

300602

UNIVERSIDAD LA SALLE 10

INDIVISA MANENT

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

rey.



**"PROMOCIONES BANCARIAS PARA
LA VIVIENDA MEDIA EN MEXICO"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A
RAUL ROBLES BUSTAMANTE

Asesor: RAUL MEJIA ESTAÑOL

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO. D. F.

1991



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES

- 1.1 OBJETIVOS
Objetivos Generales.
Objetivos Especificos.
- 1.2 ANTECEDENTES
Antecedentes históricos de la Vivienda en México.
Logros Obtenidos hasta 1990.
Fallas y Amenazas.
- 1.3 PROBLEMATICA DE LA VIVIENDA EN MEXICO
Situación Actual.
Oportunidades.
Estratégias.

CAPITULO II. EL SISTEMA BANCARIO Y LA VIVIENDA

- 2.1 LOS PLANES BANCARIOS EN MEXICO
Créditos para Vivienda Media. BANCO MERCANTIL.
Invercasa. BANCA CREMI.
Credi-Casa. MULTIBANCO COMERMEX.
Habitat. BANCO INTERNACIONAL.
Crédito Preferencial. BANCOMER.
Vivienda Media. BANAMEX.
- 2.2 CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PLANES FINANCIEROS BANCARIOS

CAPITULO III. NECESIDADES DEL PUBLICO DEMANDANTE

- 3.1 ESTADISTICAS Y CONCLUSIONES A TRAVES DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS DEL SISTEMA BANCARIO Y DEL PUBLICO DEMANDANTE
Determinación de la muestra para la investigación.
- 3.2 DESEOS Y/O OPORTUNIDADES ESPECIFICAS DEL CLIENTE Bancario.
Oportunidades para la obtención de un crédito Bancario.
- 3.3 COMO INFLUYEN LAS PROMOCIONES BANCARIAS PARA LA OBTENCION DE CREDITOS PARA VIVIENDA MEDIA
Medios de Comunicación.
- 3.4 CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PLANES BANCARIOS Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

CAPITULO IV.

**PROYECTO: " PROGRAMA FINANCIERO DE
VIVIENDA MEDIA "**

- 4.1 PRESENTACION DEL PROYECTO: " PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA MEDIA ".
- 4.2 OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES.
- 4.3 ESTRATEGIAS DEL NUEVO PROYECTO.
Promociones
- 4.4 VENTAJAS AL IMPLANTAR EL PROYECTO.

CAPITULO V.

CONCLUSIONES

- 5.1 RENTABILIDAD DEL PROYECTO.
- 5.2 PROYECCIONES A FUTURO.
- 5.3 REFLEXIONES.

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El crecimiento demográfico de México es un fenómeno de suma importancia, cuyas consecuencias en todos los terrenos de la vida nacional no pueden ni deben soslayarse. Es de todos sabidos que el hacinamiento humano que hay, sobre todo en la ciudad de México, capital de la República, va en continuo aumento puesto que el incremento que resulta del número de nacimientos, supera al número de defunciones; viene a sumarse a la influencia ininterrumpida de inmigrantes que llegan a esta gigantesca ciudad para establecerse en ella.

A estos hechos sociales incontrolables, viene aparejando el consiguiente problema habitacional; puesto que las ciudades a las que afluyen masas humanas no pueden ofrecer vivienda a todos los que la necesitan. Aparte de ello debe tomarse en consideración que México es, fundamentalmente, un país de generaciones jóvenes; esto es, de individuos que no han cumplido todavía 25 años y que por razones muy naturales están creando de modo continuo nuevos núcleos familiares y las necesidades de habitación que de ellos resultan.

La idea de elaborar este proyecto, en el que se muestren los créditos bancarios a otorgar, es con el fin de llevar a cabo la mejor manera de poder obtener un financiamiento para la adquisición, construcción y/o remodelación o ampliación de viviendas de tipo medio, residencial y residencial alta de acuerdo al tipo de necesidades que persiga el acreditante.

Dicho proyecto nace de la inquietud que se ha despertado, al observar el gran problema que se les presenta a las Sociedades Nacionales de Crédito cuando por algún error en la interpretación de la situación financiera del acreditante no llega a cumplir con los requisitos solicitados o no llega a conocer las ventajas que en un momento dado le presentan los

planes bancarios de financiamiento para la vivienda provocado principalmente por la falta de cuidado a determinar si el acreditante es o no sujeto de crédito.

Es por eso que me he permitido hasta el alcance de mis posibilidades como profesionista realizar las investigaciones necesarias para elaborar un proyecto bancario de financiamiento para poder llegar a conclusiones sensatas respecto a la capacidad del acreditante para cumplir con las obligaciones y requisitos derivados del crédito individual a otorgar.

Se ha abarcado el tema desde un punto de vista general para llegar a conclusiones específicas por juzgar de mayor interés el trabajo, con el fin de mencionar algunos aspectos que se ha considerado importantes y que pueden ser asimilables en mayor o menor grado; según sean las circunstancias al otorgamiento de estos tipos de créditos individuales.

Dentro de este trabajo no se quiso dejar de mencionar las limitaciones en las que se va a encontrar el acreditante y las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.). El porvenir del problema habitacional en nuestro país es incierto y la resolución del mismo es una de las más apremiantes de nuestro tiempo.

CAPITULO I.

ASPECTOS GENERALES

1.1 OBJETIVOS.

OBJETIVOS GENERALES:

Aprovechar las oportunidades de financiamiento a través de las instituciones bancarias para la adquisición de créditos individuales de vivienda de tipo medio, residencial y alta.

OBJETIVO ESPECIFICO:

Implantar una relación más completa de negocios con los clientes, ofreciéndoles un producto altamente demandado.

1.2 ANTECEDENTES.

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA VIVIENDA EN MEXICO

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas (O.N.U.), habitan en el mundo cinco mil millones de personas que se incrementan 1.6% anual, es decir, cada año hay 80 millones más. Entre 1970 y 1989 la tasa de crecimiento no es igual en todos los países; algunas del primer mundo son negativas y otras, sobre todo en Africa, más elevadas que la economía y de los satisfactores.

En México, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), acaba de publicar los resultados del XI Censo General de Población y Vivienda. El contenido principal es el número de mexicanos residentes en el país; por sexo y municipio. La tradición es antigua: en 1895 se levanta el primer censo oficial y a partir de 1900 se realizan cada 10 años con

excepción del cuarto, en 1921. El de 1895 registra 12.6 millones de habitantes; el de 1990 es de 81'140,922, de los cuáles 39'878,536 (49%) son hombres y 41'262,386 (51%) son mujeres. En cuanto a extensión territorial tenemos el décimo tercer lugar en el mundo; la densidad de población es de 41 habitantes por kilómetro cuadrado.

Se observan tres etapas de crecimiento de la población que han dado lugar a la llamada transición demográfica:

- a) De 1900 a 1940, Moderado (1% anual en promedio). Altas tasas de natalidad y de mortalidad, aunque ocurre una pequeña reducción en ésta.
- b) De 1945 a 1975, Elevado. La mortalidad disminuye por efectos de los programas de salud e higiene. La natalidad permanece constante e incluso aumenta por la disminución de la mortalidad infantil.
- c) De 1980 a 1990, Menor. La tasa promedio anual en la última década es de 2.3%.

Los datos por Entidad señalan que más de la mitad de la población se concentra en siete: Estado de México, Distrito Federal, Veracruz, Jalisco, Puebla, Guanajuato y Michoacán.

Las que experimentan mayor crecimiento en los últimos 10 años son Aguascalientes, Baja California Norte, Baja California Sur, Querétaro, Tabasco, Tlaxcala y Quintana Roo. Su población aumenta alrededor del 40% en cada uno, excepto el último, que la duplica. Aunque están poco habitados, colaboran con el 14% del incremento total nacional.

La mayor parte del incremento es absorbido por las ciudades. El México Urbano (que vive en localidades mayores de los 15,000 habitantes), representaba el 20% del total en 1940;

EL CRECIMIENTO ACTUAL Y PREVISTO EN ALGUNAS CIUDADES DEL MUNDO:

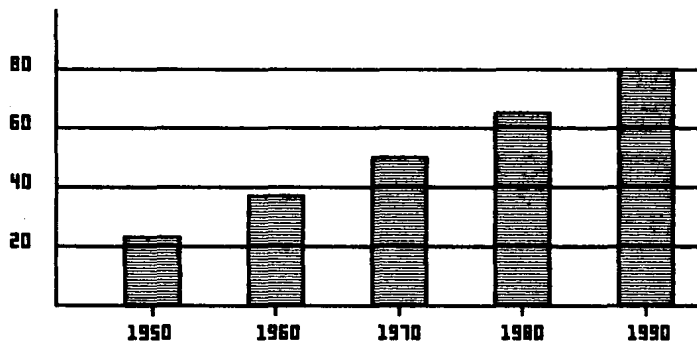
(EN MILES DE HABITANTES)

	1950	1980	2000
MEXICO,D.F	2,900	11,900	31,000
SAO PAULO	2,500	10,700	25,800
GRAN BOMBAY	3,000	7,000	16,800
SHANGHAI	5,800	12,400	23,700

**ALREDEDOR DE UN CUARTO DE LA POBLACION
MUNDIAL CARECE DE VIVIENDAS ADECUADAS Y
CERCA DE 100 MILLONES CARECE DE ELLA.**

POBLACION CENSAL EN MEXICO, 1950-1990.

(MILLONES DE HABITANTES)



FUENTE: DATOS DEL XI CENSO GENERAL DE POBLACION Y VIVIENDA, MEXICO 1990, DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA (INEGI).

pasa a ocupar el 60% en 1990. Por razones históricas la Ciudad de México concentra un gran número; desde la década de los cuarentas sus adiciones han sido altas, lo que contribuye a que la mancha urbana se extienda a municipios del Estado de México.

Sin embargo, el Distrito Federal pierde población en la última década y el área metropolitana de la Ciudad de México que incluye a aquél y a los municipios conurbados, crece con un ritmo menor al promedio nacional. Parece que la tendencia a la concentración está cediendo. El proceso de urbanización es evidente: de 1980 a 1990 las llamadas ciudades medias (de 100,000 a 500,000 habitantes), pasan de 40 a 110. Su población en conjunto representa el 30% contra el 14% de hace 10 años. Además, el 55% reside en municipios de más de 100,000 habitantes. Así, el acrecentamiento de la población y su distribución son diferentes ahora a los de entonces y en forma paralela se dan otros cambios de carácter económico, político y cultural.

PRINCIPALES LOGROS OBTENIDOS HASTA 1990:

El programa financiero de vivienda se ha caracterizado por una variabilidad en operación en los últimos años debido, en gran medida, a que los recursos del sistema están definidos por un porcentaje fijo de la captación tradicional del banco (obligatorio) y la enorme estabilidad que caracteriza este tipo de captación, lo cual afecta la generación y colocación de carteras a 10 años. Este programa operaba bajo un esquema rígido y desacorde con las necesidades del mercado de colocación, la disponibilidad de recursos para el financiamiento y los objetivos del banco (rentabilidad).

Durante los últimos años los bancos se han concentrado en negociar con el Banco de México para adaptar, modificar y

actualizar la reglamentación que rige al programa por el lado de la colocación; hasta llegar a tener un sistema que ha recibido premios internacionales. Además, se ha creado la estructura hipotecaria que se reconoce en el país.

Las consecuencias más sobresalientes de estas acciones son:

- Incremento en un 70% de la rentabilidad del programa
- Eliminación total del subsidio de tasa de interés
- La obtención de apoyos y mejores condiciones del Banco de México para el manejo de faltantes y sobrantes de inversión
- Liberalización de reglas
- La creación y consolidación de sistemas automatizados
- Integración de las áreas técnicas
- La operación con enfoque de mercado en la oferta de vivienda, tanto en características como en monto de crédito.

Además del programa financiero de vivienda, definido para promover la construcción de viviendas de interés social, la División Hipotecaria ha invertido en desarrollar programas para financiar vivienda media (construcción nueva y remodelación), vivienda residencial e inmuebles comerciales. Esta estrategia se ha seguido para ofrecer una gama de productos inmobiliarios consistentes y congruentes con las necesidades del mercado inmobiliario. El resultado de estos esfuerzos es la existencia de los programas financieros de vivienda.

La División Hipotecaria (la encargada de los créditos para vivienda media), se ha dedicado a optimizar el sistema de colocación del cual es responsable. Este curso de acción ha alcanzado sus programas en una época de grandes crisis económicas para México. El enfoque debe ser optimista y reformar los esquemas de captación, colocación, nuevos productos y de operación.

La rentabilidad de los programas financieros hasta 1990 consisten en:

- Por primera vez desde 1980 el rendimiento de la cartera inmobiliaria es mayor que el costo de captación (CP), para los bancos.
- La rentabilidad de los programas se ha incrementado en un 70% desde 1982.
- El porcentaje de cartera vencida es inferior al 1% de la cartera total.
- Se introdujo un programa de recuperación acelerada de cartera para concluir aquellos créditos muy antiguos y poco rentables.
- Desde 1983 se ha llevado a cabo una negociación sistemática con las autoridades para hacer rentable el programa. Como resultado se ha logrado una tendencia a cancelar los enormes subsidios que el sistema otorgaba tanto a individuos como a promotores.
- Se ha eliminado el subsidio a la cartera respecto al Costo Porcentual Promedio (C.C.P.), al hacer que el rendimiento promedio durante toda la vida de los créditos individuales sea por lo menos igual al C.C.P.
- Se ha logrado aumentar el valor de los servicios otorgados por el banco como comisiones de apertura, asesoría de ventas, supervisión de obra, ventas de conjunto y avalúos entre otros.

RENTABILIDAD. Efectos Externos:

- El líder en la introducción de cambios estructurales; primero en fórmulas financieras y después en procesos administrativos y de mercado es y ha sido el Banco Nacional de México (BANAME).
- Los cambios al programa propuestos por BANAMEX, en gran medida han permitido anticiparse a cambios económicos como la caída en términos reales del salario, el crecimiento despro-

porcionado de las tasas de interés y los efectos del actual Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE).

- Se ha logrado eliminar al máximo el costo de oportunidad por los faltantes y sobrantes de inversión. Este costo representó entre 1984 y 1987: \$200,000 millones de pesos (pesos corrientes Mayo 1984).
- Los faltantes de inversión son depositados en el Banco de México. Antes de 1987 no se pagaba ningún rendimiento por estos depósitos. Como consecuencia de las negociaciones que se han realizado ahora la tasa que se recibe es del 75% de la tasa de vivienda.
- Además, se ha negociado una línea de crédito con el Banco de México como apoyo para el manejo de sobrantes de inversión evitando así tomar recursos de cartera libre, a la misma tasa de colocación.
- Con el aumento de rentabilidad de la cartera de vivienda, los sobrantes de inversión como resultado de fluctuaciones en la captación, no se representan pérdida para las Instituciones de crédito.
- La modificación del manejo de los faltantes y sobrantes de inversión tiene como resultado directo la disminución del costo de oportunidad de operar el programa financiero de vivienda.

RENTABILIDAD. Recursos Humanos:

- La integración de las diversas áreas especializadas como una sola división dentro de los bancos ha permitido crear economías de escala y aumentar la productividad general.
- Al tener personal que trabaja en proyectos similares, ha sido posible establecer objetivos comunes y lograr una identificación con los productos y mercados atendidos.
- La estructura actual permite y propicia el desarrollo de personal especializado dentro de la división y le brinda una oportunidad de "vida y carrera".

- La estructura de la división se ha esforzado por darle rotación dentro de las diferentes funciones inmobiliarias a sus integrantes , aumentando y complementando el nivel de especialización de su personal.
- A través de la capacitación se ha aumentado el control tanto operativo como cualitativo mediante la estandarización y empaquetamiento de servicios y productos.
- La capacitación también ha incluido actualización y aprendizaje del uso de herramientas de análisis.
- La División Hipotecaria actualmente cuenta con el personal reconocido como el más profesional y competente de su ramo.

FALLAS Y AMENAZAS:

La eliminación del subsidio acaba con la desvalorización de la cartera. Como resultado habrá una reducción de más del 50% en la capacidad de financiamiento a la vivienda. La reducción se debe a que, con una cartera subsidiada, el banco tenía que financiar viviendas adicionales cada período para compensar la desvalorización. Sin el subsidio, sólo se financiarán suficientes viviendas para cubrir la recuperación de cartera, el crecimiento (caída) real de la captación y/o cambio en el porcentaje de inversión obligatoria.

OBLIGATORIO Y CARTERA:

- El 77% de los depósitos en Banca Comercial están a 30 días o menos. El 23% restante a menos de 90 días. Existen grandes variaciones semanales en la captación que se deben a la concentración de fondos en pocos clientes con tesorerías muy activas.
- El tiempo promedio para un proyecto de vivienda es de 8 meses.
- La cartera de vivienda está colocada a 10 años y el faltante y sobrante de inversión se evalúa de acuerdo a los promedios trimestrales de la captación.

ALTOS COSTOS
FINANCIEROS
DESAJUSTE PRECIOS
SALDOS REALES DE
CREDITO CRECEN
PROMOTOR MENOS
RENTABLE

CAIDA CAPTACION
ELIMINACION SUBSIDIO
CAIDA PODER ADQUISITIVO
TASA REAL
NECESIDAD DE VIVIENDA
VARIABLES MACRO

DESVALORIZACION DE
LA CARTERA
REDUCCION DE
RECURSOS

↓
MAYOR RIESGO EN
LA CARTERA

↑
PROGRAMAS
BANCARIOS
DE VIVIENDA

↓
PERDIDA DE LA
CAPACIDAD GENERADORA
DE VIVIENDA

?
FALLAS Y AMENAZAS
?

QUEBRANTO
CARTERA

←
PERDIDA DE
RENTABILIDAD
→

↑
AUMENTO
OBLIGATORIO

- La falta de continuidad en el programa es otra consecuencia de las fluctuaciones en faltante y sobrante. El programa está abierto cuando hay faltante de inversión. Este ha estado cerrado el 42% del tiempo desde 1982.
- La cartera de vivienda ha adquirido gran importancia para el Banco, llegando a representar un 24% de la cartera propia. En algunas plazas inclusive, llega a representar a arriba del 70%.

SUBSIDIO:

La cartera de vivienda ha sido muy sólida (sólo el 1% de cartera vencida), debido al subsidio en la tasa existente hasta este año. La eliminación del subsidio combinada con la baja del poder adquisitivo del salario mínimo hace que el riesgo de quebranto de la cartera aumente, por lo que sus sistemas de control y seguimiento deberán de incrementarse.

NECESIDAD DE UNA BANCA HIPOTECARIA ESPECIALIZADA

Las características y mercado de los productos inmobiliarios colocan a la División Hipotecaria en un lugar especial de la banca pues requiere de un manejo particular por:

PLAZO:

Un crédito hipotecario típico dura 10 años.

GARANTIA:

El banco coloca hipotecas sobre un inmueble cuya construcción financió. El inmueble es construido y vendido por un promotor. La participación del banco es crítica en supervisar la construcción, evaluar mercados y revisar los flujos de efectivo; el éxito del promotor es éxito para el banco.

La garantía es el activo más importante de los acredi -

tados. El banco debe preocuparse en mantener el valor de la garantía contra el saldo del crédito (en caso de que el adquirente quiera vender su casa o deje de pagarla).

CLIENTES:

El promotor requiere un grado de apalancamiento muy alto. El banco debe analizar cada proyecto que realiza, en forma muy detallada, minuciosa, individual y especializada. El adquirente puede ser manejado como un crédito de perfil más su volumen (160,000 en total incrementándose de 10 a 20,000 al año). No es una operación masiva ni repetitiva.

CARTERA:

El manejo de la cartera es complejo (manejo de faltantes y su regulación de sobrantes y proyecciones). Las nuevas reglas requieren de modificaciones en los esquemas de control y seguimiento pues al cobrar tasas reales, el riesgo de quebranto aumenta notablemente.

REGULACION:

La complejidad de los productos de vivienda y su regulación requieren de una negociación extensiva, técnica y extremadamente dinámica con las autoridades tanto del Banco de México como otras entidades.

PRESIONES:

- Existen grandes presiones para aumentar el número de viviendas.
- La banca es el financiador más importante de vivienda en el país.
- Como la banca es la única participante financiera en la generación de vivienda tiene poco poder de negociación con las autoridades.

- La captación del banco ha caído en términos reales.
- La capacidad generadora de vivienda de la banca ha disminuido en las reglas del programa.
- El programa financiero de vivienda tiene un alto costo de oportunidad al no existir mecanismos de absorción de las fluctuaciones en los requerimientos de inversión (faltantes y sobrantes).
- El programa financiero de vivienda es muy vulnerable a cambios macroeconómicos (como el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico -PECE-).

La necesidad de vivienda puede llevar a un aumento en el obligatorio de inversión. Estudios preliminares muestran que, con las reglas vigentes, para recuperar la capacidad de financiamiento de vivienda el obligatorio del banco tiene que aumentar al 25%. Un aumento en el obligatorio acrecentaría la variabilidad de los faltantes y sobrantes así como su costo de oportunidad para el banco.

La eliminación del subsidio en tasa aumenta notablemente el riesgo de quebranto de la cartera; particularmente si se suma a la disminución real del poder adquisitivo de los salarios. Bajo el esquema actual, la banca al ser el único participante, carga la suma de los riesgos.

1.3 PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA EN MEXICO.

SITUACION ACTUAL:

La vivienda en México seguirá representando una carga agobiante e insoslayable, a pesar de que el crecimiento demográfico disminuyó al 2.1% anual en los últimos años y tomando en cuenta que en la actualidad hay 16.7 millones de casas habitación; para el año 2000 deberán existir 20 millones de viviendas.

Sin embargo, la industria de la construcción, contribuyó con 30 billones de pesos durante 1990, que significan el 5% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que éste alcanzó 590 billones de pesos en el mismo período. Lo que indica que estas cifras se moverán ascendentemente el resto de la década.

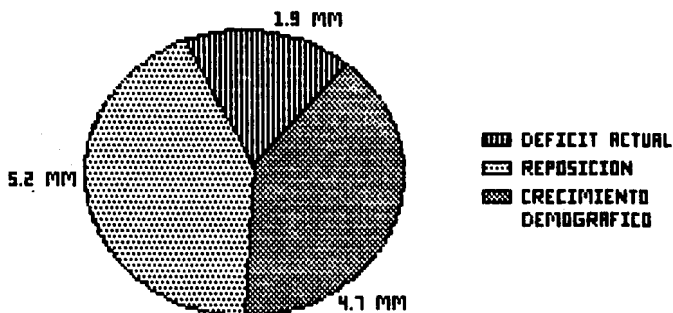
Cabe señalar, que un nuevo hogar tiene un enorme valor acumulativo, su precio varía a tasa de interés compuesto, sin importar que la inflación sea alta o baja; simplemente se adapta a ella y es riqueza, distinta al valor neto agregado del PIB anualmente; de 501 billones de pesos. El estudio señala que la mayor importancia en la construcción, radica en que las nuevas propiedades medias-residenciales, entre otras, contribuyen directamente al patrimonio nacional de bienes de capital.

Por otra parte, se señala que en la década de los 90's México tendrá un incremento equivalente de 200,000 habitantes lo que significa entre 326,000 y 430,000 hogares nuevos.

Asimismo, la población conurbada del Estado de México, que en la actualidad es de 6.7 millones, llegará a ser para fin de siglo de 10.2 millones, que sumada a la presencia estimada del Distrito Federal de 8.5 millones harán que la gran metrópoli albergue 18.7 millones de moradores. Además, se espera que la población urbana para el año 2000 sea del orden de 73 millones, la cual se concentrará en 8 ó 10 ciudades de la República Mexicana.

Es evidente que anualmente existirán más de 500,000 parejas nuevas, casadas o no, durante los próximos 10 años, las cuales presionarán por tener un techo donde vivir. A lo anterior, es necesario añadir la reposición de casas habitación deterioradas, sujetas a mejoramiento o abandono que se

NECESIDADES DE VIVIENDA 1988-2000.



VIVIENDAS TOTALES REQUERIDAS: 11.8 MILLONES

- LOS SISTEMAS FORMALES DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA ESTAN GENERANDO UN MAXIMO DE 250,000 UNIDADES ANUALES. AL AÑO 2000, DE CONTINUAR ESTE RITMO SUMARAN 3,000,000 DE VIVIENDAS CONSTRUIDAS.
- EL PAIS REQUIERE 11,800,000 DE VIVIENDAS EN LOS PROXIMOS 12 AÑOS.

consideran del orden del 355%, esto es, de 5.9 millones de viviendas. Y también existe el problema de las migraciones a las ciudades de la República Mexicana.

Por otra parte, se sostiene que por regla general la proporción de poseedores de una morada determinada varía directamente en calidad con su nivel de ingreso. Esto quiere decir, que a mayor nivel de disponibilidades habrá más número de propietarios. Las necesidades son tan aplastantes que difícilmente un gobierno por si solo puede instrumentar la cobertura de casas habitación. El FOVI y la Banca Múltiple deben coadyuvar más a la adquisición de viviendas bajo el criterio de estricta rentabilidad, es decir, no deben proporcionar financiamientos con tasas de interés inferiores al valor del C.P.P. u otras herramientas del mercado de dinero (CETES, PAGARES, BONDES, ETC.).

En lo anterior surge una esperanza, avalada por expertos financieros que consideran que para 1991 será fundamental para el control de la inflación, pues se estima que esta bajará persistentemente, porque el Gobierno Federal ha atacado las raíces de este fenómeno. Como en el pasado y cómo se realiza en países desarrollados, los financiamientos inmobiliarios tienen que ser a tasas bajas, que no es lo mismo que tasas subsidiadas y a largo plazo.

Otro aspecto importante de recalcar, es lo referente al Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) que ha causado fuertes distorsiones en el programa financiero de vivienda, las más importantes son:

- Los costos financieros se han incrementado en términos reales, ésta tendencia continuará aún al haber concluido el pacto debido a la necesidad de pagar tasas reales a los ahorradores en México.

- Debido al congelamiento del Salario Mínimo, el pago mensual del adquirente es demasiado bajo para el monto del crédito otorgado. Esto trae como consecuencia la creación de toda una generación de créditos mas susceptibles a distorsiones macroeconómicas y por lo tanto al quebranto.
- El rezago del precio de las viviendas, el congelamiento del salario mínimo y los altos costos financieros han hecho que el saldo del crédito individual aumente en términos reales y nominales, y se puede dar el caso que el saldo del crédito sea mayor que el valor de la garantía.
- Los altos costos financieros y el rezago en el precio de la casa han ocasionado una pérdida de rentabilidad al promotor, causando problemas aislados de terminación de viviendas.

Los adquirentes y los promotores están ejerciendo gran presión ante la banca y las autoridades para que se reinicie el programa financiero de vivienda.

OPORTUNIDADES:

Para la década de los 90's habrá una demanda de vivienda sin precedentes en nuestro país, acompañada por enormes requerimientos de empleo y la necesidad de crecimiento en todos los sectores. Como se ha visto, desde ahora se empiezan a sentir estas demandas. Es de gran importancia que la sociedad en pleno analice a fondo los actuales sistemas de financiamiento de vivienda y proponga nuevas soluciones para resolver este reto nacional.

Una fuente de información disponible para emprender esta búsqueda de soluciones es analizar el resultado de experiencias internacionales en el financiamiento y construcción de vivienda. En la mayoría de los países se han implementado sistemas para financiar vivienda que son rentables con un enfoque de realismo económico, autosuficientes, sin subsidios y con la participación de los sectores privado y público.

Estos sistemas cuentan con múltiples instrumentos que captan a tasas inferiores a las comerciales y dedicados al financiamiento de la vivienda, permitiendo ampliar la cobertura y accesibilidad de sus programas.

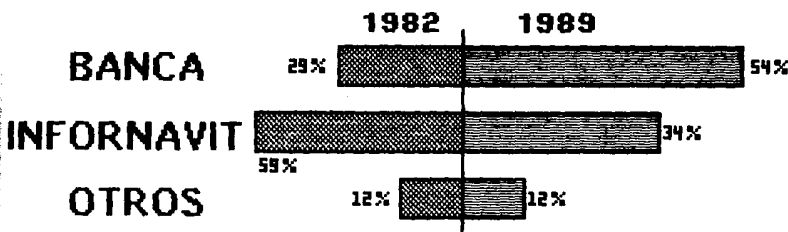
Ejemplos de la aplicación exitosa de estos sistemas con captación específica se encuentran en Alemania, Brasil, Colombia, Inglaterra, España y la India entre otros. En América los únicos países que no cuentan con sistemas de este tipo son México, Cuba y Nicaragua.

Estudios nacionales e internacionales han encontrado que la vivienda es un importante activador económico con gran impacto en la creación de empleos, el salario real, el ahorro interno y el producto interno bruto, todo esto sin importar materias primas. Las carteras de vivienda presentan riesgos que los problemas de índole macroeconómico acentúan. Es necesario crear sistemas de financiamiento que repartan el riesgo con la sociedad, orientándose a una operación en base a las comisiones.

En México, las autoridades están empezando a analizar la posibilidad de implantar diferentes sistemas para el financiamiento y la creación de vivienda. Además existe gran interés por parte de diversos grupos del sector privado para participar activamente en el desarrollo y la implantación de estas nuevas soluciones.

La situación económica, política y social presenta un inmejorable momento para revisar, en todos los miembros de la sociedad, los actuales esquemas de financiamiento para la vivienda. En esta revisión se deberán romper antiguos moldes y conceptos para diseñar las bases de los nuevos esquemas que financiarán la vivienda hasta el siglo XXI.

CONTRIBUCION A LA GENERACION DE VIVIENDA.



PORCENTAJE DE CONTRIBUCION DE RECURSOS INVERTIDOS EN VIVIENDA

- DESDE 1982 LA BANCA HA INCREMENTADO SU PARTICIPACION COMO PROMOTORA Y FINANCIADORA DE LA CONSTRUCCION DE NUEVAS VIVIENDAS EN EL PAIS, HASTA CONVERTIRSE EN 1989 EN EL SISTEMA FORMAL DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA MAS IMPORTANTE.

Se presentan las siguientes oportunidades específicas:

1. Revisión a fondo por parte de la Banca de los actuales esquemas de financiamiento.
2. Negociación de soluciones múltiples para la vivienda con la desregulación del programa financiero de vivienda.
3. Generación de instrumentos para diversificar el riesgo.
4. Incorporar diferentes participantes en los programas de financiamiento para la vivienda.
5. Continuar y fortalecer la creación de nuevos productos que aumenten la rentabilidad hipotecaria que lo coloquen como líder absoluto de la actividad inmobiliaria nacional.
6. Crear un espacio independiente para la vivienda, fuera de la Banca.

ESTRATEGIAS:

Para tomar ventaja de las oportunidades que se presentan actualmente y reducir el impacto de los riesgos identificados se deben seguir las siguientes características:

- a) Convertir al programa financiero de vivienda de una operación de riesgo en una de comisión, mediante la sustitución del obligatorio de inversión por recursos de terceros que corran la suerte de las carteras (rendimiento).
- b) Buscar la participación, integración y/o asociación de empresarios que colaboren en la creación de sistemas de financiamiento para la vivienda.
- c) Invertir en programas de investigación y desarrollo para la creación de nuevos productos de captación y colocación que se adelanten a posibles acciones de las autoridades, tales como el incremento del obligatorio.
- d) Ampliar la definición de los objetivos de la División Hipotecaria para incluir atención a un mercado inmobiliario más amplio e integral que incluya adquirentes, promotores, comercios e industria.

- e) Crear un mercado secundario de hipotecas donde participen el banco y generadores de hipotecas.

La participación de la Banca en el financiamiento de créditos para vivienda, ha sido muy importante en los últimos años para aliviar la situación de la problemática que presenta el país como es la carencia de recursos destinados a la vivienda. Sin embargo, se requieren de mayores esfuerzos por parte del Gobierno, la Banca y otros organismos (INFONAVIT) para que conjuntamente diseñen planes financieros debidamente estructurados y acorde con las necesidades del acreditado.

El objetivo debe ser el interés por parte de los sectores público y privado para encontrar nuevas soluciones.

CAPITULO II.

EL SISTEMA BANCARIO Y LA VIVIENDA

2.1 LOS PLANES BANCARIOS EN MEXICO

El objetivo del presente estudio, es precisamente poner en relieve la situación actual en que se encuentran los inversionistas en vivienda y encontrar soluciones que sean beneficiosas para los 3 sectores interesados: Gobierno, Arrendatario y el propietario del inmueble.

Como se ha señalado anteriormente, el mexicano joven de nuestros días; al contraer matrimonio carece en términos generales de capacidad económica para comprar una vivienda o para construirla. Es indispensable para él como jefe de familia contar con opciones para que la pareja alquile una vivienda y posteriormente, cuando la familia crece tener la posibilidad también de adquirir una vivienda más amplia.

Indudablemente el incremento demográfico incide severamente en el problema habitacional; y entre mayor población exista, más conflictiva y compleja se muestra la solución a tal problema. Si consideramos que el 63% de la población de México está formado por individuos jóvenes se puede preveer que el número de parejas que habrá durante los próximos 25 años será de alrededor de 25 millones, cifra que indica el demandante poblacional de vivienda.

Las alternativas para obtener créditos individuales para la adquisición, construcción y/o remodelación que se presentan a través de distintas Sociedades Nacionales de Crédito son las siguientes:

BANCO MERCANTIL DE MEXICO, S.N.C.

CREDITOS INDIVIDUALES PARA VIVIENDA MEDIA

CARACTERISTICAS GENERALES:

Casas unifamiliares o departamentos, ubicados en las plazas en que tenga presencia la Institución, que contenga mínimo: 2 recámaras, 1.5 baños y cajón de estacionamiento, en el caso de departamentos.

El crédito se otorga para la adquisición, remodelación o ampliación de casa habitación; siempre y cuando el inmueble no tenga una antigüedad mayor a 15 años, previo dictamen técnico de su conservación.

No se otorga créditos para la construcción de viviendas individuales.

Es requisito indispensable que el solicitante sea cuentahabiente de la Institución.

El crédito podrá otorgarse con deudor solidario, siempre y cuando la persona tenga parentesco en línea directa con el solicitante.

CARACTERISTICAS POR TIPO DE VIVIENDA:

TIPO	CONSTRUCCION	AVALUO	FINANCIAMIENTO
	MINIMA	EN S.M.N.D.F.*	
MEDIO	75 Mts. ²	Hasta 600 SMM	60% Máximo
RESIDENCIAL	160 Mts. ²	De 600 a 1200 SMM	50% Máximo
ALTA	250 Mts. ²	Más de 1200 SMM	30% Máximo

PLAZO: Máximo 20 años.

TASA: La política para operaciones contractuales a largo plazo.

*S.M.N.D.F. = Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal

COMISION: 5% de apertura.

EDAD DEL SOLICITANTE: Entre 20 y 50 años.

SEGUROS:

En adquisición.- De vida y daños sobre el inmueble.

En remodelación o ampliación.- De vida y montaje de la obra, una vez concluida la obra se tomará el seguro de daños sobre el inmueble.

PAGO MAXIMO:

En base a la alternativa de pago tomada por el cliente, el pago no podrá ser superior al 30% de sus ingresos.

OTROS GASTOS:

- Investigación Comercial.
- Avalúo del proyecto o bien.
- 1% sobre el monto del crédito, en caso de ser ampliación o mejora de vivienda, por concepto de supervisión de obra.
- 4% en caso de ser adquisición.
- Gastos notariales y honorarios (gts. de reg. pub., Imp. de adquisición de inmuebles, etc.).

FORMAS DE PAGO PARA CREDITOS HIPOTECARIOS:

Para vivienda media, residencial y alta.

DISTRIBUCION DE CAPITAL:	Manejar la totalidad de la deuda bajo el siguiente esquema:
CAPITALIZACION DE INTERESES:	Por la diferencia entre el pago y los intereses generados mensualmente, la capitalización es ilimitada durante los primeros 10 años.
PLAZO	Indefinido, no mayor a 20 años.

PAGO MENSUAL: \$25,000 x millón prestado, importe que se actualiza en la misma proporción en que se incremente el salario mínimo durante los primeros 10 años.

El saldo insoluto del crédito en el mes 120 se pagará en los 120 meses restantes con pagos mensuales vencidos de capital e intereses.

PAGOS SEMESTRALES: No.

PAGOS ANUALES: No.

PAGOS ANTICIPADOS: El pago anticipado mínimo es el importe de 10 pagos mensuales.

Cabe hacer mención que en este tipo de créditos no se otorga para construcción y es sólo para personas físicas residentes en el área metropolitana.

En cuanto a la promoción de este plan bancario, prácticamente es nula; apareciendo únicamente en algunos periódicos en forma esporádica, sólo llega a conocerse por sus mismos clientes que tienen relación con el banco.

La demanda de estos créditos es poca debida a que el sistema del plan bancario que se ofrece no es muy atractiva para el público interesado.

BANCA CREMI, S.N.C.

INVERCASA

El sistema INVERCASA es un mecanismo de concertación fiduciaria que permite conjugar el esfuerzo del ahorro familiar con el crédito bancario. Fue creado por Banca Cremi, S.N.C. en 1989 como un nuevo proyecto financiero dirigido a clientes de ingresos medios que no cuentan con un capital para satisfacer su demanda de vivienda.

INVERCASA es un fideicomiso cerrado de inversión, por medio del cuál los solicitantes se integran en grupos de 10 personas para participar en líneas mancomunadas de crédito que les permitirán disponer de créditos individuales a través de sorteos semestrales.

El sistema está dirigido a personas con ingresos mensuales superiores a 12 veces el salario mínimo del D.F. con una edad entre los 18 y 60 años y que no cuenten con un capital inicial para la adquisición o construcción de su vivienda.

El mecanismo está diseñado para que el cliente pueda concertar con un monto ejercible de 240 a 600 salarios mínimos mensuales del D.F. (dependiendo de sus ingresos), en un plazo de 6 a 60 meses que podrá utilizar para la adquisición de una vivienda o de un predio urbanizado para casa habitación, la construcción de una vivienda nueva y la ampliación y/o remodelación de una casa propia.

En INVERCASA se pueden efectuar aportaciones mensuales iniciales del 10% del ingreso, hasta el momento de recibir el crédito individual a través del sorteo. Al disponer del monto ejercible, el cliente realizará pagos mensuales complementarios equivalentes al 30% de sus ingresos, hasta saldar la línea de crédito mancomunado que otorgue Banca Cremi a su grupo. Además

de estas aportaciones y mensualidades se efectuarán pagos semestrales en Enero y Julio, equivalentes a media mensualidad adicional a la que corresponda en esos meses.

Las aportaciones, pagos y montos del crédito se incrementarán en la misma proporción que el salario mínimo del D.F.

SISTEMA DE COFINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA MEDIA "INVERCASA".

Es un mecanismo fiduciario y financiero dirigido a los solicitantes de crédito hipotecario para vivienda que no disponen de un capital inicial para ser considerados como sujetos de crédito y que están dispuestos a incorporarse a fideicomisos cerrados de inversión para 10 personas físicas, a fin de efectuar aportaciones mensuales y semestrales que les darán derecho a disponer, por la vía de sorteos semestrales y en un plazo máximo de 5 años, de sus inversiones, del crédito que se otorga con cargo al patrimonio fiduciario, y del crédito hipotecario mancomunado y complementario que proporciona el banco.

PARTICIPANTES:

Podrán participar en INVERCASA, personas físicas residentes en el país, con edades de 18 a 60 años, que tengan ingresos mensuales comprobables y superiores a 12 veces el salario mínimo mensual del D.F. Por excepción y con la aprobación del área de crédito hipotecario del banco, podrá tomarse como base el ingreso familiar, siempre que este tenga características de constancia o permanencia.

MONTO EJERCIBLE:

El monto ejercible es la cantidad que se destinará a la vivienda de cada fideicomitente. Se integrará con la suma de sus aportaciones y sus rendimientos financieros, más los

recursos crediticios provenientes de las aportaciones y rendimientos de los demás fideicomitentes de cada grupo y del financiamiento mancomunado y complementario que les otorgue el banco.

La proporción de cada uno de los elementos que compone el monto ejercible variará de acuerdo con el futuro que corresponda a cada fideicomitante en la disposición de los recursos. Dicho monto ejercible estará definido en un número de veces el salario mínimo general del D.F., de acuerdo con la siguiente clasificación por niveles de ingresos:

CLASIFICACION	NIVELES DE INGRESO	MONTO EJERCIBLE
D	12 S.M.M.D.F.*	240 S.M.N.D.F.
E	15 "	300 "
F	18 "	360 "
G	21 "	420 "
H	24 "	480 "
I	27 "	540 "
J	30 "	600 "

DESTINO DEL MONTO EJERCIBLE:

El monto ejercible se destinará a la adquisición y/o construcción de la vivienda de los fideicomitentes, quienes podrán disponer de los recursos de acuerdo con las siguientes opciones:

A. ADQUISICION:

- De vivienda en el mercado libre.
- De vivienda realizada por promotores financiados por el banco.
- De un predio urbanizado para vivienda.

* S.M.N.D.F. = Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal

B. CONSTRUCCION:

- De vivienda nueva.
- Ampliación y/o remodelación de vivienda propia.

REQUISITOS PREVIOS:

Para incorporarse a este sistema es requisito indispensable contar con una cuenta de cheques y una tarjeta de crédito de Banca Cremi.

CONSTITUCION DE LOS GRUPOS:

Los contratos agrupan a 10 participantes de la misma localidad y clasificación de nivel de ingresos. Banca Cremi programará periódicamente el número de grupos que esté dispuesto a cofinanciar para cada opción de crédito y por cada localidad y nivel de ingresos, en función a la demanda detectada, de los recursos financieros disponibles y de las condiciones generales de la economía y particulares del mercado habitacional, y se reserva el derecho de ampliar o reducir tal número de grupos y el de no constituir nuevos cuando así lo juzgue conveniente.

APORTACIONES:

Las aportaciones mensuales estarán referidas a un mínimo del 10% del ingreso mensual registrado por el fideicomitente, expresado en veces del salario mínimo mensual del D.F. y sólo se incrementarán en la misma proporción a los aumentos oficiales de dicho salario mínimo.

Estas aportaciones serán efectuadas a partir de la fecha que se señale en el contrato de fideicomiso y durante un plazo de 6 a 60 meses, según el resultado de los sorteos

semestrales. En adición a las aportaciones mensuales, los fideicomitentes harán en los meses de Enero y Julio de cada año aportaciones semestrales equivalentes a la mitad de la mensual que les corresponda hasta que dispongan ó comiencen a disponer del monto ejercible.

SEGUROS:

- De vida: desde la fecha de otorgamiento de cada una de las escrituras, hasta la amortización de todas las porciones individuales del crédito mancomunado.
- De obra civil: Durante todo el proceso de la misma.
- Contra Daños: Durante la vigencia de todos y cada uno de los créditos.

GASTOS:

- Avalúos: realizado por Perito Valuador de Banca Cremi.
- Escrituración: Serán cubiertos directamente por los acreditados al momento de la firma de sus escrituras.
- Comisión por ejercicio del crédito mancomunado.

TASAS DE INTERES:

Serán la que resulte de sumar la Tasa Base a la Sobre-tasa para señalar las tasas de interés del crédito hipoteca-rio mancomunado.

La promoción que se hace para este tipo de créditos es a través de publicaciones en periódicos y en revistas; así como también en las mismas sucursales de Banca Cremi. El lema publicitario bajo el cuál se maneja el sistema INVERCASA es: " Banca Cremi le ofrece la manera más fácil para cimentar la mejor inversión de su vida: SU CASA ".

* Información recadaba durante el mes de Febrero de 1991.

COMERMEX, S. N. C.

CREDI-CASA

El Multibanco Comermex puso en marcha su régimen aplicable a los créditos para vivienda de interés social y de tipo medio, con su plan de ahorro denominado Credi-Casa, por medio del cuál obtiene rendimientos que le permiten reunir la aportación requerida para obtener un crédito hipotecario. De igual manera el cliente decide el monto y la periodicidad del ahorro.

Dicho plan funciona mediante el ahorro constante durante 6 meses y hasta 10 años, reuniendo un porcentaje de la vivienda que desea adquirir. Se ofrecen también 2 tipos de cuenta que van de acuerdo a sus necesidades, planes y capacidad de ahorro; cuentas de disponibilidad libre y cuentas de disponibilidad condicionada.

Las características de estas aperturas son: una cuenta con apertura de 350 mil pesos, realizando depósitos en cualquier fecha a partir de 50 mil pesos, la tasa pasiva es la que determine la Tesorería, tomando como base los principales instrumentos del mercado y la tasa activa es determinada por el banco con la diferencia de que las cuentas de disponibilidad condicionada tienen ventajas de ganar más intereses que en la de disponibilidad libre.

Este plan está dirigido a personas físicas de nacionalidad mexicana y mayores de 18 años hasta 65 años de edad, teniendo disponibilidad económica. La vivienda de tipo medio tiene un valor aproximado de 217 veces el salario mínimo del D.F.; mientras que las de tipo residencial tienen un costo de 601 veces salario mínimo. Cabe señalar que el destino del crédito puede ser para la construcción de vivienda nueva y

usada o para la ampliación o remodelación de vivienda propia.

Es importante señalar que el banco realiza un estudio socioeconómico al posible cliente; el crédito individual se otorga a través de un contrato de apertura que incluye el crédito inicial aplicable al precio o construcción de la vivienda y crédito adicional ilimitado para refinanciamiento de intereses.

CARACTERISTICAS:

VALOR	Entre 217 y 600 salarios mínimos mensuales del D.F., determinado mediante avalúo practicado por la Institución.
CREDITO	70% del valor de avalúo como máximo.
ESTADO DE CONSERVACION	Deberá ser bueno.
ANTIGUEDAD	Máximo 10 años.
UBICACION	Zona urbana.
SERVICIOS MUNICIPALES	Completos: luz, agua, drenaje, pavimento, banquetas, etc.
EDAD	Mayores de 18 y menores de 65 años.
RELACION	Cuenta Credi-Casa Comermex.
TASA DE INTERES	La que resulte mayor de CETES ó C.P.P. + 10 puntos según los instrumentos del mercado y determinada por Comermex.

FORMAS DE PAGO	<u>MEDIA</u> : \$20,000 x cada millón otorgado (12 mensualidades). <u>RESIDENCIAL</u> : \$25,000 x cada millón otorgado (12 mensualidades).
PLAZO DE PAGO	10 años máximo.
CAPACIDAD DE PAGO	Máximo el 30% del sueldo bruto ó ingreso familiar mensual.
GASTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Avalúo - Apertura de crédito - Seguros (De vida y Daños) - Escrituración - Notariales <p>Los gastos varían dependiendo de la vivienda.</p>
CREDITO INDIVIDUAL	Se otorga a través de un contrato de apertura que incluye el crédito inicial aplicable al precio o construcción de la vivienda y crédito adicional ilimitado para refinanciamiento de intereses.

Es importante mencionar que en las viviendas de tipo medio (De 217 a 600 S.M.N.), el crédito máximo es del 70% pero se debe contar con el 30% de enganche y en las viviendas residenciales (De 601 a 1200 S.M.N.), el crédito máximo es del 50% y debe tenerse el restante 50% de enganche; en caso de que el solicitante no cuente con el enganche necesario y tenga acceso al crédito hipotecario, debe abrir su cuenta de ahorros Credi-Casa Comermex durante 6 meses para "ahorrar" el enganche y esté en posibilidades de ser una persona sujeta a crédito.

Este tipo de créditos es exclusivamente para el área metropolitana.

Se pueden realizar depósitos en cualquier momento a partir de \$50,000.

REQUISITOS:

- Personas Físicas
- Mexicanas
- Mayores de 18 años y menores de 65 años
- Identificación oficial
- Depósito inicial
- Firma del contrato múltiple de inversión en administración y anexo de Credi-Casa.
- Comprobación de ingresos
- Designar beneficiario a un familiar en línea directa.

Se proporcionan estados de cuentas trimestrales (en Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre).

La promoción que realiza Comermex para dar a conocer su sistema de créditos hipotecarios para vivienda es buena, desde 1990 año en que surgió este plan. Está por el momento en su primera etapa en el Distrito Federal y el área metropolitana. El sistema Credi-Casa Comermex aparece tanto en anuncios de periódico como en la radio.

Su lema publicitario se está manejando así:

" Conozca su futura casa, no espere más ", " Su nueva casa es ya una realidad a su alcance gracias a CREDI-CASA COMERNEX. Hágala posible: acuda a Comermex hoy mismo ".

INTERNACIONAL, S.N.C.**HABITAT**

El Banco Internacional da a conocer su nuevo sistema de crédito para adquirir, construir o remodelar casa-habitación. En Marzo de 1991 da inicio un plan bancario, con características muy similares a otros planes, manejando su sistema con el refinanciamiento de intereses. Una modalidad de este tipo de créditos es el tiempo en el otorgamiento del préstamo, ya que el plan " HABITAT " permite obtener con gran rapidez el crédito que se solicita (aproximadamente en un tiempo no mayor de 1 mes).

La información recabada y las características del plan son las siguientes:

DESTINO DEL CREDITO: Adquisición, Construcción y/o remodelación de Casa-Habitación.

RELACION CON EL BANCO: Deberá ser cuentahabiente a nivel cuenta de cheques ó cuenta maestra.

ACREDITADO: Persona Física.

EDAD DEL ACREDITADO: De 18 a 60 años.

DEUDOR SOLIDARIO: Pueden ser aquellas personas con parentesco en línea directa con el solicitante del crédito (Padres, Hijos, Esposos ó Hermanos).

TASA DE INTERES: De acuerdo a la tasa de mercado de dinero revisable mensualmente.

VALOR DE LA CASA:

- Vivienda Media: De \$80 a \$159 millones de pesos
- Vivienda Media Especial: De \$160 a \$ 357 millones
- Vivienda Residencial Preferente: De \$358 a \$833 millones
- Vivienda Residencial Selecta: De \$834 a \$ 1000 millones

Para viviendas con un valor superior a 1,000 millones de pesos, se prestan 500 millones como máximo. En este caso el pago mensual será de \$20,000 pesos por cada millón de crédito contratado.

PLAZO DE PAGO: Se pactan 10 años, pero dependerá de las variables financieras.

REFINANCIAMIENTO DE INTERES: Se pacta un 70% del crédito original con equivalente a salarios mínimos, disponible durante los primeros 7 años.

FORMAS DE PAGO PARA:

- Vivienda Media: \$16,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- Vivienda Media Especial: \$17,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- Vivienda Residencial Preferente: \$18,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- Vivienda Residencial Selecta: \$20,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.

Además, se realizarán pagos semestrales del mismo importe que la mensualidad al año.

INGRESOS NINIMOS: Deberá representar cuando menos el 30% del importe del pago mensual; además el solicitante deberá contar con el enganche respectivo del inmueble.

INCREMENTO EN EL PAGO: Se hará una revisión semestral del pago en los meses de Enero y Julio.

PAGOS ANTICIPADOS: Se realizarán además de las mensualidades 2 pagos semestrales al año según se convenga con el solicitante para ello.

SEGUROS: De vida, por Invalidez y Contra Daños. Los seguros amparan al solicitante durante la vigencia del crédito.

GASTOS BANCARIOS:

- Comisión de Apertura de Crédito: 4.0% sobre el monto otorgado.
- Estudio de valor de la garantía: (avalúo) 2.5 al millar + 50,000 + 15% de IVA sobre el inmueble.
- Supervisión de obra (En caso de construcción y/o remodelación).
- Gastos de Investigación.
- Gastos Notariales: De acuerdo a cotización del Notario.

CARACTERISTICAS DEL INMUEBLE:

En caso de viviendas ya construídas deben tener las siguientes características:

- Estar ubicadas en zonas urbanas o sub-urbanas con servicios municipales completos acordes en calidad al nivel socio-económico de los futuros acreditados (medio y medio alto).
- Superficie mínima de construcción de 75m² en promedio.
- Contar por lo menos con 1 cajón de estacionamiento.
- Antigüedad del inmueble máximo de 20 años, previo dictámen técnico de su estado de conservación.
- 2 recámaras, 1.5 baños, estancia, cocina, comedor, etc. como mínimo.

MONTO DEL PRESTAMO:

- Vivienda Media: 80% del valor del inmueble (según avalúo bancario).
- Vivienda Media Especial: 70% del valor del inmueble.
- Vivienda Residencial Preferente: 60% del valor del inmueble.
- Vivienda Residencial Selecta: 50% del valor del inmueble.

El Plan Habitat del Banco Internacional maneja su lema publicitario de la siguiente manera: " Habitat, la diferencia entre la casa que tiene y la casa que quiere ". Maneja su promoción básicamente en los periódicos de mayor circulación en el país. Cabe señalar que el plan se encuentra en su primera etapa, otorgando créditos únicamente para el Distrito Federal y área metropolitana; siendo zonas que el Banco considera de tipo medio.

* Información recabada durante el mes de Marzo de 1991 y Actualizada en Agosto de 1991.

BANCOMER, S.N.C.

CREDITO PREFERENCIAL

Con el fin de proporcionar apoyo financiero accesible a personas físicas, se creó un nuevo plan de financiamiento en vivienda tipo medio, residencial y premier; que ofrece 27 opciones de pago, accesibles a la necesidad de cada sujeto de crédito.

Además, Bancomer dió a conocer un plan para Mejoras a casas-habitación, llamado: Crédito Bancomer para Mejoras a la Vivienda. Los 2 sistemas de planes hipotecarios serán estudiados.

Las viviendas de tipo medio, residencial y premier se caracterizan por lo siguiente:

- Los inmuebles pueden ser: casas unifamiliares y casas o departamentos en condominio.
- Las viviendas deben contar por lo menos con sala, comedor, cocina, 2 recámaras y un baño, tratándose de departamento; ó de baño y medio en casas habitación.
- Debe estar ubicada en zona urbana y contar con servicios municipales completos.
- Se requerirá de un área para estacionar un vehículo a menos que las disposiciones locales establezcan más de una, y en edificios con más de 5 niveles deberá contar con elevador.
- La edad de la vivienda será hasta 10 años o más, si su estado de mantenimiento y conservación es bueno.
- La vida probable mínima será de una vez y media el plazo del crédito.

VALORES DE VIVIENDA:

MEDIA	De 130 a 600 veces el S.M.M.D.F.*
RESIDENCIAL	De 601 a 1,200 veces "
PREMIER	Más de 1,200 veces el "

SUJETOS DE CREDITO:

- Personas Físicas y sociedades mercantiles con amplia sol - vencia moral y económica.
- Mayores de edad y un máximo de 65 años.
- Personas físicas menores de edad en donde se obliguen so - lidariamente los padres o tutores y obteniendo la autori - zación judicial respectiva.

DESTINOS DE CREDITO:

- a) Adquisición de la garantía.
- b) Adquisición de un inmueble diferente al ofrecido en garantía.
- c) Construcción, ampliación o mejoras del inmueble ofrecido en garantía o de uno diferente.
- d) Pago de pasivo por reciente adquisición o construcción de la garantía (menor de 6 meses).

TASA DE INTERES:

Se determinará mensualmente tomando como base la tasa líder del mercado más un margen financiero.

COMISION POR APERTURA DE CREDITO:

A las operaciones de este tipo de vivienda, se les cobrará una comisión sobre el monto del crédito inicial.

* S.M.M.D.F. = Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal

IMPORTE DEL CREDITO:

TIPO DE VIVIENDA	VALOR DE VIVIENDA EN S.M.N.D.F.	CREDITO SOBRE VALOR DE AVALUO
MEDIO RESIDENCIAL	De 130 a 600 veces	80%
	De 601 a 750 veces	80%
	De 751 a 1,000 veces	Máximo 600 veces el S.M.N.D.F.
PREMIER	De 1,001 a 1,200 veces	60%
	De 1,201 a 1,500 veces	60%
	De 1,501 a 1,800 veces	Máximo 900 veces el S.M.M.D.F.
	De 1,801 a 2,250 veces	50%
	De 2,251 a 2,812 veces	Máximo 1,125 el S.M.M.D.F.
	De 2,813 en adelante	40%

POLITICAS BANCOMER:

- Ingresos mensuales requeridos: Más de 5 veces SMNDF.
- Clientes Bancomer: Cuenta Maestra, Cuenta productiva o Inversiones.
- Pueden combinarse dos o más destinos de crédito.

PLAZO DEL CREDITO Y CREDITO ADICIONAL (Refinanciamiento):

PLAZO:	15	12	10	7	5	3	AÑOS
	600%	500%	400%	200%	50%	25%	
	500%	400%	200%	100%	25%	15%	
	400%	300%	100%	50%	15%	10%	
	300%	200%	50%	25%	10%	10%	
	200%	100%	25%	15%	10%	10%	
	100%	50%	15%	10%	10%	10%	
APERTURA:	3.0%	2.5%	2.0%	1.5%	1.0%	0.5%	DEL CREDITO

En el contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria, se establecerá que el crédito adicional o re-financiamiento será el necesario durante la vigencia del

crédito.

VARIACION DEL PAGO:

Semestral, Cuatrimestral, Trimestral o Mensual a elección del cliente.

PAGOS ADICIONALES:

De 1 a 3 mensualidades de la época al año.

PAGOS ANTICIPADOS:

Para reducir el saldo insoluto del crédito, por el monto y cuando lo decida el cliente.

FORMAS DE PAGO:

- 15 Años: De \$12,037 a \$18,376 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.
- 12 Años: De \$13,452 a \$19,783 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.
- 10 Años: De \$14,868 a \$21,190 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.
- 7 Años: De \$18,507 a \$24,807 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.
- 5 Años: De \$ 23,369 a \$29,629 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.
- 3 Años: De \$34,684 a \$40,882 x millón otorgado (6 opciones) más 1 ó 2 pagos adicionales al año.

La capacidad de pago deberá ser por lo menos del 30% de los ingresos brutos del solicitante.

La tasa de interés se determina de: tasa líder x 1.20 ó tasa líder + 6 puntos porcentuales.

GASTOS:

Serán a cargo del acreditado los gastos y honorarios que se originen por el otorgamiento de la escritura y por concepto de avalúo.

SEGUROS:

Serán obligatorios durante la vida del crédito y se contratará con la compañía aseguradora que designe Bancomer y cubrirán los siguientes riesgos:

1. Fallecimiento e invalidez total y permanente por el importe del saldo insoluto del crédito.
2. Incendio, extensión de cubierta y terremoto por el importe del valor destructible del inmueble según avalúo practicado.

BENEFICIOS PARA EL SOLICITANTE:

- El cliente elige entre 42 opciones de planes de financiamiento, el más acorde a sus ingresos y expectativas económicas.
- Estado civil, soltero o casado.
- Puede ser propietario de otro inmueble.
- Radicar o no en la plaza.
- Por la misma prima de seguro de vida, se cubre a ambos conyuges por el saldo insoluto (personas físicas).
- Puede o no habitar la vivienda.
- El cliente elige 1 ó 2 pagos adicionales al año y el mes o meses en que desea efectuarlos.
- Tiene la certeza de que la deuda se liquidará en el plazo elegido por el cliente: 3,5,7,10,12 y 15 años.
- No existe penalización, cuando el cliente decide realizar pagos anticipados, para reducir el saldo insoluto, cancelar la operación o disminuir el plazo de la deuda.
- Puede ser el Ingreso familiar (30% de ingresos brutos).

La promoción de este plan bancario tiene cobertura nacional. Su difusión es muy amplia a través de diversos medios de comunicación: periódicos, revistas, radio y en ocasiones por la televisión; además de proporcionarse información en las oficinas de Bancomer. Su lema publicitario es: " La solución Bancomer. Bancomer, con el fin de proporcionar apoyo financiero a personas físicas y sociedades mercantiles, crea un plan de financiamiento en vivienda de tipo medio, residencial y premier, que ofrece 42 opciones de pago, accesibles a la necesidad de cada sujeto. Todo con la creatividad Bancomer ".

Crédito Bancomer para Mejoras a la Vivienda:

Bancomer crea un nuevo plan para arreglos a la vivienda, siendo sus características para ampliaciones menores, remodelaciones, reparaciones, muebles para baño, cocina, alfombra, etc.

Son créditos hasta por 15 millones de pesos a pagar en 24 ó 36 mensualidades, con cargo a la Cuenta de Cheques, Tarjeta de Crédito ó Cuenta Maestra Bancomer. Este novedoso sistema se ha elaborado, pensando en buscar un crédito no muy alto; es decir, sólo el necesario para hacer ciertos arreglos a la vivienda. Resulta un plan muy atractivo para el cliente deseoso de encontrar soluciones a sus necesidades inmediatas.

La publicidad que se ha manejado se presenta así:
 " Aproveche las ventajas del Nuevo Crédito Bancomer para Mejoras a la Vivienda y deje su casa... ¡Como nueva! ¡Todo lo que su casa necesita!.

* Información recadaba durante el mes de Agosto de 1991.

BANAMEX, S. N. C.

VIVIENDA MEDIA

El Banco Nacional de México (BANAMEX), ha implantado una nueva fórmula de Vivienda Media para apoyar a un amplio sector integrado por profesionistas, empresarios, funcionarios, ejecutivos, empleados y comerciantes. Esta nueva fórmula es la solución para que usted adquiera una casa ó un departamento nuevo o usado, o bien para remodelar, ampliar ó terminación de obra de la vivienda que ya tiene.

El Plan Bancario para Vivienda Media "B", Media, Residencial y Residencial Plus, es el siguiente:

CARACTERISTICAS DEL INMUEBLE:

El inmueble a adquirir, remodelar, ampliar o terminación de obra constituye la garantía del crédito por lo que deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- 1) Estar ubicado en zona urbana residencial de tipo medio o alto con servicios completos (pavimentación, luz, agua, etc).
- 2) Tener al menos un valor de \$90 millones (según estudio de valor que realizará el banco).
- 3) Tener de preferencia una antigüedad máxima de 15 años y estar en excelente estado de conservación (en el caso de inmuebles usados).

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL CREDITO:

- 1) DESTINO DEL CREDITO.- Adquisición, remodelación, ampliación o terminación de obra.

2) MONTO MAXIMO DE CREDITO.-

<u>Valor Inmueble;</u>	<u>Vivienda tipo;</u>	<u>Crédito Máximo;</u>
Entre \$90 y \$161 millones	Media "B"	80% del valor
Entre \$161 y \$268 millones	Media	75% del valor
Entre \$268 y \$536 millones	Residencial	60% del valor
Mayor a \$536 millones	Residencial Plus	60% del valor

3) PAGO MENSUAL INICIAL.- El cliente seleccionará una de las 3 opciones de pago según el plazo de acuerdo a la siguiente tabla:

<u>Plazo</u>	<u>Pagos x millón de crédito contratado</u>		
	<u>a) Pago Mensual</u>	<u>b) Mensual más Anual</u>	<u>c) Mensual más Semestral</u>
10 años	\$17,000.00	\$16,000.00	\$15,000.00
15 años	\$15,000.00	\$14,000.00	\$13,000.00

NOTA: En la opción b) el cliente hará un pago adicional cada 12 meses igual a su pago mensual (hará 13 pagos al año); En la opción c) el cliente hará un pago adicional cada 6 meses igual a su pago mensual (hará 14 pagos al año).

En los créditos para remodelación, ampliación ó terminación de obra el crédito se irá entregando al cliente conforme al avance de la obra por lo que su pago mensual será igual a los intereses generados por el monto dispuesto. Una vez terminada la obra se aplican los pagos descritos en la tabla.

4) INCREMENTO AL PAGO.- El pago mensual se incrementará:

- Cada vez que aumente el salario mínimo, el 95% del incremento que sufra éste.
- Cada 6 meses únicamente si el incremento del Salario Mínimo es insuficiente para asegurar el plazo del crédito.

5) PAGOS ANTICIPADOS.- El cliente podrá hacer todo los pagos adicionales que desee en cualquier momento y por cualquier

monto reduciendo el capital y el plazo de pago.

- 6) TIPO DE CREDITO.- Con refinanciamiento de intereses (crédito adicional). Existe un monto y un plazo máximo de refinanciamiento según el tipo de vivienda.
- 7) PLAZO DE PAGO.- El crédito es a 10 años ó 15 años a elección del cliente, sin embargo, el plazo podrá ser menor en función al comportamiento de la tasa de interés, el salario mínimo y los pagos anticipados que en su caso haga el cliente.
- 8) TASA DE INTERES.- Se determina mensualmente de acuerdo a la tasa líder del mercado (CETES, Pagarés, CEDES, Bondes ó Aceptaciones Bancarias).
- 9) COMISIONES Y GASTOS.-
 - Investigación de Crédito
 - Apertura de Crédito (financiable)
 - Estudio de Valor (avalúo)
 - Supervisión de Obra (Para remodelación, ampliación ó terminación de obra únicamente).
 - Gastos y Honorarios Notariales (según el tipo de operación de que se trate).

Estas comisiones se deberán cubrir al momento de la firma del crédito y se descontarán del mismo crédito (con excepción de la apertura de crédito la cual puede ser financiada).

CARACTERISTICAS DEL SOLICITANTE:

- 1) Cuentahabiente de Banamex de Cuenta Maestra (en Vivienda Media "B" puede ser Cuenta Maestra o Cuenta de Cheques).
- 2) Tener entre 25 y 65 años de edad.
- 3) Ingresos mensuales brutos comprobables de por lo menos: 3 veces el pago mensual inicial en la opción de 12 pagos

al año, 3.3 veces en la opción de 13 pagos al año y 4 veces en la opción de 14 pagos al año. Si lo requiere podrá contar con un deudor solidario (conyuge, padres, hijos o hermanos) en cuyo caso se podrán sumar los ingresos del solicitante y del deudor solidario.

Para solicitar el crédito tanto el solicitante como el inmueble deben cumplir con las características descritas anteriormente. El acreditado puede ser persona física ó moral.

La promoción de estos créditos por parte de Banamex, es bastante amplia ya que se puede obtener información en las oficinas de la Institución, o bien, a través de anuncios en periódicos, revistas y ocasionalmente por la televisión.

La demanda del programa de Vivienda Media es bastante amplia, ya que además de contar con el respaldo de una Institución de prestigio; el solicitante sabe que si reúne todas las características puede disponer del crédito que requiere y no se ve amenazado si el banco sufre una escasez de dinero. El crédito es garantizado.

El lema publicitario que maneja Banamex para dar a conocer su plan bancario es: " Nueva Fórmula Banamex de Vivienda Media". " Esta nueva fórmula es la solución para que usted adquiera una casa o departamento nuevo o usado. Banamex, experiencia que da confianza ".

* Información recabada durante el mes de Agosto de 1991.

2.2 CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PLANES FINANCIEROS BANCARIO

	MERCANTIL DE MEXICO	CREMI	CONERMEY	BANCOMER	PAVAMEX	INTERNACIONAL
DESTINO	ADQUISICION REMODELACION	ADQUISICION CONSTRUCCION REMODELACION	ADQUISICION CONSTRUCCION REMODELACION	ADQUISICION CONSTRUCCION AMPLIACION	ADQUISICION TEMP. DE OFSA REMODELACION	ADQUISICION CONSTRUCCION REMODELACION
ACREDITADO	PERSONAS FISICAS	PERSONAS FISICAS	PERSONAS FISICAS	PERSONAS FISICAS PERSONAS MORALES	PERSONAS FISICAS PERSONAS MORALES	PERSONAS FISICAS
EDAD MAXIMA	50 AÑOS	60 AÑOS	65 AÑOS	65 AÑOS	65 AÑOS	60 AÑOS
APERTURA	5% DEL MONTO DEL CREDITO FINANCIABLE.	4% DEL CREDITO EN MEDIA, 5% DEL CREDITO EN RESIDENCIAL.	4.5% SOBRE EL MONTO OTORGADO.	DEL 0.5% AL 3% SOBRE EL CREDITO. (SEGUN OPCION)	3% SOBRE EL CREDITO (10 AÑOS), 4% SOBRE EL CREDITO (15 AÑOS).	3% SOBRE EL MONTO OTORGADO
PAGO Y MILLON	DE \$25,000 A \$37,000 SEGUN 4 OPCIONES.	DE \$10,500 A \$22,750 SEGUN 5 OPCIONES.	MEDIA 12 MENS. DE \$20,000. RESIDENCIAL 12 DE \$25,000.	DE \$13,677 A \$40,882 SEGUN 4 OPCIONES.	12 PAGOS DE \$17 o \$15,000 * MILLON, 13 PAGOS DE \$14 o \$14,000 * MILLON, 14 PAGOS DE \$15 o \$13,000 * MILLON. (SEGUN OPCION DE 10 o 15 AÑOS).	MEDIA: \$16,000 * CADA MILLON. MEDIA ESPECIAL: \$17,000 * MILLON. RESID. PREPREFERENTE: \$12,000 * MILLON. RESID. SELECTA: \$20,000 * MILLON.
PAGOS AL AÑO	12	12 + PAGO OBLIGATORIO.	12 + 2 PAGOS OBLIGATORIOS.	13, 14 o 15 PAGOS SEGUN OPCION.	12, 13 o 14 PAGOS	14
PAGOS OBLIGATORIOS	NO	ANUAL IGUAL AL 10% DEL SALDO.	EN MAYO Y DIC. IGUAL AL 12% DEL SALDO.	DE 1 A 3 MENSUALIDADES AL AÑO.	CADA 6 o 12 MESES IGUAL A MENSUALIDAD. (EN 12 o 14 PAGOS)	CADA 6 MESES IGUAL A LA MENSUALIDAD VIGENTE.
PAGOS ANTICIPADOS	AL MENOS IGUAL A 10 MENSUALIDADES.	SIN RESTRICCION.	EN CUALQUIER MOMENTO DE \$50,000 MINIMOS.	SIN RESTRICCION.	SIN RESTRICCION.	SIN RESTRICCION.
AJUSTE DEL PAGO	SEMESTRAL EN FUNCION DE TASA LIDER.	100% EN LA MISMA PROPORCION DEL S.M.	100% EN LA MISMA PROPORCION DEL S.M.	CADA 1, 3, 4 o 6 MESES SEGUN ELECCION Y EN FUNCION TASA LIDER.	4% DEL S.M. Y REVISION SEMESTRAL SEGUN TASA DEL CREDITO.	CADA 6 MESES EN FUNCION A LA TASA DEL MERCADO.
PLAZO	20 AÑOS VARIABLE	10 AÑOS VARIABLE	10 AÑOS VARIABLE	3, 5, 7, 10, 12 o 15 AÑOS VARIABLE.	10 o 15 AÑOS VARIABLE.	10 AÑOS VARIABLE
RELACION MINIMA	CUENTA DE CHEQUES	CUENTA DE CHEQUES TARJETA DE CREDITO	CUENTA CPEDI-CASA	CUENTA MAESTRA CUENTA PRODUCTIVA INVERSIONES	CUENTA MAESTRA (CTA. DE CHEQUES EN MEDIA "B").	CTA. DE CHEQUES CUENTA MAESTRA

2.2 CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PLANES FINANCIEROS BANCARIO

	MEPCANTIL DE MEXICO	CREMI	COMEREX	BANCOMER	BANAMEX	INTERNACIONAL
TOPE DE REFINANCIAMIENTO	NO ESPECIFICA	NO ESPECIFICA	ILIMITADO	DE 60% A 10% DEL CREDITO INICIAL SEGUN OPCION DE PAGO.	DE 80% A 70% DEL CREDITO INICIAL SEGUN OPCION.	70% EN VECES DEL S.M.M.D.F.
VALOR DE LA GARANTIA	MEDIA HASTA 600 S.M. RES. DE 600-1200 S.M. ALTA MAS DE 1200 S.M.	MEDIA HASTA 600 S.M. RES. DE 600-1200 S.M.	MEDIA DE 217-600 S.M. RES. DE 601-1200 S.M.	MEDIA: 130-600 S.M.M. RES. DE 601-1200 S.M. PREMIO: MAS DE 1200 S.M.M.D.F.	*R*:490-8161 MILLONES MEDIA 8161-8268 MILL. RES. 4268-8536 MILL. RES. PLUS + DE 8536 M.	MEDIA: 480-8159 MILL. ESPECIAL: 8160-8357 M. PREF. 8358-8833 MILL. SELECTA 8834-81000 M.
MONTO MAXIMO DE CREDITO	MEDIA: 60% RESIDENCIAL: 50% ALTA: 30%	MEDIA: 70% RESIDENCIAL: 70% (DEPENDIENDO DE INGRESOS).	MEDIA: 70% RESIDENCIAL: 50%	MEDIA: 80% RESIDENCIAL: 80 o 60% PREMIO: 60,50 o 40%	MEDIA *R*: 80% RESIDENCIAL: 60% RES. PLUS: 60%	MEDIA: 80% ESPECIAL: 70% PREFERENTE: 60% SELECTA: 50%
TASA DE INTERES	TASA LIDER + 1.10	TASA LIDER + 8 PTO.	TASA LIDER + 10 PTO.	TASA LIDER + 1.20 (% PTO. MINIMO).	TASA BASE Y 1.1 (% PTO. MINIMO).	TASA LIDER + 10 PTO.
PAGO/ INGRESOS	20% DE INGRESOS BRUTOS.	20% DE INGRESOS BRUTOS.	20% DE INGRESOS BRUTOS.	30% DE INGRESOS BRUTOS.	20% DE INGRESOS BRUTOS.	20% DE INGRESOS BRUTOS.
SEGUROS	DE VIDA, DE DAÑO Y MONTEJE DE OBRAS.	DE VIDA DE OBRERA CIVIL Y CONTRA DAÑO.	DE VIDA CONTRA DAÑO	DE VIDA POR INVALIDEZ Y CONTRA DAÑO.	DE VIDA CONTRA DAÑO	DE VIDA, POR INVALIDEZ Y CONTRA DAÑO.
COMENTARIOS	UNICAMENTE AREA METROPOLITANA. NO HAY CREDITO DE CONSTRUCCION.	INCERTIDUMBRE RESPECTO AL MOMENTO QUE SE VA A RECIBIR EL CREDITO.	UNICAMENTE AREA METROPOLITANA. NO HAY FLEXIBILIDAD EN LOS PAGOS MENSUALES.	ESQUEMA MUY COMPLICADO. EXISTEN ALREDEDOR DE 150 OPCIONES DIFERENTES DE PAGOS.	LOS CREDITOS SON EXCLUSIVAMENTE CON REFINANCIAMIENTO.	NO HAY FLEXIBILIDAD EN LOS PAGOS. DEBE PAGARSE ANTICIPADO EN DIVERSOS GASTOS.

*S.M.M.D.F.=SALARIO MINIMO MENSUAL DEL DISTRITO FEDERAL

CAPITULO III.

NECESIDADES DEL PUBLICO DEMANDANTE

3.1 ESTADISTICAS Y CONCLUSIONES A TRAVES DE LA INVESTIGACION
DE MERCADOS DEL SISTEMA BANCARIO Y DEL PUBLICO DEMANDANTE.DETERMINACION DE LA MUESTRA PARA LA INVESTIGACION:

La fórmula que se utilizará en la determinación de la muestra es la siguiente:

$$N = \frac{v^2(p \times q)}{e^2}$$

En donde:

N = Amplitud del universo muestral.

v = Varianza al cuadrado.

p = Proporción poblacional de no ocurrencia del evento.

q = Proporción poblacional de no ocurrencia del evento,
es decir, $q = 1-p$.

e = Error permisible al cuadrado.

En este caso se considerarán los siguientes datos para determinar el tamaño de la muestra que son:

$$v = 2$$

$$p = 0.50$$

$$q = 1-0.50 = 0.50$$

$$e = 8\%, \text{ es decir } 0.08$$

$$N = ?$$

Sustituyendo en la fórmula:

$$N = \frac{(2)^2 (0.50 \times 0.50)}{(0.08)^2} = \frac{4 (0.25)}{0.0064} = 156.25$$

Se aplicarán un total de 156 cuestionarios.

Las encuestas realizadas, se aplicarán en zonas de tipo medio y residencial para cubrir con las necesidades y demandas de este sector.

Las zonas encuestadas fueron: Ave. Paseo de la Reforma, Polanco y Lomas de Chapultepec; por considerar que son los sectores indicados para realizar el enfoque de nuestro estudio (nivel socio-económico medio). Igualmente se tomaron en cuenta las opiniones tanto de hombres como mujeres; profesionistas y comerciantes de preferencia.

En la hoja siguiente se muestran las 14 preguntas que se realizaron en las encuestas aplicadas.

INFORMACION SOBRE PROMOCIONES DE VIVIENDA MEDIA

DATOS DE IDENTIFICACION

1) NOMBRE: _____

ESTADO CIVIL: _____

2) ESCOLARIDAD: NINGUNA PREP./CARRERA TECNICA
 PRIMARIA LICENCIATURA
 SEC./COMERCIO MAESTRIA3) EDAD: 18-25 años 36-45 años 56-65 años
 26-35 años 46-55 años más de 65 años

4) ¿ USTED TRABAJA ?

 SI NO (PASE A LA PREGUNTA 5)

¿ EN DONDE ? _____

PUESTO QUE OCUPA _____

5) ¿ TRABAJA ALGUIEN MAS EN SU FAMILIA ?. INDIQUE.

6) ¿ EN QUE BANCO LE INTERESARIA CONTRATAR UN PRESTAMO PARA VIVIENDA MEDIA ? , ¿ PORQUE ?

7) ¿ TIENE ALGUNOS DATOS ACERCA DEL PRESTAMO QUE OTORGA LA INSTITUCION PARA VIVIENDA MEDIA ?

 SI NO (PASE A LA PREGUNTA 10)

8) ¿ COMO LOS OBTUVO ?

- FOLLETOS
 PLATICAS (DONDE) _____
 OTROS (ESPECIFIQUE) _____

9) LA INFORMACION QUE OBTUVO:

- ACLARO TODAS SUS DUDAS ACERCA DE LAS CONDICIONES DEL PRESTAMO.
 ACLARO ALGUNAS DUDAS ACERCA DE LAS CONDICIONES DEL PRESTAMO.
 NO ACLARO NINGUNA DUDA ACERCA DE LAS CONDICIONES DEL PRESTAMO.

10) ¿ QUE SUGIERE PARA MEJORAR LA PROMOCION DE ESTOS TEMAS ?

11) EN CASO DE ADQUIRIR UN PRESTAMO ¿ PARA QUE FIN LO UTILIZARIA ?

- ADQUISICION CASA-HABITACION CONSTRUCCION
 REMODELACION Y/O AMPLIACION OTROS _____

12) ¿ CON QUE REFERENCIAS BANCARIAS CUENTA USTED ?

- TARJETA DE CREDITO CTA. DE CHEQUES
 CTA. MAESTRA OTROS _____

13) ¿ DE QUE CANTIDAD DISPONE MENSUALMENTE PARA EL PAGO DEL CREDITO ?, \$ _____ .

14) INGRESO MENSUAL TOTAL: \$ _____ .

- GRACIAS POR SU COLABORACION

ESTADISTICAS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS:

Se aplicaron 156 encuestas de las cuáles:

PREGUNTA 1:

HOMBRES: 102 personas 65.38%
 MUJERES: 54 personas 34.62%
 - CASADOS: 132 personas 84.61%
 SOLTEROS: 24 personas 15.39%

PREGUNTA 2:

LICENCIATURA Y/O MAESTRIA:	72 personas	46.15%
PREPARATORIA/CARRERA TECNICA:	51 "	32.69%
SECUNDARIO/COMERCIO:	26 "	16.66%
PRIMARIA:	07 "	04.50%
NINGUNA:	<u>00</u> "	<u>00.00%</u>
	156	100.0%

PREGUNTA 3:

De 18 a 25 años:	12 personas	07.69%
De 26 a 35 años:	38 "	24.35%
De 36 a 45 años:	52 "	33.33%
De 46 a 55 años:	26 "	16.66%
De 56 a 65 años:	11 "	07.05%
Más de 65 años:	<u>17</u> "	<u>10.92%</u>
	156	100.0%

PREGUNTA 4:

SI:	148 personas	94.87%
NO:	<u>08</u> personas	<u>05.13%</u>
	156	100.0%

- SI (En donde):		- NO:	
Empresa:	95 personas	Hogar:	7 personas
Comerciante:	32 personas	Jubiladas:	1 persona
Otros:	21 personas		

PREGUNTA 5:

SI:	114 personas	73.07%
	<u>42 personas</u>	<u>26.93%</u>
	156	100.0%
- SI: PADRES:	43 personas	
HERMANOS:	25 "	
CONYUGE:	23 "	
HIJOS:	18 "	
UNION LIBRE:	5 "	

PREGUNTA 6:

BANAMEX:	58 personas	37.18%
BANCOMER:	44 "	28.20%
CREMI:	31 "	19.87%
COMERMEX:	17 "	10.89%
MERCANTIL:	6 "	3.86%
INTERNACIONAL:*	0 "	<u>0.00%</u>
	156	100.0%

- ¿ PORQUE?:

Confianza:	49 personas
Solvencia:	51 "
Tradicición:	56 "

* La encuesta se practicó cuando el Banco Internacional abrió sus créditos para vivienda y resultó aún desconocida por las personas (Marzo 1991).

- SI (En donde):		- NO:	
Empresa:	95 personas	Hogar:	7 personas
Comerciante:	32 personas	Jubiladas:	1 persona
Otros:	21 personas		

PREGUNTA 5:

SI:	114 personas	73.07%
	<u>42 personas</u>	<u>26.93%</u>
	156	100.0%
- SI: PADRES:	43 personas	
HERMANOS:	25 "	
CONYUGE:	23 "	
HIJOS:	18 "	
UNION LIBRE:	5 "	

PREGUNTA 6:

BANAMEX:	58 personas	37.18%
BANCOMER:	44 "	28.20%
CREMI:	31 "	19.87%
COMERMEX:	17 "	10.89%
MERCANTIL:	6 "	3.86%
INTERNACIONAL:*	0 "	<u>0.00%</u>
	156	100.0%

¿ PORQUE?:

Confianza:	49 personas
Solvencia:	51 "
Tradición:	56 "

* La encuesta se practicó cuando el Banco Internacional abrió sus créditos para vivienda y resultó aún desconocida por las personas (Marzo 1991).

PREGUNTA 7:

SI:	94 personas	60.25%
NO:	62 personas	39.75%
	<u>156</u>	<u>100.0%</u>

PREGUNTA 8:

FOLLETOS:	10 personas	10.64%
PLATICAS:	38 "	40.42%
OTROS:	<u>46 "</u>	<u>48.94%</u>
	94	100.0%

- OTROS: Correspondencia, Periódico, T.V. y/o Radio.

PREGUNTA 9:

TODAS:	20 personas	21.28%
ALGUNAS:	63 "	67.02%
NINGUNA:	<u>11 "</u>	<u>11.70%</u>
	94	100.0%

PREGUNTA 10:

LAS IDEAS PROPUESTAS FUERON:

- Atención personal con empleados calificados:	73 per.	28.29%
- Coordinación entre las diferentes sucursales:	30 per.	11.62%
- Mejor difusión de los programas bancarios:	51 "	19.77%
- Folletos explicativos:	28 "	10.85%
- Asesoramiento (asesor del banco):	76 "	29.47%

102 personas de las 156 emitieron más de 2 opiniones.

PREGUNTA 11:

ADQUISICION:	83 personas	53.20%
CONSTRUCCIÓN:	22 "	14.10%
REMODELACION:	13 "	8.33%
OTROS:	38 "	24.37%
	<u>156</u>	<u>100.0%</u>

- OTROS: Hipotecar casa propia, Inversión en negocios, compra de automóvil, microbuses, etc.

PREGUNTA 12:

TARJETA DE CREDITO:	92 personas	37.86%
CUENTA MAESTRA:	48 "	19.76%
CUENTA DE CHEQUES:	51 "	20.99%
OTROS:	52 "	21.40%

- 87 personas manejan 2 ó más referencias bancarias (55.77%)
 - OTROS: ahorros, Fondo Integra, plazo fijo, etc.

PREGUNTA 13:

De 18 a 25 años:	12 personas	\$5'570 (PROMEDIO)
De 26 a 35 años:	38 "	\$5'570 "
De 36 a 45 años:	52 "	\$5'571 "
De 46 a 55 años:	26 "	\$5'569 "
De 56 a 65 años:	11 "	\$5'583 "

Si se promedia los ingresos de las 156 personas en -
 cuestadas tendremos que cada una tendría \$5'571,794.00
 disponible.

PREGUNTA 14:

De 18 a 25 años:	12 personas	\$16'277 (PROMEDIO)
De 26 a 35 años:	38 "	\$16'277 "

De 36 a 45 años:	52 personas	\$16'280 (PROMEDIO)
De 46 a 55 años:	26 "	\$16'275 "
De 56 a 65 años:	11 "	\$16'279 "
Más de 65 años:	17 "	\$16'315 "

Dividiendo a las 156 personas encuestas obtendremos que cada persona tendría un ingreso de \$16'282,051.00.

Estas fueron las tabulaciones a las preguntas realizadas en la investigación de mercados; se verán analizadas en los siguientes puntos de este capítulo.*

3.2 DESEOS Y/O OPORTUNIDADES ESPECIFICAS DEL CLIENTE.

OPORTUNIDADES PARA LA OBTENCION DE UN CREDITO BANCARIO:

Analizando las respuestas de los cuestionarios de la investigación de mercados, se da cuenta de las posibilidades actuales para una persona interesada en buscar un crédito para adquirir una casa, construirla o bien para alguna reparación a la propia casa, consideradas de tipo medio y/o residencial.

Se observa que de las 156 encuestas realizadas, el 65.38% que solicitan créditos son hombres y el porcentaje restante son solicitados por mujeres que desean que el inmueble salga a su nombre. Una característica importante es que del total de encuestas el 84.61% son personas casadas, es decir, son parejas deseosas de contar con un patrimonio propio como lo significaría el tener su casa o departamento. Dentro de este aspecto se observa que la gran mayoría de las personas encuestadas tienen alrededor de una edad promedio de 27 años; con pocos de casado pero que cuentan con un trabajo regular (fijo) y con la participación de la esposa en los ingresos.

* Encuestas realizadas en los meses de Marzo y Abril de 1991.

Si como se observa, las personas poseen ya un trabajo estable, es preciso decir que el 46.15% de las encuestas realizadas, tienen estudios a nivel licenciatura y/o maestría trabajando en su mayoría en empresas grandes, medianas ó pequeñas. Es necesario recalcar que se está tomando a personas con un nivel socio-económico medio y medio alto; y por lo tanto las condiciones que se les solicitan deben de estar de acuerdo al nivel que se les ha enmarcado.

La participación de la mujer dentro de la sociedad y en el estudio que se abarca es ya importante, dado que ella ya contribuye al sostén de los ingresos con su pareja y participe en los pagos al adquirir un crédito hipotecario.

Al solicitárseles su opinión sobre con que Banco les gustaría adquirir su crédito; el 37.18% respondió que en Banamex y el 28.20% en Bancomer. Al inquirírseles el porqué de esta elección, la tabulación lleva a los siguientes conceptos: Confianza, solvencia y tradición (prestigio). A esto se agregaría la capacidad del banco para otorgar TODOS los créditos individuales que el acreditante solicita y no verse amenazado por una eventual cancelación del crédito. Es por eso que más del 65% optaron a favor de Banamex y Bancomer como las Instituciones más grandes y solventes del país.

Otro aspecto importante de considerar es en lo referente a la percepción de ingresos y el monto disponible para el pago de las mensualidades. Aquí se decidió obtener un promedio de ingresos por "rango" de edades como se puede observar en las preguntas 13 y 14 de las encuestas; donde por ejemplo en la pregunta 14 se detecta que entre los 36 a 45 años de edad se alcanza el ingreso más alto en comparación con las otras edades, excepto en más de 65 años que no se tomó en cuenta debido a que la edad máxima para solicitar el crédito es de 65 años en la mayoría de las Instituciones. Al obtener

un promedio de ingresos mensuales de todas las personas encuestados, se concluyó que cada persona percibiría 16'282,051 que puede resultar un poco elevado, pero al practicar los cuestionarios se observa que la gran mayoría percibe otros ingresos ya sea por algún trabajo independiente, por rentas, etc. lo que eleva el total de sus ingresos mensuales.

Los planes bancarios permite la participación de uno ó dos deudores solidarios; se puede concluir que en este renglón de ingresos no constituye un problema determinante para el otorgamiento del crédito.

3.3 COMO INFLUYEN LAS PROMOCIONES BANCARIAS PARA LA OBTENCION DE CREDITOS PARA VIVIENDA MEDIA.

MEDIOS DE COMUNICACION:

Quizás cuando por casualidad se encuentra algún anuncio publicitario acerca de la obtención de un crédito para vivienda, vía alguna institución bancaria; surge el interés por conocer los programas crediticios que ofrecen. Es por eso que los medios de comunicación resultan una parte esencial para atraer a potenciales clientes que se interesen en conocer cómo es el programa para vivienda.

Al hacer las preguntas concernientes si las personas ya tenían algunos datos o conocimientos acerca del prestamo, nos percatamos que el 60.25% respondió que sí; mientras que el 39.75% no tiene ningún conocimiento.

Basándose en las tabulaciones de la pregunta 8, se puede afirmar que a través de pláticas con algún ejecutivo del banco y con una adecuada utilización de instrumentos como: periódicos, Televisión, Radio e inclusive por correspondencia cerca del 80% se enteró por estos medios que institución está

otorgando créditos para vivienda e inclusive algunas personas ya tienen idea de las condiciones que se exigen. Es aquí donde se hace la pregunta si verdaderamente conoce claramente el tipo de crédito que maneja el Banco. Por ello las mismas personas dan ciertas proposiciones para mejorar este aspecto que resulta muy importante para ellos. Las preguntas más usuales que se realizan al primer contacto con el banco, es en referencia que tipo de créditos ofrecen, el monto que alcanzan con sus ingresos, a cuantos años a pagar, etc.

Para resolver todas estas dudas, es necesario buscar mayor penetración a través de periódicos, folletos publicitarios en cada sucursal de la institución o bien con anuncios por televisión si se tiene la capacidad para ello.

Las instituciones bancarias que mejor han manejado la promoción de sus planes han sido Banamex, Bancomer, Banca Cremi y Banco Internacional, que han promovido sus lemas publicitarios incitando al cliente potencial a que venga a nuestras oficinas y recibir la atención y adquiera nuestro crédito. Del lado contrario se encuentran Comermex y Banco Mercantil de México, que no se han preocupado lo suficiente para promocionar sus programas bancarios que le permitan a las personas tener más opciones para adquirir una vivienda.

Se puede señalar que las personas van a optar por el mejor plan que convenga a sus intereses y lo van a encontrar en el banco que les ofrezca la mayor atención, facilidades, pagos, etc. Pero sólo recurrirán a ellos cuando vean alguna promoción o por plática con algún ejecutivo del banco de su sucursal, que les indique la mejor manera de adquirir un crédito bancario y en donde.

3.4 CUADRO COMPARATIVO ENTRE LOS PRINCIPALES PLANES BANCARIOS Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

Basándose en las encuestas realizadas acerca de que Banco es el más atractivo para conseguir un crédito, resultó:

Banamex: 37.18%	Comermex: 10.89%
Bancomer: 28.20%	Mercantil de México: 3.86%
Cremiti: 19.87%	Internacional: 0.00%

Observamos que tanto BANAMEX como BANCOMER son los Bancos con mayor imagen para acudir a solicitar un crédito; por lo tanto el siguiente cuadro comparativo será entre estos 2 Bancos por considerar los que más satisfacen las necesidades del cliente.

COMISION POR APERTURA:

BANAMEX: 4% del monto del crédito
BANCOMER: 3% del monto del crédito

La comisión de apertura es más alta en Banamex lo que producirá una rentabilidad mayor, aunque es una desventaja para atraer clientes.

PAGO INICIAL POR CADA MILLON:

BANAMEX: De \$13,000 a \$17,000
BANCOMER: De \$12,037 a \$40,882

El pago mensual inicial de Bancomer es más alto que el de Banamex, aparentemente en algunas opciones son similares, como el ajuste de Bancomer es mensual, el pago es sustancialmente mayor. En términos reales el pago de Bancomer es muy alto en los primeros años y muy bajo en los últimos; el de Banamex es prácticamente constante todo el tiempo.

AJUSTE DEL PAGO MENSUAL:

BANAMEX: Cada vez que aumente el salario mínimo, el 95% del incremento de este; además se harán revisiones semestrales para ajustar el pago si es necesario.

BANCOMER: Mensualmente en función a la tasa de interés, el saldo del crédito y opción seleccionada. El pago mensual puede bajar si baja la tasa de interés.

El ajuste de Banamex se hace ligado a un indicador del ingreso (salario mínimo), mientras que el de Bancomer no tiene ninguna relación con los ingresos del solicitante.

PAGOS ADICIONALES:

BANAMEX: Opcionales por cualquier monto y en cualquier mes. Disminuye el monto y el plazo del crédito.

BANCOMER: Obligatorios de 1 a 3 mensualidades al año.

El plan Bancomer tiene la desventaja de pagos adicionales forzosos y por montos considerables, lo que representa un riesgo de quebranto mayor que Banamex en donde los pagos anticipados son totalmente libres.

PLAZO DEL CREDITO:

BANAMEX: Variable, 10 ó 15 años máximo.

BANCOMER: Variable, 3, 5, 7, 10, 12 ó 15 años máximo.

En el sistema de Banamex se tiene mayor flexibilidad ya que el plazo se ajusta automáticamente en función a los pagos que el acreditado vaya haciendo durante la vida del crédito.

RELACION MINIMA:

BANAMEX: Cuenta de Cheques ó Cuenta Maestra.

BANCOMER: Cuenta Maestra, Cuenta Productiva ó Inversiones.

No hay diferencia significativa aunque se tiene que ser clientes de estas cuentas con el banco.

MAXIMO REFINANCIAMIENTO:

BANAMEX: 70% ó 80% del crédito original según elección.

BANCOMER: De 600% a 10% en pesos corrientes para 3, 5, 7, 10, 12 ó 15 años según plazo.

En este aspecto ambos tienen sus topes de acuerdo al tipo de crédito, aunque es preferible tener el tope en relación a algún índice económico en caso de un alza importante en las tasas de interés.

TASA DEL CREDITO:

BANAMEX: Tasa base x 1.1 (a puntos mínimo).

BANAMEX: Tasa líder x 1.20 (6 puntos mínimo).

Ambos planes manejan sus tasas de interés de acuerdo a los instrumentos del mercado de dinero, aunque el de Bancomer tiene un margen financiero más elevado.

SEGUROS:

BANAMEX: De vida y Contra daños. Se pagan mensualmente.

BANCOMER: De vida, Contra daños y por Inválidez. Los 2 primeros se pagan mensualmente y el último anual.

Los seguros en Bancomer ofrecen mayor seguridad para alguna contingencia que se pueda presentar. Ambos seguros cubren a ambos conyuges en caso de fallecimiento de alguno de los dos.

CAPITULO IV.**PROYECTO: " PROGRAMA FINANCIERO
DE VIVIENDA MEDIA ".****4.1 PRESENTACION DEL PROYECTO: " PROGRAMA FINANCIERO DE
VIVIENDA MEDIA ".**

A continuación se presenta las características básicas del plan propuesto como resultado de la investigación de mercados realizada tanto a las instituciones bancarias como a las personas interesadas.

PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA MEDIA**INFORMACION BASICA**

<u>DESTINO DEL CREDITO:</u>	ADQUISICION, CONSTRUCCION, REMODELACION O AMPLIACION DE CASA-HABITACION.
<u>RELACION BANCARIA:</u>	DEBERA SER CUENTAHABIENTE DEL BANCO A NIVEL CUENTA MAESTRA (Y/O CUENTA DE CHEQUES EN VIVIENDA MEDIA).
<u>ACREDITADO:</u>	PERSONA FISICA.
<u>EDAD DEL ACREDITADO:</u>	DE 18 A 65 AÑOS.
<u>DEUDOR SOLIDARIO:</u>	PUEDEN SER AQUELLAS PERSONAS CON PARENTESCO EN LINEA DIRECTA CON EL SOLICITANTE DEL CREDITO (PADRES E HIJOS, CONYUGE O HERMANOS).
<u>VALOR DEL INMUEBLE:</u>	DE ACUERDO AL VALOR DEL INMUEBLE SEGUN AVALUO DEL PROPIO BANCO:

- VIVIENDA MEDIA: DE \$90 a \$267 MILLONES.
- VIVIENDA RESIDENCIAL: DE \$268 a \$535 MILLONES.
- VIVIENDA ALTA: MAYOR DE \$536 MILLONES.

MONTO DEL PRESTAMO:

DE ACUERDO A LO QUE DESEE DISPONER DE SUS INGRESOS MENSUALES PARA EL PAGO DEL CREDITO:

- EL 80% PARA VIVIENDA MEDIA.
- EL 70% PARA VIVIENDA RESIDENCIAL.
- EL 50% PARA VIVIENDA ALTA.

TASA DE INTERES:

DE ACUERDO A LA TASA DE MERCADO DE DINERO REVISABLE MENSUALMENTE.

PLAZO DE PAGO:

SE PACTAN 10 AÑOS PERO DEPENDERA DE LAS VARIABLES FINANCIERAS.

REFINANCIAMIENTO DE INTERES:

SE PACTA UN 70% DEL CREDITO ORIGINAL DISPONIBLE DURANTE LOS PRIMEROS 7AÑOS.

ALTERNATIVAS DE PAGO:**I. VIVIENDA MEDIA:**

- a) MENSUAL.- \$20,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- b) MENSUAL MAS SEMESTRAL.- \$17,000.00 pago inicial por cada millón.
- c) MENSUAL MAS ANUAL.- \$22,000.00 pago inicial por cada millón contratado.

II. VIVIENDA RESIDENCIAL:

- a) MENSUAL.- \$23,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- b) MENSUAL MAS SEMESTRAL.- \$20,000.00 pago inicial por cada millón.
- c) MENSUAL MAS ANUAL.- \$22,000.00 pago inicial por cada millón contratado.

III. VIVIENDA ALTA:

- a) MENSUAL.- \$25,000.00 pago inicial por cada millón que se contrate.
- b) MENSUAL MAS SEMESTRAL.- \$23,000.00 pago inicial por cada millón.
- c) MENSUAL MAS ANUAL.- \$22,000.00 pago inicial por cada millón contratado.

NOTA: En la opción "b", el pago semestral se efectúa a los 6 meses contados a partir de la firma de la escritura y será equivalente a 2 veces el pago mensual (14 pagos al año).

En la opción "c", el pago anual se efectúa a los 12 meses contados a partir de la firma de la escritura y será equivalente a 3 veces el pago mensual (13 pagos al año).

Para los créditos en construcción durante la etapa del plazo de la disposición del crédito los intereses que se devenguen se cubrirán mensualmente en un 100% de acuerdo al capital dispuesto.

INGRESOS MINIMOS:

DEBERAN REPRESENTAR CUANDO MENOS 3 VECES EL IMPORTE DEL PAGO MENSUAL (INGRESOS MENSUALES BRUTOS).

INCREMENTOS EN EL PAGO:

95% DEL PORCENTAJE QUE SE INCREMENTE EL SALARIO MINIMO DEL D.F. CADA VEZ QUE ESTE SE MODIFIQUE, ESTO ES EN CUALQUIERA DE LAS 3 ALTERNATIVAS DE PAGO. ADEMÁS SE HARÁ UNA REVISIÓN SEMESTRAL DEL PAGO Y SE AJUSTARÁ ESTE EN CASO DE SER NECESARIO.

PAGOS ANTICIPADOS:

DE CUALQUIER MONTO Y EN EL MOMENTO QUE DECIDA HACERLO, ESTO ACORTA EL PLAZO DE PAGO EN FORMA IMPORTANTE.

SEGUROS:**-VIDA:**

DURANTE LA VIGENCIA DEL CREDITO EXISTIRA UN SEGURO DE VIDA QUE AMPARA EL SALDO INSOLUTO DEL CREDITO.

-DAÑOS:

EXISTIRA UN SEGURO QUE AMPARA LAS PARTES DESTRUCTIBLES DEL INMUEBLE.

AMBOS SEGUROS SE PAGAN MENSUALMENTE Y SE ADICIONAN A LA MENSUALIDAD.

GASTOS BANCARIOS:

-COMISION DE APERTURA DE CREDITO.

-ESTUDIO DEL VALOR DE LA GARANTIA.

-SUPERVISION DE OBRA

(En caso de construcción)

GASTOS NOTARIALES:

-DE ACUERDO A COTIZACION DEL NOTARIO.

CARACTERISTICAS DE LAS VIVIENDAS INDIVIDUALES

En caso de viviendas ya construidas, deben tener las siguientes características:

- ESTAR UBICADAS EN ZONAS URBANAS O SUB-URBANAS CON SERVICIOS MUNICIPALES COMPLETOS ACORDES EN CALIDAD AL NIVEL SOCIO-ECONOMICO DE LOS FUTUROS ACREDITADOS (MEDIO Y MEDIO ALTO).
- QUE LAS AREAS CONURBADAS ESTEN EN PROCESO DE DENSIFICACION CON PROYECTOS SIMILARES O MEJORES.

De preferencia deben contar con:

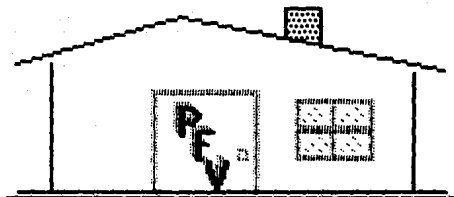
- ESPACIO EN EL AREA DE SERVICIO, CON INSTALACIONES PARA LAVADORA Y SECADORA DE ROPA.
- EN EL CASO DEPARTAMENTAL, CON ZONAS DE SERVICIO EN EL MISMO NIVEL.
- 1.5 BAÑOS.
- SISTEMAS DE CONSTRUCCION PRUBADOS Y ADECUADOS A LAS CARACTERISTICAS FISICAS DEL TERRENO.

- UNA SUPERFICIE DE CONSTRUCCION POR UNIDAD ENTRE 75 y 150 M2 EN PROMEDIO.
- EL VALOR DE VENTA DEBE SER AL MENOS DE \$90 MILLONES.
- QUE LA ANTIGUEDAD DEL INMUEBLE NO EXCEDA DE 20 AÑOS, PREVIO DICTAMEN TECNICO DE SU ESTADO DE CONSERVACION Y OBSOLESENCIA FUNCIONAL.
- 1 CAJON DE ESTACIONAMIENTO COMO MINIMO.
- SI EL CREDITO ES PARA CONSTRUCCION DEBEN CONTAR CON TODO LO ANTERIOR COMO MINIMO.

DOCUMENTACION NECESARIA PARA SOLICITAR EL CREDITO:

- 1) Comprobantes de ingresos del solicitante y del deudor solidario (en su caso).
- 2) Copia del acta de nacimiento del solicitante y del deudor solidario (en su caso).
- 3) Copia de la escritura de propiedad del inmueble.
- 4) Copia de la escritura de régimen de condominio con colindancias e indivisos (únicamente si se trata de inmuebles en condominio).
- 5) Planos arquitectónicos del inmueble (2 juegos).
- 6) Presupuesto, especificaciones y programas de obra (2 tantos) únicamente si se trata de construcción o remodelación. (Proporcionados por la Institución).
- 7) Copia del contrato de Cuenta de Cheques y/o Cuenta Maestra.
- 8) Solicitud de crédito y hoja de datos generales debidamente llenadas y firmadas por el solicitante y el deudor solidario (en su caso). (Proporcionados por la Institución).

PROYECTO:



**PROGRAMA FINANCIERO
DE VIVIENDA MEDIA.**

4.2 OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES.

El cambio que experimenta México en todos los ámbitos ha venido acompañado de un aumento en la demanda de vivienda requiriendo de una fuerte dosis de creatividad para diseñar programas financieros que vengan a satisfacer tal necesidad.

Basándose en la experiencia y conocimiento del mercado para ofrecer medios concretos, que promuevan el aprovechamiento del financiamiento en favor de los sectores de la población (tipo medio), que requieren créditos para la compra, construcción, remodelación o ampliación de su vivienda.

El " Programa Financiero de Vivienda Media ", pretende integrar toda una gama de planes profesionales de financiamiento que se adapten a los recursos y necesidades de cada uno de nuestros clientes. Ofreciendo al mismo tiempo diversas alternativas de Crédito Hipotecario en donde se conjugan la flexibilidad, comodidad, plazos fijos, tasas de interés, con el fin de tomar y acrecentar el patrimonio familiar.

Las oportunidades que ofrece el plan propuesto es que difiere fundamentalmente del tradicional, otorgando financiamientos directos a los compradores para la compra o construcción de su vivienda. Las viviendas no tendrán que ser necesariamente nuevas, lo cual abre la posibilidad de adquirir ese inmueble desplazado por otros tipos de créditos bancarios. En estos esquemas que se pretende implantar se tratarán de generar ahorro, lo que podría ser un inconveniente dado que en nuestro país no existe una verdadera cultura de ahorro, pero se podría decir que en el sector automotriz se dió y con niveles de deserción muy bajos.

En alguna época, se vió en países como España, Brasil, Argentina, etc. que cuando pasaron a tasas reales en los

financiamientos habitacionales, una gran oferta de vivienda ya terminada, una gran necesidad de vivienda para la población y una gran falta de correlación de los dos factores anteriores; dando como resultado verdaderos bloques de vivienda abandonados por muchos años.

Para impedir que lo anterior suceda en México, se debe orientar esfuerzos a generar empleos y aumentar la capacidad de ahorro y de pago de la población encontrando soluciones para satisfacer el anhelo de toda familia mexicana de poseer una morada digna.

Al realizar esta investigación de mercados se observó que de las 156 encuestas realizadas, 38 de ellas (un 24.37%) deseaban un tipo de crédito diferente al comprar o construir; ellos buscaban de que manera conseguir préstamos, ya sea para abrir locales comerciales, inversiones, compra de maquinaria y/o equipo de oficina o simplemente tener liquidez.

Consideró que este puede ser un mercado muy interesante que podría explotarse al hipotecar la propia casa donde vive el solicitante y otorgarle este tipo de créditos destinados a cualquier fin lícito. Puede ser realmente una muy buena oportunidad de abarcar e este mercado potencial y encontrar respuesta a los problemas de falta de empleo y de ahorro.

4.3 ESTRATEGIAS DEL NUEVO PROYECTO.

ESTRATEGIAS:

Tomando como base las encuestas realizadas, en las cuáles se hace hincapié a las personas de la forma o manera en que se promocionará este tipo de créditos hipotecarios respondió:

Por Folletos:	10.64%
Por Pláticas:	40.42%
Otros:	48.94% (periódico, correspondencia y medios masivos de comunicación)

Observamos que son a través de los medios masivos de comunicación la manera más profunda de enterar a las personas de la existencia de un Plan Bancario para la adquisición y/o construcción de viviendas individuales. Aquí se hace la men- ción que es la mejor manera de introducirlo al mercado que vamos a abarcar. Otro aspecto que se señala es por la vía de la correspondencia. Esta es otra forma muy interesante de dar a conocer nuestros créditos de manera más personal a nues- tros futuros clientes y que se interesen en conocer el Plan.

Esta forma de promoción resultaría menos costosa que el anterior y es una forma de mantener siempre interesados a las personas al estar en constante contacto con ellos.

Otro factor importante que atrae a las personas al acud- ir a una Institución de Crédito es por: Confianza, Solvencia y sobre todo por su tradición (prestigio). Así es que se bus- caría la manera de implantar este programa en una INstitución que reúna estas características y convencerlos de su implanta- ción.

La gente al acudir a pedir información se le debe asig- nar un asesor capacitado para que de forma individual le dé a conocer cuáles serían sus pagos, gastos, ventajas y desven- tajadas, así como la mejor manera de ir disminuyendo su crédito en monto y tiempo. Esto da mucha confianza al interesado ya que en caso de duda u opinión sabrá con quien dirigirse. Claro que al momento de pasar de pasar a recibir la asesoría, pre- viamente se le entregó la información básica para que conozca si realmente el plan satisface sus necesidades; si está inte-

resado se le pedirá que llene una hoja de datos generales sólo para cuestiones estadísticas y para que el asesor lea y conozca cuáles son sus pretensiones y lo que el Plan puede ofrecerle.

Se concluyó de lo anterior; que es la mejor atención y trato, para dar confianza a los clientes para que acudan a conseguir la información del programa y posteriormente realicen su solicitud de crédito.

El manejo publicitario en el proceso de comercialización, de las actividades de publicidad y promoción empleadas; revisiten un papel muy importante para comunicar la imagen, producto o capacidad de servicio. Ello incide en el impacto en el mercado a explotar.

Dada su importancia se considerarán las siguientes estrategias a aplicar:

Capacitación a los Ejecutivos Involucrados;

- El producto se dará a conocer a todas las unidades del banco, que manejan la atención integral a clientes, por lo que es necesario capacitar a todos los niveles, incluyendo sucursales pequeñas o de recién apertura.
- A niveles Ejecutivos, aparte de la información escrita que se proporcionará, se darán conferencias explicando las características del producto.
- Se ha observado por experiencias anteriores, que a falta de tiempo por parte de los ejecutivos que asisten a las conferencias, no transmiten lo escuchado, ni proporcionan la documentación a sus subordinados y esto ocasiona desconocimiento total o parcial del producto en cuestión; por lo que es conveniente turnar informativos directamente

hasta los niveles de subgerentes de sucursal o de centro financiero.

- Aunado a los informativos de características del producto se incluirá el modelo de papelería a utilizar, con una relación al principio del número de clave de cada una, para que sea solicitada directamente al almacén general y evitar que la División Hipotecaria sea la proveedora de papelería.
- Incluir a la documentación, el diagrama de flujo de operación, para que se conozca la secuencia lógica de la operación del producto en cuestión.

Celebrar reuniones con la fuerza de ventas, para conocer las cargas de trabajo actuales;

Se requiere la comunicación constante con los departamentos de la División Hipotecaria involucrados directamente en el manejo, operación y promoción del producto, conociendo sus cargas de trabajo actuales, dotarles de habilidad y de transmitir entusiasmo para el manejo del producto.

Coordinación con los departamentos especializados, en los programas de publicidad y promoción:

- Comunicación constante con los departamentos especializados en esta materia para evitar errores en folletería, prensa, trípticos y posters.
- Revisión de la redacción a publicar, así como de los colores que decida la división mercadotécnica para nuestro producto.
- Elaboración de campañas publicitarias para el producto.

Para finalizar se mencionará el lema promocional del programa propuesto que consiste en:

" PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA MEDIA: Ofrece toda una gama de planes profesionales de financiamiento que se adaptan a los recursos y necesidades de cada uno de nuestros clientes; ofreciendo al mismo tiempo diversas alternativas de Crédito Hipotecario en donde se conjugan flexibilidad, comodidad, plazos fijos, tasas de interés; con el fin de formar y acrecentar el patrimonio de la familia mexicana ".

" PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA MEDIA, la solución para adquirir el inmueble que usted desea ".

4.4 VENTAJAS AL IMPLANTAR EL PROYECTO.

El Programa Financiero de Vivienda Media tiene como objetivos los siguientes puntos:

- 1) Hacer accesible el financiamiento a un sector más amplio de la población: profesionistas independientes, empresarios y comerciantes, así como ejecutivos de medio y alto nivel.
- 2) Generar utilidades con un margen razonable: 20% de CETES.
- 3) Debe ser flexible, para adaptarlo a las necesidades de los clientes y de fácil entendimiento.
- 4) Ofrecer plazos fijos para dar una seguridad a los clientes (actualmente otros esquemas de financiamiento no la tienen).
- 5) Controlar el crecimiento del saldo insoluto provocado por el refinanciamiento mediante pagos semestrales o anuales.

Ahora bien, se va a analizar las ventajas del plan propuesto en cada punto en que se conforma:

Destino del Crédito.- Son 4 opciones para el destino del préstamo según la elección que decida el cliente: adquisición, construcción sobre terreno propio (en cuyo caso debe

tener un avance de obra de por lo menos del 20%), para remodelar o ampliar su propia casa-habitación. En todos los casos el monto mínimo es de \$50 millones.

Relación Bancaria.- Es indispensable contar con cuenta de cheques (en vivienda media) y/o cuenta maestra; para que de ellas se realicen automáticamente mes con mes el cobro de las mensualidades.

Acreditado.- Deberá ser persona física ya que los créditos son individuales y se le otorgan al solicitante.

Edad del Acreditado.- De 18 a 65 años. Rangos de edades mínimo y máximo para el solicitante del crédito.

Deudor Solidario.- De las mismas características del Acreditado; el solicitante puede hacer uso de él para que participe en los ingresos mínimos solicitados por el Banco con la condición de ser un familiar cercano ó conyuge. Máximo 2 deudores solidarios.

Valor de la casa.- Según se determine en el avalúo que realice el propio banco. Se determinan 3 categorías en veces del salario mínimo del D.F. y son:

Vivienda Media: De 250 a 750 veces el S.M.M.D.F.

Vivienda Residencial: De 751 a 1500 veces.

Vivienda Alta: Mayor a 1501 veces.

En la hoja de información para mayor comodidad para el cliente se dan las cifras en pesos.

Monto del Préstamo.- Es el 80%, 70% ó el 50% según el tipo de vivienda que se trate como monto máximo; aunque no necesariamente se tiene que pedir el crédito en su totalidad, el cliente puede optar por el monto que le haga falta y además por el tipo de plan que se maneja, no se le pedirá que demuestre el porcentaje restante de enganche.

Tasa de interés.- Satos proporcionados por el Banco de México y será el mayor que resulte de los instrumentos del mercado (CETES, Pagarés, Bondes, Aceptaciones bancarias, etc), más 4 ó 5 puntos mínimo como margen financiero (tasa líder + 4 ó 5 pto.).

Plazo de pago.- Máximo de 10 años; pero dependerá de los pagos anticipados y/o adicionales al año para disminuir el plazo y el monto del crédito.

Refinanciamiento de interes (Crédito adicional).- Hasta por el 70% del crédito inicial expresado en salarios mínimos.

Alternativas de pago.- Según elección del cliente existen 3 opciones, de 12, 13 ó 14 pagos al año.

Tratándose de créditos para construcción y/o remodelación el préstamo se irá entregando por ministraciones según sea el avance de obra y se podrá disponer en cada una de cierta parte del crédito solicitado. Al finalizar las ministraciones, al mes siguiente empiezan a pagar sus mensualidades.

Incremento del pago.- 2 formas unicamente; por cada incremento del salario mínimo el 95% de éste; ejemplo:

Salario mínimo aumentó el 18% el 12 de Noviembre de 1990. El banco incrementará el 95% del 18%; es decir, se aumentará un 17.1% a los pagos.

Pagos anticipados.- Es importante realizar estos pagos cuando se disponga de cierta cantidad para amortizar capital y disminuir plazo.

Si se escogió las opciones de 13 ó 14 pagos al año; se habrán realizado 1 ó 2 pagos al capital aún sin efectuar un pago anticipado.

Seguros: Se asegura tanto al solicitante como al deudor solidario en el seguro de vida, se pagará mensualmente. En el seguro contra daños se responde por cualquier siniestro (temblor, incendio, etc.) por las partes destructibles del inmueble. Se pagará una vez al año o bien mensualmente si se desea.

Gastos Bancarios:

- Comisión de apertura de crédito: 2% sobre el monto del crédito (2,5% si se trata de vivienda alta).
- Estudio de valor de la garantía (avalúo): 2.5 al millar + 10,000 pesos fijos sobre el valor del inmueble.
- Supervisión de obra (en caso de construcción ó remodelación): 0.8 al millar sobre el valor de la construcción.

Gastos Notariales:

- Para Adquisición de inmuebles: del 10 al 13% sobre el valor del inmueble (dado por el notario).
- Para Construcción y/o remodelación: del 3% al 5% sobre el monto del crédito otorgado.

Cabe hacer mención que estos gastos deberán ser cubiertos en su totalidad al momento de la firma de escrituras; siendo que estos pagos pueden liquidarse al descontarse del mismo crédito o bien ser cubiertos por la propia persona quién solicita el crédito.

Características del Inmueble: Es muy importante señalar cuáles deberán ser los requisitos mínimos que deberá cubrir el inmueble; tanto como la misma construcción como la zona en donde se encuentra ubicada. Debe contar por lo menos con una construcción mínima de 75m², 2 recámaras, 1.5 baños, estancia, comedor, cocina y por lo menos con un cajón de estacionamiento. La zona debe considerarse de tipo medio y contar con todos los servicios (luz, agua, pavimentación, etc.), además de tener de preferencia una edad del inmueble no mayor a los 20 años, según dictamen del avalúo que se practique.

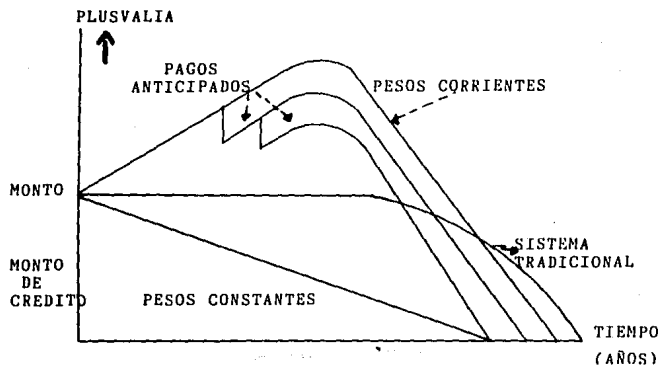
CAPITULO V.

CONCLUSIONES

5.1 RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Cabe hacer mención que el sistema a utilizar es en base al refinanciamiento de interés; es decir, rompe con el sistema tradicional bancario: si bajan intereses bajan los pagos mensuales y si la inflación es alta la mensualidad será también afectada por este incremento.

El refinanciamiento de interés consiste en que por el momento se está pagando una parte del interes mensual que predomine en ese mes, la parte restante de los intereses se va acumulando durante los primeros 7 años; por lo que en los últimos 3 años se tendrá que pagar tanto estos intereses acumulados como el mismo crédito inicial solicitado aunque esto puede disminuirse con pagos anticipados que pueden ser de cualquier monto y en cualquier momento, por lo que el plazo y el pago se acorta de manera importante. Observemos la siguiente gráfica explicativa sobre el plan propuesto:



5.2 PROYECCIONES A FUTURO.

El entorno macroeconómico para los próximos años contemplado por las autoridades en el Programa Nacional de Desarrollo es lograr una tasa de crecimiento económico de 2.9 a 3.5% en promedio durante el período 1989-1991 y de 5.3% a 6% para el lapso 1992-1994; para ello la inversión pública y privada deberá crecer a un ritmo anual de 7.8% a 9.8% en conjunto, para lo cual la estabilidad de precios y la menor transferencia de recursos al exterior favorecerán la disminución flexible de las tasas de interés bancarias (las cuáles conservarán un rendimiento real atractivo sobre el exterior) y ello permitirá un mayor crecimiento en términos reales del financiamiento bancario a los diferentes sectores económicos pero en especial aquellos rubros que elevan el nivel de bienestar de la sociedad, destacando entre ellos la vivienda.

Recientemente las autoridades financieras del país liberaron del encaje selectivo a la banca comercial, para que el global de los saldos de captación se manejen con un depósito del 30% en Banco de México, y el resto se deberá canalizar al financiamiento de las diferentes actividades prioritarias (como lo es la vivienda) y otros sectores económicos.

Es de todos conocido que ante el avance del proceso de transferencia de recursos de captación tradicional hacia los instrumentos del mercado de dinero, no solo aumentaba el debilitamiento de la fuente de recursos de la vivienda tanto de interés social como de tipo medio, sino que el refinanciamiento a los créditos otorgados, implica un mayor sacrificio de recursos para financiar nuevas viviendas y el deterioro del margen financiero de la banca comercial.

También se ha hecho extensivo en casi toda la banca el nuevo esquema de financiamiento bancario a la vivienda media,

el cuál constituye una opción flexible para que el acreditado escoja plazo y forma de pago de acuerdo a sus necesidades financieras.

Sabemos que aún a las tasas de interés son elevadas para algunos segmentos de posibles clientes potenciales, pero estamos seguros que se puede realizar un esfuerzo de creatividad financiera en un futuro próximo dentro de un entorno de menor inflación y de tasas de interés.

Se considera que otro aspecto importante para lograr el financiamiento a la vivienda es con la colocación de certificados en la Bolsa Mexicana que ofrezcan rendimientos competitivos en el mercado de capitales, para ampliar la fuente de recursos para el financiamiento a la vivienda.

Se sabe que el reto para los próximos años, es apoyar con programas claros y más oportunos, los requerimientos financieros de los diversos sectores económicos, que favorezcan la generación de la nueva inversión, para que ésta se constituya en el sustento de un sano crecimiento económico, que además de generar el empleo tan necesario, contribuya a elevar el nivel de bienestar de la población.

Para finalizar se puede asegurar que México todavía tiene amplias zonas con poca población, mientras que existen otras representadas principalmente por el Distrito Federal, las cuáles presentan un exceso de moradores y escaso territorio; Es aquí donde se recomienda una política de cobro real en los servicios, pero con impulso a las formas dignas de vida. Se impone también una política de desarrollo regional que contemple el progreso en otras áreas. La respuesta a la problemática de vivienda puede ser una estabilización monetaria, junto con un programa coordinado de obras públicas.

5.3 REFLEXIONES

La vivienda se ha catalogado como un derecho de todo mexicano pero no se encuentra incorporada dentro de las actividades prioritarias de nuestra economía (excepto en este Gobierno al contemplarse en el Plan Nacional de Desarrollo). Contrastando con eso, su grado de politización en ocasiones la aleja de su verdadera realidad y la condena a desviaciones y reglamentaciones que la oprimen y limitan.

El grado de reclamo de la sociedad sitúa a la vivienda en los niveles más altos de demanda. De no tomarse en cuenta, podría derivar acciones y decisiones insanas.

Para resolver el problema habitacional, habrá que descubrir y aprovechar las oportunidades, haciendo que no obstante los grandes preceptos, se derriben barreras y se dé nacimiento a un modelo que permita a la vivienda tomar su lugar como una actividad económica esencial y convertirse en un motor de desarrollo en todos los sentidos.

La Banca ha permitido sortear momentos difíciles, fortaleciendo nuestro crecimiento. Sin embargo habrá que reconocer que la amplitud de sus alcances podría limitar la creatividad y la posibilidad para atender soluciones muy específicas.

La importancia que se presta en otros países a la vivienda, así como la orientación de equilibrio que se le demanda, debiera aplicarse en nuestro país. Por todo lo expuesto, se considerará que el momento actual obliga a tomar determinaciones que se adelanten en lo posible al diseño integral de modelos y que permitan que toda la sociedad participe con responsabilidad en algo que corresponde a todos.

BIBLIOGRAFIA

- PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA, ANALISIS Y RECOMENDACIONES.
BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.N.C.
DIVISION HIPOTECARIA
ARQ. JOSE MANUEL AGUDO R.
EDICION 1990.

- LA PROBLEMÁTICA DEMOGRÁFICA Y DE VIVIENDA.
Lic. JOSE LUIS ORDOÑEZ
EDICION 1989

- EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO.
BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.N.C.
DIVISION HIPOTECARIA
EDICION 1990

- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994.

- TESIS: "BANCOS Y OPERACIONES BANCARIAS".
JORGE GONZALEZ RUBIO RIOS
EDICION 1976. *ULSA*

- ARTICULO: " CREDITO PARA LA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL Y DE TIPO MEDIO.
BETY GARFIAS RAMIREZ
"EL ECONOMISTA"
26 DE JUNIO DE 1990

- ARTICULO: " PLAN DE AHORRO CREDI-CASA".
BETY GARFIAS RAMIREZ
"EL ECONOMISTA"
10 DE SEPTIEMBRE DE 1990

- VII SEMINARIO SOBRE EL DESARROLLO Y LAS PERSPECTIVAS
DE LA VIVIENDA EN MEXICO.

SEPTIEMBRE 1990. TEMAS:

PRESTAMOS HIPOTECARIOS DE LA ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS
CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION
INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES

VISITAS:

- BANCO INTERNACIONAL, S.N.C.
CENTRO HIPOTECARIO
INSURGENTES SUR # 453 1er PISO MEXICO, D.F.
- BANAMEX, S.N.C.
DIVISION HIPOTECARIA
AV. PASEO DE LA REFORMA # 404 11º PISO MEXICO, D.F.
- BANCOMER, S.N.C.
AV. UNIVERSIDAD # 1200 P.B. MEXICO, D.F.
- BANCA CREMI, S.N.C.
EMILIO CASTELAR # 111 P.B. MEXICO, D.F.
- BANCO MERCANTIL DE MEXICO, S.N.C.
AV. PASEO DE LA REFORMA # 144 P.B. MEXICO, D.F.
- COMERMEX, S.N.C.
PLAZA COMERMEX
BLVD. M. AVILA CANACHO # 1 P.B. MEXICO, D.F.