-style-type: none"> • \$1,500 pesos. 	Pagados previo a la ejecución del estudio.
Avalúo	<ul style="list-style-type: none"> • 3 al millar sobre el valor del avalúo. 	Pagado previo a la ejecución del avalúo (*).
Notariales	<ul style="list-style-type: none"> • México: menor al 7% del valor del inmueble. • Guadalajara: menor al 4% del valor del inmueble • Monterrey: menor al 4% del valor del inmueble 	Pagados a la firma del crédito.

Tabla 6

Pagos:

Los pagos son fijos mensuales e incluyen la amortización del capital, el total de los intereses generados en el periodo y la prima de seguro. Las fórmulas empleadas en los cálculos se muestran en el **Anexo I**.

Los pagos se realizan vía cargo en cuenta de cheques del cliente acreditado. En caso de que el cliente acreditado no mantenga vigente la cuenta de cheques, los pagos se realizarán en efectivo o cheque en cualquiera de las

sucursales del Banco. Los pagos con cheque se entenderán recibidos salvo buen cobro.

Mensualmente en los primeros 10 días naturales, el Banco emitirá estados de cuenta, en los que se detallará el saldo a la fecha de corte y la cantidad a pagar en el siguiente periodo **Anexo 5**.

Periodos de pago

El producto contempla 12 periodos de pago al año, distribuidos de acuerdo a la siguiente tabla:

Inicio del periodo	Fin del periodo	Fecha de pago(*)
16 enero	15 de febrero	16 de febrero
16 de febrero	15 de marzo	16 de marzo
16 de marzo	15 de abril	16 de abril
16 de abril	15 de mayo	16 de mayo
16 de mayo	15 de junio	16 de junio
16 de junio	15 de julio	16 de julio
16 de julio	15 de agosto	16 de agosto
16 de agosto	15 de septiembre	16 de septiembre
16 de septiembre	15 de octubre	16 de octubre
16 de octubre	15 de noviembre	16 de noviembre
16 de noviembre	15 de diciembre	16 de diciembre
16 de diciembre	15 de enero	16 de enero

Tabla 7

(*) En caso de que el día de pago fuese inhábil, se recorre al siguiente día hábil

Seguros:

Los clientes acreditados deben necesariamente contratar y mantener vigente durante la vida del crédito los siguientes seguros:

De vida e invalidez: cobertura para el acreditado y deudor solidario, liquidación del adeudo (saldo insoluto) con el fallecimiento de cualquiera de los asegurados.

De inmueble: sobre el valor del saldo insoluto, cobertura contra incendio, terremoto, etc.

En ambos seguros, el Banco debe ser el único beneficiario, de manera irrevocable.

El pago de los seguros se incluye en la cantidad fija mensual que el cliente paga, con lo que se garantiza el mantenimiento de ambos seguros.

En el **Anexo 2**, se describe detalladamente las características de la póliza de seguros que el Banco contratará a solicitud del cliente, con el siguiente costo al cliente:

Prima mensual fija: 0.1% del monto del crédito.

Intereses Moratorios:

En caso de mora, se cobrarán intereses moratorios sobre el capital vencido a razón de 1.5 veces la tasa de interés vigente del crédito durante el periodo de mora.

Pagos anticipados:

El cliente podrá realizar de manera anticipada pagos que se aplicarán invariablemente a la reducción del saldo insoluto, sin una penalización.

Los pagos anticipados se aplicarán sólo a clientes al corriente en sus pagos, y como resultado de su aplicación, el cliente verá reducido el plazo de su crédito, el monto de los pagos mensuales no será reducido.

Pago 'Cero'

Corresponde a los intereses devengados a partir de la fecha de firma hasta el siguiente día 15, cuando ésta se realice en fecha diferente al primer día del periodo en curso (día 16).

Primera exigibilidad

1. Para los contratos que se firmen los días 16, la primera exigibilidad será en la fecha de pago del período en curso, es decir el día 16 del siguiente mes, y el pago se compondrá de amortización de capital, intereses y prima del seguro para el período.
2. Para los contratos que se firmen en día diferente al día 16, la primera exigibilidad será en la fecha de pago del siguiente período y se compondrá de:

El pago cero calculado para los días transcurridos de la fecha de firma al siguiente día 15 más la prima del seguro de un mes más el pago mensual

correspondiente al siguiente periodo que se compone de amortización de capital, intereses y prima del seguro.

Documentación requerida

El cliente deberá proporcionar al Banco información para:

- 1) La evaluación de su solicitud. **Anexo 7.**
- 2) El avalúo **Anexo 8** y dictamen legal del inmueble que se pretende adquirir con el crédito.
- 3) La elaboración de la escritura.

Disposición del crédito

El cliente acreditado dispondrá del monto del crédito autorizado de la siguiente manera:

- Cheque de caja a nombre del vendedor del inmueble.
- Cheque de caja a nombre del notario para el pago de la comisión de escrituración.
- Cargo a su cuenta de cheques por el monto de la comisión de apertura cuando el cliente haya seleccionado la opción de pagar ésta con sus propios recursos.

9.3 Producto de Tasa Variable

OFERTA/BENEFICIOS	ATRIBUTOS QUE LO SUSTENTAN
El beneficio de bajas en tasas sin sobresaltos de tasas altas	Los pagos mensuales son variables en función del valor de la TIIE + 6.5 puntos porcentuales, e incluyen amortización de capital y los intereses.
Las mejores condiciones del mercado	Tasa variable: TIIE + 6.5 Tasa tope de 22% Financiamiento hasta por el 60% del valor del inmueble. Periodos de 15 y 10 años. Opción de financiamiento de la comisión de apertura.
Recompensa	Recompensa del 20% del importe del crédito para ambos plazos si se cubre puntualmente todos los pagos.
Certeza de disponibilidad del crédito	Precalificación inmediata en los Centros Hipotecarios. Notificación de resultado en 5 días hábiles si el cliente cumple con oportunidad el pago de comisiones y la entrega de documentación.

Tabla 8

9.3.1 Características del Producto de Tasa Variable

Aforo:

60% como máximo sobre el mínimo entre el valor del avalúo y el precio de venta del inmueble.

Monto máximo:

\$5,000,000 pesos.

Monto mínimo:

\$300,000 pesos.

Tasa de Interés:

Tasa: Variable, igual a **TIIE + 6.5** con **tope** máximo de **22%**

Plazos:

15 y 10 años.

Premios:

Para los clientes que hayan cumplido puntualmente con todos los pagos, al terminar el plazo, el Banco les reembolsará por concepto de devolución de intereses, el 20% del monto del crédito.

Los premios aplican para los créditos en cualquiera de los dos plazos (15 y 10 años).

Financiamiento:

Esquema de amortización tradicional.

En este esquema, una parte de los pagos se destina al pago de intereses y otra a la amortización de capital.

Al inicio del crédito, los pagos se destinan principalmente al pago de intereses, con una parte menor destinada a amortizar capital.

Conforme avanza la vida del crédito, la parte destinada al pago de intereses reduce su importancia y la parte destinada a amortizar capital aumenta, así al final del plazo el cliente habrá liquidado la totalidad del capital.

Gastos y Comisiones:

Concepto	Monto	Comentarios
Apertura	<ul style="list-style-type: none"> • 3.5% sobre el monto del crédito. • 4.5% sobre el monto del crédito. 	Pagados previo a la firma del crédito. Financiado.
Estudio Socioeconómico	<ul style="list-style-type: none"> • \$1,500 pesos. 	Pagados previo a la ejecución del estudio.
Avalúo	<ul style="list-style-type: none"> • 3 al millar sobre el valor del avalúo. 	Pagado previo a la ejecución del avalúo (*).
Notariales	<ul style="list-style-type: none"> • México: menor al 7% del valor del inmueble. • Guadalajara: menor al 4% del valor del inmueble • Monterrey: menor al 4% del valor del inmueble 	Pagados a la firma del crédito.

Tabla 9

Pagos:

Los pagos son variables, mensuales e incluyen la amortización del capital, el total de los intereses generados en el periodo y la prima de seguro. Las fórmulas empleadas en los cálculos se muestran en el **Anexo 1**.

Los pagos se realizan vía cargo en cuenta de cheques del cliente acreditado. En caso de que el cliente acreditado no mantenga vigente la cuenta de cheques, los pagos se realizarán en efectivo o cheque en cualquiera de las sucursales del Banco. Los pagos con cheque se entenderán recibidos salvo buen cobro.

Mensualmente en los primeros 10 días naturales, el Banco emitirá estados de cuenta, en los que se detallará el saldo a la fecha de corte y la cantidad a pagar en el siguiente periodo **Anexo 5**.

Periodos de pago

El producto contempla 12 periodos de pago al año, distribuidos de acuerdo a la siguiente tabla:

Inicio del periodo	Fin del periodo	Fecha de pago(*)
16 enero	15 de febrero	16 de febrero
16 de febrero	15 de marzo	16 de marzo
16 de marzo	15 de abril	16 de abril
16 de abril	15 de mayo	16 de mayo
16 de mayo	15 de junio	16 de junio
16 de junio	15 de julio	16 de julio
16 de julio	15 de agosto	16 de agosto
16 de agosto	15 de septiembre	16 de septiembre
16 de septiembre	15 de octubre	16 de octubre

16 de octubre	15 de noviembre	16 de noviembre
16 de noviembre	15 de diciembre	16 de diciembre
16 de diciembre	15 de enero	16 de enero

Tabla 10

(*) En caso de que el día de pago fuese inhábil, se recorre al siguiente día hábil

Seguros:

Los clientes acreditados deben necesariamente contratar y mantener vigente durante la vida del crédito los siguientes seguros:

De vida e invalidez: cobertura para el acreditado y deudor solidario, liquidación del adeudo (saldo insoluto) con el fallecimiento de cualquiera de los asegurados.

De inmueble: sobre el valor del saldo insoluto, cobertura contra incendio, terremoto, etc..

En ambos seguros, el Banco debe ser el único beneficiario, de manera irrevocable.

El pago de los seguros se incluye en la cantidad mensual que el cliente paga, con lo que se garantiza el mantenimiento de ambos seguros.

En el **Anexo 2**, se describe detalladamente las características de la póliza de seguros que el Banco contratará a solicitud del cliente, con el siguiente costo al cliente:

Prima mensual fija: 0.1% del monto del crédito.

Intereses Moratorios:

En caso de mora, se cobrarán intereses moratorios sobre el capital vencido a razón de 1.5 veces la tasa de interés vigente del crédito durante el periodo de mora.

Pagos anticipados:

El cliente podrá realizar de manera anticipada pagos que se aplicarán invariablemente a la reducción del saldo insoluto, sin que exista penalización alguna.

Los pagos anticipados se aplicarán sólo a clientes al corriente en sus pagos, y como resultado de su aplicación, el cliente verá reducido el pago mensual de su crédito.

Los pagos anticipados se realizan únicamente en Sucursales, en ventanilla, en las fechas de pago establecidas, a través de ficha de depósito referenciado la cual debe ser requisitada por el cliente.

Pago 'Cero'

Corresponde a los intereses devengados a partir de la fecha de firma hasta el siguiente día 15, cuando ésta se realice en fecha diferente al primer día del periodo en curso (día 16).

Primera exigibilidad

1. Para los contratos que se firmen los días 16, la primera exigibilidad será en la fecha de pago del periodo en curso, es decir el día 16 del siguiente mes, y

el pago se compondrá de amortización de capital, intereses y prima del seguro para el período.

2. Para los contratos que se firmen en día diferente al día 16, la primera exigibilidad será en la fecha de pago del siguiente período y se compondrá de:

El pago cero calculado para los días transcurridos de la fecha de firma al siguiente día 15 más la prima del seguro de un mes más el pago mensual correspondiente al siguiente período que se compone de amortización de capital, intereses y prima del seguro.

Documentación requerida

El cliente deberá proporcionar al Banco información para:

- La evaluación de su solicitud. **Anexo 7**.
- El avalúo **Anexo 8** y dictamen legal del inmueble que se pretende adquirir con el crédito.
- La elaboración de la escritura.

Disposición del crédito

El cliente acreditado dispondrá del monto del crédito autorizado de la siguiente manera:

- Cheque de caja a nombre del vendedor del inmueble.
- Cheque de caja a nombre del notario para el pago de la comisión de escrituración.

- Cargo a su cuenta de cheques por el monto de la comisión de apertura cuando el cliente haya seleccionado la opción de pagar ésta con sus propios recursos.

9.4 Políticas

- El destino del crédito es exclusivamente para la adquisición de vivienda nueva o usada, media, residencial o residencial plus.
- La única línea de parentesco del deudor solidario es la de cónyuge.
- Ningún estudio se realizará sin el pago previo de la comisión.
- No habrá devoluciones de los pagos realizados por el cliente para los estudios socioeconómico o de avalúo.
- Las solicitudes precalificadas serán autorizadas o rechazadas en un plazo máximo de 5 días hábiles siempre y cuando el cliente haya cumplido con oportunidad el pago de la comisión del estudio socioeconómico y entregado la documentación del 'check list' del solicitante.
- El cálculo de la comisión de avalúo se hace con base en el valor del inmueble estimado por el cliente al momento de llenar la solicitud. En caso de que el valor del avalúo resulte inferior al estimado por el cliente no habrá devolución, como tampoco habrá cobro adicional en caso de que el avalúo resulte superior.
- Sólo se considerarán como válidos los avalúos realizados por Valuadores designados por el Banco.
- La vigencia de la autorización del crédito es de 60 días.
- Los proyectos de escrituración se harán solo a través de los Notarios designados por el Banco.
- Los pagos anticipados en Tasa Fija se aplican a reducir el plazo contratado, en Tasa Variable se aplican a reducir el pago mensual.
- Las fechas de pago serán los días 16 de cada mes. En caso de que este día fuere inhábil, se recorrerá al día hábil siguiente.

- El pago por servicios a notarios, será realizado por el Banco al momento de la firma, y será a través de cheque de caja a favor del notario. El monto de los honorarios será cargado a la cuenta de cheques del acreditado.
- Solo se dará información del crédito al acreditado.
- El Area de Admisión antes de emitir la autorización, deberá validar que el cliente cuente con una cuenta de cheques en el Banco.
- Los Ejecutivos de Promoción de Crédito Hipotecario, el personal de las sucursales y el de los Centros Hipotecarios así como el del Centro de Atención Telefónica son los únicos funcionarios facultados para tener contacto con el cliente.
- La disposición del monto del crédito se hará de la siguiente manera:
 1. Cheque de caja a nombre del vendedor del inmueble
 2. Cheque de caja a nombre del notario
 3. Cargo a cuenta de cheques del acreditado por el monto de la comisión de apertura cuando la opción de pago de ésta sea con recursos del acreditado. Esta opción implica la firma de carta de autorización de cargo a cuenta de cheques por parte del acreditado previo a la firma.
- Ninguna solicitud avanzará de la siguiente etapa en el proceso del otorgamiento del crédito, hasta que en la etapa en que se encuentra se hayan cubierto todas las condiciones, realizado todas las actividades y obtenido toda la documentación definidas para esta etapa.

9.5 Proceso de Venta

9.5.1 Aspectos a considerar durante el proceso de venta

- La presencia del cliente o prospecto que acude a la sucursal a solicitar información sobre el producto de Crédito Hipotecario es una oportunidad no solo para la venta de éste, sino para la de los demás productos del Banco.

- Por lo anterior durante la entrevista es necesario escuchar al cliente o prospecto a fin de conocer tanto sus necesidades como el grado de conocimiento y dudas que pudiese tener sobre el Producto de Crédito Hipotecario.
- Los cliente o prospectos pueden tener información previa sobre el producto, ya sea a través de los medios masivos de publicidad, a través de material promocional en sucursales o insertos en estados de cuenta, a través del Centro de Atención Telefónica o por referencias de sus conocidos. En todo caso, habrá de asegurarse de que le son claros los beneficios del producto así como las condiciones y el proceso que habrán de seguir.
- Adicionalmente a los beneficios y ventajas del Producto de Crédito, los clientes para la evaluación de éste, valoran los siguientes aspectos:
 - La explicación clara y completa de condiciones y costos.
 - La confidencialidad con que se maneje la información.
 - La calidad de asesoramiento especializado.
 - La eficiencia y cortesía de la atención que se les preste.
- Al realizar la oferta de valor a los clientes invariablemente deberá hacerse énfasis en el **posicionamiento del producto**:

Para el Producto de Tasa Fija:

- Sin sorpresas

El pago fijo elimina la incertidumbre a futuro de los compromisos de pago por parte cliente ya que desde el principio el cliente conoce la cantidad fija que desembolsará los días de pago. Esta cantidad **incluye todo**: la amortización de capital, los intereses y la prima del seguro.

- **Recompensa**

El único producto que **premia el pago oportuno**. Para los clientes que realizan la totalidad de los pagos oportunamente (120 o 180 para 10 y 15 años respectivamente), el Banco al final del plazo, por concepto de devolución de intereses el 20% del monto del crédito, mediante abono a cuenta de cheques del cliente.

- **Las mejores condiciones del mercado**

El concepto de costo o pago por millar representa lo que el cliente realmente paga (precio) por cada 1000 pesos de crédito solicitado y es un parámetro que sin duda será utilizado por los solicitantes de crédito para comparar las ofertas de las diversas Instituciones Bancarias. El costo por millar combina tanto la tasa como el plazo del crédito, haciendo comparables tasas y plazos disímiles.

El pago por millar de este producto es uno de los más competitivos del mercado:

5 años: **\$26.94** pesos por cada \$1,000 pesos de crédito solicitado:

10 años: **\$19.66** pesos por cada \$1,000 pesos de crédito solicitado:

15 años: **\$17.83** pesos por cada \$1,000 pesos de crédito solicitado:

En estos pagos, se incluyen ya la prima de seguro.

Esto último habrá que destacarse ante los prospectos para que el análisis contra otras ofertas sea equiparable.

- Rapidez en el proceso de atención de solicitudes

La precalificación inmediata que se realiza en los Centros Hipotecarios permite realizar a los clientes la oferta de 5 días hábiles para obtener la autorización o rechazo de la solicitud de Crédito Hipotecario. El proceso de autorización se centra en la validación de la información proporcionada por el prospecto en la solicitud, en la investigación de las referencias comerciales y la verificación de que el cálculo de la capacidad de pago se realizó considerando todos los compromisos económicos del cliente.

Para lograr este beneficio, sólo se requiere que el cliente o prospecto cumpla con el pago de la comisión del Estudio Socioeconómico y entregue previo a la realización de éste, toda la información requerida. Para efectos de comunicación al cliente, a la comisión del Estudio Socioeconómico se le denominará: gastos iniciales para apertura de crédito.

Para el Producto de Tasa Variable:

- Sin sorpresas

Desde el principio el cliente conoce lo máximo que podría pagar ya que existe una tasa TOPE (22%) que lo protege.

Para quienes "apuestan" a que los intereses en el país van a seguir bajando o por lo menos no van a subir.

Los pagos mensuales son variables de acuerdo al costo del dinero

Si la tasa baja, el pago baja. En caso contrario, si los intereses suben el pago sube pero hasta la tasa máxima o TOPE del 22%. **La tasa TOPE es una protección para el cliente.**

- Recompensa

El único producto que **premia el pago oportuno**. Para los clientes que realizan la totalidad de los pagos oportunamente (120 o 180 para 10 y 15 años respectivamente), el Banco al final del plazo, por concepto de devolución de intereses el 20% del monto del crédito, mediante abono a cuenta de cheques del cliente.

- Las mejores condiciones del mercado

La tasa más competitiva del mercado: **TIIIE + 6.5%**, garantizando al cliente que en caso de variaciones de las TIIIE a la alza, nunca pagará intereses superiores a los de la **tasa tope de 22%**.

- Rapidez en el proceso de atención de solicitudes

La precalificación inmediata que se realiza en los Centros Hipotecarios permite realizar a los clientes la oferta de 5 días hábiles para obtener la autorización o rechazo de la solicitud de Crédito Hipotecario. El proceso de autorización se centra en la validación de la información proporcionada por el prospecto en la solicitud, en la investigación de las referencias comerciales y la verificación de que el cálculo de la capacidad de pago se realizó considerando todos los compromisos económicos del cliente.

Para lograr este beneficio, sólo se requiere que el cliente o prospecto cumpla con el pago de la comisión del Estudio Socioeconómico y

entregue previo a la realización de éste, toda la información requerida. Para efectos de comunicación al cliente, a la comisión del Estudio Socioeconómico se le denominará: gastos iniciales para apertura de crédito.

9.5.2 Mecánica para realizar la oferta

- Realizar la oferta de valor apoyándose en el Organizador de Ventas, destacando los beneficios para el cliente, enfatizando el posicionamiento del producto que ofrece el Banco.

- Describir las condiciones del crédito:
 - del solicitante.
 - del inmueble.

- Describir el proceso en términos generales.

- Determinar si el cliente o prospecto pertenece al mercado objetivo con base en la información de sus ingresos, edad, destino del crédito y ubicación del inmueble.

Para los clientes que pertenecen al mercado objetivo:

- Explicar al cliente el proceso para precalificación preparándolo para que provea la información
- Revisar conjuntamente con el cliente o prospecto los datos contenidos en la solicitud.
- Solicitar al cliente el requisitado de la solicitud y su firma autógrafa. La solicitud deberá estar firmada por el(la) cónyuge en caso de estar el solicitante casado(a) por bienes mancomunados o bien en caso de tener deudor solidario.

- Solicitar al prospecto llene el cuestionario médico, aclarándole que la información del cuestionario es requerida por la Compañía de Seguros, enfatizando que escriba su nombre y firme.
- Explicar al cliente o prospecto con mayor detalle el proceso que seguirá su solicitud haciendo incapié en los puntos en los que interviene y los tiempos asociado a cada proceso.
- Explicar al cliente o prospecto los posibles resultados del proceso de autorización de su solicitud: 1) autorización, 2) autorización condicionada, 3) rechazo.
- Revisar de nuevo con el cliente (recordatorio) los pasos que siguen para llevar a cabo la Autorización, haciendo incapié en la necesidad de contar con toda la documentación requerida y enlistada en el **Anexo 3** de la persona, la cual deberá ser entregada al representante de la Empresa que realizará el Estudio Socioeconómico.
- Explicar la documentación requerida y enlistada en el **Anexo 3** del inmueble, explicando al cliente los momentos en que deberá entregar la documentación, a quien y como.
- Explicar la documentación requerida y enlistada en el **Anexo 3** de escrituración, explicando al cliente los momentos en que deberá entregar la documentación, a quien y como.
- Revisar el calendario de trabajo, haciendo énfasis en el cumplimiento de la fechas en las que el cliente es responsable, como son el pago comisión del estudio socioeconómico, la entrega de la documentación del del solicitante, pago de comisión de avalúo, etc.
- Explicar al cliente o prospecto la mecánica de disposición del monto del crédito.

- Preguntar sobre la existencia de dudas y aclararlas, reforzar los puntos de condiciones y la necesidad del cumplimiento de los compromisos por parte del cliente, ya que las fechas comprometidas están en función de contar tanto con los pagos de comisiones y de la documentación requerida como de la disponibilidad y accesibilidad del solicitante y del vendedor del inmueble.

9.5.3 Etapas del Proceso de Otorgamiento del Crédito Hipotecario

El proceso de otorgamiento de Créditos Hipotecarios se lleva a cabo a través de las siguientes etapas:

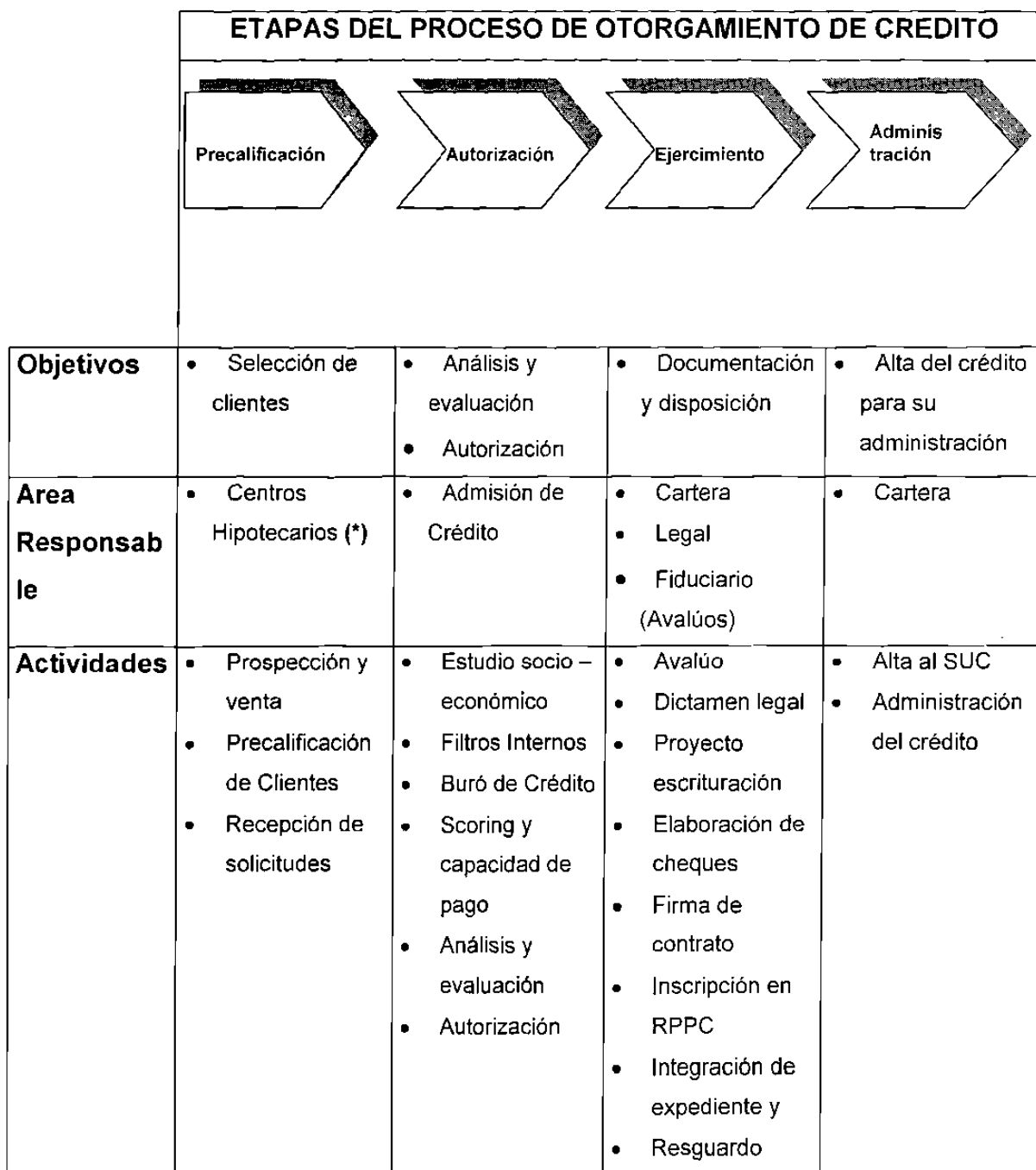


Tabla 11

(*) Los Centros Hipotecarios son las oficinas en donde se oferta el producto.

Como se muestra en la tabla anterior, cada etapa se realiza a través de una serie de actividades que se describen detalladamente mas adelante. Como todos los servicios bancarios, el proceso de otorgamiento requiere de mucha interacción y comunicación tanto con el cliente como con las áreas involucradas en las diversas etapas, por lo que la coordinación del proceso es de vital importancia.

El proceso de otorgamiento de Créditos Hipotecarios se soporta en el sistema Fábrica de Productos. Conceptualmente, la Fábrica de Productos funciona como una línea de ensamble, a través de la cual una solicitud pasa por diversas estaciones de trabajo en las cuales se aplican diversos procesos. Cuando una estación de trabajo termina el proceso correspondiente, avanza la solicitud a la siguiente estación de manera electrónica, depositándola en la 'charola electrónica de entradas' de la siguiente estación.

La Fábrica de Productos provee una serie de facilidades para asegurar que se realicen todas las actividades de cada etapa, en el orden y secuencia establecida, controlando las condiciones necesarias para pasar de una actividad a otra. Asimismo, contempla facilidades de control de acceso para que solo los usuarios autorizados tengan acceso a los procesos de su competencia y provee un medio de comunicación entre los involucrados.

9.5.4 Actividades Básicas por Etapa del Proceso de Otorgamiento del Crédito Hipotecario

Las operaciones de la etapa de **Precalificación** realizadas por los **Centros Hipotecarios** consisten básicamente en:

1. Realizar el proceso de venta del producto.

2. Interactuar con la Fábrica de Productos para preparar una cotización en línea con las necesidades y capacidades de pago del cliente, aplicar el proceso de puntuación de crédito y para aquellos clientes con resultado positivo, imprimir la solicitud de Crédito Hipotecario que deberá ser firmada por el cliente.
3. Imprimir los **Anexos** que contienen la información que deberá ser requisitada por los prospectos y entregada a través de los medios y tiempos establecidos para este propósito.
4. Aperturar en su caso la cuenta de cheques del solicitante.
5. Enviar el cuestionario médico **Anexo 6** y la solicitud firmada por los prospectos así como la copia de identificación oficial vía fax al Area de Admisión de Crédito para iniciar los procesos.
6. Avanzar la solicitud electrónicamente al Area de Admisión. (Solo se avanzan solicitudes electrónicamente cuando se han enviado por fax al Area de Admisión los documentos mencionados anteriormente).
7. Enviar el cuestionario médico **Anexo 6** y la solicitud firmada por los prospectos así como la copia de identificación oficial vía mensajería al Area de Admisión de Crédito para continuar con los procesos.

Para las solicitudes autorizadas:

8. Notificar al cliente la autorización de su solicitud, solicitar la entrega de documentación del inmueble **Anexo 3** y el pago de la comisión de avalúo.
9. Enviar documentación del inmueble **Anexo 3** al Area de Cartera vía mensajería interna.

Las operaciones de Autorización, realizadas por el Area de Admisión consisten básicamente en:

1. Recibir de las sucursales, las solicitudes electrónicas vía la 'charola de entradas', recibir vía fax en primera instancia y posteriormente vía

mensajería interna, la solicitud impresa y cuestionario médico con la firma autógrafa del cliente, y validar la información de la solicitud impresa contra la electrónica.

2. Disparar el proceso de investigación socioeconómica con las Agencias contratadas para este efecto, recibir de éstas los resultados y registrarlos en la aplicación. Asimismo recibir de las Agencias los documentos del solicitante **Anexo 3** y la copia del comprobante de pago del estudio socioeconómico.
3. Aplicar los procesos de filtros internos registrando en la aplicación los resultados obtenidos.
4. Realizar investigación en Buró Nacional de Crédito registrando en la aplicación los resultados obtenidos.
5. Realizar cálculo de puntuación y capacidad de pago registrando en la aplicación los resultados obtenidos.
6. Dictaminar la autorización o rechazo de la solicitud. Como resultado se pueden tener 4 alternativas: **1) Autorización: 2) Rechazo, 3) Autorización condicionada.**
7. Registrar en la aplicación las solicitudes autorizadas y avanzar a la 'charola de entradas' del Area de Cartera.
8. Autorizar avalúo y dictamen legal.
9. Crear el expediente con la documentación del cliente y turnarlo en su oportunidad vía mensajería interna al archivo.

Las operaciones de la etapa de Ejercicio coordinada por el Area de Cartera y realizada con intervención de las Areas de Jurídico y Fiduciaria (Dirección de Avalúos) consisten básicamente en:

1. Recibir vía 'charola electrónica de entrada' las solicitudes **Anexo 7** electrónicas autorizadas por el Area de Admisión de Crédito.
2. Recibir vía mensajería interna la documentación del cliente para la realización del avalúo y dictamen legal.

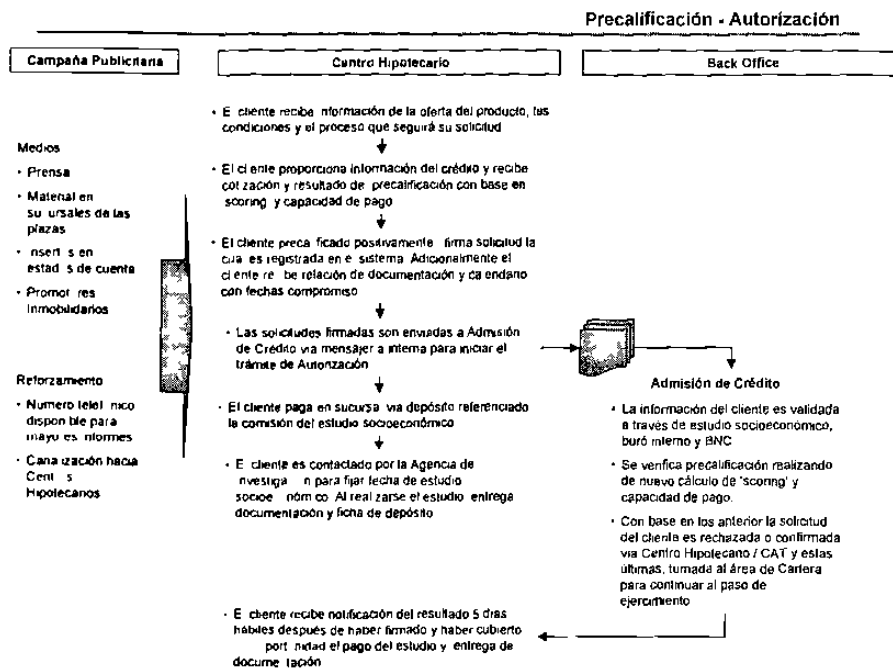
3. Disparar el proceso de avalúo del inmueble **Anexo 8** al Area de Avalúos (Fiduciario), recibir los resultados registrarlos por dicha área en la aplicación.
4. En el Area de Avalúos, asignar perito valuador, coordinar el desarrollo de avalúo, recibir los resultados y registrarlos en la aplicación.
5. Disparar el proceso de dictaminación legal al Area Jurídica.
6. En el Area Legal, realizar el proceso de dictamen legal y registrar los resultados en la aplicación.
7. Avanzar las solicitudes con avalúo y dictamen legal positivos al Area de Admisión para su autorización final (integral).
8. Para las solicitudes autorizadas por el Area de Admisión, disparar el proyecto de escrituración con el Area Jurídica, recibir los resultados emitidos por dicha área y registrarlos en la aplicación.
9. Para los créditos en que la comisión de apertura no sea financiada, recibir la carta de autorización del cliente para cargar a su cuenta de cheques la comisión correspondiente.
10. Elaborar el cheque para pago al notario y propietario del inmueble. El pago al propietario del inmueble podrá realizarse con depósito a cuenta de cheques.
11. Firmar escrituras y entregar cheques.

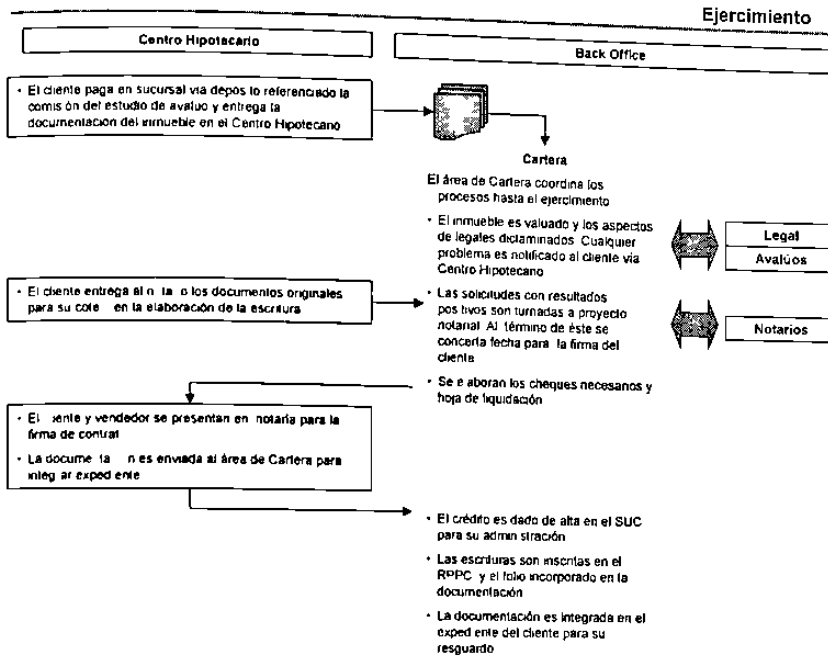
La operación de Administración es realizada por el Area de Cartera :

1. Realizar alta del crédito al Sistema Unico de Cartera (SUC).
2. Dar seguimiento a la inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC).
3. Integrar información del folio de inscripción en el RPPC en SUC.
4. Integrar la documentación recibida y enviarla al archivo para su resguardo.
5. Administrar y operar la cartera de créditos en el SUC.

La ubicación organizacional de las áreas operativas involucradas en el proceso de otorgamiento del crédito hipotecario, se describen en el **Anexo 4**.

10. FLUJO DE UNA SOLICITUD DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL CLIENTE





11. Estrategias para Aumentar la Penetración en el Mercado

Para dar a conocer en forma masiva nuestro producto de crédito hipotecario se realizaran varias tareas en conjunto enfocándonos a nuestro mercado objetivo, visitando el personal de los centros hipotecarios todas las constructoras, inmobiliarias y asesores hipotecarios independientes que se dedican a la comercialización de las viviendas para promocionar y venderles la idea de las bondades y beneficios de nuestro producto, simultáneamente se realizarán comerciales para radio y televisión además de letreros panorámicos enfocando la atención en el **premio por puntualidad del 20%** del monto del crédito autorizado que se les reembolsara por cumplir con el pago de sus mensualidades en 120 o 180 meses. Es muy importante recalcar además las bajas tasas de interés que estamos cobrando ya que actualmente son muy competitivas en el mercado.

Es importante recalcar el compromiso con el solicitante de estar ejerciendo el crédito en un plazo de 30 a 45 días naturales, y estar en estrecho contacto para informarle los avances o dificultades que se van presentando para resolverlos inmediatamente y no retardar la firma del crédito. Estos son unos de los puntos más importantes que busca un cliente, rapidez, servicio y seriedad. Atendiendo estos puntos importantes los mismos clientes y promotoras de vivienda se convierten en nuestros puntos de venta al recomendarnos con nuevos clientes potenciales.

12. Conclusiones y Recomendaciones

12.1. Conclusiones

El significado actual del crédito, en el contexto del mundo empresarial, es la adquisición de recursos por parte de una empresa, los cuales tienen un destino, plazo y precio predefinidos, tanto por el que entrega los recursos como por el que los recibe.

No existe una fórmula o metodología para saber cuando sí o cuando no se justifica que una empresa se apalanque o pida un préstamo. Así como cada cabeza es un mundo, cada empresa considera una necesidad que para otra puede no serlo.

Para tomar esta decisión debes considerar como principal premisa la necesidad de financiamiento, ya que las necesidades eventuales de la tesorería son plenamente justificadas por el crédito. Sin embargo, el financiamiento a largo plazo, como por ejemplo que se requiera para la expansión de la planta productiva, con un periodo de maduración de largo plazo, podría justificarse emitiendo deuda o bursatilizando el proyecto, es decir, invitando a nuevos socios. Otro factor para la decisión es la dispersión del riesgo, es decir, evitar que la empresa concentre todo el riesgo en un préstamo. Cuando un proyecto involucra cierto riesgo se requiere diversificar o repartir en varias personas o instituciones. Por último, debes tomar en cuenta lo atractivo del proyecto para analizar la opción de involucrar a más socios a través de franquicias.

La primera consideración para evaluar el mejor momento para pedir un préstamo debe ser que el crédito esté plenamente justificado.

También, debes evaluar:

- los costos financieros que ofrece el mercado,
- las condiciones de préstamos de las instituciones y
- la viabilidad de la empresa para obtener crédito.

Las instituciones financieras que proveen estos servicios son principalmente:

- La banca comercial.
- Las arrendadoras financieras.
- La banca de desarrollo. Estos bancos actúan únicamente como estimuladores del crédito no como banca de primer piso, tal como Nacional Financiera (Nafin) y Bancomext.

La banca de desarrollo procura el apoyo, en muchos sentidos, de la actividad empresarial, en cuya instrumentación se basa en la canalización del crédito a través de intermediarios financieros con fondeo de éstas instituciones (Nafin y Bancomex).

Otras alternativas de financiamiento tienen que las empresas son las siguientes: La emisión de deuda, a través de instrumentos negociables como pagarés, bonos, letras u otros. La invitación a nuevos accionistas con aportaciones de capital. El incremento en el capital social, es decir, la inyección de recursos frescos originados por los propios accionistas. La bursatilización de activos (solo para empresas con capacidad de cotizar en bolsa). La participación en uniones de crédito o cajas de ahorro, en la cual se forma parte de una sociedad que subsiste con los intereses que cobra de los préstamos que realiza a los propios accionistas.

En el ambiente empresarial existen los siguientes factores a considerar antes de solicitar un crédito: I. Factores externos. II. Factores internos. I. Factores Externos. Es muy importante evaluar primero las condiciones macroeconómicas, como: El tipo de cambio y la tasa de interés, pues de ello

dependerá el costo financiero de los créditos. La perspectiva sobre el otorgamiento del crédito. Los factores socio-demográficos. Los riesgos y las amenazas que se presentan en el sector, rama o actividad. Con esta información se podrá valorar el potencial de la industria y compararla contra el potencial de la empresa. También se tiene que evaluar el mercado, la competencia, los clientes, los avances tecnológicos y las mega-tendencias para que se pueda tener una visión más amplia de los factores que afectan a la empresa y que pueden hacer variar las perspectivas del ingreso. II. Factores Internos. Es muy importante hacer un análisis de las ventajas y desventajas competitivas de la empresa, es decir, definir qué hace más competitiva a la empresa comparándola contra las empresas de la competencia. También se deben considerar: la estructura organizacional, evaluar el impacto económico de las decisiones de la administración, las relaciones laborales, las estrategias comerciales para competir y, principalmente, definir el valor agregado de los productos y/o servicios de la empresa. De todos estos elementos dependerá la solidez de la estructura administrativa y la calidad moral para la obtención del crédito.

Las instituciones financieras fundamentan los precios de los créditos en base a los siguientes factores:

- riesgo del acreditado,
- las condiciones de liquidez,
- el apalancamiento de la tesorería y
- sobre la base del tipo y monto de crédito.

Actualmente, la banca no financia créditos de apertura de negocios, salvo los microcréditos que promueve la secretaría de economía a través de las llamadas microfinancieras. Esto se debe a las condiciones tan vulnerables que tiene el sector financiero y en general, el entorno económico.

Sin embargo, existen proyectos de emprendedores que con la aportación de un plan de negocios bien estructurado y un proyecto viable y rentable estimulan la participación de organismos de apoyo como Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y Nacional Financiera (NAFIN), a través de sus proyectos de incubadoras empresariales, y en general de otros inversionistas con proyección de arriesgar en proyectos controlados, medidos y programados.

Los microcréditos son créditos propuestos por la nueva administración del gobierno federal, cuyo destino se basa en la promoción de creación de microcomercios o “changarros”; éstos créditos no rebasan los \$50,000 M.N. y se dan a través de la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

El crédito que representa más riesgo, tanto para la propia empresa que lo solicita como para el banco que lo otorga, es el que cae en alguno de los siguientes supuestos: El que no está bien justificado. El que no tiene un destino bien definido. El que no está ajustado a las necesidades exactas del acreditado (interés, plazo, entre otros).

La institución financiera podrá otorgarte un préstamo a mayor plazos y a mejor tasa de interés, cuando tiene una mejor garantía con valor real de tu propiedad.

El valor de una propiedad se calcula en base a la oferta y la demanda. Se investiga el valor del terreno según el mercado, se calcula el área de metros cuadrados construidos y se le asigna un valor conforme a lo siguiente:

- Tipo de obra, que puede ser industrial, residencial (alta, media, baja), comercial, entre otra.
- Materiales utilizados.
- Años de construcción.
- Plusvalía en la zona.

12.2. Recomendaciones

Al momento de elegir el tipo de crédito que requiere tu empresa debes observar:

- El producto crediticio.
- El tiempo que requieres del crédito.
- La tasa de interés.
- La amortización o pago.
- Las condiciones.
- La institución financiera.
- Los requisitos.
- Las garantías solicitadas.
- El servicio de la institución.
- La disposición de recursos.
- La flexibilidad del instrumento.
- Debes considerar el producto que mejor se adapte a tus necesidades y el margen de maniobra financiera que te permita prepagar el crédito o negociar las condiciones que mejor se adapten a tu situación económica.

La primera consideración para evaluar el mejor momento para pedir un préstamo debe ser que el crédito esté plenamente justificado.

También, debes evaluar:

- los costos financieros que ofrece el mercado,
- las condiciones de préstamos de las instituciones y
- la viabilidad de la empresa para obtener crédito.

La institución financiera podrá otorgarte un préstamo a mayor plazos y a mejor tasa de interés, cuando tiene una mejor garantía con valor real de tu propiedad.

Deberás acudir a las instituciones que ofrezcan los planes de crédito más acordes a tus intereses y necesidades.

De entrada, debes contar con un **buen historial crediticio**, el cual se investiga a través de una solicitud al Buró de Crédito.

Para los casos de Créditos hipotecarios

La mayoría de las instituciones de crédito estipulan que la vivienda a adquirir debe ubicarse en terreno urbano.

Por tal motivo, si pensabas hacerte de una casa en el medio rural, es mejor que antes lo consultes con los funcionarios de la empresa de crédito para saber si te autorizan a realizar esa operación.

Los bancos y empresas que otorgan créditos hipotecarios **prohiben** tomar en garantía terrenos urbanos o rústicos que no tengan construido un inmueble, a excepción que se trate de un crédito para construcción individual.

Sin importar el tipo vivienda que pienses adquirir, sea casa o departamento, antes que nada debes de considerar ciertos aspectos antes de tomar tan importante decisión. Para lo cual es aconsejable que conozcas el inmueble a adquirir, analizando aspectos de:

- Ubicación.
- Vecindario.
- Servicios existentes.
- Vías de comunicación.
- Nivel de vida de los vecinos.
- Distancia a los centros de trabajo o estudio.
- Centros de salud cercanos.
- Zona sísmica.

Es recomendable que corroborees la información proporcionada por los vendedores acerca del inmueble, preferentemente platicando con vecinos que ya vivan en el lugar. También verifica los antecedentes del desarrollador, comercializador y vendedor del inmueble, para así verificar que no existan problemas legales o vicios ocultos. Para obtener dicha información, puedes acudir a la Procuraduría General del Consumidor (Profeco) o a la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

Debes ser realista en cuanto al monto del inmueble que planeas adquirir, el cual debe estar al alcance de tus posibilidades económicas. Es decir, debes calcular que el monto del pago mensual del crédito no exceda la cuarta parte de tus ingresos, de esta manera podrás respetar las fechas de pago correspondientes y evitar que se arruine tu historial crediticio.

Todo dependerá de tu interés o necesidad. A continuación te ofrecemos unos puntos a tomar en cuenta a la hora de decidir por comprar o alquilar una vivienda:

- En cuanto al tiempo: normalmente mientras más corto es el plazo en el que se planea vivir en una propiedad más conviene rentarla, ya que los costos de obtener el préstamo hipotecario, seguros, intereses y gastos de cierre, tienen gran incidencia en el costo total del crédito.

Por otro lado, si el plazo va a ser largo tiende a ser mejor negocio el financiamiento, ya que te vas capitalizando con cada cuota que pagas.

- Pago inicial o enganche. Cuando tu voluntad te haya permitido ahorrar para el pago inicial o enganche de una propiedad muchos expertos recomiendan adquirirla por medio de un crédito.

Cuando te conviertes en propietario de la vivienda tienes algunos beneficios, como:

- Valor agregado de la propiedad.

- Valorización de la propiedad en el mercado.

Tranquilidad de tener un techo seguro.

- Pagando cuotas mensuales más económicas. Rentar ayuda a que tengas la posibilidad de invertir la diferencia y, así, sacar mejor provecho a tu dinero invirtiéndolo productivamente. Esto te será conveniente cuando el pago mensual de una hipoteca sea mucho más alto que pagar la renta por una propiedad similar.
- Evolución del precio del inmueble: debes tener en cuenta que cuando compras, fuera de que sea financiado o no, estás asumiendo el riesgo de la variación del precio del inmueble que puede ser tanto positivo como negativo.
- Vivienda propia. Si prefieres tener la tranquilidad de vivir en un espacio propio y, así, evitar los pagos de renta de forma indefinida, y no cuentas con los recursos necesarios para adquirir una vivienda, lo mejor es obtener un crédito hipotecario.

BIBLIOGRAFIA

Philip Kotler

Dirección de Mercadotecnia

Editorial Diana

Tercera Edición, 1989

Lawrence J. Gitman

Editorial Oxford

Fundamentos de Administración Financiera

Séptima Edición, 1999

Rafael de Pina Vara

Derecho Mercantil Mexicano

Editorial Porrúa

1988

Alfonso León Curiel y Héctor Pereda Rodríguez

Planeación y Gestión del Crédito Bancario

Editorial Trillas

1985

Raúl Coss Bu

Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión

Editorial Limusa

1993

Paul E. Moody
Toma de Decisiones Gerenciales
Editorial McGraw-Hill
1990

Raúl Cervantes Ahumada
Títulos y Operaciones de Crédito
Editorial Herro, S.A.
Nueva Edición, 1995

Instituto Serfin, A.C.
Entorno Jurídico del Crédito
1998

Instituto Serfin, A.C.
Manual del Crédito
2000

Alejandro Licea Torres
El Sistema Financiero Mexicano
2ª Edición, 1990

PAGINAS WEB

Banco de México
www.banxico.org.mx

metroscubicos.com

Secretaría de hacienda y Crédito Público

www.shcp.gob.mx

Banca Serfin, S.A.

www.serfin.com.mx

Banca Afirme

www.afirme.com.mx

Banco Santander Mexicano

www.santander.com.mx

Banco Scotiabank-Inverlat

www.scotiabankinverlat.com

Comercial America

www.comercialamerica.com

Banco Bital

www.bital.com.mx

Banco Banorte

www.banorte.com

Banco Bancomer

www.bancomer.com

Instituto de Protección al Ahorro Bancario

www.ipab.org.mx

LISTADO DE TABLAS

		Página
Tabla 1	Ejemplo crédito en UDIS contra Moneda Nacional	65
Tabla 2	Ingreso requerido para un Préstamo Hipotecario	68
Tabla 3	Perfil del Inmueble para dar en Garantía con valor entre \$500,000 y \$700,000 pesos.	69
Tabla 4	Perfil del Inmueble para dar en Garantía superior a \$700,000 pesos.	70
Tabla 5	Producto de Crédito de Tasa Fija, Beneficios y Atributos que lo Sustentan.	71
Tabla 6	Producto de Crédito Tasa Fija, Gastos y Comisiones.	74
Tabla 7	Producto de Crédito Tasa Fija, Periodos de Pago.	75
Tabla 8	Producto de Crédito Tasa Variable, beneficios y Atributos que lo Sustentan.	79
Tabla 9	Producto de Crédito Tasa Variable, Gastos y Comisiones.	81
Tabla 10	Producto de Crédito Tasa Variable, Periodos de Pago.	82
Tabla 11	Etapas del Proceso de Otorgamiento del Crédito Hipotecario, Objetivos, Areas Responsables y Actividades.	95

ANEXO 1

FORMULAS PARA CALCULO DE PAGOS Y MECANICA DE APLICACIÓN DE PAGOS

FORMULAS EMPLEADAS PARA CALCULOS DE LOS PAGOS, AMORTIZACIONES E INTERESES

Pago total por periodo:

Pago total del periodo = P_n + Pago de prima de seguro

$$P_n = (S_{n-1} * (Tasa\ anual / 12)) / (1 - (1 / (1 + (Tasa\ anual / 12))^{M-n+1}))$$

Pago de prima de seguro = monto del crédito * 0.001

donde:

Donde n = número del periodo

S_{n-1} = Saldo insoluto al final del periodo n-1

M = número de periodos en meses (número de años del plazo
* 12)

Intereses del periodo:

Intereses del periodo = $S_{n-1} * (Tasas\ anual/12)$

Cantidad destinada a Amortización de Capital:

La amortización para cada periodo el crédito se calcula como la diferencia entre el pago realizado y los intereses correspondientes.

$$A_n = P_n - I_n$$

donde:

A_n = Amortización del capital del periodo n.

P_n = Pago del periodo n.

I_n = Intereses del periodo n.

Saldo Insoluto:

El saldo insoluto al final de cada periodo el crédito es:

$$S_n = (S_{n-1}) - (A_{n-1})$$

Donde:

S_n = saldo insoluto en el periodo n.

S_{n-1} = Saldo insoluto al final del periodo n-1.

A_{n-1} = Amortización de capital del periodo n-1.

ESQUEMA DE APLICACIÓN DE LOS PAGOS:

Los pagos realizados por los clientes se aplican de acuerdo al siguiente orden:

1. Pago de intereses moratorios
2. Pago de prima de seguros
3. Pago de intereses vencidos
4. Pago de intereses vigentes
5. Pago de capital vencido
6. Pago de capital vigente

Para pagos anticipados, tanto parciales como totales, el orden de aplicación es el siguiente

1. Pago de prima de seguros
2. Pago de comisión de penalización
3. Pago anticipado a capital

Nota: Los pagos anticipados se aplican sólo a clientes que estén al corriente en sus pagos. Por esta razón, los intereses moratorios, vencidos, vigentes y el capital vencido tiene valor cero y su cobro por lo tanto no procede.

ANEXO 2

PROGRAMA DE SEGUROS

SEGURO DE VIDA

Objetivos:

- ▣ Garantizar al Banco y al acreditado el pago del saldo deudor que el acreditado tenga con el Banco en la fecha de la ocurrencia del siniestro cubierto, siendo asegurable el titular del crédito y su obligado solidario, realizándose el pago del saldo deudor a la ocurrencia del primer siniestro..

- ▣ Ofrecer al cliente, valores agregados que le hagan aún más competitivo y atractivo el producto o la oferta de valor.

CARACTERISTICAS DEL SEGURO DE VIDA.

Personas asegurables:

Son asegurables únicamente a) el titular del crédito y b) el obligado solidario en su caso.

Quedan excluidas:

1) las personas que de manera habitual realicen alguna de las siguientes actividades:

Agente secreto	Fumigador	Sobrecargo
Equilibrista	Alpinista	Minero
Motociclista	Vulcanólogo	Zoólogo
Bombero	Guarda espaldas	Piloto aviador
Boxeador	Guardacostas	Perforador de minas
Buzo	Guardia de fieras	Perforado de pozos
Cañeros	Instalador de antenas	Petrolero (obrero)
Cazador	Jockey	Policía (cualquier tipo)
Corredor de autos	Limpiador de ventanas	Repartidor
Domador	Marino	Torero
Militar	Salvavidas	Trapecista

2) Las personas que respondan de manera afirmativa a cualquiera de las siguientes preguntas que estarán incluidas en el cuestionario de la Cía de Seguros:

Padece o ha padecido, se le ha diagnosticado o ha recibido tratamiento de:

1. Problemas de corazón, infarto al miocardio, hipertensión arterial, insuficiencia coronaria, embolia, trombosis.
2. Cáncer, cualquier clase de tumor
3. Diabetes, hepatitis crónica, cirrosis, pancreatitis, enfisema pulmonar
4. Parálisis, epilepsia

3) Las personas cuya relación estatura peso sea diferente a la tabla provista por la Cía de Seguros:

Estatura (en centímetros)	Peso (en kilogramos)
143 a 152	34 a 71
163 a 172	45 a 88
173 a 182	51 a 95
183 a 192	56 a 103
193 a 202	62 a 111
203 a 212	68 a 120

Coberturas:

Por fallecimiento.

Invalidez total y permanente.

Beneficiarios:

El Banco es el único beneficiario, siéndolo de manera preferente e irrevocable.

Edades:

Aceptación mínima: 25 años.

Aceptación máxima: 55 años.

Documentos que deben presentarse para reclamar el pago del seguro

En caso de fallecimiento:

- 1)Acta de nacimiento (*)
- 2)Acta de matrimonio (en su caso) (*)
- 3)Acta de defunción (*)

- 4) Actuaciones del Ministerio Público, en caso de accidente o suicidio (*)
- 5) Parte de la Policía Federal de caminos en caso de accidente en carretera (*)
- 6) Identificación Oficial del (de los) Beneficiario(s) Designado(s) (Credencial electoral, pasaporte, licencia de manejo, documentos con carácter devolutivo)
- 7) Escritura de garantía hipotecaria (Copia)
- 8) Saldo Insoluto a la fecha del siniestro (En caso de crédito en M.N.)

En caso de Invalidez Total y Permanente:

- 1) Dictamen de invalidez total y permanente expedido por una institución oficial (IMSS, ISSSTE) (Original con carácter devolutivo). En caso de que el asegurado no sea derechohabiente de alguna de las instituciones mencionadas en el párrafo anterior, se aceptarán:

- a) Dictamen de Invalidez de la S.S.A.
- b) Dictamen de Invalidez por un médico especialista particular.

En ambos casos deberá de anexarse las pruebas médicas que dieron origen al dictamen.

- 2) Acta de matrimonio en caso de que la persona invalida sea el cónyuge del titular del crédito (*)
- 3) Comprobante de ingresos en el caso del deudor solidario (Cónyuge)
- 4) Escritura de la Garantía Hipotecaria (Copia)
- 5) Saldo Insoluto a la fecha del siniestro
- 6) Identificación Oficial del Beneficiario Designado (Credencial electoral, pasaporte, licencia de manejo, documentos con carácter devolutivo)
- 7) Actuaciones del Ministerio Público, (por causa violenta) (*)

(*) Original o Copia Certificada

La compañía se reserva el derecho de solicitar cualquier otro documento que considere necesario de acuerdo con las causas particulares de cada reclamación.

Trámite para la determinación y pago de siniestros por invalidez:

Cuando sobrevenga la invalidez, se dejarán transcurrir un período de seis meses desde que la invalidez se haya presentado, si la misma subsistiera se cubrirá al contratante las mensualidades vencidas en dicho período por capital, intereses y primas de seguros que el deudor hipotecario debiera cubrir al acreedor hipotecario, en forma mensual, hasta completar 12 mensualidades.

Si transcurrido el año se considera, de modo definitivo, que la invalidez es total y permanente, se pagará al contratante el saldo insoluto del adeudo a la fecha de la misma.

La aseguradora podrá exigir que el deudor asegurado se someta a un examen médico, con el objeto de verificar si continua el estado de invalidez. Si este se niega, se suspenderá el beneficio de invalidez. Es importante mencionar que La Aseguradora podrá requerir cualquier otro documento que considere necesario de acuerdo con las causas particulares de cada reclamación.

SEGURO DE DAÑOS

Objetivos:

- ☑ Garantizar al Banco y al acreditado en caso de pérdida total el pago del saldo deudor que el acreditado tenga con el Banco en la fecha de la ocurrencia del siniestro cubierto, siendo asegurable el inmueble, realizándose el pago del saldo deudor a la ocurrencia del primer siniestro..

- ☑ Resarcir las pérdidas o daños parciales que sufra el acreditado por perjuicios ocasionados por los riesgos cubiertos y que deberán ser usados exclusivamente para reparación.

CARACTERISTICAS DEL SEGURO DE DAÑOS.

Objeto asegurable:

El inmueble objeto del crédito

Quedan excluidos:

- a) Inmuebles en construcción o reconstrucción.
- b) Terrenos, cimientos, así como cualquier tipo de construcción subterránea.
- c) Zonas comunes tales como: jardines, patios, juegos, albercas, instalaciones deportivas, estacionamientos, elevadores y escaleras exteriores del inmueble asegurado.
- d) Cualquier clase de frescos o murales que como motivo de decoración o de ornamentación estén pintados en o formen parte inmueble o construcción asegurada.
- f) En ningún caso se pagarán los gastos por modificación de la estructura o diseño original del inmueble, aún por mandato de la autoridad competente y legal.

Coberturas:

Concepto	Porcentaje de la suma asegurada
• Incendio y líneas aliadas	100%
• Terremoto y erupción volcánica	100%
• Remoción de escombros	20%

Riesgo cubierto:

El valor destructible del inmueble objeto del crédito, sin considerar el valor del terreno

Suma asegurada:

La suma asegurada es igual al monto del saldo insoluto del crédito a fecha del siniestro, teniendo como límite el valor real del inmueble a ese fecha,

descontando el terreno, cimientos o cualquier otro tipo de construcción subterránea.

Líneas aliadas

- Corresponde a la unificación "técnica de los siguientes riesgos" Huracán, Ciclón, Vientos Tempestuosos, Caída de Aviones, Daños por Vehículos, Humo, Caída de Árboles, Inundación, Huelguistas y personas que tomen parte en paros, disturbios, motines o alborotos populares, vandalismo o daños ocasionados por personas mal intencionadas o bien por medidas de represión tomadas por autoridades reconocidas con motivo de sus funciones.

ANEXO 3

RELACION DE DOCUMENTOS PARA TRAMITE DE CREDITO HIPOTECARIO

RELACIÓN DE DOCUMENTOS DEL SOLICITANTE

La siguiente documentación deberá ser entregada por el Solicitante del Crédito Hipotecario durante la realización del Estudio Socioeconómico al representante de la Empresa que realizará dicho estudio:

1. Una copia fotostática del acta de nacimiento del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último.
2. Una copia fotostática del acta de matrimonio en caso de estar casado.
3. Una copia fotostática del acta de divorcio en caso de estar divorciado.
4. Una copia fotostática del acta de defunción del cónyuge en caso de haber fallecido este último.
5. Una copia fotostática de comprobante de domicilio (mes anterior). Como comprobante de domicilio se acepta: a) recibo telefónico (preferentemente) ó b) recibo de luz ó c) recibo de agua ó d) recibo de predial.
6. Una copia fotostática de identificación del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último. Como comprobante de identificación se acepta: a) credencial de elector ó b) pasaporte.
7. Una copia fotostática de Cédula CURP (en caso de contar con ella).
8. Una copia fotostática de comprobante de ingresos del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último:

En caso de que los ingresos se perciban a través de nómina, el comprobante será los últimos tres recibos en casos de ser nómina mensual o los últimos seis en caso de ser quincenal

En su defecto, declaración de impuestos (último ejercicio), ó

Si sólo percibe ingresos por intereses derivados de inversiones, el comprobante será:

Copia de los últimos 6 estados de cuenta (en caso de ser cliente del Banco)

Copia de los últimos 12 estados de cuenta (en caso de no ser cliente del Banco).

9. En caso de rentar inmueble, proporcionar una copia fotostática de los tres últimos recibos de renta.
10. Constancia de antigüedad en el empleo (si aplica).
11. En caso de declarar inversiones en la solicitud de crédito, proporcionar una copia fotostática del último estado de cuenta.
12. En caso de ser extranjero, proporcionar una copia fotostática del formato FM2.
13. En caso de no tener cuenta de cheques con la Institución, deberá aperturarla y conservar el comprobante para presentarlo posteriormente a la persona que realizará el Estudio Socioeconómico, y proporcionar una copia fotostática de éste.
14. Una copia fotostática de la ficha de depósito por concepto de gastos iniciales para apertura de crédito hipotecario. El Solicitante deberá presentar el original al representante de la Empresa que realice el Estudio Socioeconómico, para su cotejo.

RELACIÓN DE DOCUMENTOS DEL INMUEBLE

La siguiente documentación deberá ser entregada por el Solicitante del Crédito Hipotecario en el Centro Hipotecario en donde solicitó el crédito:

1. Dos copias fotostáticas del acta de nacimiento del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario también aplica para éste último.
2. Dos copias fotostáticas del acta de matrimonio en caso de estar casado.
3. Dos copias fotostáticas del acta de divorcio en caso de estar divorciado.
4. Dos copias fotostáticas del acta de defunción del cónyuge en caso de haber fallecido este último.
5. Dos copias fotostáticas de comprobante de domicilio (mes anterior). Como comprobante de domicilio se acepta: a) recibo telefónico (preferentemente) ó b) recibo de luz ó c) recibo de agua ó d) recibo de predial.
6. Dos copias fotostáticas de identificación del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último. Como comprobante de identificación se acepta: a) credencial de elector ó b) pasaporte.
7. En caso de ser extranjero, dos copias fotostáticas del formato FM2.
8. Tres copias fotostáticas de la escritura del bien inmueble inscrita en el Registro Público de la Propiedad Civil.
9. Para bienes en condominio, tres copias fotostáticas de la escritura del Régimen en condominio.
10. Para sustitución de hipoteca dos copias fotostáticas de:
 - Carta de cancelación anticipada.
 - Estado de cuenta de cancelación anticipada.
11. Tres copias heliográficas de planos arquitectónicos.
12. Tres copias fotostáticas de boletas de agua.
13. Tres copias fotostáticas de boleta de predial.
14. Dos copias fotostáticas de la licencia de uso de suelo.
15. Dos copias fotostáticas de la licencia de construcción.

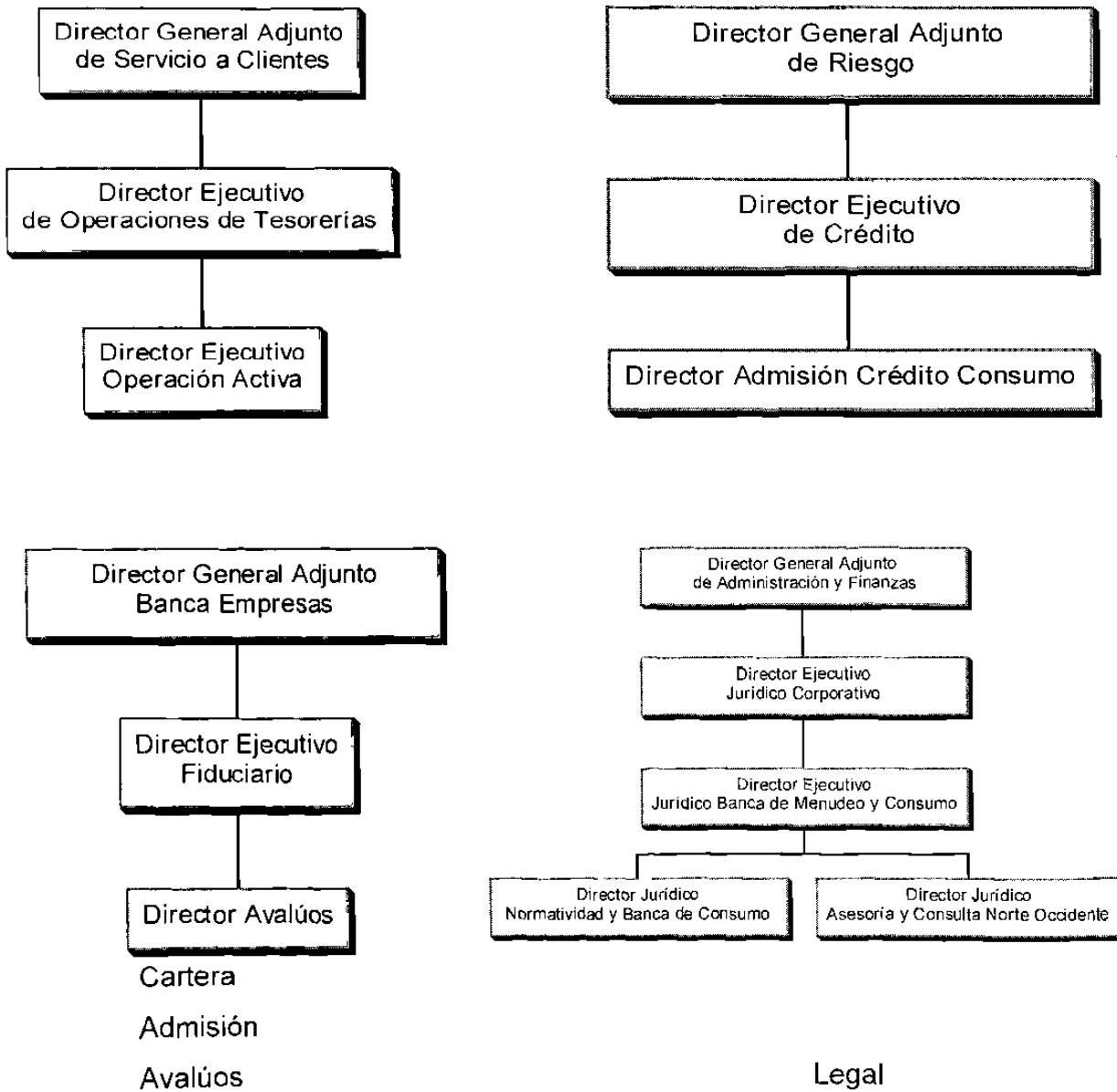
RELACIÓN DE DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA FIRMA DEL CONTRATO

La siguiente documentación (**ORIGINALES**) deberá ser entregada por el Solicitante del Crédito Hipotecario al Notario asignado a la elaboración de la escritura los cuales serán devueltos de inmediato terminado el cotejo de estos con las copias proporcionadas previamente por el Solicitante.

1. Acta de nacimiento del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último.
2. Acta de matrimonio en caso de estar casado.
3. Acta de divorcio en caso de estar divorciado.
4. Acta de defunción del cónyuge en caso de haber fallecido este último.
5. Comprobante de domicilio (mes anterior). Como comprobante de domicilio se acepta: a) recibo telefónico (preferentemente) ó b) recibo de luz ó c) recibo de agua ó d) recibo de predial.
6. Identificación del Solicitante. En caso de incluirse a un Deudor Solidario este requerimiento también aplica para éste último. Como comprobante de identificación se acepta: a) credencial de elector ó b) pasaporte.
7. En caso de ser extranjero, Formato FM2.
8. Escritura del bien inmueble inscrita en el Registro Público de la Propiedad Civil.
9. Para bienes en condominio, escritura del Régimen en condominio.
10. Para sustitución de hipoteca:
 - Carta de cancelación anticipada.
 - Estado de cuenta de cancelación anticipada.
11. Planos arquitectónicos.
12. Boletas de agua.
13. Boleta de predial.
14. Licencia de uso de suelo.

ANEXO 4

UBICACIÓN ORGANIZACIONAL DE LAS AREAS OPERATIVAS INVOLUCRADAS EN EL PROCESO DE OTROGAMIENTO DE CREDITO HIPOTECARIOS



ANEXO 5

ESTADO DE CUENTA

NOMBRE PRIMER TITULAR:
 NOMBRE SEGUNDO TITULAR
 CALLE Y NUMERO
 COLONIA
 DELEGACION O MUNICIPIO.

C.P.:

CUENTA PRINCIPAL DE CHEQUES.
 DIVISA

R.F.C.:

RESUMEN INFORMATIVO

CREDITO HIPOTECARIO NUMERO:
 NUM DE PAGOS EFECTUADOS.
 FECHA PROXIMO PAGO:
 MONTO

SALDO ANTERIOR:
 - AMORTIZACIONES Y
 PAGOS ANTICIPADOS
 SALDO ACTUAL

ESTADO DE CUENTA

CREDITO HIPOTECARIO "SU CASA"	NUM. CREDITO	FECHA DE CORTE	
	SALDO ANTERIOR	AMORTIZACIONES Y PAGOS ANTICIPADOS	SALDO ACTUAL
TASA DE INTERES	TIPO DE CREDITO	PAGOS VENCIDOS	PLAZO RESTANTE

MOVIMIENTOS REALIZADOS EN EL PERIODO

NO. DE PAGO	TIPO DE MOVIMIENTO	FECHA VENCE	FECHA PAGO	CONCEPTO	MONTO
				CAPITAL	
				INTERESES	
				SEGUROS	
				TOTAL	

ANEXO 6

Seguros

CUESTIONARIO MÉDICO
 (Por favor contestar todas las preguntas)

Documento que se anexará y formará parte integrante del Contrato de Seguro

	Solicitante	Cónyuge (Deudor Solidario)
Estatura (en centímetros)	cm.	cm.
Peso (en kilogramos)	kg.	kg.

	Padece o ha padecido, se le ha diagnosticado o ha recibido tratamiento de:	Solicitante		Cónyuge (Deudor Solidario)	
		Sí	No	Sí	No
1	Problemas de corazón; infarto al miocardio, hipertensión arterial, insuficiencia coronaria, embolia, trombosis.				
2	Cáncer, cualquier clase de tumor.				
3	Diabetes, hepatitis crónica, cirrosis, Pancreatitis, enfisema Pulmonar.				
4	Parálisis, epilepsia.				
5	Sida o positividad al VIH				
6	Tiene otros seguros de vida				

DE INTERES PARA EL SOLICITANTE (DEBE LEERLO ANTES DE FIRMAR)

Se previene al solicitante que conforme a la Ley sobre el Contrato de Seguro, debe declarar todos los hechos importantes para la apreciación del riesgo a que se refiere este Cuestionario Médico de seguro, tal y como los conozca o deba conocer al momento de firmarlo, en la inteligencia de que la no declaración o falsa declaración, facultará a la Compañía para considerar rescindido de pleno derecho el contrato de seguro, aunque no hayan influido en la realización del siniestro.

Fecha

Nombre del Solicitante

Firma

Nombre del Cónyuge (Deudor Solidario)

Firma

ANEXO 7

Información para captura de solicitud

No. De Cuenta de Cheques

No. CIS	No. De Sucursal	Ciudad donde radica la cuenta	Fecha y Plaza
---------	-----------------	-------------------------------	---------------

Información del Solicitante

Apellido paterno, Apellido Materno y Nombre (s)		Nacionalidad	Registro Federal de Contribuyentes	CURP	Edad (Años)	Sexo M F
Domicilio Calle y No.		Colonia	Delegación o Población		Estado	C.P.
Tipo de Casa	Antigüedad	Lada	Teléfono	Lada	Fax	
Estado Civil	Régimen Matrimonial (1) Sociedad Conyugal (2) Separación de Bienes	Dependientes Económicos * No. Edades		Escolaridad del Solicitante		
Apellido paterno, Apellido Materno y Nombre (s)		Nacionalidad	Registro Federal de Contribuyentes	CURP	Edad (Años)	Sexo M F
¿Tiene actualmente Crédito Hipotecario?		Monto \$	Sueldo Actual \$	Plazo	Tasa	Banco
Añote los datos del automóvil que tiene actualmente				Otras propiedades		
Año	Marca	Modelo	Terreno	Vivienda	Valor estimado	

Información del Empleo del Solicitante

Profesión u Oficio	Puesto	Antigüedad	Lada	Teléfono y Extensión		
Nombre de la Empresa o Institución		Empresa Propia	Lada	Fax		
Domicilio Calle y No.		Colonia	Delegación o Población		Estado	C.P.
Empleo Anterior (nombre de la Empresa)		Puesto	Antigüedad	Lada	Teléfono	
Domicilio Calle y No.		Colonia	Delegación o Población		Estado	C.P.

Información del Deudor Solidario

(solo si se desea que se considere para el otorgamiento del crédito)

Parentesco		Apellido paterno, Apellido Materno y Nombre (s)		Nacionalidad	Registro Federal de Contribuyentes	CURP
Domicilio Calle y No.		Colonia	Delegación o Población		Estado	C.P.
Actividad o Profesión	Puesto	Antigüedad	Lada	Teléfono Domicilio		
Nombre de la Empresa o Institución		Empresa Propia	Lada	Teléfono oficina		
Domicilio Calle y No.		Colonia	Delegación o Población		Estado	C.P.

Información Adicional

Ingresos mensuales Brutos		Gastos Mensuales (solicitante y deudor Solidario)			
Propio	De su deudor Solidario	Pagos mensuales por Prestamos \$		Pagos mensuales por Servicios \$	
Sueldo \$	Sueldo \$	Pagos mensuales por Renta \$		Pagos mensuales por Seguros \$	
Intereses \$	Intereses \$	Pagos mensual por manutención \$		otros pagos mensuales Fijos \$	
Otros \$	Otros \$	Saldo tarjetas de Crédito \$			

Cuentas Bancarias o Bursátiles Contratadas (solicitante)

1) No. De Cuenta	Banco Casa de Bolsa	Saldo promedio	Tipo de Cuenta (marque con una "X")		
			Ahorro	Inversión	Cheques
2) No. De Cuenta	Banco Casa de Bolsa	Saldo promedio	Ahorro	Inversión	Cheques
3) No. De Cuenta	Banco Casa de Bolsa	Saldo promedio	Ahorro	Inversión	Cheques
4) No. De Cuenta	Banco Casa de Bolsa	Saldo promedio	Ahorro	Inversión	Cheques
5) No. De Cuenta	Banco Casa de Bolsa	Saldo promedio	Ahorro	Inversión	Cheques

Tarjetas de Crédito Bancarias / Prestamos Contratados (solicitante)

1) No. De Cuenta	Banco	Saldo	Antigüedad	Tipo de Tarjeta			Tipo de Préstamo		
				Internacional	Nacional	Auto	Hípot	Comer	
2) No. De Cuenta	Banco	Saldo	Antigüedad	Internacional	Nacional	Auto	Hípot	Comer	
3) No. De Cuenta	Banco	Saldo	Antigüedad	Internacional	Nacional	Auto	Hípot	Comer	

Datos de 3 personas que lo Conozcan y que no tengan parentesco con usted y a las que podemos llamar

Nombre	Domicilio	Colonia	Lada	Teléfono
Nombre	Domicilio	Colonia	Lada	Teléfono
Nombre	Domicilio	Colonia	Lada	Teléfono

Condiciones del Crédito (importe solicitado)

Importe con Número \$	IMPORTE CON LETRA
Plazo (años)	¿Comisión Financiera? Si No Valor del Inmueble \$
Motivo del Crédito	Descripción del Inmueble

Datos del Inmueble que pretende adquirir con el Crédito Solicitado

Domicilio Calle y No.	Colonia	Delegación o Población	Estado	C.P.
Superficie en	Área construida en m2			

Firmas

Solicitante	Cónyuge	Deudor Solidario
-------------	---------	------------------

Aplican restricciones

ANEXO 8

Solicitud de Avalúo

Fecha:
Folio Número:

A

I. Datos Generales del Solicitante:

Nombre
Calle y Número
Colonia
Delegación / Municipio
Estado
Código Postal
Tel: / ext

II. Información relativa al avalúo:

Propósito del Avalúo: Conocer Valor Comercial

Tipo del Inmueble

Casa Habitación

Depto en Condominio

Condominio Horizontal

Ubicación detallada del bien a valuar

Calle y Número

Entre las calles de

Colonia

Delegación / Municipio

Estado

Código Postal

Tel: / ext

Nombre del propietario

Tel: / ext

Nombre persona a contactar

Tel: / ext

Documentación que se anexa

Escritura

Planos Arquitectónicos

Régimen en condominio

(deberán ser 2 copia fotostática y quedará en poder de la Institución)

Boleta Predial

Boleta Agua

Otro (Especificar)

Nota: En caso de valuar un inmueble en condominio el solicitante deberá entregar invariablemente la escritura que contenga el indiviso de la propiedad, las colindancias y superficie del terreno y del inmueble a valuar.

Observaciones:

III. Solicitante

El solicitante del servicio de avalúo deberá:
Depositar en cualquier sucursal el importe del avalúo.

En caso de liquidarse con cheque de otro banco el trámite del avalúo se iniciará 72 horas después de haberse realizado el depósito.

(No se atenderá la solicitud que no incluya el comprobante de pago correspondiente)

Firma

Fecha

GLOSARIO

Acreditado:	Entidad a la cual el Acreditante le otorga un crédito.
Acreditante:	Entidad que otorga un crédito.
Arrendamiento:	Acción de ceder a otro por cierto tiempo una cosa mediante pago de una renta.
Avío:	Préstamo hecho a un labrador, ganadero o industrial.
Buró de Crédito:	Empresa que se dedica a recopilar y mantener al día el historial crediticio de personas físicas y morales con adeudos.
Consumidor:	Persona que utiliza las mercancías o artículos que compra.
Contractual:	Operación que para llevarse a cabo debe de ser mediante un contrato de mutuo acuerdo.
Deudor:	Persona que debe una determinada cosa.
Endeudamiento:	Llenarse de deudas.
Financiamiento:	Costear o adelantar fondos.
Garantía:	Responsabilidad asumida por un contratante

Ingresos:	Recursos que recibe el negocio o persona física como pago por sus servicios o por la venta de mercancías.
Interés:	El costo, precio o cargo que se obtiene del dinero prestado.
IPAB:	Instituto de Protección al Ahorro Bancario. Es la institución encargada de proteger los depósitos bancarios en México. Su objetivo es dar confianza a los ahorradores de que sus depósitos están seguros, con lo cual contribuye a la estabilidad del sistema bancario.
Prenda:	Propiedad que se da para seguridad del pago de una deuda.
R.P.P.:	Registro Público de la Propiedad. Es la institución del Gobierno tanto Federal como Estatal que se encarga de validar la transmisión de dominio y derechos reales del suelo, la edificación, la producción de vivienda y la regulación de la tenencia de la tierra. Da memoria cronológica de los actos jurídicos que se realizan a partir de las operaciones inmobiliarias para surtir efectos ante terceros.
S.S.A.	Secretaría de Salud y Asistencia.
T.I.I.E.	Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio. La da a conocer diariamente el Banco de México.
Transmisión:	Pasar de un lugar a otro.

RESÚMEN

AUTOBIOGRAFICO

El autor de esta tesis Ing. Raúl de Jesús García Lozano nació en el Municipio de China, Nuevo León, el 14 de Julio de 1966. Sus padres son el Prof. Raúl Juan García Garza (†) y la Sra. María Alicia Lozano de García. Su esposa la Lic. María Antonia Arce Villarreal y su hijo Raúl Esteban García Arce.

Realizó sus estudios en la Universidad Autónoma de Nuevo León, en la Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica, de la que se graduó como Ingeniero Administrador de Sistemas, en Diciembre de 1990.

Su experiencia laboral comienza en Febrero de 1986, al prestar sus servicios en el Grupo Financiero Serfin, Institución en la cuál a desempeñado diferentes actividades Financieras hasta la fecha.

Es candidato para el grado de:

Maestro en Ciencias de la Administración con especialidad en
Finanzas

Con la tesis:

Creación y Desarrollo de un Departamento
Hipotecario en una Institución Financiera

