



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLÁN"

ANÁLISIS SOBRE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA DEL CRÉDITO GARANTIZADO



T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
JOSÉ RODRIGO DE LEÓN RUIZ

ASESOR: LIC. ROBERTO MARTÍNEZ UGALDE



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

FEBRERO, 2004.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: José Rodrigo De León Ruiz

FECHA: 20 / FEBRERO / 2009

A TI DIOS

Que me has dado salud, fuerza y fe para culminar mis estudios, me has permitido llegar a este punto de mi vida profesional en plenitud de facultades y en compañía de todas aquellas personas que amo y que son el motor en todo lo que hago, a ti dios que siempre me acompañas y escuchas mis suplicas, a ti que no me has permitido claudicar en los momentos difíciles, a ti como ser supremo que me permites valorar todos y cada uno de los bellos momentos que la vida me brinda, para ti este que es un escalón más de la gran escalera que me he propuesto subir en la vida.

A TI MADRE

Que me has dado la vida y has hecho de mí un hombre de bien, que pese a las difíciles pruebas que la vida te ha puesto nunca has caído, para ti que has hecho lo imposible para impulsarme en los proyectos que emprendo, para ti que con aquellos sabios consejos de la niñez sembraste en mí la apatía hacia la mediocridad, para ti que me diste cuatro hermosos hermanos, para ti que me enseñaste a creer en dios, gracias por ser una gran mujer e incluirme en tus oraciones, te amo madre recuerda que esto es por ti, Manuelita que dios te bendiga.

A USTEDES HERMANOS

Patricia, Rocio, Luis Manuel y David, que siempre me cobijan con su cariño y consejos, que en toda la vida me han respaldado, que pese a las distancias siempre están al pendiente mío, este es un pequeño pago por todos esos momentos que me han permitido compartir con ustedes; gracias por los bellos sobrinos que han dado y porque como hermanos mayores siempre inculcaron en mí el ser un hombre de retos, con su ejemplo he logrado llevar por buen camino mis proyectos académicos, profesionales y personales.

A TI MARIBEL

Que has logrado ponerle brillo a la vida convirtiéndote en mi agradable distracción durante el desarrollo de este trabajo, gracias por inyectarme fuerza para terminar este proyecto y por atreverte a compartir la vida conmigo, va con todo. . . . recuérdalo siempre.

A MIS COMPLICES

Aristóteles, Edgar, Francisco, Guillermo, Isidro y Verónica, que desde 1992 aparecieron en mi vida para compartir esa aventura llamada Universidad, y que con el ejemplo y consejos mutuos logramos salir avante, gracias por brindarme su amistad y permitirme compartir con ustedes este momento.

PARA EL LIC. ROBERTO MARTINEZ UGALDE

Quién me brindo sus consejos y asesoría en el desarrollo de este trabajo, y que sin escatimar compartió conmigo su experiencia y conocimientos profesionales.

A TI MAESTRA GRISELDA AGUILAR VIEYRA

Que con tu empuje, vocación y experiencia contribuiste de manera importante para la elaboración de mi tesis, gracias por tu paciencia, gracias por ser una profesionista ejemplar, gracias por compartir este y otros momentos de la vida conmigo, mi más profundo y sincero respeto, gracias. . . . por siempre gracias.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por permitirme formarme como un profesional, honrado y respetuoso, doy las gracias a sus profesores quienes son la parte medular en la formación de todos aquellos que hemos tenido la dicha de pertenecer a esta Universidad.

A BANCO SANTANDER SERFIN, S.A.

Por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente y por permitirme conocer lo duro y gratificante que suele ser el mundo laboral.

A todos ustedes agradezco y dedico este trabajo.

JOSÉ RODRIGO DE LEON RUIZ

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

Capítulo 1:

CONTEXTO Y MARCO REFERENCIAL DEL CRÉDITO HIPOTECARIO EN MÉXICO DE LOS 90'S A LA FECHA

1.1 Antecedentes.....	9
1.2 Características y objetivo general del crédito hipotecario.....	15
1.2.1 Créditos hipotecarios de adquisición.....	16
1.2.2 Créditos hipotecarios de liquidez.....	17
1.2.3 Créditos hipotecarios de sustitución.....	18
1.2.4 Créditos hipotecarios para habilitación de terrenos.....	19
1.2.5 Créditos para desarrolladores.....	19

Capítulo 2:

IMPORTANCIA Y REPERCUSIONES DE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA DEL CRÉDITO GARANTIZADO

2.1 Actores en el crédito hipotecario.....	27
2.1.1 Acreditado.....	31
2.1.2 Acreditante.....	33
2.1.3 Vendedor.....	33
2.1.4 Peritos valuadores.....	34
2.1.5 Notario.....	35
2.1.6 Terminología.....	35
2.1.7 Diagrama de flujo de créditos hipotecarios.....	37
2.2 La Banca Comercial.....	41

Capítulo 3:

UN ANÁLISIS SOBRE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA DEL CRÉDITO GARANTIZADO

3.1 Puntos de vista sobre el mercado hipotecario y LTFCCG.....	52
3.2 Postura sobre la LTFCCG.....	62

Capítulo 4:

CONSIDERACIONES FINALES

4.1 Evaluación del análisis.....	71
4.2 Alcances del análisis.....	73

4.3 Limitaciones del análisis.....	75
CONCLUSIONES.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....	87
ANEXO 1: Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado.....	90
ANEXO 2: Reglas para el otorgamiento de créditos al amparo del artículo 43 Bis INFONAVIT.....	103

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo analiza la “Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado”, (propuesta el pasado 30 de diciembre del 2002) las modificaciones de las leyes ya existentes, así como determinar la viabilidad con la vida práctica en aras de reactivar el crédito hipotecario en beneficio de las partes y la economía nacional.

La presente ley está compuesta por tres Títulos (1. Aspectos, 2. Contratación de Créditos Garantizados, 3. Subrogación de Créditos), 19 artículos y 3 transitorios, y que parte del contenido del presente trabajo se dedicará al análisis de ellos, haciendo especial énfasis en su aplicación y adecuación con la vida práctica. Por ello de entrada afirmaríamos que la ley que hoy estudiamos, busca reforzar dos grandes aspectos en las operaciones ligadas al crédito hipotecario: la competencia y la transparencia.

El primer aspecto, se refiere a la competencia entre las Instituciones Financieras al establecerse, en ley, que los deudores que hayan suscrito un crédito hipotecario con determinadas condiciones del contrato, tengan la posibilidad de suscribir un nuevo contrato, en condiciones más favorables en tasa de interés, plazos, amortizaciones, entre otras. Asimismo, la presente ley al implementarse requerirá de un esfuerzo conjunto de: Notarios Públicos, Registro Público de la Propiedad (requerirá archivos actualizados) Peritos valuadores. Adicionalmente, el proyecto contempla el establecimiento de un mercado secundario de créditos hipotecarios.

Esta ley establece mecanismos que, habrán de generar y propiciar la competencia entre las diversas Instituciones Financieras, en lo referente a las ofertas de crédito hipotecario. Ello

habrá de traducirse, en última instancia, en una reducción de las tasas de interés de los créditos hipotecarios, con lo que se incentivará la inversión de las familias y un fuerte impulso a la economía mexicana, empleando como detonante a la industria de la construcción, industria que se caracteriza por demandar, en un 97% del total de sus insumos, bienes producidos en el país.

De igual forma cabe recordar que la industria de la construcción es una actividad con alta intensidad en el uso de mano de obra, por lo que estamos convencidos, se habrá de contribuir de manera decisiva a reducir los niveles de desempleo en el país.

Por otra parte, la construcción se encuentra ligada directamente con 43 ramas de la actividad económica, generándose así una mayor dinámica de la propia actividad. En resumen, este esquema se constituye como un importante generador de crecimiento y empleo; de igual manera, al generarse una economía interna con mayor dinamismo y solidez se estimula el crecimiento del producto interno bruto.

El presente trabajo que hoy presentamos, contempla por ley, la obligatoriedad de las instituciones financieras de proporcionar información clara, expedita, sencilla y sin que de lugar a interpretaciones, los términos y condiciones que habrán de incluirse en los contratos de crédito. De esta forma, se integra un esquema para la protección y certidumbre de quienes demanden un crédito.

En resumen, constituye un esfuerzo por construir mecanismos ágiles que otorguen dinamismo y claridad en materia de crédito hipotecario bajo la sombra de la legalidad y la transparencia.

Este trabajo es motivado principalmente al no encontrar antecedente alguno o similar dentro del acervo de tesis de la ENEP Acatlán. Igualmente, dada la relevancia de contar con un marco jurídico que respalde el otorgamiento de créditos hipotecarios y contemple a todos y cada uno de los actores involucrados, la experiencia nos indica que a pesar de no contar con un marco explícito, en la práctica cotidiana se llevan a cabo acciones en ese sentido. A pesar de que hoy en día hay leyes que se utilizan como soporte en la contratación de los créditos, se concretan a regular la forma adecuada de formalizar este tipo de operaciones dentro del marco jurídico, pero ninguna de ellas se ocupa de regular de manera específica el tema, tanto previamente a su formalización, como cuando éste ya fue dispuesto, y años después el acreditado descubre que el mercado le ofrece una gama de opciones más atractivas a las inicialmente contratadas, con esta iniciativa podrá actualizar en su beneficio la hipoteca.

De esta manera las inquietudes principales que se derivan de nuestro objeto de estudio son: ¿cuáles son los antecedentes?, ¿cuál será el grado de proyección y aplicabilidad en la colocación del crédito hipotecario por parte de la banca de primer piso?, ¿cuáles son las repercusiones, beneficios y alcances de la “Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado” autorizada el pasado 30 de Diciembre del 2002?, ¿cuál es la pertinencia de aplicar dicha ley?, ¿qué tan viable es o será?, ¿por qué es importante contar con ésta ley?, ¿quiénes serán los beneficiados?, ¿a quiénes podría interesarles contar con dicha ley?, ¿está diseñada para hacer sinergia con los objetivos de la presidencia nacional?, ¿realmente el mercado hipotecario requiere de una regulación como esta?, ¿cuál es la postura o punto de vista de los banqueros con la aplicación de esta ley?.

Así, suponíamos que la elaboración de este trabajo de investigación nos llevaría a despejar esta serie de incógnitas; concretándonos a los antecedentes cercanos (crisis de 1994) sobre el tema, de antemano intuíamos la importancia de la instrumentación de un mecanismo jurídico que en su trasfondo motivará la reactivación del crédito hipotecario, por ello la aplicabilidad tendría un alcance económico visto desde el punto de vista de la reactivación

del crédito y lo trascendente que esto se vuelve en toda economía, por otra parte y visto desde una perspectiva social buscábamos comprobar sus alcances, en específico en el tema de vivienda que el Plan Nacional de Desarrollo busca atender. En la actualidad no existe un instrumento jurídico que regule de manera directa y exclusiva al crédito hipotecario, lo cual significa que existen temas en los que México comienza a rezagarse en comparación con lo que pasa alrededor del mundo, con esto no estamos queriendo decir que se deben imitar las formas y modos con los que la ley es aplicada en otras latitudes, pero si buscó hacer énfasis en que no está por demás dar un vistazo en cómo lo hacen, y si funciona, de ser así buscar la forma de instrumentar mecanismos similares a nuestra medida, porque no pensar en que la globalización también podría alcanzar las formas de legislar, quizá hoy suene descabellado pero en unos años qué pasará . . . eso preferimos dejarlo al aire ya que no es el tema de estudio, tan sólo es una referencia.

Cabe en un principio señalar que de entrada contar con una ley de estas características será fundamental en un tema crediticio que ha mostrado un crecimiento importante en los últimos años, la inexistencia-carencia de un marco jurídico propio del crédito hipotecario podría llevarnos a caer en los llamados contratos con letras pequeñas, es decir, aquellos que se firman y que de antemano inclinan la balanza hacia un lado. Normalmente era el acreditado quién quedaba en condiciones desfavorables, durante el desarrollo de nuestra investigación buscamos comprobar si esta situación a quedado atrás y si realmente se busca instrumentar los créditos hipotecarios de tal forma que se genere un ambiente de confianza entre las partes involucradas.

De esta forma se vuelve fundamental entrar a un análisis y discusión sobre el tema, sobre todo cuando no hay nada formalmente escrito (carencia de investigación) así nuestro trabajo-investigación incide sustancialmente en un tema por de más interesante y que es necesario formalizar.

Sabemos que tan sólo buscamos conocer e indagar a propósito de la LTFCCG, por cierto aún está sujeta a cambios y a pesar de que entro en vigor este año, no conocemos resultados reales en función de su aplicación, hoy día se observa que desde la solicitud de crédito las instituciones invocan esta ley, pero es sólo eso, con el transcurso del tiempo los alcances que ésta tendrá, nos atrevemos a afirmar quedarán comprobados, esto es, en esta investigación con la información que usamos en los antecedentes, la evolución que este mercado ha tenido, y las inquietudes que al respecto tienen banqueros y acreditados, buscamos hacer una proyección que nos ayude a comprobar el éxito de su aplicación.

Resulta importante destacar que en la actualidad no existe un instrumento jurídico, que regule de manera directa y exclusiva al crédito hipotecario, partiendo del supuesto que una de las prioridades que el gobierno federal se ha marcado para su gestión, es la de reactivar el crédito en el país por medio de la banca comercial, así como la asignación de vivienda a las familias mexicanas, de la mezcla de estos supuestos resaltamos que la LTFCCG queda como traje a la medida en la consecución de este par de prioridades. No olvidemos los desastres que una falta de regulación especializada sobre el tema ocasionó en 1994.

México transita desde hace ya dos años por una etapa crítica para el desarrollo. Ya desde mediados del año 2000 se anticipaba que el 2001 sería un año difícil en el contexto económico mundial, los pronósticos apuntaban hacia un importante descenso en el ritmo de crecimiento de la economía en el mundo; esta pérdida en el dinamismo de los mercados internacionales sería el resultado de un prolongado período de expansión en la economía mundial que redundó en presiones inflacionarias y los consecuentes desajustes macroeconómicos, que hasta hace unas semanas mostraban sus efectos sobre las tasas de interés y en general sobre los indicadores económicos mundiales.

Nuestro país atraviesa un contexto internacional adverso a lo largo del 2001, año en que el cambio de gobierno, la lenta recuperación de los mercados internacionales aunados al estricto control sobre la política monetaria implementada en el país, aletargaban el proceso de recuperación de nuestra economía.

Hacia finales del 2001, los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre en los Estados Unidos vienen a reconfigurar, de nueva cuenta, las expectativas de recuperación en el entorno económico mundial. De esta manera a la fecha, se ha postergado la recuperación económica, significando un enorme retroceso al desarrollo del país, que vio interrumpida una tendencia de crecimiento en el producto interno bruto que alcanzaba los niveles del 7.1 % anual. El balance final de este proceso arroja cientos de miles de empleos perdidos, el estancamiento en el desarrollo de la infraestructura, el congelamiento del gasto social y en consecuencia, el agravamiento de la pobreza.

A pesar de los adversos efectos de tan prolongada crisis, al final hemos aprendido una gran lección: la urgente necesidad de generar mecanismos que protejan el desarrollo de la economía nacional frente a los embates del contexto económico internacional a partir del impulso a la economía desde una perspectiva interna; en otras palabras, hemos aprendido que es indispensable generar políticas que, con base en el fortalecimiento e impulso del desarrollo de los mercados internos, reduzca nuestra dependencia económica con relación a los mercados internacionales; en particular, con respecto de la economía de los Estados Unidos.

Cabe precisar que el presente trabajo, resultado de una investigación que incide en el análisis de la LTFCCG está conformado por cuatro capítulos y anexos. El primer capítulo tiene como objetivo enmarcar contextualmente la situación del crédito hipotecario en

México, tomando como punto de partida los noventas, así la estructuración contiene antecedentes del crédito hipotecario, las modalidades del mismo. Todo esto con la finalidad de referir y ubicar el objeto de estudio de esta investigación, es decir, para proceder a analizar el impacto, repercusiones y viabilidad que tendrá la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado.

El segundo expone las condiciones macroeconómicas por las que actualmente atravesamos, mismas que brindan las condiciones apropiadas tanto para acreditados como acreditantes. Además de revisar la situación, las condiciones, la competencia y actores que intervienen en la operación de compra-venta, entendiendo que ésta puede ser mediada por un crédito hipotecario, no omitimos incluir el diagrama de flujo de cómo se autoriza un crédito hipotecario, así de antemano se observó que el mercado hipotecario es basto, y con tendencia a incrementarse, por tanto sería inevitable mantenerse al margen sin hacer nada en materia de regulación. De esta forma, la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, llega para hacer su labor y por supuesto es susceptible de análisis en el presente trabajo de investigación.

En el tercer capítulo hicimos un análisis sobre las repercusiones y beneficios de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, visto desde el punto de vista del esfuerzo y estrategias tomadas por parte de la Banca de primer piso para impulsar los créditos hipotecarios, incluimos la postura que para el tema tienen tanto acreditantes como acreditados para de esta forma aterrizar las pretensiones de esta ley con la vida práctica; se incluyeron los comentarios de los hombres clave de este crédito de aquellos bancos con mayor participación de mercado.

En el cuarto capítulo planteamos una evaluación del análisis de la LTFCCG, mismo que consideró los alcances y limitaciones de dicho estudio; cabe resaltar que el desarrollo del presente trabajo nos dejó ver, entre otras, cosas, la importancia que la reactivación del crédito tiene en el país, el Plan Nacional de Desarrollo determina las necesidades por cubrir

durante el sexenio y también pone en evidencia que para conseguirlo el Gobierno Federal deberá mantenerse en comunicación abierta con las entidades, así como generar las condiciones óptimas para que este mercado recobre la fuerza necesaria en beneficio de todas las partes.

Asimismo, los anexos incluidos contienen la LTFCCG así como el artículo 43 Bis de la Ley del INFONAVIT, los cuales consideramos como un esfuerzo importante en la reactivación de los créditos hipotecarios.

Por lo indagado podemos establecer que hoy día hay leyes que se utilizan como soporte en la contratación de los créditos, se concretan a regular la forma adecuada de formalizar este tipo de operaciones dentro del marco jurídico, pero ninguna de ellas se ocupa de regular de manera específica el tema, tanto previamente a su formalización, como cuando éste ya fue dispuesto, y años después el acreditado descubre que el mercado le ofrece una gama de opciones más atractivas a las inicialmente contratadas, con esta iniciativa podrá actualizar en su beneficio la hipoteca.

Este trabajo tenía como objetivo primordial concretarse en analizar el contenido de la LTFCCG desde una perspectiva bancaria, pero durante el desarrollo nos dimos cuenta que con el tema hipotecario se puede ir más allá que analizar esta ley, desde luego evitamos desviar el objetivo principal que nos habíamos planteado, pero nos percatamos que se podría profundizar dándole un tinte internacional tomando como referencia el gran desarrollo que este crédito tiene en otras latitudes, y como aplica la legislación en esos sitios así como el impacto que en costos trae. De esta forma, creemos que este es un esfuerzo por poner en la mesa de discusión un tema actual, importante y que en poco o casi nada se ha formalizado su análisis ni mucho menos la aplicación tácita de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado” autorizada el pasado 30 de Diciembre del 2002, misma que nos ha ocupado por ahora una serie de reflexiones y especulaciones en este sentido.

CAPÍTULO 1

CONTEXTO Y MARCO REFERENCIAL DEL CRÉDITO HIPOTECARIO EN MÉXICO DE LOS 90'S A LA FECHA

1.1 Antecedentes

El presente capítulo tiene como objetivo enmarcar contextualmente la situación del crédito hipotecario en México, tomando como punto de partida los noventas, así la estructuración contiene antecedentes del crédito hipotecario, las modalidades del mismo, algunos aspectos del ramo de la construcción, desarrollo de la vivienda y por último señalamos cómo se da el crédito hipotecario entre las instituciones bancarias. Todo esto con la finalidad de referir y ubicar el objeto de estudio de esta investigación, es decir, para proceder a analizar el impacto, repercusiones y viabilidad que tendrá la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, propuesta el pasado año 2002.

De esta manera, para iniciar el presente trabajo resulta importante dar los antecedentes que motivaron la creación de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, iniciamos con el año de 1988 en donde Carlos Salinas de Gortari toma las riendas del país de manos de Miguel de la Madrid Hurtado, no olvidemos que en ese año tuvimos unas accidentadas elecciones donde la llamada caída del sistema, llevo al poder a Carlos Salinas, este fue un inicio adverso para el gobierno que empezaba su gestión, aunado al deterioro en el nivel de vida de los mexicanos presagiaba un panorama gris, la duda fundada del triunfo en las urnas, orilló al nuevo presidente a legitimarse dando golpes espectaculares en el ejercicio del poder. Entre estos podemos citar el encarcelamiento de Joaquín Hernández Galicia, "la Quina", viejo líder petrolero.

En el campo de la política social, se establecieron los pactos económicos y se promovía el programa de solidaridad. En las relaciones internacionales se buscó la integración al mercado norteamericano a través de la firma del Tratado de Libre Comercio, y en política interna, se otorgó reconocimiento a las iglesias y en particular con la católica, se establecieron los contactos que posteriormente culminaron con el establecimiento de relaciones diplomáticas con el Vaticano. En materia económica el nuevo gobierno se daría a la tarea de disminuir la velocidad del deterioro salarial a través de los ya mencionados pactos de solidaridad. En 1987 la inflación alcanzó su máximo nivel, y a partir de esa fecha como resultado de las estrategias implementadas por el nuevo gobierno comienza un descenso inflacionario importante. En 1993 y 1994 la inflación llega nuevamente a cifras de un dígito, para entonces Carlos Salinas de Gortari había limpiado su imagen, el costo de la vida había descendido como resultado de la implementación de los pactos de solidaridad, que tenían como objeto el acordar con los diferentes sectores ajustes a las tarifas de bienes y servicios, con esta y otras medidas los indicadores macroeconómicos sufrieron sensibles cambios en beneficio de la economía mexicana. Otra de las estrategias que dio buenos resultados en el mejoramiento de nuestra economía fue la constante comercialización con el exterior, por otro lado en el año 92 se tomó la decisión de descentralizar la banca privatizándola, situación que si bien es cierto se consolidó en poco más de un año, no logró su maduración para soportar los embates inflacionarios que se presentaron en el 95, así como el saqueo de sus funcionarios.

En apariencia hasta el año de 1994 las cosas pintaban de buen color, sin embargo, nadie imaginaba lo que vendría; por un lado el antecedente del 23 de marzo en Lomas Taurinas, donde Luis Donaldo Colosio Murrieta (candidato a la presidencia por el PRI) fue asesinado, en el mes de septiembre del mismo año el Secretario General del PRI también fue asesinado, finalmente la deuda a corto plazo que México había adquirido por medio de los llamados Tesobonos que representaban deuda indexada al dólar estadounidense a un tipo de cambio libre, y por último el oportunista superhéroe chiapaneco “Marcos”, que aprovecho la coyuntura para iniciar una revuelta en el sur del país.

Que buen año fue 1994, tuvimos de todo, circo político, un payaso enmascarado que a costillas de nuestros indígenas ha vivido como rey los últimos 9 años, levantamientos armados, deudas por pagar, y un candidato presidencial sacado al vapor; sin duda un excelente caldo de cultivo para un desastre nacional. Efectivamente era de esperarse el descontrol que ya todos conocemos, después de haber alcanzado en 1993 el 8.0% de inflación, para 95 subimos al 51.99%, y de la mano todo lo que esto conlleva, tasas de interés elevadísimas, tipo de cambio en las nubes, y un presidente que entraba al poder en uno de los peores escenarios que México ha tenido.

Indicadores Macroeconómicos			
Indicador	1993	1995	1997
PIB %	1.9506	-6.15	7.0458
Desempleo %	3.3	6.1	3.1
INPC %	8	51.99	15.07

Fuente: Banco de México 2002¹

Esta tabla nos muestra las tendencias de los principales indicadores macroeconómicos, el PIB que indica el crecimiento económico de una nación advierte que en 1995 no hubo tal, la consecuencia de este decrecimiento se observa en el porcentaje de desempleo, el cual se incremento al 6.1%, por otro lado el IPC (inflación) señala el costo de la vida, y en 1995 el incremento se fue hasta el 51.99%.

Ernesto Zedillo Ponce De León presidente electo para el sexenio que iniciaba, no tenía más remedio que programar un plan de choque que le ayudara a sobrellevar la situación, y posteriormente trabajar para conseguir que los índices inflacionarios descendieran. De ese desastre nacional pocos salieron bien librados, muchos usaban las tarjetas de crédito como una fuente de financiamiento en el gasto familiar, otros habían adquirido su auto o casa por medio de financiamiento bancario, en los tres casos existió un factor al que en su momento nadie se anticipo, los créditos estaban contratados a tasas variables; por otra parte, el sector empresarial había hecho del crédito una de sus principales fuentes de crecimiento, y efectivamente también contrataron a tasas variables; no olvidemos los delincuentes de

¹ Banco de México, www.banxico.org.mx, México 2002

cuello blanco (se caracterizaban por trabajar en bancos y tener poca ética, entre otras cosas), los que usaron a los bancos como fuente de financiamiento de empresas fantasmas, en las cuales desde luego ellos tenían algo que ver.

Durante esos años, empresas cerraron, el índice de desempleo se incrementó, muchas familias al no pagar los créditos contratados se vieron afectados por los embargos que los bancos practicaron en sus bienes, la banca entro en crisis, los recursos colocados en años anteriores por medio del crédito no estaban siendo pagados por los acreditados. Como ya mencionamos, durante la gestión de Carlos Salinas se privatizó el sistema financiero, los bancos en su mayoría fueron adquiridos por gente de casas de bolsa, que efectivamente eran buenos “casa-bolceros”, más no buenos banqueros. Los funcionarios bancarios desde 1992 y hasta 1994, se dieron a la tarea de saquear a los bancos que administraban, reportando al gobierno federal el provisionamiento de reservas que por ley están obligados, al caer en cartera vencida los créditos que habían colocado (como consecuencia de las elevadas tasas de interés), se descubre que dichas provisiones no existían. La banca estaba condenada, situación que dio vida al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), hoy día llamado Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), entidad que influyó de sobremanera para el rescate bancario.

Durante esos años la imagen de la banca se deterioro, los mexicanos perdieron la confianza hacia los bancos, ya que ambas partes se encontraban en polos opuestos, por un lado, la banca en su plan de insaciable acreedor, y por el otro, los acreditados en su papel de víctimas del gran monstruo financiero que se valía del anatocismo para calcular los intereses que deberían pagar los deudores en moratoria, no quisieramos inclinar la balanza hacia ninguna de las partes y emitir algún juicio irresponsable respecto a la forma en que algunos créditos fueron cobrados y otros más fueron traspasados al Fobaproa. Siendo imparciales, podríamos comentar que las condiciones para este gran desastre nacional no fueron generadas por Ernesto Zedillo, más bien fueron parte de la herencia de su antecesor.

Es importante comentar que la cobranza de estos créditos, fue de acuerdo a las condiciones contratadas por los acreditados, entonces ¿quién es el responsable?, el banquero que como

era lógico tenía que cobrar sus créditos, o el acreditado que en su momento contrató un crédito tomando como único marco de referencia, que a fin de mes sus ingresos le dieran para pagar la mensualidad, o porque no mencionarlo, el gobierno federal que nunca hizo por supervisar la forma en que los bancos contrataban los créditos con sus clientes. En fin, no pretendemos buscar culpables al respecto, simple y sencillamente analizaremos una de las estrategias emprendidas en el ramo hipotecario por el gobierno federal para brindar protección a quienes adquieran financiamiento bajo esas características.

Recientemente la economía mexicana enfrentó durante 2001 un entorno caracterizado por la desaceleración de la actividad económica a nivel mundial, el descenso en los precios del petróleo en los mercados internacionales y la presencia de episodios de volatilidad de los mercados financieros internacionales. La aplicación de una estrategia económica orientada a generar un entorno propicio para la estabilidad de precios y la promoción del ahorro, se reflejó positivamente en la evolución del ahorro financiero durante 2001, el cual representó el 46.8 por ciento del PIB en ese año.

En relación a las tasas de interés, podemos comentar que durante el último año han reflejado un importante descenso, tanto en las utilizadas en productos de pasivo como las de activos bancarios. No obstante la desaceleración que atravesamos, nos encontramos en un momento coyuntural favorable para el uso de créditos, ya que las tasas de interés como resultado de la inercia económica se encuentran en descenso, principalmente la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio), tasa que los bancos toman como base para darle precio a sus ofertas crediticias, la base será la TIIE + puntos adicionales que se determinan en razón de costos de tesorería, riesgo crediticio y margen de utilidad, el promedio de tasa de interés para crédito hipotecario se encuentra al 15% anual sobre saldos insolutos², cuando todavía hace 3 años se ofrecía al 23%.

²CONDUSEF www.condusef.org.mx, México 2003.

Como hemos visto durante los últimos años la banca, ha sido el más importante ejemplo de la globalización³, los principales bancos se mueven con capital extranjero situación que no es grave recordando los malos antecedentes que tuvimos cuando estuvieron en manos de empresarios mexicanos. Poco a poco la banca ha adquirido su maduración, la experiencia de los banqueros extranjeros ha contagiado a los funcionarios mexicanos que trabajan dentro de estas instituciones, y que son pieza clave para la consolidación de negocios dentro del país.

Quienes hemos estado involucrados en los procesos de privatización, rescate y de inyección de capital extranjero, podemos constatar los contrastes que existen en la forma de hacer banca de los experimentados banqueros extranjeros, así como de los nacionales que en su momento tuvieron oportunidad de hacerlo y que por sus malos manejos perdieron ese gran negocio, claro salvo sus honrosas excepciones (Banorte). Actualmente las decisiones que son tomadas en las áreas estratégicas de desarrollo de productos, son el resultado de un análisis previo midiendo alcances, sin olvidar el riesgo que para el país esto conlleva, durante cinco años el rubro de crédito quedó en el olvido, la banca aún tenía secuelas de la crisis del 95 una situación que les impedía estar en condiciones de diseñar productos que sacaran a flote los ingresos que por estos conceptos pudiesen obtener, durante esos años los bancos aprovecharon las elevadas tasas de interés que le servían como herramienta indispensable para hacer dinero a través de su tesorería, no olvidemos que la parte fundamental de un banco es captar dinero para posteriormente colocarlo por medio de crédito, esa es su naturaleza. Sin embargo, en México las condiciones no eran propicias hasta hace unos años: los índices inflacionarios y los rangos que las tasas de interés vienen reportando brindan la oportunidad para retomar este concepto.

Fue hasta hace un par de años, cuando los bancos lanzaron al mercado oferta de crédito en sus diferentes modalidades, desde tarjetas, pasando por los créditos al consumo y hasta créditos empresariales; la respuesta ha sido adecuada por parte del público demandante,

³ Para ampliar información sobre la globalización, consultar a: BECK Ulrich, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Ed. Paidós, Barcelona, 1998.

pero los filtros de autorización de esta clase de operaciones son mucho más estrictos en comparación con los que se aplicaron años atrás, como referencia podríamos recordar el crédito quirografario, operación en la cual el acreditado se puede hacer de recursos para solventar problemas de liquidez, esta operación era la más socorrida por los empresarios en virtud de la facilidad de otorgamiento, en esta clase de créditos el cliente asistía a las sucursales bancarias con el gerente de las mismas haciendo la petición de dinero que pagaría a corto plazo, por su parte el banquero tomaba como criterio de medición para determinar la viabilidad de la operación la experiencia del cliente en materia de devoluciones de cheques así como de los saldos promedios en sus cuentas, se soportaba con estados financieros y un breve análisis cualitativo y cuantitativo, la única garantía era la solvencia del acreditado, y en algunos casos figuraba un aval, muchas de estas operaciones quedaron en cartera vencida y hasta la fecha no han sido cobradas; actualmente este crédito pareciera estar vetado, pero ha sido reemplazado por líneas de crédito para capital de trabajo, que para su otorgamiento deben ser filtradas y analizadas a través de diferentes áreas internas (riesgos, comités de créditos, buró de crédito, etcétera), pasando la responsabilidad de autorizar a los especialistas.

Esa fue tan sólo la referencia en materia de crédito, pero mecánicas similares podemos observar en cada una de las decisiones de relevancia que se toman en los bancos (desarrollo de productos, selección y reclutamiento de personal, apertura de nuevas oficinas, entre otros). No vamos a entrar a cada uno de estos procesos tan sólo nos concretaremos más adelante al proceso de autorización de los créditos hipotecarios.

1.2 Características y Objetivo General del Crédito Hipotecario

Una vez señalados los antecedentes y entrando de lleno a las características del crédito hipotecario, podríamos apuntar que como su nombre lo indica, tiene como finalidad proveer de recursos al acreditado para poder adquirir una propiedad, remodelar su actual vivienda, solventar un problema de liquidez dejando hipotecada su casa, habilitar algún terreno o para construirlo. Cabe señalar que un crédito hipotecario es una operación en la cual el

acreditado recibe recursos por parte de una institución para adquirir una casa, éste abarca una gran gama como lo mencionamos, y existen diferentes modalidades, por ejemplo las siguientes:

- Créditos hipotecarios de adquisición
- Créditos hipotecarios de liquidez
- Créditos hipotecarios de sustitución
- Créditos hipotecarios para habilitación de terrenos
- Créditos para desarrolladores

1.2.1 Créditos hipotecarios de adquisición

Es la operación tradicional en materia hipotecaria, consiste en un crédito de plazos entre 5 y 30 años (dependiendo de la institución y las características de la vivienda), con una tasa a elegir entre fija, variable, variable con tope, variable indizada a la inflación (UDIS), variable indizada al salario mínimo.

Dependiendo de la institución que se elija, el acreditado deberá entregar un enganche que puede ser hasta de un 40% más gastos de escrituración, sin olvidar los gastos de investigación, esto pone en evidencia que el crédito hipotecario no necesariamente está abierto para los segmentos, ya que para adquirirlo será necesario contar con un ahorro previo.

Una vez que el acreditado cuenta con la cantidad necesaria para cubrir los gastos arriba detallados, estará en condiciones de elegir algunas de las modalidades mencionadas en este apartado, este crédito pide como requisito indispensable que la propiedad sea vivienda principal, o lo que es lo mismo debe de ser la propiedad en la cual habitará el acreditado, esta característica pudiera ser obvia pero no lo es, qué pasaría si alguien pide un

financiamiento para adquisición de vivienda la cual no será en la que habitará, sino más bien, dará el uso de casa de campo por ejemplo, al momento de presentarse alguna crisis económica, para esta persona resultará más sencillo recortar sus gastos empezando por aquellos que no sean de primera necesidad, evidentemente una casa de campo podríamos decir que no es una prioridad. Este tipo de crédito por sí solo da la plena confianza al acreedor del retorno del dinero, porque partiendo del mismo ejemplo, podríamos afirmar que dejara de pagar el auto, quizá algún seguro de vida, y el último gasto a considerar será pagar la hipoteca que en un momento dado implicaría otro gasto, por ejemplo pagar una renta.

La casa que se desea adquirir, deberá estar libre de gravamen, caso contrario la operación será rechazada, por su parte el acreditado deberá haber cubierto los requisitos que para estas operaciones establecen de manera unilateral cada uno de los oferentes, la garantía bien, como ya comentamos, es la propiedad adquirida al 100%.

Más adelante en otro apartado daremos más detalle de los requisitos que deben ser cubiertos por los acreditados, así como las características mínimas de las propiedades en razón de la institución, plazo y tipo de crédito.

1.2.2 Créditos hipotecarios de liquidez

A diferencia del anterior, este crédito no pretende apoyar para la adquisición de una propiedad, por su parte el crédito de liquidez provee de recursos al acreditado contra la hipoteca al 100% su propiedad, para afrontar como su nombre indica alguna contingencia de liquidez.

La propiedad también deberá estar libre de todo gravamen, ser la vivienda principal del acreditado, y podrá elegir plazos que van desde los cinco y hasta los 15 años para su pago,



financiamiento para adquisición de vivienda la cual no será en la que habitará, sino más bien, dará el uso de casa de campo por ejemplo, al momento de presentarse alguna crisis económica, para esta persona resultará más sencillo recortar sus gastos empezando por aquellos que no sean de primera necesidad, evidentemente una casa de campo podríamos decir que no es una prioridad. Este tipo de crédito por sí solo da la plena confianza al acreedor del retorno del dinero, porque partiendo del mismo ejemplo, podríamos afirmar que dejara de pagar el auto, quizá algún seguro de vida, y el último gasto a considerar será pagar la hipoteca que en un momento dado implicaría otro gasto, por ejemplo pagar una renta.

La casa que se desea adquirir, deberá estar libre de gravamen, caso contrario la operación será rechazada, por su parte el acreditado deberá haber cubierto los requisitos que para estas operaciones establecen de manera unilateral cada uno de los oferentes, la garantía bien, como ya comentamos, es la propiedad adquirida al 100%.

Más adelante en otro apartado daremos más detalle de los requisitos que deben ser cubiertos por los acreditados, así como las características mínimas de las propiedades en razón de la institución, plazo y tipo de crédito.

1.2.2 Créditos hipotecarios de liquidez

A diferencia del anterior, este crédito no pretende apoyar para la adquisición de una propiedad, por su parte el crédito de liquidez provee de recursos al acreditado contra la hipoteca al 100% su propiedad, para afrontar como su nombre indica alguna contingencia de liquidez.

La propiedad también deberá estar libre de todo gravamen, ser la vivienda principal del acreditado, y podrá elegir plazos que van desde los cinco y hasta los 15 años para su pago,

también existen gastos que afrontar en su formalización, y deberán ser cubiertos por el acreditado, en esta operación, no implica que el simple hecho de tener una propiedad para hipotecar sea suficiente para calificar y obtener recursos bajo esta modalidad, el acreditado debe de cubrir los requisitos señalados por la institución otorgante, por ejemplo, determinado nivel de ingresos, buenos antecedentes de crédito, antigüedad de por lo menos 2 años en el empleo, misma que aplica para la antigüedad en la vivienda, entre otros.

1.2.3 Créditos hipotecarios de sustitución

En los antecedentes del trabajo hablamos de la crisis del 95, como resultado de ésta, muchos acreditados optaron equivocadamente en traspasar sus adeudos en pesos a UDIS, a la fecha estas operaciones lejos de estar cerca de ser liquidadas, se han convertido en un verdadero dolor de cabeza, el actual importe que los acreditados adeudan supera la cantidad inicialmente contratada.

No olvidemos que estas personas no acudían a las instituciones bancarias para solicitar el traspaso, por el contrario, los banqueros de hecho realizaron una serie de campañas en las que designaban un grupo de ejecutivos que realizaban gestiones de traspaso, por supuesto los acreditados con el interés de reestructurar sus créditos para liquidarlos, y quitarse de encima la presión de embargo que el acreedor ejercía sobre ellos, ocasionó que miles de operaciones se formalizarán bajo estas características; efectivamente mes a mes el importe que tenían que pagar se redujo considerablemente, sin embargo, esto no ha sido suficiente para reducir la parte del capital.

Por supuesto con el correr del tiempo, la gente se ha dado cuenta del tipo de operación que en su momento firmaron, desde luego, no están dispuestos en continuar bajo estas condiciones. Es importante resaltar que el hecho de traspasar un adeudo de UDIS a moneda nacional es atractivo, y se ratifica cuando el acreditado observa que desde la primera mensualidad el importe de saldo insoluto se irá reduciendo.

Es esta la naturaleza del crédito de sustitución, el acreditado tiene la posibilidad de traspasar su adeudo actual en UDIS por otro en moneda nacional a tasa fija; y respecto al plazo también podrá elegirlo.

1.2.4 Créditos hipotecarios para habilitación de terrenos

Con este crédito se pretende dar apoyo a los acreditados para habilitar algún terreno de su propiedad, libre de gravamen. Muchas veces el tener un terreno para quien necesita una vivienda, se convierte en un problema, porque no está habilitado para vivir en él, hacerlo implica una inversión que no se tiene, por otro lado implica un costo de mantenimiento, esta operación ayuda de sobremanera a un determinado sector que se encuentra en esta situación, sin embargo, es un crédito que por lo menos a nivel bancario no se está operando.

Las características para estas operaciones son similares a las de los créditos de adquisición y liquidez, plazos entre 5 y 15 años, en razón de su tasa diferentes modalidades de pago, así como pasar los diferentes filtros de autorización.

1.2.5 Créditos para desarrolladores

Esta es una operación más sofisticada, y hasta cierto punto está fuera del segmento de análisis para este trabajo, pero resulta importante mencionarla ya que es el origen de las operaciones anteriores, si no existieran empresarios preocupados en los desarrollos urbanos, no existirían casas en oferta para ser adquiridas por medio de créditos hipotecarios. El sector de la construcción fue uno de los más apaleados en la crisis del 1994, a la fecha este sector aún muestra secuelas, de hecho se analizan bajo lupa al momento de evaluar operaciones de crédito.

El ramo de la construcción normalmente vive con un problema de muchos años, y en épocas de desaceleración económica como la que vivimos se acrecienta, proyectos existen por parte de ellos, lo que no existe son los recursos para llevarlos a cabo, la mayoría de sus proyectos son financiados, el ramo de la vivienda tiene una figura conocida llamada preventa, los desarrolladores venden con maquetas las propiedades, en ellas muestran el proyecto y dan facilidades y precios preferenciales a los primeros compradores, con los recursos que obtienen financian parte del proyecto, más tarde cuando éste ya no es tan sólo una maqueta, surgen más compradores interesados, a los cuales se les maneja la misma figura. Si bien es cierto, esta es un operación socorrida y que funciona, sin embargo no es la más segura que pudiera existir, ¿Que pasaría si la constructora de un momento a otro quiebra?, ¿Existe alguien que se responsabilice por los recursos que le fueron entregados por aquellos compradores en preventa?; esta operación pretende evitar este tipo de riesgos, los recursos serán entregados por parte de un banco al desarrollador para emprender el proyecto, éste ya sobre viviendas construidas iniciará su labor de venta, en dicho proceso existe la oportunidad para el acreedor de financiar a los posibles compradores, y una vez que todas las propiedades son vendidas, el desarrollador tendrá los fondos para liquidar el préstamo, por otra parte, el acreedor se queda con un negocio de crédito por cada uno de los compradores que financió.

Como podemos ver el crédito hipotecario tiene muchos beneficios: seguridad, generación de empleo, financiamiento de vivienda, colocación de crédito y reactivación del ramo de la construcción.

Para darnos una idea de lo trascendente que es el impulso al desarrollo de la vivienda, veamos la siguiente tabla en la cual se plasma la demanda potencial de vivienda por parte de la población económicamente activa, en razón a sus ingresos y entidad de la república.⁴

⁴ INFONAVIT www.ifonavit.gob.mx, México 2003

Demanda Potencial de Vivienda por Nivel de Ingreso (Miles de trabajadores)				
Entidad	Nivel de Ingreso en Salarios Mínimos			Total
	Hasta de 3	De 3.1 a 6	Más de 6.0	
AGUASCALIENTES	89.7	31.4	18.9	140
BAJA CALIFORNIA	308.2	107.6	69.3	485.2
BAJA CALIF. SUR	45.6	15.2	9.9	70.7
CAMPECHE	52.7	14.3	16.7	83.7
COAHUILA	272.6	96.7	60.7	430
COLIMA	40	17.5	7.1	64.6
CHIAPAS	73.5	13.6	11.9	99.1
CHIHUAHUA	377.4	102.4	67.5	547.3
D. F.	1,030.60	441.6	501.3	1,973.60
DURANGO	114	20.8	13.6	148.5
GUANAJUATO	319.8	85.8	46.7	452.3
GUERRERO	75.6	16.3	12	103.8
HIDALGO	87.5	27.1	15.7	130.3
JALISCO	524.3	179.2	109.3	812.7
MÉXICO	551.6	221.5	157.2	930.3
MICHOACÁN	136.7	43.3	25.9	205.9
MORELOS	78.1	26	21.6	125.6
NAYARIT	44.4	10.8	5.8	60.9
NUEVO LEON	461.8	207.4	149.5	818.7
OAXACA	71.3	17.1	14.2	102.6
PUEBLA	232.6	68.4	57.2	358.3
QUERETARO	123.1	55.3	41.2	219.6
QUINTANA ROO	103.6	29.4	17.8	150.8
SAN LUIS POTOSI	117.9	33.1	22.5	173.5
SINALOA	183	45.7	22.6	251.3
SONORA	231.7	47	31	309.6
TABASCO	66.1	14.8	10.7	91.6
TAMAULIPAS	282.5	91.9	51.3	425.6
TLAXCALA	46.1	14.1	8.3	68.5
VERACRUZ	258.6	62.8	54.5	375.9
YUCATAN	135.6	20.7	16.7	173
ZACATECAS	69.2	13.2	7.6	90
TOTAL	6,605.20	2,192.00	1,676.20	10,473.40

Fuente: Infonavit 2000

Esta tabla nos muestra los trabajadores con necesidades de vivienda, de ahí la susceptibilidad que representan para hacerlo mediante un crédito bancario, es decir, son quienes con ingresos de más de 6 salarios mínimos, si lo multiplicamos por un valor promedio de vivienda de \$600,000 m.n, resulta un mercado importante por atender, y el cual la banca comercial tiene en la mira.

Ya se han mencionado las características de los créditos hipotecarios, todos tienen una sola finalidad, impulsar la construcción y adquisición de vivienda; no olvidemos que esta es una de las prioridades por parte del gobierno de Vicente Fox, el plan nacional de desarrollo para el periodo 2001 – 2006⁵, que contempla dentro de la relación de temas para la elaboración de programas sectoriales, regionales, institucionales y especiales, uno correspondiente a la vivienda, dentro del cual se contemplan una serie de objetivos de los que podemos destacar los siguientes:

- 1.- Promover y concertar políticas públicas y programas para atender todos aquellos que quieran comprar, construir, rentar o mejorar su vivienda con la participación de los gobiernos estatales y municipales de la sociedad civil en su conjunto.
- 2.- Promover el desarrollo y la competitividad sectorial a partir de que la vivienda es una de las altas prioridades, asegurando la calidad y continuidad de este esfuerzo.
- 3.- Reactivar la banca de desarrollo con una entidad cuyo objetivo será promover, el otorgamiento de créditos y garantías, la construcción y adquisición de vivienda social, así como la bursatilización de carteras hipotecarias generadas por intermediarios financieros.

Por otra parte el programa sectorial estableció seis líneas de estrategia para la conducción de la política nacional de vivienda:

- 1.-Articulación institucional y fortalecimiento del sector vivienda
- 2.-Crecimiento y consolidación del financiamiento público privado para la vivienda
- 3.-Apoyo social a la población más necesitada para la incisión de vivienda, el mejoramiento habitacional rural y urbano, y la consolidación jurídica de su patrimonio
- 4.-Desgravación, desregulación habitacional y su marco normativo
- 5.-Abasto de suelo con actitud habitacional y desarrollo de infraestructura y servicios para vivienda

⁵ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2001-2006, México, 2001, 15-29 pp.

6.-Desarrollo tecnológico, abasto competitivo de insumos, normalización y certificación habitacional para el crecimiento de la producción⁶

Algunos de los avances al respecto que se han observado, son los siguientes:

- Se creó la comisión nacional de fomento a la vivienda (CONAFOVI).
- Se aprobó la creación de la Sociedad Hipotecaria Federal, y su ley orgánica fue publicada el 11 de octubre del 2001 en el Diario Oficial de la Federación.
- Se creó la subsecretaría de desarrollo urbano y ordenación del territorio en el mes de septiembre, entre sus objetivos destaca conducir una política para el desarrollo de reservas territoriales cubanas adecuadamente planeadas y ordenadas, que conlleva además al abasto de suelo para uso habitacional.
- Se firmó un convenio de colaboración entre Infonavit, fovissste, Fovi, Fonhapo y la Sedesol, para coordinar todas las actividades relacionadas con la producción, financiamiento y comercialización de la vivienda de interés social.
- Se presentó el programa sectorial de vivienda 2001-2006 en el mes de noviembre, con una visión al año 2025.

Veamos cuáles serán los principales retos:

- Otorgar 475,000 créditos para adquisición de vivienda a través de los diferentes organismos que la financian.
- Apoyar a la población que requiere mejorar, rehabilitar su vivienda, a través del otorgamiento de 147,000 créditos.
- Avanzar en la consolidación de las condiciones necesarias para ser efectivo el derecho a disfrutar vivienda digna y decorosa a más personas, garantizando el papel promotor del estado y fortaleciendo la combinación sectorial mediante un ejercicio federalista de las políticas públicas de vivienda.

⁶ Ibidem.

- Brindar a las nuevas familias que se constituyen anualmente, las mismas oportunidades de acceso a la vivienda en todo el país, para eliminar las diferencias entre regiones y localidades, a fin de que cada una constituyen patrimonio propio.
- Incrementar los recursos financieros, así como el abasto del suelo con el fin de elevar la producción habitacional y otorgar apoyo financiero a las familias de bajos recursos mediante subsidio directo, ahorro previo e hipotecas.
- Superar las limitaciones en la coordinación del conjunto de las instituciones financieras de vivienda.
- Impulsar la bursatilización de las carteras hipotecarias y su consolidación con el propósito de incrementar y agilizar el flujo de recursos en la edificación de viviendas y favorecer el desarrollo de la industria de la construcción.
- Apoyar la innovación tecnológica que favorezca el uso de materiales regionales, y técnicos y prefabricados e incrementar la eficiencia los sistemas de comercialización de materiales e insumos.⁷

Es cierto que las líneas están marcadas, pero pareciera ser que estamos olvidando un sector que requiere de financiamiento, no por ser menor que el de interés social deja de tener importancia, nos referimos a la vivienda media, media alta y residencial, que actualmente es la principal fuente de colocación de créditos hipotecarios para la banca y a los cuales les viene como traje a la medida la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, misma que es objeto de análisis de la presente investigación.

No está por demás checar la siguiente tabla que plasma el cómo se reparte el crédito hipotecario entre las instituciones bancarias oferentes hasta el año 2002, donde de 500 millones colocados 200 los acapara Banorte, situación que quizá pudiera resultar extraña pero sí en cambio es la radiografía fiel de cómo han estado trabajando los bancos en este sector durante los últimos años. Cualquiera juraría que ese lugar debería ser ocupado por Bancomer o Banamex, pero no es así, recordemos que la crisis del 95 dejó severamente dañados a estos dos bancos, trayendo como consecuencia el no ofrecer crédito en cualquiera de sus modalidades, oportunidad aprovechada principalmente por Banorte,

⁷ Ibidem

Inverlat y Banco Santander, quienes al día de hoy han pagado la factura de la capacitación, experiencia, adecuación de infraestructura y foguero de su fuerza de ventas para la oferta de estos créditos; y podríamos aseverar que en materia hipotecaria, éstas serán las tres mejores alternativas de financiamiento y no sólo por las características de sus créditos, sino por la experiencia que han adquirido en el ramo; veamos la tabla:

Evolución de la colocación mensual

BANCO MES	SANTANDER MEXICANO		SERFIN		BITAL		BANAMEX		BANORTE		SCOTIABANK INVERLAT		TOTAL	
	Nº	\$	Nº	\$	Nº	\$	Nº	\$	Nº	\$	Nº	\$	Nº	\$
ene-01	19	9,742	-		25	15,293	1	1,500	13	9,072	19	13,899	77	49,506
feb-01	21	10,474	-		52	34,814	1	500	24	15,123	22	13,808	120	74,719
mar-01	33	16,407	3	1,800	47	39,649	4	3,232	26	13,703	29	20,283	142	95,074
abr-01	32	18,399	3	3,129	45	35,200	11	6,288	25	10,586	37	24,679	153	98,361
may-01	46	22,352	-		51	30,391	9	6,396	36	22,470	51	36,948	193	118,557
jun-01	57	27,760	2	2,240	61	40,616	11	8,124	49	27,891	54	37,345	234	143,977
jul-01	34	18,695	5	6,122	77	54,037	16	11,642	54	30,059	58	45,500	244	166,055
ago-01	51	29,004	9	5,984	86	51,509	34	20,291	73	53,162	85	63,600	338	223,560
sep-01	48	21,443	6	6,527	72	42,836	32	21,621	125	74,000	76	63,200	359	229,627
oct-01	43	20,442	9	4,754	73	44,468	40	37,206	200	106,000	141	108,100	506	320,990
nov-01	42	15,365	4	4,295	44	21,783	21	13,398	234	130,933	167	116,200	512	301,974
dic-01	27	14,207	6	4,012	63	34,663	18	11,253	305	149,564	229	163,464	648	377,163
ene-02	38	17,266	2	1,313	33	17,457	6	3,365	172	84,124	72	50,600	323	174,124
feb-02	29	12,620	4	2,020	40	26,205	14	7,135	301	156,292	160	107,400	548	311,671
mar-02	41	18,031	4	2,575	51	31,419	7	6,185	262	131,268	192	136,000	557	325,478
abr-02	38	18,446	5	4,540	39	23,861	11	7,860	353	184,670	231	160,400	677	399,797
may-02	33	21,300	8	6,422	58	32,780	10	8,971	388	202,548	207	154,800	704	426,822
jun-02	67	47,027	-		61	35,617	13	6,909	386	197,669	187	144,800	714	432,022
jul-02	95	61,000	9	5,014	58	41,827	7	3,960	405	212,478	198	163,400	772	487,679
ago-02	100	58,916	12	15,979	59	36,741	10	6,613	399	208,861	231	194,700	811	521,811

Credito Prom. 536 843 631 697 528 744 612

Fuente: Departamento Hipotecario Banco Santander Mexicano 2002⁸

⁸ BANCO SANTANDER MEXICANO, Presentación Evolución del Negocio Hipotecario, México, 2002.

La tabla que antes de presenta, demuestra de forma clara el crecimiento de la colocación del crédito hipotecario, podemos destacar que Banorte al mes de Agosto del 2002 es el líder del mercado, y que el valor promedio de las viviendas financiadas asciende a 600 mil pesos; es claro que las cifras son ascendentes mes con mes, de ahí la necesidad de una regulación específica de este tema.

De esta manera, estas han sido las características y objetivo del crédito hipotecario. Ahora pasemos al siguiente capítulo, donde hacemos una análisis de las partes que intervienen en estas operaciones.

CAPÍTULO 2

IMPORTANCIA Y REPERCUSIONES DE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA DEL CRÉDITO GARANTIZADO

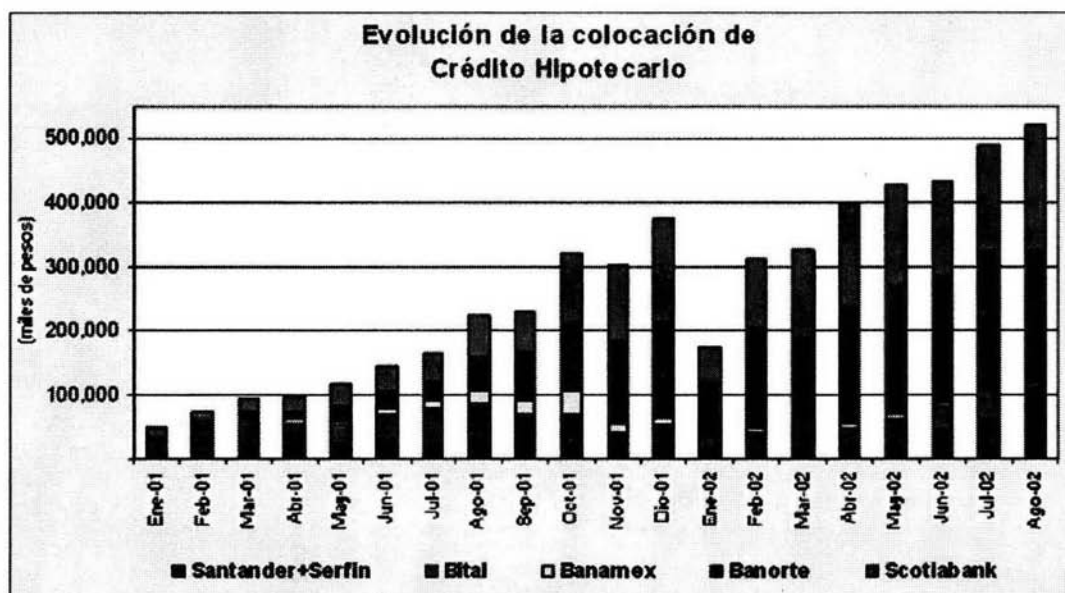
2.1 Actores en el crédito hipotecario

Como veremos en el transcurso de este capítulo, la reactivación del crédito hipotecario está iniciando, y las ofertas por parte de la banca cada vez son más y mejores. Por ello, nos dedicaremos a exponer las condiciones macroeconómicas por las que actualmente atravesamos, mismas que brindan las condiciones apropiadas tanto para acreditados como acreditantes. Además de revisar la situación, las condiciones, la competencia y actores que intervienen en la operación de compra-venta, entendiéndose que ésta puede ser mediada por un crédito hipotecario, así de antemano observamos que el mercado hipotecario es basto, y con tendencia a incrementarse, por tanto sería inevitable mantenerse al margen sin hacer nada en materia de regulación. De esta forma, la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, llega para hacer su labor y por supuesto es susceptible de análisis, de ahí el presente trabajo de investigación.

Uno de los temas importantes que el presidente Vicente Fox tocó dentro del Plan Nacional de Desarrollo es el de vivienda, que se combina con el descenso de las tasas de interés y genera las condiciones propicias para que los bancos vuelvan a su actividad natural, captar los recursos del público inversionista para posteriormente colocarlo en forma de crédito; si

bien es cierto el crédito se mantuvo cerrado, en los últimos dos años ha mostrado crecimiento, sobre todo en el ramo de crédito al consumo e hipotecario, no así en el crédito comercial (crédito a pequeñas empresas).

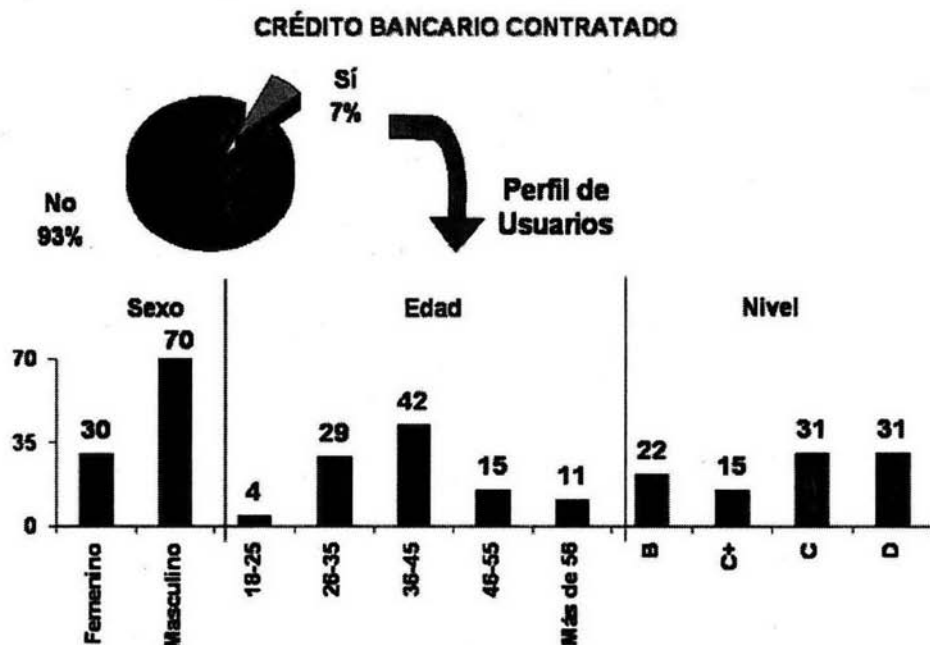
El gráfico que abajo detallamos nos muestra cómo ha sido el desarrollo del crédito hipotecario por parte de la banca, después de 5 años, es decir, en el año 2000 la banca comenzó a despertar en este tema, un par de bancos (Scotiabank y Banorte), al puro estilo de las Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado), decidieron actuar en el tema mientras los gigantes dormían (Bancomer y Banamex), sus resultados en esta aventura fueron mejor de lo esperado y para entonces tres bancos más se lanzan al ataque (Santander, Serfín y Bital), dos de ellos derivado de una fusión unieron fuerzas en la búsqueda de operaciones, hoy día los gigantes han despertado y hasta el año 2002, el gráfico muestra el importante incremento en este producto.



Fuente: Departamento Hipotecario Banco Santander Serfín⁹

⁹ Ibidem

De estas cifras seguramente tengamos la duda de cómo se está colocando el crédito hipotecario de los bancos y cuál es el sector que lo demanda. Si bien es cierto el gráfico anterior nos muestra un crecimiento significativo en los últimos dos años, es importante resaltar que del gran mercado hipotecario la banca tan sólo ha logrado apropiarse de un 7%, del cual un 70% de los acreditados son personas de sexo masculino, principalmente de edades entre los 36 a 45 años de nivel económico C y D (ingresos arriba de los 12 mil pesos), seguido de los de nivel económico B (ingresos arriba de 30 mil pero debajo de 120 mil). Todavía hay 93% del mercado por atacar, pero no olvidemos el sobresaliente papel que las Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) han jugado en los últimos años, prácticamente han acaparado una gran parte del mercado, ahora si comparamos la infraestructura y fuerza de promoción que estas entidades tienen con la de la Banca Comercial, nos atreveríamos a decir que su cuota de mercado se encuentra en peligro de mantenerse, toda vez que la Banca continúe impulsando estos créditos. Si graficamos los datos que arriba se desglosan los observaríamos de la siguiente manera¹⁰:



¹⁰ SkotiaBank Inverlat. Departamento Hipotecario, 2002.

Resulta importante echar un vistazo al crecimiento demográfico, así como a la situación de la vivienda en México, con datos obtenidos de INFONAVIT podemos comentar lo siguiente:

Crecimiento demográfico¹¹

- En los últimos treinta años, la población del país pasó de 48.2 a 97.4 millones de habitantes.
- La tasa de crecimiento demográfico se ha reducido del 3.3%, en la década de los setenta, a una tasa que se estima se ubicará en un nivel de 1.3% en el periodo 2001 al 2006.
- La población de 20 a 44 años, que es la que concentra la mayor demanda de vivienda, pasó de representar 29.9% del total en 1970 a 36.8% en el 2000, y se espera que llegue a 40.4% en el 2006.

Necesidades de vivienda¹²

- En el año 2000, el número de familias ascendía a 24.5 millones y el parque habitacional a 21.9 millones, lo que indica que existía un déficit de 2.6 millones de vivienda.
- De acuerdo con el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, debido a las condiciones que presenta una parte del parque habitacional, se requiere construir, mejorar o rehabilitar 4.3 millones de viviendas.
- Adicionalmente, para atender las necesidades de vivienda con base en la distribución de ingreso por población ocupada, se requiere edificar 732,000 viviendas anuales, 30,000 de tipo medio, medio alto y residencial, 171,000 de interés social, y 531,000 básica o popular.

La maquinaria del crédito hipotecario comienza a moverse positivamente, ya hemos mencionado algunos de los actores en el tema, a nuestro juicio los de mayor importancia ya

¹¹ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, 2001-2006.

¹² PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2001-2006.

que de no mantenerse la oferta de crédito los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo que en el capítulo 1 mencionamos se vendrían abajo, dando un vistazo a países donde los créditos hipotecarios se obtienen en tasas de interés realmente atractivas (comunidad europea maneja tasas de entre el 3% y 5%, Chile del 4% al 5%¹³) nos percatamos que se cuenta con una regulación específica en el tema, por ejemplo en España este tipo de crédito son regulados por la Legislación Hipotecaria, que al igual que la ley que en este trabajo se analizará, ofrece beneficios, seguridad y genera la competencia entre los oferentes de crédito; realmente resulta importante regular el tema ya que las cifras que aquí se han señalado, indican que el crecimiento y auge del tema se verá aproximadamente en el cierre de sexenio, las cifras macroeconómicas en los últimos dos años han tenido tendencia a la baja, cosa que debería propiciar tasas de interés más atractivas, pero no ha sido así. En el cuadro explicativo sobre las características de los créditos bancarios (apartado 2.2, página 38) se observa la competencia entre las entidades, pero no hay que olvidar que como en todo juego deben existir reglas bien definidas, reglas que tomando como referencia los antecedentes del 95, en esta ocasión brinden seguridad a los acreditados y de esta forma sean cubiertas las necesidades de vivienda que México tiene.

Para asimilar con mayor facilidad el tema de Crédito Hipotecario, resulta importante empezar por desmenuzarlo, en este subapartado (2.1.1) pretendemos dar a detalle todas y cada una de las partes que en una operación de esta naturaleza deberán actuar, así como algunos términos que la propia ley utiliza para su descripción.

2.1.1 Acreditado

Empezamos por el acreditado, el cual será todo aquel sujeto susceptible de acreditarse ante una entidad toda vez que haya pasado por los filtros, análisis e investigaciones de crédito que implantan estos. Una vez realizada una investigación sobre el perfil que en lo particular la banca de primer piso busca en sus acreditados detectamos lo siguiente¹⁴:

¹³ Banco Santander Chile www.santander.cl y banco Santander España www.santander.es, 2003

¹⁴ Información obtenida como resultado de visitas a sucursales bancarias en búsqueda de requisitos de apertura y perfiles de acreditados, así como departamento de autorización de crédito hipotecario de Banco Santander Serfin. México, 2003.

Denotan especial preferencia en las personas asalariadas, es decir, aquellos que perciben un ingreso de manera nominal y que pueden comprobarlo con recibos o la última actualización salarial realizada ante el IMSS, cabe resaltar que no sólo se concretan a considerar el ingreso ahí registrado, sino que también consideran como parte de estos, los bonos o compensaciones por desempeño, así como su aguinaldo y cajas de ahorro que normalmente no se registran en la actualización salarial que arriba mencionamos. Esta situación no deja fuera de la jugada a aquellas personas que perciben ingresos de manera distinta a la mencionada, tenemos por su parte aquellos que trabajan por honorarios y las personas físicas con actividad empresarial, los cuales con declaraciones de impuestos comprueban ingresos, el filtro de autorización para este sector es más rígido, pero también existe un buen número de operaciones autorizadas.

Sectores a los cuales dirigen la oferta de crédito hipotecario los bancos:

a) Personas asalariadas.

b) Personas Físicas registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en alguno de los regímenes siguientes:

- Actividades profesionales (profesionistas independientes, honorarios)
- Actividades empresariales o régimen general
- Intermedio o simplificado
- Arrendamiento
- Pequeños contribuyentes

c) Profesionistas independientes, asociados en Sociedades Civiles que comprueben sus ingresos por retiro o anticipo de utilidades.

2.1.2 Acreditante

Por otro lado, tenemos al acreditante, que será la entidad que bajo el cobijo de un contrato de crédito con garantía hipotecaria otorga una cantidad de dinero al acreditado, el cual se obliga a pagarlo dentro del plazo convenido. En la práctica podemos observar que dicho contrato es flexible en sus plazos y destino, los hay para adquisición y liquidez principalmente, por lo que respecta al plazo existen diversas modalidades y algunas de estas dan la libertad al acreditado de hacer pagos anticipados, situación que de llevarse a cabo reduce en la medida que estos se realicen el plazo del crédito. No omitiremos mencionar que algunas instituciones dentro de sus contratos premian la constancia de pago con la devolución de un 20% del crédito otorgado, otros aplicando 11 pagos anuales en lugar de 12, por lo que concierne a las tasas de interés existen diversas modalidades a elegir, las hay a tasa fija, variable o variable con tope. Más adelante las tocaremos caso por caso en un cuadro explicativo.

2.1.3 Vendedor

Parte fundamental de una operación hipotecaria es el vendedor, éste puede ser una persona física en el caso de compra directa entre particulares, o una persona física por medio de un corredor de bienes raíces, pero también puede ser persona moral en el caso de los desarrolladores. Lo mencionamos como parte fundamental ya que éste es uno de los principales cuellos de botella en el flujo de formalización de las operaciones, el recopilar los documentos necesarios para que el valuador y notario puedan trabajar de pronto suele ser tortuoso, en la práctica suelen presentarse casos en los que el vendedor desconoce que su propiedad tiene algún gravamen a favor de la entidad que en su momento lo acreditó para la adquisición del inmueble, todo consiste finalmente en realizar el trámite correspondiente por medio de algún notario.

El crédito hipotecario viene a dar certidumbre a las partes, por una parte, el comprador queda con la tranquilidad que el banco por medio de sus promotores hipotecarios le dará las facilidades necesarias para llevar la operación a sus últimas consecuencias, corroborando y eliminando los posibles riesgos que en una operación de compra-venta se llegase a

encontrar, en el entendido de que el financiar una propiedad irregular a la larga traerá problemas al acreditante y por su parte, el vendedor queda con la tranquilidad de que el pago lo recibirá en tiempo y forma.

2.1.4 Peritos Valuadores

Al respecto la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado¹⁵ en su capítulo II sobre el avalúo del inmueble, *artículo 7* cita lo siguiente:

Los avalúos de los bienes inmuebles objeto de Créditos Garantizados a la Vivienda deberán realizarse por peritos valuadores autorizados al efecto por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. El acreditado tendrá el derecho a escoger al perito valuador que intervenga en la operación de entre el listado que le presente la Entidad.

A efecto de lo anterior, la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. deberá establecer mediante reglas de carácter general los términos y condiciones para obtener la autorización de perito valuador, la que se renovará cada 3 años. Asimismo, la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. podrá establecer, a través de dichas reglas, la metodología para la valuación de los bienes inmuebles¹⁶.

Es importante resaltar que el papel que un perito valuador juega en las operaciones hipotecarias es fundamental, pensemos en el supuesto de una operación que la entidad por medio de su comité de crédito ha autorizado, dicha autorización será ratificada por el avalúo y posteriormente por el notario cuando éste verifique que propiedad se encuentra libre de gravamen; las entidades tienen líneas definidas que deberán cubrir los avalúos, derivado de un estudio de campo¹⁷ se observa que la propiedad debe presentar una vida útil

¹⁵ Ver Anexo 1.

¹⁶ LTFCCG, Capítulo II, artículo 7.

¹⁷ Información obtenida como resultado de visitas a sucursales bancarias en búsqueda de requisitos de apertura y perfiles de acreditados, así como departamento de autorización de crédito hipotecario de Banco Santander Serfin. México, 2003.

remanente mínimo de 1.5 veces el plazo del crédito, es decir, si el plazo solicitado es de 15 años, la propiedad deberá tener un remanente de vida útil de 22.5 años. Por otra parte, el valor del terreno donde se encuentre la vivienda, debe ser menor al 50% del valor del inmueble y finalmente para el cálculo del porcentaje máximo a financiar será que resulte más bajo entre el valor comercial que arroje el avalúo o el precio de compra-venta fijado entre comprador y vendedor.

En el supuesto que el resultado del avalúo nos determinará que la propiedad no cubre con los requisitos mencionados, la operación no podrá ser formalizada, pero esto implica que al acreditado se le ha rechazado su operación de tajo, simplemente se le recomienda buscar otra alternativa de compra, pero se mantiene en firme la autorización que en la primera etapa le fue autorizada por el comité. Más adelante en el diagrama de flujo de las autorizaciones explicaremos a detalle el tema.

2.1.5 Notario

“Es el funcionario público investido de fe pública, facultado para autenticar y dar forma en los términos de ley, a los instrumentos en que se consignen los actos y hechos jurídicos”¹⁸, en el tema de crédito hipotecario es el encargo de formalizar la operación, toda vez que las partes involucradas han llegado a un acuerdo para cerrar la operación.

2.1.6 Terminología

A continuación transcribimos el artículo 3 de la LTFCCG, que detalla los términos más recurridos en materia de crédito hipotecario¹⁹:

Artículo 3.- Para los efectos de esta Ley se entiende por:

¹⁸ DE PINA, Vara Rafael, Diccionario de Derecho. Ed Porrúa, México 1995, p. 383.

¹⁹ LTFCCG, artículo 3.

I. Costo Anual Total. El que, para efectos informativos, anualiza la totalidad de los costos directos inherentes al Crédito Garantizado que otorguen las Entidades, incluyendo los seguros que dichas entidades exijan contratar y excluyendo las contribuciones federales y locales y los costos correspondientes a trámites y servicios prestados por terceros.

II. Crédito Garantizado. El crédito que otorguen las Entidades con garantía real, ya sea a través de hipoteca, prenda, caución bursátil, fideicomiso de garantía o de cualquier otra forma, destinado a la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento relativo a bienes inmuebles. Para efectos de esta definición, las operaciones que realicen las Entidades sujetas a la modalidad de compraventa con reserva de dominio, arrendamiento con opción de compra, compraventa en abonos, se equiparan al Crédito Garantizado y tendrán el mismo tratamiento que otorga la presente Ley.

III. Crédito Garantizado a la Vivienda. El Crédito Garantizado que se otorgue relacionado con vivienda.

IV. Desarrollador Inmobiliario. Es la empresa mercantil, propiedad de una persona física o moral, que se dedica de forma habitual a la construcción, remodelación o venta de bienes inmuebles, utilizando u otorgando Crédito Garantizado.

V. Entidades. Son las empresas mercantiles, que directamente o a través de cualquier figura jurídica se dediquen habitualmente al otorgamiento de Crédito Garantizado.

VI. Reglas. Las disposiciones de carácter general que emita, conforme a esta Ley, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

VII. Subrogación de Acreedor. Es la sustitución de la Entidad acreedora en un Crédito Garantizado por otra, en los términos de la presente Ley.

VIII. Subrogación de Deudor. Es la sustitución de Deudor en un Crédito Garantizado por otro, en los términos de la presente Ley.

Con esta terminología se pretende ubicar los conceptos y temas que la ley en su contenido regula, de ahí la importancia de incluirla en el presente trabajo.

2.1.7 Diagrama de flujo de créditos hipotecarios

Para retomar y explicar parte de lo señalado en el apartado 2.1.4, esquemáticamente el flujo de autorización de las operaciones hipotecarias se observa como en el siguiente gráfico²⁰:



Partimos del supuesto de que una persona se encuentra ante la necesidad de vivienda, la cual tiene que cubrir, entonces acude a ver diferentes opciones y elige una propiedad acorde

²⁰ Información obtenida como resultado de visitas a sucursales bancarias en búsqueda de requisitos de apertura y perfiles de acreditados, así como departamento de autorización de crédito hipotecario de Banco Santander Serfin, México, 2003.

a los requerimientos básicos para vivir en ella, es decir, ya negoció con el vendedor el precio, pero su presupuesto es corto y requerirá financiamiento. Es aquí donde inicia nuestro flujo de autorización del crédito hipotecario, y el cual a continuación explicaremos paso a paso.

1. La existencia de una persona con la necesidad de financiamiento y que definiremos como cliente interesado.
2. Acude a una sucursal bancaria en donde algún promotor le describe las características de los productos existentes y requisitos necesarios.
3. El promotor obtiene del cliente datos necesarios para filtrar que la persona interesada cumpla con las características necesarias para acreditarse.
 - Requisitos del solicitante y otros participantes en el crédito: Edad, Estado Civil, Actividad, Arraigo Laboral.
 - Ingresos personales: Monto, Fuente (asalariado o independiente) y Forma de comprobación.
 - Historial crediticio: No tenga malas referencias, Cuento con un historial crediticio con buen comportamiento.
 - Tipo y valor del inmueble de su interés y porcentaje de financiamiento que requiere.
4. En caso de que la información que manifieste el cliente, difiera con las características establecidas, le indica las causas por las cuales no podrá continuar atendiendo su solicitud.
5. Una vez que el promotor filtró los datos y tanto el cliente como la propiedad a financiar están dentro de los parámetros establecidos por la entidad, procede a la integración del expediente.
6. Recibe la documentación que le presenta el cliente y efectúa su revisión, verifica que la documentación esté completa, que los comprobantes de ingresos no contengan tachaduras, correcciones o enmendaduras y que la documentación sea congruente con los datos asentados en la solicitud de crédito.

7. Una vez integrado el expediente se realiza la investigación socioeconómica, cabe resaltar que no todas las operaciones son sujetos a esta verificación y quedará al libre albedrío de la entidad determinar en que casos aplica.
8. Se envía cuestionario médico a la aseguradora para su autorización, en algunos casos en razón del monto de la operación o edad del cliente las entidades realizarán examen médico, y en aquellos fuera de este criterio bastará con tan sólo validar los datos asentados en el cuestionario médico con la Oficina de Intercambio de Información (OII) del sector aseguradoras que el cliente no tenga un reporte negativo.
9. Si los pasos 7 y 8 son aprobados la operación pasará a la siguiente etapa, en caso de no aprobarlos por malos antecedentes clínicos o diferencias entre la información asentada en la solicitud contra las validaciones del estudio socioeconómico la operación será rechazada.
10. En esta etapa normalmente las entidades turnan el expediente a su área de análisis de crédito quienes validaran con el buró de crédito los antecedentes crediticios del cliente, las entidades previa autorización del cliente obtienen del buró un reporte que refleja las cuentas que el cliente tiene o ha tenido con las diferentes entidades ahí registradas, así como el manejo histórico de las mismas. Si los antecedentes son aceptables (un buen manejo de sus cuentas y al corriente en sus pagos) la operación pasará a la siguiente etapa, pero si los antecedentes no son buenos (pagos atrasados o alto índice de endeudamiento) será rechazada.
11. Dentro de la valoración de perfil del cliente, sólo los casos a los que no se realizó investigación socioeconómica, el expediente es turnado a verificación telefónica, posterior a esto el analista de crédito descarga la información presentada en el expediente en un sistema que parametricamente evaluará la combinación de datos, y no hace otra cosa que calificar lo que las entidades llaman scoring de perfil, se trata de un modelo que contrapuntea edad, sexo, arraigo laboral, ingresos, antecedentes crediticios, etcétera, para determinar si la operación es viable, desde luego la banca no deja todo en manos de un analista, sino que este resultado se hace definitivo hasta que el comité de crédito ratifica la evaluación, y es entonces cuando se da lo que llamamos la aprobación de crédito. Pero aún hace falta la formalización

que comentaremos en las etapas siguientes, hasta aquí el cliente tiene la certidumbre de un crédito que podrá disponer con fines hipotecarios hasta por la cantidad aprobada.

12. Ya que el crédito está aprobado se recaban los documentos necesarios para que se proceda a realizar el avalúo y preparar la formalización ante notario.
13. El perito realiza el avalúo correspondiente, dentro del cual se desprenderá información de relevancia como lo es el periodo de vida útil remanente del inmueble y valor comercial, que deberá estar dentro de los parámetros que ya comentamos en el punto 2.1.4, en caso de no ser así la formalización se detiene, invitando al cliente a buscar otra propiedad dentro de parámetros.
14. Cuando el resultado del avalúo nos ha favorecido, éste junto con un tanto del expediente es turnado a notario, quién preparará la formalización, dentro de este proceso se verifica antecedentes en Registro Público de la Propiedad de donde puede aparecer algún antecedente de gravamen, si este es solucionable se comenta entre las partes para hacerlo, y de no ser así se invita al cliente a buscar otra propiedad.
15. Si la propiedad está libre de gravamen, el notario prepara proyectos de escritura para ser validado por las partes que intervienen.
16. Una vez obtenido el Vo.Bo. en el proyecto de escritura se determina fecha de escritura, es aquí donde el proceso concluye.

Este diagrama pretende llevarnos a las entrañas de una operación hipotecaria, nos permite conocer el cómo nacen estas operaciones, así como asimilar el porqué no todas las solicitudes son aprobadas, o peor aún, ya aprobadas no son formalizadas y quedan como una buena intención de financiamiento.

El siguiente apartado, nos mostrara la posición de la Banca Comercial respecto al tema.

2.2 La Banca Comercial

Después de muchos años en los que la banca comercial tenía prácticamente vetado el otorgamiento de crédito, comenzamos a observar una serie de campañas emprendidas por la banca para colocar crédito. Recordemos que la principal función de los bancos es captar recursos a través de las cuentas bancarias para posteriormente colocarlos mediante el crédito, este es en realidad el ciclo financiero que rentabiliza a los bancos, los márgenes de intermediación son los ingresos con los que en teoría deberían solventar sus gastos y generar utilidades, cosa que en México no se ha dado como en otros países, y no porque los bancos hayan propiciado esta situación, más bien las condiciones macroeconómicas no daban señales de seguridad para prestar dinero.

Hagamos un pequeño análisis económico para entender esto, en 1993 las cosas aparentaban que México vivía uno de los mejores momentos en cuanto a estabilidad económica se refiere, pero tan sólo fue un espejismo, que sucedió cuando CSG deja el poder, además de dejar una bomba de tiempo que le explotaría al siguiente en la silla presidencial, efectivamente al llegar Zedillo, la incertidumbre política y las deudas que México tenía que afrontar desestabilizaron la economía nacional.

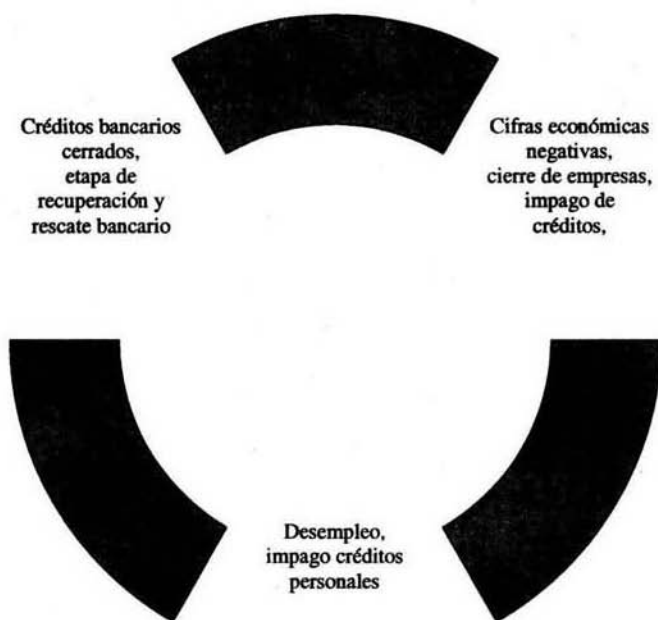
Indicadores Macroeconómicos			
Indicador	1993	1995	1997
PIB %	1.9506	-6.15	7.0458
Desempleo %	3.3	6.1	3.1
INPC %	8	51.99	15.07

Fuente: Banco de México 2002²¹

²¹ Banco de México, www.banxico.org.mx, México 2002.

El cuadro arriba citado refleja claramente los movimientos que tuvieron nuestros principales indicadores, por su parte el PIB (producto interno bruto) el cual es el indicador de crecimiento económico estaba en números negativos para el año 95, este dato muestra la cantidad de productos y servicios que son producidos por un país, y en consecuencia la tendencia siempre deberá ser a la alza, cosa que no se dio durante esa etapa; por otra parte en ese mismo año la cifra de desempleo se incrementó como consecuencia del decrecimiento económico, si el PIB baja, el índice de desempleo sube; en lo que respecta al INPC (índice nacional de precios al consumidor) que es calculado por Banco de México, tomando como referencia el movimiento de precios de los productos de la canasta básica y que da como resultado lo que llamamos inflación se fue por las nubes.

No olvidemos el movimiento que el tipo de cambio del peso con el dólar reflejó, como recordaremos nada favorable; y qué podemos decir de las tasas de interés. La Banca cruzó una temporada realmente difícil, ya que estas cifras les impactan directamente, y los clientes que en esas fechas usaban el crédito fueron los primeros en resentir estos movimientos económicos, algunos formaban parte de las estadísticas ya que habían perdido su empleo, todo era parte de un círculo vicioso.



En situaciones de emergencia el crédito es un buen medicamento para reactivar una economía dañada, lamentablemente ¿Quién le quiere prestar a quién lo debe todo?, los bancos tenían suficientes problemas con la recuperación de su cartera, de igual manera recordaremos que el manejo inadecuado por los que en esa fecha se hacían banqueros ocasionó que el gobierno federal no considerara el factor bancos como una alternativa de apoyo para otorgar financiamientos a los empresarios, sino por el contrario, hubo la necesidad de crear el FOBAPROA hoy llamado IPAB, para evitar una catástrofe mayor a la que ya vivíamos.

En relación al esquema que alude el círculo vicioso, iniciamos del supuesto que todo en esta vida son ventas, y que de hecho contablemente así es, entonces ¿Qué sucede cuando una gran empresa tiene una reducción en sus ventas?, inicia por reducir sus gastos para equilibrar sus finanzas, parte de esa reducción implica dejar de consumir artículos que ellos mismos clasifican como no indispensables, luego entonces, qué sucede con los productores de esos productos, tendrán la misma inercia hasta que se llega a un punto en el que alguna de esas empresas como parte de su estrategia de reducción del gasto tendrá que recortar personal, o peor aún, aquellos casos en los que la reducción de ventas es tal que se tiene que cerrar la empresa; aquí estamos ante un problema de desempleo, así como las empresas dependiendo de su tamaño pueden ser grandes o medianas economías, las personas físicas son pequeñas economías, al quedarse sin empleo y tener pocas posibilidades de recolocarse tendrán en primer lugar que echar mano del importe que por concepto de finiquito le dio su anterior patrón, pero que sucederá cuando este recurso se agote, seguramente empezará por dejar de pagar ciertos créditos, en el año 95 así paso, se dejaron de pagar las tarjetas, créditos automotrices e hipotecarios, así mismo los empresariales por una situación similar, además, las altas tasas de interés impactaron incluso a aquellos que no perdieron su empleo o a las empresas que no cerraron las puertas, de hecho terminaron pagando el alto costo de sus créditos, hoy día hay quienes siguen pagando alguno de esos adeudos.

Así es como se dieron las cosas en esos nebulosos tiempos, no queremos decir con esto que hoy día el sol a salido y que estamos en inmejorables condiciones. Sin embargo, estamos

ciertos que las cosas podrían ser mejores a las que hoy vivimos, en fin, la banca a pasado un proceso de maduración pero no porque los financieros nacionales hayan planeado grandes estrategias para conseguirlo, más bien la banca nacional es el principal ejemplo de la globalización, los dos gigantes Bancomer y Banamex, así como Serfin el Banco más antiguo han sido adquiridos por banqueros extranjeros (Citibank, BBVA, Santander, Scotia Bank, Honkong Shangai Bank), los que vieron en México un mercado importante para hacer banca, en primer lugar llegaron al país con oficinas de representación y poco a poco fueron comprando bancos para atacar mercados masivos.

No llegaron hoy, ya tienen años haciendo banca a nivel mundial y saben perfectamente que en México existen oportunidades para hacer dinero. A raíz de esto hay que reconocer que la banca se ha modernizado, recordemos en antaño las peripecias que los empresarios tenían que hacer para manejar sus finanzas, los bancos han mejorado sus sistemas y la forma de hacer banca, también hay que resaltar que de la misma forma han evolucionado las comisiones bancarias, en una primera etapa después de la crisis que ya comentamos los bancos tenían como principal fuente de rentabilidad los recursos generados por su tesorería, las altas tasas de interés les daban un alto margen de intermediación que con el pasar del tiempo se ha ido reduciendo por la baja natural de las mismas, como referencia es importante citar que por cada punto que la TIIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio) baja, los bancos pierden mucho dinero, como amortiguador de este descenso recurrieron al cobro de comisiones, tal cual lo hacen en otros países donde tienen presencia, esta estrategia ocasionó molestia entre público usuario que a regañadientes las ha tolerado, además la banca también es un negocio que como toda empresa se debe a la generación de utilidad, es así como estos bancos y muchos empresarios miden su generación de negocio; si bien las comisiones fueron un freno de mano para la caída en picada de las tasas de interés, hoy día ya no lo son más.

Si los banqueros han detectado que ya no pueden apretar más en el cobro de comisiones, y las bajas tasas de interés ofrecen condiciones atractivas para los clientes interesados en la adquisición de créditos a bajo costo, pues qué mejor escenario para que el sistema financiero realice su labor como en teoría debe ser: *captar y colocar*.

INTERMEDIACIÓN BANCARIA



La subasta de CETES del 02 de Septiembre del 2003 (certificados de la tesorería) cotizó un 4.14% y la TIIIE a la misma fecha se encuentra en niveles del 5.01%²², estos datos han alarmado a la banca que aprovechando la coyuntura que el Plan Nacional de Desarrollo del presidente Fox ofrece, han lanzado una serie de campañas en pro de la colocación del crédito, por una parte los convenios firmados entre los bancos y el gobierno federal a través de NAFIN (Nacional Financiera) para las PYMES (pequeñas y medianas empresas)²³, por la otra la meta de generación de vivienda, así como las modificaciones al artículo 43 bis del INFONAVIT y los beneficios fiscales para los créditos hipotecarios.

²² Banco de México www.banxico.org.mx 02 de Septiembre 2003.

²³ Crédito PYME es otorgado en un 70% por recursos Nafin y 30% recursos banca comercial.

Derivado de una investigación de campo²⁴, a continuación detallamos las principales ofertas que en materia de crédito hipotecario la banca ofrece:

	Santander	Scotiabank	Banorte	Bital	Banamex	Bancomar	
Esquema de pagos	Programados	Congelados	Crecientes	Fijos	Fijos	Fijos	Fijos
Financiamiento	Hasta el 75%	Hasta el 75%	75%	80%	75%	65%	80%
Plazo (años)	15	De 5 a 15	20	15	15	15	15
Tasa de interés	15.55%	15.55%	14.90% - 5 años 16.50% - resto (prom. ponderado 15.33%)	15.50%	16.90%	16.45%	15.50%
Pago por mil inicial	12.99	14.37 a 15 años	12.50	14.50	15.32	15.00	14.50
Comisión por apertura	3.50% y 4.0 fin	3.50% y 4.0 fin	4 %	2 %	3.50%	3 %	3 %
Incrementos anuales del pago	2.3% fijo	No aplica	1.6%	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
Penalización por prepago	Exento	Exento	Exento	Exento	Exento	Exento	Exento
Otros	20% de recompensa al final	20% de recompensa al final	No	Seguro desempleo	1 mensualidad al año, equivale al 8.32% al final	No	Seguro de desempleo Gratis y cubre hasta 9 meses

²⁴ Información obtenida como resultado de visitas a sucursales bancarias en búsqueda de requisitos de apertura y perfiles de acreditados, así como departamento de autorización de crédito hipotecario de Banco Santander Serfin, México, 2003.

Como ya comentábamos, la banca se ha lanzado con todo en el tema de créditos hipotecarios: un mercado que tenían abandonado desde el desastre del 95, en esos días los créditos otorgados se manejaban a tasas variables que ante movimientos económicos como los sucedidos dejaron al descubierto la falta de previsión del riesgo que esto implica, hoy día la política de medición que la banca aplica es más rígida, pero brinda mayor seguridad para quienes toman los créditos, como podemos ver las tasas se mueven entre un 15.50% a un 16.90% en su modalidad fija, esto significa que ante cualquier movimiento de alza de las tasas de interés, el acreditado de antemano sabe que sus mensualidades no sufrirán más cambios que los firmados por las partes en el contrato de crédito.

El porcentaje de financiamiento se mueve del 65 al 80% sobre el valor que resulte más bajo entre el precio de venta o el valor comercial del avalúo, esto significa que si alguien está interesado en tomar un crédito requerirá, dependiendo del banco, de un enganche de entre el 35 al 20%, más los gastos de formalización (avalúo, notario, investigación de crédito y comisión de apertura).

Los plazos en casi todos los casos son de 15 años, pero no es una regla general, por ejemplo Santander ofrece en el esquema de pagos congelados la posibilidad de elegir plazo desde 5 y hasta 15 años, y por su parte Scotiabank ofrece plazo a 20 años, para facilitar el entendimiento de estos factores y como se comportarían las mensualidades, los bancos dentro de sus folletos informativos dan un factor que definen como pago por cada mil, esto permite al cliente hacer sus cálculos de manera sencilla sobre a cuánto ascenderían sus mensualidades en razón del importe a financiar, por ejemplo con Banorte si una persona toma un crédito por 750 mil, tendría que multiplicar 750×14.50 (pago por cada mil), el resultado es 10,875, que corresponde a la mensualidad a pagar incluyendo intereses, es sencillo y lo podríamos hacer con el mismo banco, pero por un crédito de 1 millón, entonces multiplicamos $1,000 \times 14.50$ y el resultado es 14,500, al igual que el ejemplo anterior, este es el monto de las mensualidades; esta situación le facilita al cliente elegir que banco sería una alternativa acorde a su presupuesto.

La comisión de apertura la manejan desde el 2 y hasta un 4% sobre el importe a financiar, y por otra parte le dan al acreditado la libertad de realizar pagos anticipados que se aplicarán directamente al capital y sin penalización de por medio. Para hacerlo más atractivo, casi todos los bancos dan un plus al cliente, hay quienes le reembolsarán un 20% del importe financiado al final del plazo, sólo en las modalidades de créditos a 15 años y que el cliente haya cumplido religiosamente durante el plazo en todas y cada una de sus mensualidades, hay quienes exentan una mensualidad anual, que comparándolo con el banco que reembolsa el 20% la mensualidad equivaldrá a un 8.32% de reembolso al final del plazo, por otra parte dos bancos manejan como plus el seguro de desempleo que en caso de Bancomer equivale a una protección de hasta 9 meses y Banorte hasta 6 meses, esto es, el seguro cubrirá hasta 9 o 6 mensualidades si el acreditado por haberse quedado sin empleo dejará de pagar el crédito.

Como podemos ver desde la forma en que se ofrece el crédito hipotecario, se observa la competitividad bancaria así como el abanico de opciones que ofrecen. Los banqueros están conscientes que han perdido terreno en este tema y están decididos a recuperarlo, desde el 95 las SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) aprovecharon el letargo por el que los bancos atravesaron como consecuencia de los antecedentes económicos y se ubicaron como las principales generadoras de crédito hipotecario, también tienen diversos planes de financiamiento, pero la mayor parte de sus logros en el tema han sido por medio de interés social, en contraste con los bancos que por el momento buscan financiar vivienda media y residencial, aunque ya también están incursionando en otros mercados aplicando las modificaciones del artículo 43 bis de la ley del INFONAVIT.

Las Sofoles hipotecarias surgen en el marco del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, inician operaciones justo después de la crisis mexicana de 1994, cuando los bancos deciden ya no financiar vivienda: ni construcción ni adquisición; desde entonces la demanda la han absorbido las Sofoles.

Actualmente existen 35 instituciones autorizadas como Sofol, de las cuales 15 son hipotecarias. Las primeras Sofoles hipotecarias se establecen en 1994, y en el inicio se encargaron de lo que era vivienda media, pero todas ellas hicieron su registro mediante el

FOVI (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda), fideicomiso constituido en el Banco de México.

Abajo presentamos en un cuadro explicativo²⁵, las principales características de los créditos hipotecarios que las Sofoles ofrecen, la información ahí contenida es para la adquisición de vivienda media y residencial, para poder compararlo con un producto de similares características como es el de los bancos, recordemos que las Sofoles también atienden el mercado de interés social, así como el de construcción por medio de sus créditos puente.

Nombre de la SOFOL	Plazo	Tipo de crédito / Tasa de interés	Gastos y comisiones	Porcentaje de financiamiento
Fomento Hipotecario, S.A. de C.V.	7 años	Tasa Libor más 6 puntos	Comisión de hasta 3.5% del importe del crédito, la cual incluye todos los gastos relacionados con el mismo.	50% del valor del terreno
GMAC Hipotecaria	20 años	12.5% fija en UDI's durante todo el plazo del crédito.	3.5% sobre el monto del crédito otorgado. Investigación de crédito y avalúo \$3,225.00.	80% del valor de la propiedad por adquirir, el monto máximo de crédito es de \$3,000,000.00

²⁵ CONDUSEF www.condusef.org.mx México, 2003.

Hipotecaria ING Comercial América	20 años	12.5% tasa fija en UDI's, ajustable anualmente de acuerdo a la inflación.	En función del tipo de vivienda y crédito que se elija entonces se calcularán todos los gastos y comisiones respectivas.	Máximo 72% del valor de la vivienda
Patrimonio Hipotecaria	20 años	Particular: 12.5% anual fija en UDI's Nota: Solo maneja financiamientos en León, Gto.	Investigación de crédito \$600.00 4% del crédito por apertura	Del 54% al 72% del valor de la vivienda

Fuente: CONDUSEF México 2003.

En contraste con los créditos ofrecidos por la banca comercial, las SOFOLES ofrecen créditos en UDI's (unidades de inversión), en apariencia las tasas son más bajas, pero al estar relacionadas con las UDI's las convierte en variables, recordemos que las unidades de inversión tienen un crecimiento a la par con la inflación, y en caso de presentarse un desastre económico como el de 1994, dejarían desprotegidos a los acreditados, ya que el costo del crédito se incrementaría en la misma proporción que la inflación, no olvidemos que la banca ofrece en sus créditos tasas fijas denominadas en moneda nacional. Respecto al plazo también hay diferencias, ya que éste es a 20 años, con la salvedad de una las ofertas en la tabla detalladas, por su parte los enganches son similares a los de la banca comercial.

Actualmente las Sofoles hipotecarias tienen relación con dos tipos de clientes: los promotores y constructores de vivienda (como Geo, ARA, Hir, Demet, entre otros) a quienes les prestan dinero con la finalidad de edificar sus desarrollos, especialmente para vivienda de interés social (con valor no mayor a 470 mil pesos). Sin embargo, a partir del año pasado empezaron a prestar recursos para la edificación de conjuntos de vivienda de nivel medio-residencial (de 500 mil pesos hasta dos millones de pesos). Otro cliente de las

Sofoles son los compradores directos, a quienes se les califica previamente para saber si son sujetos de crédito y decidir si se les autorizan o no los recursos solicitados.

Es decir, el cliente llega con los constructores como ARA, GEO u otros para convertirse en acreditado de éstos, a quienes les pagará el crédito contratado por 30 años. No obstante, el crédito pueden liquidarlo en menor tiempo si así lo desean, por medio de pagos anticipados a capital, con lo que se ahorran intereses y disminuye la vida del crédito.

Como hemos visto en este capítulo el mercado hipotecario es basto, y con tendencia a incrementarse, ante esta situación sería inevitable mantenerse al margen sin hacer nada en materia de regulación, la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, llega para hacer su labor en materia de regulación buscando por una parte, la sana competencia de los oferentes, y por la otra, generar las condiciones apropiadas para que el público consumidor tenga confianza y certidumbre de elegir entre diferentes opciones la más apropiada para comprar mediante el crédito hipotecario, el bien máspreciado dentro del patrimonio familiar: su casa.

Así, la preocupación del siguiente capítulo será hacer un esfuerzo por analizar la propuesta de dicha ley, misma que fue aprobada en Diciembre del 2002.

CAPÍTULO 3

UN ANÁLISIS SOBRE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA DEL CRÉDITO GARANTIZADO

3.1 Puntos de vista sobre el mercado hipotecario y la LTFCCG

El objetivo de este tercer capítulo es hacer un análisis sobre las repercusiones y beneficios de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, visto desde el punto de vista del esfuerzo y estrategias tomadas por parte de la Banca de primer piso para impulsar los créditos hipotecarios.

El primer capítulo de este trabajo toma como punto de partida 1994, año que marcó la economía nacional, así como el sistema financiero mexicano, muchos mexicanos se vieron afectados por el incremento incontrolable que las tasas de interés reportaron en esos días, las personas que por medio de financiamiento habían adquirido su vivienda a un determinado plazo, de pronto amanecieron con la novedad que un banquero tocaba a su puerta informándole que la mensualidad de su hipoteca se fue por la nubes, recomendándole renovar su adeudo en UDI's a un plazo mayor, quienes lo hicieron a la fecha no han logrado ver que el adeudo haya bajado, más bien todo lo contrario. La inadecuada aplicación en las políticas de medición de riesgos por parte de la Banca de Primer piso (riesgo de contraparte, fluctuaciones de tasas de interés de los mercados, esquemas hipotecarios con modalidades de tasa fija, etcétera), así como falta de previsión en materia de regulación por parte del Gobierno Federal, fueron la combinación adecuada para terminar con el patrimonio de muchas familias mexicanas.

En el capítulo dos de este trabajo vimos como las condiciones macroeconómicas por las que actualmente atravesamos brindan las condiciones apropiadas tanto para acreditados como acreditantes. Por una parte, el acreditado busca de entre las opciones del mercado la que le brinde mejores condiciones tanto en precio como seguridad, y por la otra, el acreditante busca que el dinero prestado regrese a sus manos en tiempo y forma, de un sondeo realizado con 5 personas que recientemente firmaron un contrato de crédito hipotecario ante una Institución Bancaria se observan líneas muy parecidas y definidas que al respecto a cada uno de ellos los llevo a decidir ese Banco²⁶:

1. Respecto a la unidad monetaria no les interesaba otra opción más que moneda nacional.
2. En razón de la tasa de interés se encontraban mentalizados por la tasa fija, y decimos mentalizados, ya que esa fue una de las características que ellos mismos tenían elegida desde antes que se les hablara de otras opciones.
3. Los puntos uno y dos en todos los casos fueron la parte medular del crédito que buscaban, de hecho no aceptarían otra opción diferente en esos dos aspectos.
4. Buscaban un crédito que tuviera una mensualidad accesible a su presupuesto mensual.
5. Desean tener abierta la posibilidad de hacer pagos anticipados a capital sin penalización alguna.
6. Buscan que desde la primera mensualidad se vaya reduciendo el saldo insoluto, para ellos esta situación les generó confianza respecto al Banco.
7. Estado de cuenta mensual.
8. Que el proceso de autorización sea sencillo y rápido.
9. Pidieron leer el proyecto de escritura antes de ser firmado.
10. Un punto importante y que no se encuentra dentro de las características propias del crédito, fue la confianza y facilidades que les brindó el promotor, de los 5 casos, dos fueron producto de recomendaciones de otros clientes que

²⁶ Operaciones formalizadas por Banco Santander Serfin. S.A. México 2003.

también habían firmado un crédito con esa institución y la experiencia fue buena, los otros tres venían de hacer las mismas consultas en otros Bancos, pero la falta de conocimiento del producto por parte del promotor y el no entregar información escrita al cliente los orillo a elegir una institución diferente.

Las conclusiones que de este sondeo obtuvimos apuntan que la cultura en materia de crédito por parte de los acreditados se ha desarrollado, y las experiencias de alguna persona cercana a estos y la información que se generó al respecto los llevó a tener ciertas previsiones lógicas en razón del crédito que buscaban. El plazo también era importante pero no determinante en la elección, mientras se ajustara al presupuesto familiar, es evidente que la Banca antes de lanzar su oferta al mercado realizó un sondeo similar y encontró las mismas conclusiones, de ahí que diseñaron un producto con estas características. Pero aún existe un punto importante en el cual se debe trabajar, y nos referimos a la capacitación que a su fuerza de promoción las Instituciones deben hacer, como lo mencionamos en el punto diez de este sondeo, una parte determinante en la elección del crédito fue la experiencia de los promotores en el tema, los cuales les ayudaron a elegir y no sólo trataron de engancharlos para hacerlos sus clientes.

Es obvio que para hacer un análisis a la LTFCCG resulta importante saber cuáles son los puntos de vista de los dos principales actores en los créditos hipotecarios, como lo son el acreditante y acreditado, en tanto, el sondeo realizado nos hace ver el punto de vista por parte de los acreditados, pero ¿Cuál es el punto de vista por parte de las Instituciones de Crédito?, a continuación lo veremos.

También y como resultado de investigación en una Institución de Crédito, encontramos los siguientes puntos de vista²⁷:

1. Para la Banca la parte medular es la medición del riesgo, el cuál definen como *la incertidumbre que existe para que una operación llegue a su fin en*

²⁷ Fuente: Departamento Hipotecario Banco Santander Serfin, S.A., México 2003.

tiempo, y bajo las condiciones originalmente pactadas, a las Instituciones de Crédito les interesa otorgar créditos, ya que este es el principal generador de ingresos, pero no sólo se trata de prestar por prestar, se trata de prestar en la inteligencia de que el dinero otorgado regrese a sus manos por la vía natural que es el pago, y no por la vía de recuperación por falta de pago ya que esto desmerita la calidad de las operaciones.

2. Para salir al mercado realizaron un análisis micro y macroeconómico previo (necesidad del producto, indicadores económicos, densidad poblacional, compromiso por parte del Gobierno Federal, etcétera), y determinaron si las condiciones eran óptimas.
3. Al igual que los acreditados se basaron en los antecedentes que generaron escepticismo de su contraparte respecto a este tipo de operaciones.
4. Una vez que obtuvieron los datos de los puntos uno y dos, los contrapuntearon con su experiencia y éxito que en otros países han tenido al respecto. Cabe resaltar que al tratarse en su mayoría de Bancos con cobertura mundial, tienen el plus de considerar la experiencia económico internacional que en economías similares tienen.
5. Diseñaron un producto con las principales características demandadas y capacitaron a su fuerza de ventas.
6. Por medio de consultores en Marketing diseñaron publicidad para salir al mercado, en un inicio es necesario usar los medios masivos de comunicación, y en una segunda etapa, la labor se facilita y los costos invertidos disminuyen.

En la actualidad, la Banca tiene bien desarrollado su departamento de análisis de riesgos, el cual es el encargado de medir y procesar las señales que el mercado envía para apretar o en su caso aflojar en las autorizaciones de las operaciones, entre otros factores miden el riesgo país (fragilidad política), riesgo mercado (fluctuaciones de tasas de interés, tipos de cambio, etcétera), riesgo de contraparte (capacidad de pago del acreditado, muerte o incapacidad total y permanente), riesgo de performance (posibilidad de incumplimiento de las condiciones originalmente pactadas), riesgo de garantías (periodo de vida del inmueble hipotecado), riesgo de regulación (emisión de nuevas leyes o modificación a las

legislaciones vigentes en perjuicio de la Institución). Como resultado de las mediciones mencionadas se determina por una parte la viabilidad de seguir ofertando determinados productos, y por la otra en una operación en específico si el solicitante es sujeto de crédito.

Como muestra de la importancia con la que los Bancos han tomado el tema hipotecario, observamos que internamente la mayoría de estos tienen lo que llaman Centros Hipotecarios, éstos son áreas que se encargan de llevar a sus últimas consecuencias las operaciones que la fuerza de ventas consigue para su autorización. Estas áreas tienen una cabeza que es un Director Ejecutivo de Crédito Hipotecario, el cual tiene como misión con ayuda de sus asistentes dirigir el centro hipotecario, así como mantener a éste y al producto en sí, actualizado de conformidad con las condiciones que el mercado exige, su prioridad es conseguir el mayor número de operaciones autorizadas y firmadas con apego en primer lugar, a la legislación vigente, y en segundo con apego a las políticas institucionales. Si bien es cierto que todos quieren comerse el pastel hipotecario, también lo es que nadie pretende hacerlo con riesgo de sufrir empacho, esto es, deben apegarse a la legislación y políticas internas con la que actualmente se navega en el mercado.

Veamos pues las opiniones publicadas por el Periódico El Financiero el pasado 18 de Junio, en donde algunos Directores Ejecutivos Hipotecarios platican sobre del tema:

Daniel Leal (BBVA Bancomer)

Respecto a los cambios que la oferta hipotecaria ha sufrido comenta, se debe reconocer que hace tres años los enganches de los créditos hipotecarios eran de 50 por ciento, hoy son de 25 por ciento; se cobraban tasas de 40 por ciento, no había oferta de tasa fija, hoy sí; además de que la banca ofrece productos en pesos y su oferta es muy amplia. El interés de las instituciones bancarias por ampliar su participación en otorgamiento de créditos hipotecarios quedó ya de manifiesto, porque del año pasado a éste duplicarán el otorgamiento de los mismos para tratar de llegar a los 20 mil. De los 700 mil matrimonios que se generan en México cada año, 250 mil se ubican en zonas rurales donde aún no

*existe oferta de vivienda a crédito, por lo que el potencial de mercado para la colocación de hipotecas resulta interesante y justifica el regreso de la banca al mercado hipotecario.*²⁸

Ricardo García Conde (Santander Serfin)

*Este es el mejor momento para tomar créditos hipotecarios por las bajas tasas, porque los enganches son razonables, la oferta es más profesional, el país va a crecer, y existe la deducibilidad de intereses reales, con lo que prácticamente se devolverán dos mensualidades al año. Este año entró en vigor la deducibilidad en el ISR de los intereses reales pagados por créditos hipotecarios, cuando el valor de la vivienda no exceda el equivalente a 1.5 millones de UDI's. La banca no es la única que deberá trabajar para romper las barreras de entrada que se enfrentan para adquirir estos créditos, ya que por ejemplo los gastos de escrituración inciden fuertemente en la compra de una vivienda, al representar entre 5 y 7 por ciento del valor de la misma. Hacer que más gente pueda adquirir créditos hipotecarios depende en mayor medida de las políticas económica y social del país, aumentar el poder adquisitivo, de la estabilidad en empleo, de crecimiento económico y de la estabilidad en los mercados financieros, por lo que no es sólo la banca la que tiene tarea pendiente.*²⁹

Domingo Abad (Banorte)

*La institución ha colocado el 45 por ciento de los financiamientos para hipotecas en este año y planeamos aumentar en 90 por ciento su colocación para 2004, con todo y que se requiere comprobar ingresos de por lo menos nueve salarios mínimos, el mercado de la banca es considerable. Ya están los productos y las tasas fijas, sólo hace falta confianza, aunque también hay una necesidad real de crecimiento económico en México para que la gente pueda adquirir más fácilmente vivienda.*³⁰

²⁸ El Financiero, México, 18 de Junio del 2003.

²⁹ Ibidem.

³⁰ Ibidem.

Isidro Martínez (Banamex)

Los créditos que ofrece la banca ya no son como los del pasado, que tenían refinanciamiento o alguna característica que pudiera como acreditado transmitir un riesgo, porque hoy el riesgo financiero lo toma el banco. ³¹

La presente LTFCCG ya era comentada desde antes de iniciar su vigencia, veamos el siguiente artículo publicado por Juan Arvizu Arrijoa en la revista contenido el pasado 31 de Octubre del 2002.

HOY DISCUTE EL SENADO LA REFORMA; DEUDORES PODRÍAN SUSCRIBIR NUEVOS CONTRATOS.

Juan Arvizu Arrijoa

Los deudores de créditos hipotecarios podrán suscribir nuevos contratos, en condiciones más favorables en tasas de interés, plazos y amortizaciones, si se aprueba una ley que hoy será votada en el Senado.

Se trata de la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Hipotecario, que obligará a las instituciones financieras a dar toda la información de sus ofertas, tanto a personas que solicitan recursos para adquirir una vivienda familiar, como a empresas en expansión.

Al dictaminar la iniciativa de ley, las comisiones de Justicia, Hacienda y Estudios Legislativos del Senado, aseguró que se incentivará la inversión de las familias mexicanas que buscan casa nueva.

"Un fuerte impulso a la economía mexicana, pues la ley será un detonante de la industria de la construcción, que ocupa productos nacionales, en 97% de sus insumos" dice el dictamen.

De sólo 19 artículos, la ley que lleva el consenso de las bancadas en el Senado, autorizará a que un particular cambie de acreedor hipotecario, cuando encuentre condiciones más favorables en el mercado.

³¹ Ibidem.

A partir del 1 de enero de 2003, entraría en vigor la ley, en cuya aplicación participarán las secretarías de Hacienda y Crédito Público y Economía, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Sociedad Hipotecaria Federal, así como la Profeco y la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros.

Las reglas de transparencia en créditos hipotecarios obligarían a instituciones financieras a proporcionar información clara, expedita, sencilla y sin lugar a dudas de interpretación.

Quedan obligadas a informar a sus deudores hipotecarios de los términos y condiciones que habrán de incluirse en los contratos de crédito, con lo cual los demandantes de un crédito tendrán protección y certidumbre, destacó el dictamen del proyecto de ley.

Este proyecto se llamó originalmente Ley de subrogación de crédito hipotecario, y fue presentado por el senador Alejandro Gutiérrez. El tradicional "crédito hipotecario" sería sustituido por el concepto de "crédito garantizado" con lo cual podían incluirse en los beneficios de la subrogación a los sistemas de autofinanciamiento, en los que participan miles de familias en la República.

Así, esta ley normaría los créditos garantizados, independientemente de quien lo otorgue, sea o no una entidad financiera. Pero las reglas en las que sería posible cambiar de acreedor, no aplicarían en casos de financiamientos del Infonavit, la Sociedad Hipotecaria Federal, el Fovissste, Fonhapo y cualquier otra entidad pública financiera de vivienda de interés social. La salvedad incluye créditos por obligaciones de contratos colectivos de trabajo.

Quiénes se benefician

Podrán someterse a los mecanismos de subrogación, los créditos destinados a la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento de bienes inmuebles destinados a la vivienda, uso comercial o industrial.

Se equiparan al crédito garantizado, con lo que gozan del tratamiento de la ley que será aprobada por los senadores, las operaciones de compraventa con reserva de dominio, arrendamiento con opción de compra, compraventa en abonos y autofinanciamiento.

El término "subrogación" —ajeno al uso común— es definido por la ley; como "la sustitución" sea del acreedor o del deudor, por otro, en una relación de crédito garantizado.

Las normas detallan reglas de transparencia en la información de los ofertantes de crédito, de manera que el público usuario pueda decidir un cambio.

En tanto, la Secretaría de Economía, queda obligada a promover convenios con autoridades estatales y municipales, a fin de eliminar costos registrales y aranceles notariales.³²

Por su parte al respecto el 05 de Agosto del 2002, el Diario El País publicó el siguiente artículo:

APRUEBA EL SENADO LEY DE TRANSPARENCIA EN EL CRÉDITO

MEXICO, D.F. Noviembre 5.- Por unanimidad, el Senado aprobó la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, que establece reglas para que los deudores de créditos a la vivienda puedan cambiar de banco acreedor. Legisladores de los partidos Revolucionario Institucional (PRI), Acción Nacional (PAN) y de la Revolución Democrática (PRD) reconocieron que las normas fijadas al mercado de créditos hipotecarios llevará a la baja las tasas de interés y en la competencia, los bancos ofrecerán plazos más amplios, en beneficio de los deudores. El senador Alejandro Gutiérrez Gutiérrez, quien presentó el proyecto original de esta nueva ley, dijo en tribuna que el cambio en las reglas para otorgar créditos hipotecarios, tendrá un claro impacto en la recuperación del empleo. En países como Chile creció 1400% el mercado de créditos hipotecarios, con normas como

³² Revista Contenido, México, 31 de Octubre del 2002.

las aprobadas ayer en el Senado, y que entrarán en vigor el primero de enero del 2003, previa aprobación de la minuta que ha sido enviada a la Cámara de Diputados.³³

Por su parte la Bolsa Mexicana de Valores publicó en su página el siguiente comentario:

LEYES AL CRÉDITO BANCARIO

Se espera que los diputados aprueben en abril la Miscelánea de Garantías, esto se espera que estimule el crédito bancario al dar a la banca facilidades para adjudicarse garantías de préstamos no pagados. Sin embargo por otro lado se encuentra la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, esta ley inhibirá el financiamiento al permitir a deudores seleccionados por los bancos traspasar la deuda a un tercero sin evaluación bancaria previa. Ambas leyes son la última parte de una serie de reformas emprendidas en el sistema financiera para impulsar el crédito, sin embargo sus efectos son en sentido contrario.³⁴

Por su parte y en aclaración a lo publicado por la Bolsa Mexicana de Valores, Banamex comenta las modificaciones que a la LTFCCG se han realizado:³⁵

El día de ayer, la SHCP publicó las reglas para la aplicación de la "Ley de transparencia y de fomento a la competencia en el crédito garantizado". Esta ley, que entró en vigor este año, tiene como propósito hacer más claro para los clientes de la banca, las condiciones bajo las cuales contratan créditos hipotecarios.

Las reglas emitidas por la SHCP se refieren básicamente a la forma en que se debe presentar la información. Contienen también formatos tanto para solicitar como para ofrecer créditos. Además, se define el concepto de Costo Anual Total (CAT), el cual debe ser incluido en las ofertas de cada banco. El CAT es el resultado de anualizar la totalidad

³³ Diario El País, España, 05 de Agosto del 2002.

³⁴ Bolsa Mexicana de Valores, www.bmv.com.mx, México, 2003.

³⁵ Ibidem.

de los costos directamente relacionados con el crédito, incluyendo los seguros y excluyendo las contribuciones federales y locales y los costos de trámites.

El punto más relevante es el relativo a la subrogación (o sustitución) de deudor. De acuerdo con la ley que dio origen a estas reglas, se permite la sustitución del deudor, lo que en principio es negativo para los bancos, debido a que al final del día, podía resultar que los nuevos deudores tuvieran menos capacidad y disponibilidad de pago que los originales. Las reglas de la SHCP establecen que los bancos tendrán que aceptar la sustitución de deudor pero siempre y cuando el nuevo deudor cumpla con los mismos requisitos que el acreditado original. Es decir, se mantenga la capacidad crediticia y la calidad de las garantías. El que la sustitución de deudor no se haga en forma automática es muy positivo, ya que, de otra forma, habría constituido un muy serio obstáculo al otorgamiento de crédito, específicamente del hipotecario.

Otro punto importante es la posibilidad de sustituir al acreedor. Los clientes podrán refinanciar sus préstamos con otros bancos cuyas ofertas les sean más favorables. El efecto de esto sería una mayor competencia entre los bancos por los mejores clientes y una convergencia en las ofertas de cada uno de ellos en ese segmento. Que esta medida resulte en una mayor oferta de crédito dependerá de otros factores como por ejemplo la efectividad en la ejecución de garantías, etc.

Como se observa el medio bancario y jurídico del país está a la expectativa de cómo se reflejara en el flujo de operaciones la entrada en vigor de la LTFCCG así como de la Ley de Garantías que se complementa con esta.

3.2 Postura sobre la LTFCCG

No queda la menor duda que el mercado hipotecario comienza a tomar fuerza; dentro de las prioridades del gobierno del Presidente Vicente Fox se encuentra la de cubrir las necesidades de vivienda, generar empleo y reactivar el crédito, y una de las estrategias propuestas la vemos en un extracto del Plan Nacional de Desarrollo:

ESTRATEGIAS

a). *Promover el desarrollo y la competitividad sectorial.*

La vivienda digna para todos los mexicanos es una de las más altas prioridades del Estado. La calidad y continuidad de este esfuerzo sólo se podrá asegurar mediante el compromiso y permanencia de los actores con el fin de reducir el gran déficit de vivienda que existe en el país, en calidad y cantidad.

La industria de la construcción ocupa de manera directa a 2.2 millones de personas y transmite efectos multiplicadores sobre 21 ramas industriales que crean empleo adicional. Por esa razón, el Consejo Nacional de Vivienda será el instrumento principal para definir y ejecutar este cambio estructural, mediante acciones encaminadas a articular el abasto de suelo, con servicios básicos e infraestructura urbana, requerido como insumo en la construcción de vivienda. Además, buscará mejorar el proceso constructivo promoviendo medidas que desregulen, desgraven y agilicen la edificación habitacional. El Consejo también se enfocará al ámbito financiero, para que se desarrollen esquemas de financiamiento que apoyen a más familias en la obtención de créditos hipotecarios, así como al desarrollo de un mercado hipotecario que incorpore al sistema financiero y a los mercados de capital.

El éxito de esta estrategia requiere, asimismo, la homologación y articulación de los programas de los organismos nacionales y estatales de vivienda, así como la corresponsabilidad de definir y aportar subsidios federales, estatales y municipales a las familias de menores ingresos.³⁶

De esta manera, la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado está diseñada precisamente pensando en estas tres prioridades, posiblemente podríamos pensar que es la obra intelectual de algún Panista, pero en realidad no es así, fue

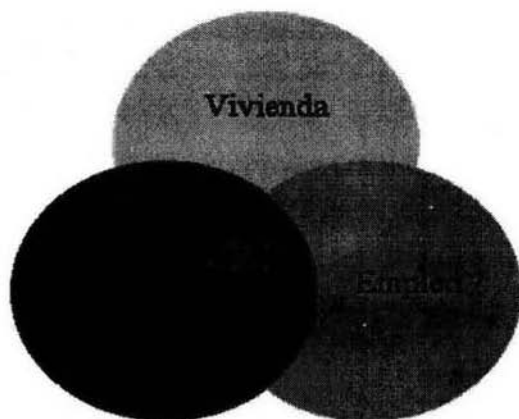
³⁶ PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2001-2006, México, 2001.

propuesta por el Senador del PRI Alejandro Gutiérrez Gutiérrez, aprobada el 30 de Diciembre del 2002, su vigencia fue a partir del 2003 y su primera modificación tuvo lugar el 15 de Abril de este año.

Por una parte, el sector inmobiliario en México, históricamente ha contribuido de manera significativa en el PIB, gracias a los desarrolladores, constructores y entidades que financian los proyectos. Y por otra, nuestro país se caracteriza por estar constituido en su mayoría por gente joven, quiénes demandan vivienda, antes de la crisis de 1994 este sector crecía a ritmo exponencial, los proyectos se financiaban por entidades gubernamentales e intermediarios financieros, después de la crisis, el mercado se contrajo significativamente al caer la demanda de inmuebles y escasear los fondos para este tipo de proyectos, dado que los bancos se dedicaron a la recuperación de garantías y reestructura de pasivos, este sector tuvo que sobrevivir prácticamente con recursos propios, a partir de 1995 las Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) tomaron un papel preponderante en la activación de este sector, el Gobierno Federal busca que este sector sea nuevamente un pilar de la economía al pasar de 325,000 nuevas unidades construidas anualmente a 750,000 para el 2006. Para ello propuso y fue aprobada por el Senado de la República la Sociedad Hipotecaria Federal, entidad cuyo objetivo primordial es el lograr que esa meta se cumpla.

La LTFCCG establece mecanismos, que por ley habrán de generar y propiciar la competencia entre las diversas instituciones financieras, en lo referente a las ofertas de crédito hipotecario, lo que se traducirá en una reducción de las tasas de interés de los créditos hipotecarios, con lo que se incentivará la inversión de la industria de la construcción, industria que se caracteriza por demandar, en un 97% del total de sus insumos, bienes producidos en el país, y con lo cual se contribuirá a reducir los niveles de desempleo en el país. La misión de esta ley será conseguir lo que esquemáticamente abajo se detalla:

La LTFCCG Busca



Todo es una gran cadena, si los créditos hipotecarios incrementan su ritmo de aceptación, el ramo de la construcción tendrá mayor demanda de vivienda y para atender esta demanda necesariamente generarán empleo, con esto no queremos decir que la medida solucionará el problema de desempleo que el país atraviesa, (por cierto en los últimos días se ha encrudecido con el recorte de personal que Volks Wagen anunciaba en su planta de Puebla) pero sí será una buena medida que contribuirá en la solución de este problema.

Como ya lo mencionaban los Directores Ejecutivos de Crédito Hipotecario en entrevista al Financiero, que la responsabilidad de reactivar el crédito hipotecario no debe recaer sólo en las instituciones de crédito, el Gobierno Federal deberá propiciar las condiciones adecuadas para que éste se consolide.

La incertidumbre que el 94 dejó respecto a los créditos ha originado que el proceso de reactivación sea lento pero no imposible. Esta nueva ley también pretende ser la generadora

de atractivas ofertas para los acreditados, el tema de las subrogaciones (parte medular de la ley en los artículos 13,14 y 15)³⁷ dará la oportunidad de cambiar el adeudo con la entidad que ofrezca las mejores condiciones, hoy puede existir alguna oferta en el mercado que resulte atractiva, pero que tal vez 5 años después ya no lo sea, tradicionalmente quién se encontraba en esta situación tenía que someterse a los costos y condiciones originalmente contratadas, con la entrada en vigor de esta ley la situación cambiará ya que brinda la oportunidad de cambiar de una entidad a otra, claro, siempre y cuando presente una solicitud de crédito ante la nueva entidad y apruebe los requisitos necesarios para acreditarse (scoring de perfil, buró de crédito, etcétera); por otro lado, también un crédito podrá cambiar de acreditado en los casos que el deudor original venda la propiedad a otra persona, cabe resaltar que el comprador deberá presentar solicitud de crédito y aprobar los requisitos necesarios para acreditarse.

Falta otro punto importante que respecto a la subrogación el artículo 14³⁸ contempla, en el caso que algún desarrollador inmobiliario construya bienes inmuebles para su posterior comercialización, los comparadores podrán subrogarse en los derechos y obligaciones del desarrollador, individualizándose dicho crédito en la parte proporcional del mismo que corresponda a la parte o inmueble adquirido, sin necesidad de que se constituya una nueva garantía, con el propósito de que no se repercutan nuevos gastos en perjuicio del comprador, desde luego, siempre y cuando el comprador presente a la entidad, una solicitud de crédito y se cumplan con los demás requisitos y obligaciones que establezca la entidad. Este aspecto resultará importante ya que impulsará la venta de nuevas propiedades por el atractivo de ahorro de costos, en consecuencia el sector de la construcción se reactivará repercutiendo en la generación de empleo.

Por otro lado ¿Cuál será la postura de las instituciones de crédito al respecto?, evidentemente ellos ven a sus acreditados como una fuente de generación de ingresos en por lo menos el plazo contratado, consideramos que a nadie le interesa perder un negocio de 15 años. La medida tomada por esta ley generará una constante evolución del crédito

³⁷ Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, artículos 13, 14 y 15, México, 2002 .

³⁸ Ibidem., artículo 14.

hipotecario, las entidades buscarán mantenerse en mercado, en primer lugar para atraer nuevos negocios y en segundo para mantener los ya existentes, por supuesto los ajustes que un Banco haga para retener a un acreditado serán en función de una evaluación de costos, la banca en nuestros días tiene como principal motor la generación de utilidad, seguramente cuando estos cambios lleguen a su punto álgido designarán un área que evaluará la pertinencia de retener a los clientes.

Una prueba de lo que arriba señalamos ya se observa en las cuentas de pasivo (chequeras, inversiones), los clientes bancarios por medio de diferentes canales tienen acceso a cotizar tasas de interés para sus inversiones, comisiones, cobertura, etcétera, analizan qué tan conveniente resulta mantener el dinero en ese banco para decidir entre cambiar a otra institución o mantenerse en la misma, si deciden cambiarse cancelan y abren una nueva cuenta, cosa que no es fácil ya que al llegar a su banco para cancelar, los ejecutivos hacen labor de retención procurando compensar la diferencia entre instituciones y quedarse con el cliente. Desde luego existen casos de acuerdo al tamaño del negocio (se da más que nada con las empresas) en que el banco realiza un estudio de rentabilidad para definir la conveniencia de ajustar sus condiciones y retener al cliente, o simplemente no ajustarse ya que al hacerlo ese negocio deja de ser rentable.

La LTFCCG establece la obligatoriedad por parte de las entidades de facilitar el acceso al público a las condiciones y características de los créditos que ofrecen, cada establecimiento abierto al público deberá tener de manera visible una pizarra de anuncios o medio electrónico informativo, que tendrá como propósito brindar información a los solicitantes, dicha pizarra o medio electrónico deberá contener por lo menos: Denominación de la entidad, Tasa de interés ordinaria y moratoria, Costo anual total aplicable, Comisiones aplicables, Cuantía máxima de crédito respecto al monto de valuación, Plazos, Sistemas de amortizaciones, Condiciones de pagos anticipados, etcétera. Cabe resaltar que esta información deberá de incluirse dentro del contrato de crédito, así como la aceptación expresa de que la entidad podrá recibir el pago por adelantado del crédito por parte del deudor o cualquier otra entidad y le cederá todos sus derechos derivados del contrato correspondiente; y la aceptación expresa de que admitirá la sustitución de deudor.

Existe un término dentro de la ley que se denomina Oferta Vinculante (ofrecimiento con características y condiciones en sí del crédito), la entidad la formulará por escrito y se obligará a respetarla por un plazo de 20 días naturales contados a partir de su fecha de recepción. Al respecto cabe resaltar que en la práctica algunas entidades en la etapa de aprobación antes del avalúo, respetan la autorización hasta por 60 días y no la hacen saber por escrito al cliente, existe una entidad que ofrece a sus clientes con operaciones autorizadas, la firma de un documento llamado convenio hipotecario en el cual a cambio del pago por anticipado de la comisión de apertura de crédito, se obliga a mantener firme la autorización del crédito hasta por 6 meses.

En relación a los avalúos es importante resaltar que el acreditado tendrá el derecho de elegir al perito valuador de entre los que figuren en el listado que la entidad le presente, dichos peritos valuadores deberán contar con autorización de Sociedad Hipotecaria Federal, y se renovará cada 3 años: Otro punto importante es la función de Sociedad Hipotecaria Federal, que además de autorizar a los peritos valuadores tendrá la misión de dar a conocer mensualmente por medio de su página de internet y del Diario Oficial de la Federación información relativa a las condiciones de mercado de los créditos, lo anterior con la finalidad de permitirle a los interesados evaluar las diferentes ofertas.

Los beneficios de la presente ley no aplicarán a créditos que se otorguen en cumplimiento de las obligaciones derivadas de contratos colectivos de trabajo, y se exceptúa exclusivamente de los artículos 13, 14 y 15³⁹, aquellos otorgados por INFONAVIT, FOVISSTE, Fondo para Habitaciones Populares o cualquier entidad pública que realice dichas actividades. Respecto a los créditos otorgados por Sociedad Hipotecaria Federal estarán sujetos al artículo 15.⁴⁰

Hacemos un voto a favor de la presente ley, en el pleno convencimiento que su aplicación trascenderá en mejores condiciones de tasa de interés, y comisiones así como el

³⁹ Ibidem., artículos 13, 14 y 15.

⁴⁰ Ibidem., artículo 15.

mejoramiento de las características de estos créditos en beneficio de los acreditados, por su parte la banca se beneficiará con el incremento de demanda de estas operaciones, que a la larga se convertirá en una importante fuente generadora de utilidad, por su parte el gobierno federal conseguirá la reactivación del sector de la construcción, el cual incide como ya hemos comentado en la generación de empleo y consumo de productos nacionales.

La LTFCCG tiene definidos cuales serán sus alcances, pero también hay que reconocer que de inicio se apreciaban algunas deficiencias que a 4 meses de haber iniciado su vigencia originaron ya una reforma, el pasado 15 de Abril se modificaron los artículos 3 fracción I y II, 6 fracción V, 10, 13, 14 y los transitorios primero y segundo.⁴¹ En síntesis las reformas consistieron:

1. Los alcances de la ley no aplicarán en créditos contratados con anterioridad a su entrada en vigor.
2. Respecto a la publicación de las reglas de valuación, quedará bajo responsabilidad de Sociedad Hipotecaria Federal.
3. Dentro del costo anual se incluyen los seguros que las entidades exijan contratar para el otorgamiento de crédito.
4. La subrogación se realizará toda vez que el comprador presente a la entidad una solicitud de crédito y se cumplan con los demás requisitos y obligaciones que para efecto de acreditarse se requieran.
5. Se excluye de su aplicación los llamados sistemas de autofinanciamiento.

Aún queda un cabo suelto que atar, nos referimos a lo que el artículo 121 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su párrafo II dice: *Los bienes muebles e inmuebles se regirán por la ley del lugar de su ubicación.*⁴² Esto significa que se está afectando la competencia de los estados, cuestión que seguramente originará debates al respecto para su aplicación, quisiéramos apuntar que si bien es cierto que los estados gozan de autonomía en lo referente a temas inmobiliarios, también lo es que hay que anteponer el

⁴¹ Ibidem., artículos: 3 fracción I y II, 6 fracción V, 10, 13, 14 y los transitorios primero y segundo.

⁴² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos párrafo II, ed. Luciana, México, 2002, p 104.

bien común, y si la aplicación de esta ley traerá consigo una serie de beneficios para la colectividad, no está por demás legislar al respecto con la intención de hacer extensivos esos beneficios y no limitar al que cumpla con su misión primordial, *dar transparencia y fomentar la competencia en los créditos garantizados*.

En el siguiente capítulo daremos las consideraciones finales que para el trabajo son importantes, y que nos ayudarán a ver el impacto que la implementación en el mundo de los créditos hipotecarios la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado tendrá.

CAPÍTULO 4

CONSIDERACIONES FINALES

4.1 Evaluación del análisis

El desarrollo del presente trabajo nos dejó ver la importancia que la reactivación del crédito tiene en el país, el Plan Nacional de Desarrollo determina las necesidades por cubrir durante el sexenio y también pone en evidencia que para conseguirlo el Gobierno Federal deberá mantenerse en comunicación abierta con las entidades, así como generar las condiciones óptimas para que este mercado recobre la fuerza necesaria en beneficio de todas las partes. No queremos desmeritar la labor que el Gobierno del presidente en turno ha hecho para conseguir este objetivo, pero si resulta importante resaltar que la banca ya tenía en la mira este mercado y no a petición de un mandato presidencial, más bien es el resultado de una nueva forma de hacer banca, los banqueros que hoy día mueven el sistema financiero nacional saben perfectamente con su experiencia adquirida en otras naciones dónde atacar, en qué momento hacerlo y cómo hacerlo sin poner en riesgo la inversión que al respecto deben realizar.

Nos queda claro que los banqueros no son damas de la caridad en una labor social, ellos van por un negocio que les genere atractivos dividendos, caso contrario, no entrarían a tratar de resucitar un muerto. Como producto de un análisis realizado sobre el tema fue que decidieron lanzarse con todo y recuperar este gran negocio en el que las Sofoles tienen la mayor participación de mercado, ya comentábamos dentro del trabajo que la caída de tasas de interés afecta de manera directa a la banca, cada punto que la TIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio) baja les hace perder millones de dólares, tal vez este mal decir les hace perder, más bien diríamos les deja de generar grandes ganancias, la banca un buen tiempo se caracterizó por vivir de su tesorería, que como consecuencia de las altas tasas de

interés, la labor de intermediación les generaba excelente rentabilidad, hay una frase que aplica muy bien en este caso, “*actualizarse o morir*”, y eso lo saben perfectamente los banqueros, de antemano es sabido que la principal fuente de generación de recursos es la colocación de crédito y cada operación hipotecaria que se genera les da a ganar 10 puntos porcentuales, cosa que no sucede con la captación, que en algunos casos la ganancia se reduce a comisiones y en otros, la ganancia es de cuando mucho 4 puntos porcentuales. Las primeras ofertas hipotecarias de los bancos que en el año 2000 salieron a mercado no eran tan atractivas como las que tenemos hoy día, y no pretendemos decir que las actuales sean excelentes, nos limitaremos a decir tan sólo que son buenas, pudieran mejorarse en costos en la medida que se incremente la demanda de crédito. El volumen como en todo negocio da la pauta de mejorar precios y esto es lo que sucederá en el transcurso del tiempo, respecto a los indicadores macroeconómicos podemos ver que el más incierto en estos momentos es el PIB, indicador que muestra el crecimiento de una economía, en México durante el 2003 nos hemos quedado cortos ya que el crecimiento es prácticamente nulo, estamos cruzando un proceso de maduración económica, etapa coyuntural que de salir bien librados en un par de años podremos cosechar los beneficios que esto traerá.

Así las cosas en el crédito hipotecario van caminando y se mejorarán con la entrada en vigor de la LTFCCG que traerá consigo el retorno de la confianza por parte del público en general, las condiciones que esta ley generará en combinación con los pronósticos económicos (en caso que estos se cumplan) son fundamentales para cubrir el déficit de vivienda que nuestro país tiene y reactivar el ramo de la construcción que como consecuencia repercutirá en la generación de empleo.

Ya señalamos que el crédito bancario comienza a incrementarse, pero no como consecuencia de un mandato presidencial, sino que por una parte, ha sido una reacción en la búsqueda de rentabilización de la banca, y por la otra, la búsqueda de los consumidores de satisfacer las necesidades de vivienda, debemos entender que las cosas no se hacen por decreto, y para que realmente funcionen, el Gobierno Federal deberá generar las condiciones propicias que den certidumbre a los empresarios en la realización de

inversiones dentro del país, los beneficios caerán solos, y el tema hipotecario es sólo una muestra.

4.2 Alcances del análisis

Este trabajo tenía como objetivo primordial concretarse en analizar el contenido de la LTFCCG desde una perspectiva bancaria, pero durante el desarrollo nos dimos cuenta que con el tema hipotecario se puede ir más allá que analizar esta ley, desde luego evitamos desviar el objetivo principal que nos habíamos planteado, pero nos percatamos que se podría profundizar dándole un tinte internacional tomando como referencia el gran desarrollo que este crédito tiene en otras latitudes, y como aplica la legislación en esos sitios así como el impacto que en costos trae. Tomamos una beta de dos países: uno de la comunidad europea y otro de América del Sur, por ejemplo en España puedes contratar un crédito con tasa de interés del 2.75%, Chile un país con economía parecida a la nuestra trabaja con tasas del 5.5% y costos realmente atractivos; ahí se maneja abiertamente el tema de la subrogación como parte de una característica del crédito, en México sobre este tema aún estamos en pañales, pero se está trabajando para colocarnos en los estándares internacionales.

Para ilustrar lo arriba señalado observemos las siguientes viñetas:

Oferta Hipotecaria España⁴³

Hipoteca
SuperOportunidad

Esta es tu superoportunidad
para cambiar de hipoteca

- 2,75% los tres primeros años
- Resto Euribor + 0,75
- 3,04% T.A.E. *

⁴³ Banco Santander Central Hispano, www.bsch.es, España, 2003.

Crédito Hipotecario

Con Letras Vivienda

- Adquisición de viviendas nuevas o usadas, o refinanciamientos de créditos de vivienda
- **Monto mínimo** del crédito: UF 800
- Financia hasta el 75% del menor valor entre tasación y precio de venta de la vivienda. Adicionalmente usted puede optar a un financiamiento complementario hasta un 15%
- Los plazos de financiamiento son a: 5, 8, 12, 15 o 20 años.
- Permite cambio deudor y sustitución de garantía hipotecaria
- Acepta prepagos totales y parciales de al menos el 10% del capital adeudado
- Forma de pago: dividendos mensuales en UF, que incluyen seguros obligatorios de incendio con adicional de sismo y desgravamen
- Pagos automáticos de sus dividendos con cargo a su cuenta corriente, a través del servicio PAC

⁴⁴ Banco Santander Santiago www.santandersantiago.cl, Chile, 2003.

En ambos casos existen diferentes ofertas de crédito de un mismo banco y no se limitan a una como sucede en nuestro país, sus legislaciones hipotecarias los han orillado a la competitividad, y claro está, las condiciones económicas propiciadas por el Gobierno de esos países dejan la mesa puesta para lograrlo.

Como ya advertíamos este tema es basto y no estaría mal considerar después de un tiempo de la aplicación de la LTFCCG, hacer un balance sobre la evolución del crédito hipotecario en México y confrontarlo con la de otros países, para así medir si esta ley está cumpliendo con su objetivo, y si el Gobierno y la banca han hecho la parte de la labor que a cada uno le corresponde.

Este trabajo en particular es pionero en el tema ya que no encontramos investigaciones al respecto, su naturaleza y la fuerza que el crédito hipotecario ha tomado últimamente nos llevó a resaltar la importancia de analizarlo, y que mejor coyuntura que la que vivimos, por un lado, la Banca que ha desarrollado esquemas de financiamiento al alcance de sus clientes, y por el otro, la creación de esta nueva ley, sin olvidar el notorio interés de regular al respecto. Cabe resaltar que las fuentes de las que nos hemos valido para este trabajo son netamente prácticas. La dinámica económica y la competencia que se ha generado al respecto nos pone ante un escenario en movimiento, que en la medida que los indicadores macroeconómicos lo permitan seguirá evolucionando en beneficio de los acreditados.

4.3 Limitaciones del análisis

Durante el desarrollo de esta investigación nos encontramos con las limitantes propias del tema, de 1994 a la fecha no existe suficiente información escrita sobre créditos hipotecarios, cosa que no nos extrañó, de antemano lo sabíamos y por ese motivo el presente trabajo se convirtió en una especie de análisis-investigación de campo, por el hecho de contar con la experiencia adquirida en la institución que prestamos nuestros servicios, por una parte; y por la otra; la combinación de las señales macroeconómicas que los mercados mandan, ponían en evidencia la urgencia de reactivar el crédito en términos

genéricos. Asimismo, el año 2000 se caracterizó por el resurgimiento de la banca en el mercado hipotecario, ya para el 2002 el crecimiento de la colocación continuaba, la banca lanzaba agresivas estrategias comerciales tendientes a recuperar este mercado que tenían abandonado desde la crisis, las condiciones eran óptimas, la banca había sanado de su enfermedad llamada cartera vencida, las tasas de interés venían en caída libre, y el Gobierno Federal ponía de manifiesto el interés de reactivar el crédito e incrementar a 750 mil viviendas construidas cada año, para cubrir el déficit que al respecto el país presenta. Todas estas señales a propósito de la autorización de la LTFCCG nos llevaron a realizar un análisis de las repercusiones que la ley tendrá.

Por tratarse de una ley que en este año inicia su vigencia, hasta el momento la información que se encuentra se reduce a opiniones publicadas en artículos periodísticos o de revistas, para obtener un mejor panorama sobre esta ley era necesario ver cómo se encontraba el mercado hipotecario del país, para conseguirlo realizamos una pesquisa de los artículos periodísticos que a nuestro juicio eran importantes, buscamos antecedentes históricos, tanto macroeconómicos, como hipotecarios, partiendo de 1994 a nuestros días, realizamos sondeos con acreditados que recientemente adquirieron un crédito para determinar las razones que los llevaron a elegir esa opción, así como con banqueros que opinaron sobre las consideraciones y razonamientos que ellos hacen para lanzar sus productos y determinar sus características. Por otro lado conseguimos las principales ofertas hipotecarias que en el mercado hoy día existen, y finalmente confrontamos esa información con lo que la LTFCCG contempla dentro de su articulado.

El resultado fue este trabajo, con el cual resaltamos que el tema hipotecario continuara en crecimiento y de ahí lo relevante de darle la importancia debida, no podíamos dejar pasar de largo la oportunidad que las circunstancias brindan para preparar esta investigación y tocar los puntos medulares que posiblemente muchos conocen, pero sólo aquellos que están inmiscuidos en el mercado lo saben a detalle, este trabajo nos brindó la oportunidad de ver el crédito desde diferentes panoramas, es decir, de ambos lados del mostrador (cliente-banco), así como las repercusiones que tendrá en la medida que su colocación siga en crecimiento, el éxito para cubrir las necesidades de vivienda que en México existen,

dependerá directamente del ritmo que los créditos se otorguen, es la ley de la oferta y la demanda: si el mercado ofrece crédito para vivienda, se necesitará la edificación de ésta, y si se incrementa la demanda, el ramo de la construcción se verá beneficiado, impactando como ya lo mencionábamos, en la generación de empleo. Los beneficiados no sólo serán los que intervienen en la firma de un crédito hipotecario, también lo serán aquellos que se dedican a la construcción.

Estas son las bases que le dan fuerza a nuestro trabajo, ya que ponen en claro que no solamente se trata de una operación crediticia de las que día a día la banca firma, el crédito bien pensado es el motor de toda economía, y vaya que la nuestra requiere de propulsores que hagan crecer el Producto Interno Bruto (PIB), como ya precisábamos: es un indicador de crecimiento para la nación. La LTFCCG llega como anillo al dedo para marcar las líneas sobre las cuales un tema de tanta relevancia deberá caminar, era importante que existiera una legislación que se encargará del tema en particular, el crecimiento que ha mostrado el crédito hipotecario advierte en lo futuro que esta ley no será limitativa, y podríamos asegurar que sobre la marcha se estará adecuando para facilitar su implementación, todo es perfectible y la perfección es decadencia, que mejor ejemplo que esta ley que en este trabajo hemos pretendido analizar.

CONCLUSIONES

El presente trabajo realizó un análisis a la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado, partiendo de la década de los noventa, en específico de 1994, y aunque inicialmente nuestra hipótesis redundo sobre ¿cuáles son los antecedentes?, ¿cuál será el grado de proyección y aplicabilidad en la colocación del crédito hipotecario por parte de la banca de primer piso?, ¿cuáles son las repercusiones, beneficios y alcances de la “Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado” autorizada el pasado 30 de Diciembre del 2002?, ¿cuál es la pertinencia de aplicar dicha ley?, ¿qué tan viable es o será?, ¿por qué es importante contar con esta ley?, ¿quiénes serán los beneficiados?, ¿a quiénes podría interesarles contar con dicha ley?, ¿está diseñada para hacer sinergia con los objetivos de la presidencia nacional?, ¿realmente el mercado hipotecario requiere de una regulación como esta?, ¿cuál es la postura o punto de vista de los banqueros con la aplicación de esta ley?.

Durante el desarrollo de esta investigación nos encontramos con las limitantes propias del tema, de 1994 a la fecha no existe suficiente información escrita sobre créditos hipotecarios, cosa que no nos extrañó, de antemano lo sabíamos y por ese motivo el presente trabajo se convirtió en una especie de análisis-investigación de campo, por el hecho de contar con la experiencia adquirida en la institución que prestamos nuestros servicios, por una parte; y por la otra; la combinación de las señales macroeconómicas que los mercados mandan, ponían en evidencia la urgencia de reactivar el crédito en términos genéricos. Asimismo, el año 2000 se caracterizó por el resurgimiento de la banca en el mercado hipotecario, ya para el 2002 el crecimiento de la colocación continuaba, la banca lanzaba agresivas estrategias comerciales tendientes a recuperar este mercado que tenían abandonado desde la crisis, las condiciones eran óptimas, la banca había sanado de su enfermedad llamada cartera vencida, las tasas de interés venían en caída libre, y el Gobierno Federal ponía de manifiesto el interés de reactivar el crédito e incrementar a 750 mil viviendas construidas cada año, para cubrir el déficit que al respecto el país presenta.

Todas estas señales a propósito de la autorización de la LTFCCG nos llevaron a realizar un análisis de las repercusiones que la ley tendrá.

Por tratarse de una ley que en este año inicia su vigencia, hasta el momento la información que se encuentra se reduce a opiniones publicadas en artículos periodísticos o de revistas, para obtener un mejor panorama sobre esta ley era necesario ver cómo se encontraba el mercado hipotecario del país, para conseguirlo realizamos una pesquisa de los artículos periodísticos que a nuestro juicio eran importantes, buscamos antecedentes históricos, tanto macroeconómicos, como hipotecarios, partiendo de 1994 a nuestros días, realizamos sondeos con acreditados que recientemente adquirieron un crédito para determinar las razones que los llevaron a elegir esa opción, así como con banqueros que opinaron sobre las consideraciones y razonamientos que ellos hacen para lanzar sus productos y determinar sus características. Por otro lado, conseguimos las principales ofertas hipotecarias que en el mercado hoy día existen, y finalmente confrontamos esa información con lo que la LTFCCG contempla dentro de su articulado.

El resultado fue este trabajo, con el cual resaltamos que el tema hipotecario continuara en crecimiento y de ahí lo relevante de darle la importancia debida, no podíamos dejar pasar de largo la oportunidad que las circunstancias brindan para preparar esta investigación y tocar los puntos medulares que posiblemente muchos conocen, pero sólo aquellos que están inmiscuidos en el mercado lo saben a detalle, este trabajo nos brindó la oportunidad de ver el crédito desde diferentes panoramas, es decir, de ambos lados del mostrador (cliente-banco), así como las repercusiones que tendrá en la medida que su colocación siga en crecimiento, el éxito para cubrir las necesidades de vivienda que en México existen, dependerá directamente del ritmo que los créditos se otorguen, es la ley de la oferta y la demanda: si el mercado ofrece crédito para vivienda, se necesitará la edificación de ésta, y si se incrementa la demanda, el ramo de la construcción se verá beneficiado, impactando como ya lo mencionábamos, en la generación de empleo. Los beneficiados no sólo serán los que intervienen en la firma de un crédito hipotecario, también lo serán aquellos que se dedican a la construcción.

Estas son las bases que le dan fuerza a nuestro trabajo, ya que ponen en claro que no solamente se trata de una operación crediticia de las que día a día la banca firma, el crédito bien pensado es el motor de toda economía, y vaya que la nuestra requiere de propulsores que hagan crecer el Producto Interno Bruto (PIB), como ya precisábamos: es un indicador de crecimiento para la nación. La LTFCCG llega como anillo al dedo para marcar las líneas sobre las cuales un tema de tanta relevancia deberá caminar, era importante que existiera una legislación que se encargará del tema en particular, el crecimiento que ha mostrado el crédito hipotecario advierte en lo futuro que esta ley no será limitativa, y podríamos asegurar que sobre la marcha se estará adecuando para facilitar su implementación, todo es perfectible y la perfección es decadencia, que mejor ejemplo que esta ley que en este trabajo hemos analizado.

Sin olvidar y retomando que en 1994, año caracterizado por la crisis nacional que México experimentó, recordemos que en ese año existió una gran fuga de capitales provocada por los especuladores que al saber del desplazamiento que el dólar tendría sobre la moneda nacional, retiraron sus posiciones en moneda nacional para colocarla en dólares, después de la muerte de Luis Donaldo Colosio, los administradores de los fondos de inversión extranjera, cambiaron sus tenencias de CETES y acciones mexicanas por TESOBONOS (deuda emitida por el gobierno indizada al dólar), la emisión de TESOBONOS fue una apuesta del Gobierno Mexicano a que no habría una devaluación brusca del peso, estos títulos eran menos costosos para el Gobierno si no había devaluación, pero después del error de diciembre de 1994, la apuesta resultó fatal al duplicarse el precio del dólar, se duplicó el valor nominal de los TESOBONOS haciendo impagable este adeudo por parte del Gobierno Federal, el paquete de los 50,000 millones de dólares, que México recibió del Fondo Monetario Internacional y del Tesoro de los Estados Unidos de América amortiguó el impacto y fue así que en 1995 la deuda interna en TESOBONOS fue convertida en deuda externa, ya para 1997 se empezó a estabilizar la volatilidad del peso mexicano, recordemos que en esa época la política cambiaria del Banco de México era la banda de tipos de cambio, esta política consiste en fijar un precio techo y un precio piso y dentro de esa banda es donde se movían los tipos de cambio, al presentarse la presión del Dólar sobre el Peso, el Banco de México incrementó la banda ocasionando ganancias millonarias para los

especuladores que cambiaron sus posiciones de moneda nacional a dólares, y el resto del país tuvo que enfrentar el efecto inflacionario que esto ocasionó.

Como lo mencionamos en el capítulo 1 de este trabajo, las tasas de interés se fueron por las nubes y con ello todos aquellos que tenían algún adeudo en esquema de tasas variables (casi todos) se vieron afectados, este el punto medular del trabajo, como consecuencia de los movimientos macroeconómicos y nula medición del riesgo por parte de la banca comercial, se emprendieron campañas de recuperación y refinanciamiento de adeudos, y a la fecha aún hay quienes no terminan de liquidar sus créditos y otros tantos fueron traspasados al hoy llamado IPAB. La desconfianza generada por los esquemas crediticios que la banca manejaba en ese entonces, fue tal que ocasionó que aquellas personas con necesidades de financiamiento hipotecario buscarán nuevas alternativas, entonces es cuando surgen las SOFOLES que a la fecha continúan vigentes.

Hoy día los indicadores macroeconómicos advierten una improbable crisis similar a la de 1994, los cambios que en la política económica se han implementado dan certidumbre a las entidades bancarias para lanzarse al mercado y ofrecer crédito, dentro de las acciones tomadas por parte del Gobierno Federal que hacen improbable esta situación podemos mencionar:

- La introducción del régimen cambiario de libre flotación (el precio de compra-venta del dólar se rige por la oferta y la demanda).
- La solidez de las finanzas públicas.
- La autonomía y una mayor experiencia del Banco de México.
- La consolidación del sistema financiero.
- La cotización de los futuros del peso en Chicago y en MexDer.
- Una mayor vigilancia de la economía mexicana por parte del Fondo Monetario Internacional y de los mercados financieros en general.

Ya para el 2000 los créditos hipotecarios que la banca comercial ofrecía comenzaban a tener aceptación en el mercado, México en la actualidad sufre un déficit de vivienda que

cubrir y la banca apunta firmemente en colocarse como el principal generador de financiamientos.

De aquí es donde surge la relevancia de contar con un marco jurídico que se especialice en el tema, la LTFCCG es una pieza importante del engranaje hipotecario que servirá como uno de los principales generadores de competencia y vigilancia de estas operaciones, si bien es cierto la competencia entre la banca comercial dos años atrás ya se venía generando, también es válido resaltar que nunca está por demás delimitar las líneas que deberán seguir los involucrados en estas operaciones. La ley que en este trabajo analizamos determinará esas líneas a seguir, pero en el desarrollo de la investigación nos percatamos que su implementación tendrá otro efecto, como lo es la reactivación del ramo de la construcción, el cual fue uno de los más golpeados como consecuencia de los embates inflacionarios de 1994. Y esto no es todo, ya que detectamos que el 90 por ciento de los insumos que este ramo consume son nacionales de la misma forma que la mano de obra utilizada, luego entonces sus alcances afectarán positivamente la generación de empleo e incremento del PIB (producto interno bruto), este último indicador recordemos que es utilizado para medir el crecimiento económico del país.

Por otro lado, México carecía de una ley especializada en el tema, y como lo comentamos durante el desarrollo del trabajo, existen otros países en donde los créditos hipotecarios se ofrecen con costos por debajo de los que hoy día la banca comercial e incluso las Sofoles ofertan al mercado, mucho de esto tiene que ver con la regulación que ahí existe; la LTFCCG entre otras cosas, deja abierta la posibilidad para el acreditado de sustituir al acreditante por otro que le ofrezca mejores condiciones de financiamiento, así como hacer del trámite de autorización un proceso claro y rápido, de hecho el capítulo 2 de este trabajo muestra una tabla comparativa de las diferentes opciones que la banca comercial ofrece al mercado.

De las prioridades marcadas en el Plan Nacional de Desarrollo, hay tres que esta ley abarca: 1) Abastecimiento de vivienda, 2) Reactivación del crédito y 3) Generación de empleo. Por su parte, la naturaleza de la ley analizada podría apuntar de entrada que su

razón de ser sería la reactivación del crédito, pero no es así, su impacto llega a esos tres puntos, situación que pudimos corroborar con el avance y revisión a propósito de la LTFCCG, en particular y en general, a partir del tema analizado.

Resulta importante mencionar que el éxito de una ley como la abordada en nuestro trabajo, dependerá directamente de lo basto que pueda ser el mercado donde tendrá aplicación, y el mercado inmobiliario nos ha queda claro que lo es, se trata de un mercado con gran potencial y que no está siendo atendido al 100% por las SOFOLES, si bien estas entidades desde 1995 han monopolizado el mercado de los créditos hipotecarios, sus esquemas de financiamiento comparados con el abanico de la banca comercial resultan poco atractivos, las ofertas son muchas pero las verdaderamente atractivas, o las que por lo menos hasta este momento han tenido éxito dentro de la banca comercial son tres: Banorte, Santander y Skotiabank.

Cabe destacar que el presente trabajo es pionero en el tema, de hecho no encontramos literatura que incluyera información sobre los datos aquí presentados, nuestras principales fuentes respecto a los créditos de la banca comercial, fueron obtenidos de la información del mercado, así como de los departamentos hipotecarios de algunas instituciones, la información es fresca y se nutre día a día, de hecho el pasado 11 de Septiembre, Banco Santander Serfin dio instrucciones a su red comercial de salir al mercado con una oferta de crédito que nadie tiene en el mercado, la cual consiste en financiar hasta el 100% el valor de la propiedad, es decir, sin enganche. ¿Suena agresivo, no?, pues en parte estas serán las tendencias que la LTFCCG viene a regular y/o fomentar. Datos como el que renglones arriba mencionamos (la nueva oferta de Banco Santander Serfin), tan recientes no se obtienen tan sencillamente, a menos que te encuentres involucrado en el ramo, cosa que sucedió con nuestro análisis y que le da fuerza a la investigación.

Nuestro trabajo pretendió ir más allá de lo convencional, es decir, buscó reunir toda la información fresca disponible para confrontarla con lo que un Plan Nacional de Desarrollo busca, o lo que una ley aspira regular. El principal motivador de la presente investigación fue precisamente el saber que este es un mercado cuyas dimensiones pueden llegar a ser

gigantescas, y que hasta el año pasado se encontraba a la buena de dios, no existía ley alguna que lo regulara, peor aún, es un mercado dentro del cual se moverán cantidades gigantescas de dinero, dinero que no es de los banqueros, sino de los inversionistas que en ellos han confiado nuevamente, pese a los hechos de 1994, y con más razón el Gobierno Federal debe actuar proactivamente, fomentando este tipo de iniciativas que a la larga darán frutos a favor de la economía y crecimiento nacional.

En el desarrollo del trabajo observamos un responsable interés de los banqueros en el tema, saben perfectamente que el crédito será el mejor de sus generadores de ingresos, claro siempre y cuando sea manejado de forma responsable, ya que de no ser así puede convertirse en el principal dolor de cabeza (como ya sucedió en 1994), en la actualidad la banca se ha saneado y está en condiciones de colocar crédito, sus actuales administradores son gente con probada experiencia mundial, que conocen las dimensiones que el tema hipotecario puede alcanzar, y muestran un especial interés en recuperar lo que durante unos años ha estado en manos de las Sofoles, las cuales se han especializado en el renglón de interés social, la banca ha lanzado su oferta al renglón de vivienda media y residencial, pero va mas allá, ya que las modificaciones al artículo 43 bis del INFONAVIT les permite entrar a otro nicho de mercado, sobre el cual ya también tienen ofertas atractivas.

La reactivación del crédito no sólo depende del esfuerzo que en el tema la banca pueda hacer, el Gobierno Federal deberá procurar las condiciones macroeconómicas favorables para su verdadero despegue, en la medida que los indicadores mantengan sus tendencias estables, las ofertas de crédito hipotecario seguirán evolucionando a favor de los acreditados.

Por su parte la postura de los posibles acreditados es reservada, éstos no tienen preferencia hacia una institución en particular, la cultura financiera del público usuario también ha evolucionado, en la actualidad sus exigencias son mayores, como lo apuntamos en uno de los gráficos del capítulo 2, los principales demandantes de estos créditos son personas entre los 30 y 45 años, en un 70% de sexo masculino y un 30% de sexo femenino, estas personas tienen cierta cultura financiera y buscan ofertas de crédito acordes a su capacidad de pago,

bajo las características que en el capítulo 3 expusimos, éstas fueron el resultado de un sondeo a 5 casos reales, que en fechas recientes firmaron un crédito hipotecario, por su relevancia vale la pena recapitular algunas:

- Respecto a la unidad monetaria no les interesaba otra opción más que moneda nacional.
- En razón de la tasa de interés se encontraban mentalizados por la tasa fija, y decimos mentalizados, ya que esa fue una de las características que ellos mismos tenían elegida desde antes que se les hablara de otras opciones.
- Buscaban un crédito que tuviera una mensualidad accesible a su presupuesto mensual.
- Desean tener abierta la posibilidad de hacer pagos anticipados a capital sin penalización alguna.
- Buscan que desde la primera mensualidad se vaya reduciendo el saldo insoluto, para ellos esta situación les generó confianza respecto al Banco.
- Estado de cuenta mensual.
- Que el proceso de autorización sea sencillo y rápido.
- Pidieron leer el proyecto de escritura antes de ser firmado.

Un punto importante y que no se encuentra dentro de las características propias del crédito, fue la confianza y facilidades que les brindó el promotor, de los 5 casos, dos fueron producto de recomendaciones de otros clientes que también habían firmado un crédito con esa institución y la experiencia fue buena, los otros tres venían de hacer las mismas consultas en otros Bancos, pero la falta de conocimiento del producto por parte del promotor y el no entregar información escrita al cliente los orilló a elegir una institución diferente.

Nos atrevemos a mencionar estos aspectos debido a su importancia, en las actuales ofertas crediticias por parte de la banca se consideran estos puntos, sin embargo por lo observado en el punto diez podríamos destacar que la diferencia fue la experiencia y buen manejo de la información por parte del promotor bancario, he aquí un punto revelador, en el cual se

debe trabajar, la capacitación que las entidades deberán dar a sus promotores será la diferencia entre ser el líder del mercado o no, su principal freno podría ser la capacidad comercial y experiencia que con el paso del tiempo se vaya adquiriendo, las ofertas son similares y la diferencia la hace este punto que comentamos.

Como lo vimos durante el desarrollo del trabajo, el mercado inmobiliario es grande, las necesidades de vivienda también, y la banca ha destinado los recursos para cubrir esos aspectos, luego entonces quedaba por redondear el marco jurídico que diera las bases sobre las cuales trabajar, la LTFCCG viene a cubrir este escenario, marcando la pauta sobre la que deberán actuar las partes involucradas, generando confianza entre los posibles acreditados y provocando la competencia entre las entidades para así llegar a ofertas de crédito hipotecario que en el día a día se vuelvan atractivas y menos costosas.

Podríamos concluir diciendo que el escenario adecuado para que los créditos hipotecarios coadyuven en la adquisición de vivienda y la LTFCCG cumpla con su objetivo, no depende de la buena voluntad por parte de las entidades para prestar dinero, todo será consecuencia de las condiciones que en la política económica el Gobierno Federal genere, mejorando el poder adquisitivo de la población para estar en condiciones de acreditarse y obtener financiamiento para vivienda bajo condiciones realmente atractivas.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes Bibliográficas

- AGUILAR, Vieyra Griselda, "Un modelo general de diseño de investigación en comunicación (propuesta)". En: Métodos y Técnicas de Investigación. Cuadernos de trabajo. No. 4, ENEP- Acatlán, México, 1999.
- AMOROS, Guardiola Manuel, La Causa del Crédito Hipotecario. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España Centro de Estudios Registrales, Madrid España 1990.
- ANDER EGG, Ezequiel, Técnicas de Investigación Social. Ed. Hvmanitas, Buenos Aires, 1990.
- ANDERSON, Miriam, La Cesión de Créditos Hipotecarios (requisitos para la transmisión-adquisición). CEDECS Editorial, S.L. SPQR, Barcelona España 1999.
- BAENA, Paz Guillermina, Instrumentos de Investigación. Manual para elaborar trabajos de investigación y tesis de licenciatura. Editores Mexicanos Unidos, México, 1998.
- BECK Ulrich, ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Ed. Paidós, Barcelona, 1998.
- DE PINA, Vara Rafael Diccionario de Derecho. Ed, Porrúa, México, 1995.
- DUVERGER, Maurice, Métodos de Investigación de Ciencias Sociales. Ed. Ariel, Barcelona, 1988.
- ECO, Humberto, ¿Cómo se hace una tesis? Ed. Gedisa, Barcelona, 1984.
- FESTINGER, L. Y KATZ, D., Los Métodos de Investigación en las Ciencias Sociales. Ed. Paidós, Buenos Aires, 1992.
- GARCÍA, Ferrando Manuel, IBAÑEZ, Jesús y ALVIRA, Francisco (compiladores), El Análisis de la Realidad Social. Métodos y técnicas de investigación. Ed. Alianza, Madrid, 1986.
- GARZA, Mercado Ario, Técnicas de Investigación Social. Colegio de México, 1998.

--HERNÁNDEZ, Sampieri Roberto, et. al., Metodología de la Investigación. Ed. McGraw-Hill, México, 1991.

--MARTÍN, Serrano Manuel, et. al., Teoría de la Comunicación. Epistemología y análisis de la referencia. ENEP-Acatlán, México, 1991.

--MARTÍN, Serrano Manuel, Métodos Actuales de Investigación Social. Ed. Akal, España, 1978.

-- MORENO, Núñez Héctor, Crédito Bancario a la Vivienda. Facultad de Derecho Universidad Anáhuac, Ed. Porrúa, México 2000.

--ROJAS, Soriano Raúl, Guía para realizar Investigaciones Sociales. UNAM, Textos Universitarios, 6ª. Ed., México, 1981.

-- SERRANO, Alonso Eduardo, Conceptos Fundamentales del Crédito Hipotecario. Ed. Forum, Oviedo España 1999.

--TAYLOR, S. y BOGDAN, R., Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación. Ed. Paidós, Madrid, 1995.

Legislación

-- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México Octubre 2002.

-- Código de Comercio. Ed. Berbera Editores, México 2003.

-- Legislación Bancaria Mexicana. Ed. Luciana, México Julio 2002.

-- Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. Berbera, México 2003.

-- Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado.

-- Agenda Civil del D.F. Ediciones Fiscales ISEF, México 2003.

-- Ley del INFONAVIT

-- PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006

Fuentes Hemerográficas

-- Diario Oficial de la Federación

-- Periódico el Economista

-- *Periódico el Sol de México*

-- *Periódico el País*

-- *Periódico el Universal*

-- *Revista Contenido*

Fuentes Electrónicas

--- *Banco de México* www.banxico.org.mx

--- *Banco Santander Central Hispano* www.bsch.es

--- *Banco Santander Santiago* www.santandersantiago.cl

--- *Banco Santander Serfin* www.santander_serfin.com.mx

--- *Banorte* www.banorte.com.mx

--- *BBVA Bancomer* www.bancomer.com.mx

--- *CONDUSEF* www.condusef.org.mx

--- *INEGI* www.inegi.gob.mx

--- *INFONAVIT* www.ifonavit.gob.mx

--- *Secretaria de Hacienda y Crédito Público* www.shcp.gob.mx

--- *Scotia Bank Inverlat* www.scotiabank.com.mx

--- *Presidencia de la Republica* www.presidencia.gob.mx

ANEXO 1

DECRETO por el que se expide la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.

PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION EL 30 DE DICIEMBRE DE 2002.

*Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Presidencia de la República.*

VICENTE FOX QUESADA, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que el Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO

EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

SE EXPIDE LA LEY DE TRANSPARENCIA Y DE FOMENTO A LA COMPETENCIA EN EL CRÉDITO GARANTIZADO

ARTÍCULO ÚNICO: Se expide la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, para quedar como sigue:

Título I.- Aspectos Generales

Capítulo I.- Disposiciones Generales

Artículo 1.- La presente Ley tiene por objeto regular las actividades y servicios financieros para el otorgamiento de Crédito Garantizado, para la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento destinado a la vivienda con la finalidad de asegurar la transparencia en su otorgamiento y fomentar la competencia.

Artículo 2.- Son de aplicación supletoria a la presente Ley, en el orden en que se indica:

I. Las leyes mercantiles especiales;

II. El Código de Comercio, y

III. La legislación civil de la Entidad Federativa donde se realicen los actos jurídicos a que se refiere esta Ley.

Artículo 3.- Para los efectos de esta Ley se entiende por:

I. Costo Anual Total. El que, para efectos informativos, anualiza la totalidad de los costos directos inherentes al Crédito Garantizado que otorguen las Entidades, excluyendo las contribuciones federales y locales y los costos correspondientes a trámites y servicios prestados por terceros.

II. Crédito Garantizado. El crédito que otorguen las Entidades con garantía real, ya sea a través de hipoteca, prenda, caución bursátil, fideicomiso de garantía o de cualquier otra forma, destinado a la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento relativo a bienes inmuebles. Para efectos de esta definición, las operaciones que realicen las Entidades sujetas a la modalidad de compraventa con reserva de dominio, arrendamiento con opción de compra, compraventa en abonos, sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores que aporten sumas de dinero para ser administradas por un tercero, se equiparan al Crédito Garantizado y tendrán el mismo tratamiento que otorga la presente Ley.

III. Crédito Garantizado a la Vivienda. El Crédito Garantizado que se otorgue relacionado con vivienda.

IV. Desarrollador Inmobiliario. Es la empresa mercantil, propiedad de una persona física o moral, que se dedica de forma habitual a la construcción, remodelación o venta de bienes inmuebles, utilizando u otorgando Crédito Garantizado.

V. Entidades. Son las empresas mercantiles, que directamente o a través de cualquier figura jurídica se dediquen habitualmente al otorgamiento de Crédito Garantizado.

VI. Reglas. Las disposiciones de carácter general que emita, conforme a esta Ley, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que deberán publicarse en el **Diario Oficial de la Federación**.

VII. Subrogación de Acreedor. Es la sustitución de la Entidad acreedora en un Crédito Garantizado por otra, en los términos de la presente Ley.

VIII. Subrogación de Deudor. Es la sustitución de Deudor en un Crédito Garantizado por otro, en los términos de la presente Ley.

Capítulo II.- Información Previa

Artículo 4.- Las Entidades, tratándose de Créditos Garantizados a la Vivienda, deberán colocar en todos sus establecimientos abiertos al público, de manera permanente y visible, una pizarra de anuncios o medio electrónico informativo, que tendrá como propósito brindar información a los solicitantes sobre los términos y condiciones de dichos créditos. La pizarra de anuncios o el medio electrónico informativo deberá contener o permitir obtener para los principales productos ofrecidos, por lo menos, la siguiente información:

I. Tasas de interés ofrecidas;

II. El Costo Anual Total aplicable, conforme se define en la fracción I del artículo 3 de esta Ley, y

III. Las comisiones aplicables.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá emitir Reglas de carácter general con el fin de uniformar y permitir la comparación de la información antes referida.

Artículo 5.- Las Entidades, tratándose de Créditos Garantizados a la Vivienda, deberán en sus establecimientos abiertos al público, proporcionar a quienes lo soliciten o permitir que se obtenga de un medio electrónico ubicado en dicho establecimiento, un folleto impreso, cuyo objeto será informar los términos y condiciones de los Créditos Garantizados a la Vivienda que ofrece la Entidad y cuyo contenido mínimo será:

I. Denominación comercial de la Entidad;

II. Cuantía máxima del crédito respecto al monto de valuación;

III. Tasa de interés ordinaria, moratoria y el Costo Anual Total;

IV. Plazos, sistema de amortización y periodicidad;

V. Condiciones de pago anticipado del Crédito Garantizado a la Vivienda;

VI. Comisiones máximas que incluirán cualquier gasto a favor de la Entidad en el que pueda incurrir el acreditado;

VII. Información aproximada relativa a contribuciones federales y locales y otros gastos obligatorios derivados de la naturaleza de la operación, que no sean a cargo de la Entidad, correspondientes a trámites y servicios prestados por terceros;

VIII. Gastos en los que incurrirá el solicitante aun cuando no se formalice el Crédito Garantizado a la Vivienda;

IX. Servicios que el solicitante deba contratar de manera obligatoria como condición para el otorgamiento del Crédito Garantizado a la Vivienda;

X. Importe de cuotas periódicas, en su caso, y

XI. Los demás requisitos que, en su caso, establezcan las Reglas.

Las Reglas podrán establecer el formato de la información de manera que se permita al solicitante su comparación, con el objeto de que elija de manera informada el crédito que más convenga a sus intereses. La entrega de este folleto será gratuita, aun cuando el solicitante opte por no contratar el Crédito Garantizado a la Vivienda con la Entidad. Asimismo, las Entidades deberán de permitir la consulta de la información que tengan los folletos por medios electrónicos remotos.

Título II.- Contratación de Créditos Garantizados

Capítulo I.- Oferta Vinculante

Artículo 6.- Las Entidades, tratándose de Créditos Garantizados a la Vivienda, estarán obligadas a extender sin costo alguno, una oferta vinculante a petición del solicitante y con base en la información que de buena fe declare éste, sin requerir la presentación de los documentos que soporten dicha información.

A tal efecto, las Entidades a petición del cliente deberán proporcionar una solicitud de crédito, la que contendrá todos los requisitos que deberá declarar el solicitante a efecto de obtener la oferta vinculante. Dicha solicitud deberá establecer todos los documentos y requisitos necesarios para la contratación del crédito y que se deban presentar al aceptar la oferta.

La oferta vinculante tendrá el objeto de establecer los términos y condiciones específicos mediante los cuales la Entidad se obliga a otorgar el Crédito Garantizado a la Vivienda al solicitante, y deberá contener, al menos:

I. Importe del préstamo y forma de entrega del mismo;

II. Forma de amortización;

III. La tasa de interés ordinaria, moratoria y el Costo Anual Total;

IV. Comisiones aplicables;

V. Aceptación expresa por parte de la Entidad que otorga el crédito, de que recibirá el pago adelantado del mismo por parte de cualquiera otra Entidad y le cederá todos sus

derechos derivados del contrato correspondiente, así como la aceptación expresa de que admitirá la sustitución de deudor;

VI. Gastos a cargo del acreditado;

VII. Las causas y penas por terminación o resolución anticipada, y

VIII. Las demás que establezcan las Reglas.

Las Reglas especificarán el formato de la solicitud de crédito y de la oferta vinculante, con el objeto de facilitar la comparación que realice el solicitante frente a ofertas de otras Entidades.

La oferta vinculante se formulará por escrito y obligará a la Entidad por un plazo de 20 días naturales contados a partir de su fecha de recepción. Lo anterior surtirá efectos, siempre y cuando dentro de dicho plazo el solicitante dé aviso por escrito de la aceptación de la oferta vinculante y se presente debidamente requisitada toda la documentación soporte de la información que se haya declarado en la solicitud. Lo anterior en el entendido de que la Entidad no podrá solicitar ningún documento adicional a los señalados en dicha solicitud.

La Entidad estará obligada a otorgar el Crédito Garantizado a la Vivienda en los términos y condiciones establecidos en la oferta vinculante, siempre y cuando, la Entidad compruebe: la identidad del solicitante; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado el solicitante; la capacidad crediticia del solicitante conforme a las sanas prácticas y condiciones de mercado; la realización de un avalúo practicado por un valuador autorizado, y el cumplimiento de las demás formalidades que requiera la Ley.

Si una vez realizado el avalúo, existieren diferencias entre éste y el valor declarado de la garantía, la Entidad procurará mantener la tasa de interés ofrecida en la oferta vinculante.

Capítulo II.- Avalúo del Inmueble

Artículo 7.- Los avalúos de los bienes inmuebles objeto de Créditos Garantizados a la Vivienda deberán realizarse por peritos valuadores autorizados al efecto por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. El acreditado tendrá el derecho a escoger al perito valuador que intervenga en la operación de entre el listado que le presente la Entidad.

A efecto de lo anterior, la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. deberá establecer mediante reglas de carácter general los términos y condiciones para obtener la autorización de perito valuador, la que se renovará cada 3 años. Asimismo, la Sociedad Hipotecaria

Federal, S.N.C. podrá establecer, a través de dichas reglas, la metodología para la valuación de los bienes inmuebles.

Capítulo III.- Formalización del Crédito Garantizado

Artículo 8.- Los actos jurídicos relativos a los Créditos Garantizados se deberán otorgar en escritura pública, sin importar su cuantía. Con el objeto de procurar la uniformidad de los contratos de Créditos Garantizados, éstos deberán contener un mínimo de cláusulas financieras incluyendo entre otras:

I. El capital del préstamo, en donde se advierta el importe del mismo y su forma de entrega;

II. Las condiciones que deba cumplir el acreditado antes de disponer del capital y el plazo para cumplirlas;

III. La o las tasas de interés, incluyendo las aplicables en caso de mora, y la obligación de proporcionar al cliente el Costo Anual Total en los estados de cuenta en términos de lo establecido en el artículo 12 de la presente Ley;

IV. La forma en que se amortizará el adeudo, considerando, en su caso, el número, periodicidad y cuantía de los pagos;

V. La aceptación expresa de que recibirá el pago adelantado del mismo por parte del deudor o de cualquier otra Entidad y le cederá todos sus derechos derivados del contrato correspondiente; y la aceptación expresa de que admitirá la sustitución de deudor, y

VI. Las demás que establezcan las Reglas.

El contenido y características de las cláusulas financieras estará previsto en las Reglas. En las escrituras públicas en las que se formalicen los Créditos Garantizados deberán estar visiblemente identificadas dichas cláusulas.

Artículo 9.- Los fedatarios públicos frente a los cuales se otorgue la escritura tendrán las siguientes obligaciones:

I. Comprobar que las cláusulas financieras contenidas en el contrato de crédito coincidan con los términos y condiciones ofertados en la oferta vinculante;

II. Comprobar que no se incluyan gastos o comisiones a cargo del acreditado, que debieran haberse incluido en las cláusulas financieras, y

III. Las demás que prevean las Reglas.

Capítulo IV.- Tasas de Interés e Índices de Referencia.

Artículo 10.- Con el objeto de que los solicitantes de un crédito puedan llevar a cabo la comparación de las características y conocer los costos directos inherentes a los Créditos Garantizados a la Vivienda, las Entidades deberán incluir dentro de la información previa y en la oferta vinculante un Costo Anual Total para fines de información exclusivamente. El Banco de México actuando para estos efectos como órgano técnico, dará a conocer en el **Diario Oficial de la Federación**, los componentes, metodología de cálculo y periodicidad de Costo Anual Total, los que tendrán carácter informativo para las personas que contraten crédito con las Entidades. Al efecto, dichas Entidades colaborarán proporcionando la información que el Banco de México les solicite.

Artículo 11.- La Sociedad Hipotecaria Federal publicará mensualmente en el **Diario Oficial de la Federación**, información relativa exclusivamente a las condiciones del mercado de Créditos Garantizados con garantía hipotecaria, que le permita a los interesados evaluar las ofertas vinculantes que reciban. Dicha información también tendrá que ser divulgada a través de la página de Internet de la Sociedad Hipotecaria Federal u otros medios electrónicos.

Artículo 12.- En los estados de cuenta que las Entidades envíen al acreditado deberá incluirse con fines de información exclusivamente el Costo Anual Total, tal como se define en la fracción I del artículo 3 de la presente Ley. Asimismo, deberá incluirse el costo efectivo remanente del crédito, es decir, el cálculo del Costo Anual Total que corresponda al resto de la vigencia del financiamiento.

Título III.- Subrogación de Créditos

Capítulo I.- Subrogación de Deudor

Artículo 13.- Cuando se celebre la compraventa de un bien inmueble sobre la que recaiga un Crédito Garantizado que aún no haya sido amortizado en su totalidad, el comprador subrogará al Deudor en sus derechos y obligaciones, sin necesidad de que se constituya una nueva garantía, con el fin de evitar que se dupliquen los gastos inherentes al Crédito, en perjuicio del adquirente.

Artículo 14.- Cuando exista un Crédito Garantizado a un Desarrollador Inmobiliario con el fin de que éste construya bienes inmuebles para su posterior comercialización, los compradores podrán subrogarse en los derechos y obligaciones del Desarrollador Inmobiliario, individualizándose dicho crédito en la parte proporcional del mismo que

corresponda a la parte o inmueble adquirido, sin necesidad de que se constituya una nueva garantía, con el propósito de que no se repercutan nuevos gastos en perjuicio del comprador.

Capítulo II.- Subrogación de Acreedor

Artículo 15.- En caso de que un Crédito Garantizado se pague anticipadamente mediante la contratación de uno nuevo con otra Entidad o con dinero que un tercero le preste con ese objeto, la Entidad o el tercero quedarán subrogados por ministerio de ley en los derechos del acreedor, y se mantendrá inalterada la garantía original y su prelación, a efecto de evitar la constitución de una nueva garantía y los gastos inherentes de la misma.

Título IV.- Disposiciones Comunes

Artículo 16.- El Banco de México y la Secretaría de Economía, de manera conjunta, y en el ámbito de sus respectivas competencias, podrán regular mediante disposiciones de carácter general que se publiquen en el **Diario Oficial de la Federación**, las condiciones y las comisiones por pago anticipado de los Créditos Garantizados a la Vivienda a tasa fija.

La comisión que se establezca por pago anticipado en la Subrogación de Acreedor en los Créditos Garantizados a tasa variable, no podrá ser superior al uno por ciento del monto remanente del crédito que falte por amortizar.

Artículo 17.- Se exceptúa de lo dispuesto en la presente Ley a los Créditos Garantizados que se otorguen en cumplimiento de obligaciones derivadas de contratos colectivos de trabajo. Asimismo se exceptúa exclusivamente de los artículos 13, 14 y 15 de la presente Ley a los Créditos Garantizados que otorguen, financien o garanticen el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, al Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, al Fondo para las Habitaciones Populares, o a cualquier otra entidad pública que realice dichas actividades.

Los créditos otorgados, financiados o garantizados por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. estarán sujetos al artículo 15 de la presente Ley siempre y cuando la nueva Entidad se subrogue a su vez, en los términos y condiciones originales del contrato original con la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. Lo establecido en los artículos 13 y 14 de la presente Ley aplicará únicamente cuando la Entidad mantenga las mismas condiciones de la transacción original con la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

Artículo 18.- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores respecto de las entidades financieras que otorguen Crédito Garantizado y la Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, respecto de las demás Entidades que habitualmente otorguen Crédito Garantizado, en el ámbito de sus respectivas competencias, vigilarán y supervisarán el cumplimiento de la presente Ley y de las disposiciones que de ella emanen. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades con que cuenta la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros en términos de su Ley.

Artículo 19.- A efecto de lograr plenamente el objetivo de disminuir los costos de transacción para la Subrogación de Deudor y la Subrogación de Acreedor conforme a los artículos 13, 14 y 15 de la presente Ley, la Secretaría de Economía podrá celebrar convenios de coordinación con los Estados y Municipios para eliminar los costos registrales y los aranceles notariales, procurando que en los casos de subrogación no se carguen los mismos costos de una nueva transacción, y si es posible, eliminarlos. Lo anterior, con el objeto de beneficiar a los acreditados incentivar la reactivación del crédito.

TRANSITORIOS

PRIMERO. La presente Ley entrará en vigor el 1o. de enero de 2003.

SEGUNDO. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores deberán publicar, en un término que no exceda de seis meses a partir de la entrada en vigor de la presente Ley, las disposiciones que a cada una corresponda expedir.

En tanto se publican dichas Reglas, las Entidades deberán ofrecer un listado de valuadores al acreditado, con el objeto de que éste se encuentre en posibilidad de elegir un perito valuator.

México, D.F., a 15 de diciembre de 2002.- Dip. **Beatriz Elena Paredes Rangel**, Presidenta.- Sen. **Enrique Jackson Ramírez**, Presidente.- Dip. **Adela Cerezo Bautista**, Secretaria.- Sen. **Sara I. Castellanos Cortés**, Secretaria.- Rúbricas".

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintiséis días del mes de diciembre de dos mil dos.-

Vicente Fox Quesada.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, Santiago Creel

Miranda.- Rúbrica.

-oOo-

DECRETO por el que se reforman diversas disposiciones de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Presidencia de la República.

VICENTE FOX QUESADA, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed: Que el Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO

"EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:

**SE REFORMAN DIVERSAS DISPOSICIONES DE LA LEY DE
TRANSPARENCIA Y FOMENTO A LA COMPETENCIA EN EL CRÉDITO
GARANTIZADO**

ARTÍCULO ÚNICO.- Se reforman el artículo 3, en sus fracciones I y II, el artículo 6, en su fracción V, y los artículos 10, 13 y 14, y los Transitorios Primero y Segundo de la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, para quedar como sigue:

Artículo 3. Para los efectos de esta Ley se entiende por:

I. Costo Anual Total. El que, para efectos informativos, anualiza la totalidad de los costos directos inherentes al Crédito Garantizado que otorguen las Entidades, incluyendo los seguros que dichas Entidades exijan contratar y excluyendo las contribuciones federales y locales, así como los costos correspondientes a trámites y servicios prestados por terceros.

II. Crédito Garantizado. El crédito que otorguen las Entidades con garantía real, ya sea a través de hipoteca, prenda, caución bursátil, fideicomiso de garantía o de cualquier otra forma, destinado a la adquisición, construcción, remodelación o refinanciamiento relativo a bienes inmuebles. Para efectos de esta definición, las operaciones que realicen las Entidades sujetas a la modalidad de compraventa con reserva de dominio, arrendamiento con opción de compra, compraventa en abonos, se equiparan al Crédito Garantizado y tendrán el mismo tratamiento que otorga la presente Ley.

III. a VIII. ...

Artículo 6.- ...

I. a IV. ...

V. Aceptación expresa por parte de la Entidad que otorga el crédito, de que recibirá el pago adelantado del mismo por parte de cualquiera otra Entidad y le cederá todos sus derechos derivados del contrato correspondiente, así como la aceptación expresa de que admitirá la sustitución de deudor, en términos de los artículos 13 y 14 de la presente Ley;

IV. a VII. ...

...

...

...

Artículo 10. Con el objeto de que los solicitantes de un crédito puedan llevar a cabo la comparación de las características y conocer los costos directos inherentes a los Créditos Garantizados a la Vivienda, las Entidades deberán incluir dentro de la información previa y en la oferta vinculante un Costo Anual Total para fines de información exclusivamente. El Banco de México y la Secretaría de Economía, actuando para estos efectos como órganos técnicos en el ámbito de sus respectivas competencias, darán a conocer en el Diario Oficial

de la Federación, los componentes, metodología de cálculo y periodicidad de Costo Anual Total, los que tendrán carácter informativo para las personas que contraten crédito con las Entidades.

Al efecto, dichas Entidades colaborarán proporcionando la información que el Banco de México, y en su caso la Secretaría de Economía, les soliciten.

Artículo 13. Cuando se celebre la compraventa de un bien inmueble sobre la que recaiga un Crédito Garantizado que aún no haya sido amortizado en su totalidad, el comprador se podrá subrogar en los derechos y obligaciones del Deudor, sin necesidad de que se constituya una nueva garantía, con el fin de evitar que se dupliquen los gastos inherentes al Crédito, en perjuicio del adquirente. Lo anterior, siempre y cuando el comprador presente a la Entidad, una solicitud de crédito y se cumplan con los demás requisitos y obligaciones que establece el artículo 6 de la presente Ley.

Artículo 14. Cuando exista un Crédito Garantizado a un Desarrollador Inmobiliario con el fin de que éste construya bienes inmuebles para su posterior comercialización, los compradores podrán subrogarse en los derechos y obligaciones del Desarrollador Inmobiliario, individualizándose dicho crédito en la parte proporcional del mismo que corresponda a la parte o inmueble adquirido, sin necesidad de que se constituya una nueva garantía, con el propósito de que no se repercutan nuevos gastos en perjuicio del comprador. Lo anterior, siempre y cuando el comprador presente a la Entidad, una solicitud de crédito y se cumpla con los demás requisitos y obligaciones que establece el artículo 6 de la presente Ley.

TRANSITORIOS

PRIMERO. La presente Ley entrará en vigor el 1o. de enero de 2003. Lo dispuesto en la Ley no aplicará a los créditos contratados con anterioridad a su entrada en vigor.

SEGUNDO. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Economía, el Banco de México y la Sociedad Hipotecaria Federal deberán publicar, en un término que no exceda de seis meses a partir de la entrada en vigor de la presente Ley, las disposiciones

que a cada una corresponda expedir. En tanto la Sociedad Hipotecaria Federal publica las reglas a que se refiere el artículo 7 de esta Ley, las Entidades deberán ofrecer un listado de valuadores al acreditado, con el objeto de que éste se encuentre en posibilidad de elegir un perito valuador.

TRANSITORIO

Artículo Único.- El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 29 de abril de 2003.- Dip. **Armando Salinas Torre**, Presidente.- Sen. **Enrique Jackson Ramírez**, Presidente.- Dip. **Rodolfo Dorador Pérez Gavilán**, Secretario.- Sen. **Yolanda E. González Hernández**, Secretaria.- Rúbricas".

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los diez días del mes de junio de dos mil tres.- **Vicente Fox Quesada**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, **Santiago Creel Miranda**.- Rúbrica.

ANEXO 2

REGLAS para el otorgamiento de créditos al amparo del artículo 43 Bis de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

Publicado en el D.O.F. el 7 de diciembre de 1998

Al margen un logotipo, que dice: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

REGLAS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS AL AMPARO DEL ARTICULO 43 BIS DE LA LEY DEL INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES.

El H. Consejo de Administración del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, con fundamento en los artículos 16, fracción IX, y 43 Bis de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, y

CONSIDERANDO

Que corresponde al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda y establecer un sistema de financiamiento para la adquisición y la construcción de vivienda a favor de los trabajadores;

Que el Programa de Vivienda 1995-2000 elaborado por el Ejecutivo Federal establece como una de las principales acciones a cargo del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores el avanzar en su redimensión financiera, promoviendo acciones que le permitan potenciar sus recursos y realizar una mejor asignación de los créditos;

Que con fecha 6 de enero de 1997 fue publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el Decreto que reforma y adiciona diversas disposiciones de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores con el objeto de incorporar, entre otras cosas, mecanismos que permitan potenciar los recursos financieros administrados por el Instituto, a fin de estar en condiciones de atender a un mayor número de trabajadores, así como instrumentos que faciliten a los trabajadores, que así lo deseen, el acceso al crédito de entidades financieras, y

Que resulta necesario establecer los términos bajo los cuales el Instituto otorgará a los trabajadores crédito en cofinanciamiento con entidades financieras y definir los procedimientos para que los trabajadores destinen el saldo de su subcuenta de vivienda, como forma de garantizar el pago de los créditos que obtengan de éstas, así como para

incluir en el descuento al salario del trabajador acreditado el importe que corresponda a su amortización, el H. Consejo de Administración ha tenido a bien expedir las siguientes:

**REGLAS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS AL AMPARO DEL
ARTICULO 43 BIS DE LA LEY DEL INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE
LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES**

DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA. Las presentes reglas tienen por objeto:

- I. Establecer el procedimiento que deberán seguir los trabajadores para destinar el saldo de su subcuenta de vivienda como forma contingente de pago de los créditos que obtengan en términos del artículo 43 Bis de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y de las presentes reglas, así como los términos en que las entidades financieras recibirán pagos de amortizaciones de los créditos que concedan con cargo a los recursos que integran la subcuenta de vivienda;
- II. Definir los términos bajo los cuales el Instituto podrá otorgar a los trabajadores, créditos en cofinanciamiento con entidades financieras, y
- III. Establecer el procedimiento mediante el cual el Instituto convendrá con las entidades financieras la inclusión, en el porcentaje de descuento que el patrón efectúe al salario del trabajador acreditado, del importe que corresponda a la amortización de los créditos otorgados por éstas en cofinanciamiento.

SEGUNDA. Para los fines de las presentes reglas, se entenderá por:

- I. Aportaciones subsecuentes, las aportaciones del cinco por ciento sobre el salario base de los trabajadores que paguen los patrones al Instituto, con posterioridad al otorgamiento de algún crédito en términos de las presentes reglas;
- II. Cofinanciamientos, los créditos que otorgue el Instituto de manera conjunta con alguna entidad financiera, en términos de las presentes reglas;
- III. Créditos, los que otorguen el Instituto o las entidades financieras para la adquisición o construcción individual de vivienda de los trabajadores, en términos de las presentes reglas;
- IV. Descuentos, las cantidades que el patrón retiene del salario base del trabajador acreditado y entera al Instituto para la amortización de los créditos otorgados en términos de las presentes reglas;
- V. Entidades financieras, las instituciones de crédito de banca múltiple, así como las Sociedades Financieras de Objeto Limitado que estén autorizadas para otorgar créditos para los fines previstos en las presentes reglas;

VI. Fondos de ahorro, los constituidos por trabajadores y patrones a que se refiere la fracción XII del artículo 24 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta;

VII. Instituto, al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores;

VIII. Ley, la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores;

IX. Patrones, las personas que tengan ese carácter en términos de la Ley Federal del Trabajo;

X. Salario base, al que se refiere la fracción II del artículo 29 de la ley;

XI. Subcuenta de vivienda, a la parte integrante de la cuenta individual del Sistema de Ahorro para el Retiro, a la que se destinan las aportaciones que pagan los patrones al Instituto sobre el salario base de sus trabajadores, y que éste administra para dar cumplimiento a las disposiciones de la ley, y

XII. Trabajadores, las personas que la Ley Federal del Trabajo define como tales y cuenten con una relación laboral sujeta al régimen del Instituto.

DE LA SUBCUENTA DE VIVIENDA

TERCERA. Los trabajadores al solicitar un crédito a una entidad financiera podrán, en caso de así decidirlo, destinar únicamente el saldo de su subcuenta de vivienda como forma contingente de pago de créditos que reciban, sin más requisitos de los que se establecen en las presentes reglas. En todo caso, el valor total de las subcuentas de vivienda afectadas como forma contingente de pago en un año, no representará más de un 10% de los recursos totales del Instituto para la inversión en créditos hipotecarios del año de que se trate.

Los recursos que integren el saldo de la subcuenta de vivienda únicamente se destinarán al pago de créditos en el evento de que el patrón deje de estar obligado a efectuar el pago de aportaciones al Instituto en favor de un trabajador acreditado, en virtud de la rescisión o terminación de su relación laboral y el trabajador incumpla sus obligaciones crediticias.

CUARTA. Para que los trabajadores estén en condiciones de destinar el saldo de su subcuenta de vivienda como forma contingente de pago de créditos otorgados por una entidad financiera o en cofinanciamiento, deberán instruir al Instituto, de manera irrevocable, para que en caso de que éste tenga conocimiento de la baja respectiva y del incumplimiento por parte del trabajador de sus obligaciones crediticias, proceda a cubrir los pagos correspondientes del crédito de que se trate, con cargo a los recursos que integren su subcuenta de vivienda.

La instrucción a que se refiere el párrafo anterior se documentará por escrito y su contenido se insertará, como una cláusula específica, en el contrato de crédito respectivo. Por el desempeño de esta instrucción el Instituto no percibirá retribución alguna.

QUINTA. El trabajador que solicite crédito de una entidad financiera, en su caso, deberá solicitar al Instituto el informe sobre el saldo de su subcuenta de vivienda.

SEXTA. En caso de que el trabajador haya optado por destinar el saldo de su subcuenta de vivienda como forma contingente de pago de los créditos conforme a la regla tercera, deberá anexar a la solicitud de crédito que presente a la entidad financiera de que se trate, la instrucción irrevocable a que se refiere la regla cuarta, así como el informe a que se refiere la regla anterior.

SEPTIMA. La entidad financiera que autorice crédito a un trabajador, deberá presentar al Instituto, la instrucción irrevocable a que se refiere la regla cuarta, así como el documento en el que conste la autorización respectiva del crédito, el cual invariablemente deberá incluir los datos de la cuenta en la que, en su caso, la entidad financiera recibirá los pagos del crédito de que se trate, con cargo a los recursos que integren el saldo de la subcuenta de vivienda.

OCTAVA. Las aportaciones subsecuentes incrementarán el saldo de la subcuenta de vivienda que se haya destinado como forma contingente de pago de algún crédito, con excepción de lo dispuesto en las reglas vigésima tercera y vigésima cuarta.

NOVENA. Una vez que el Instituto reciba noticia de la baja de un trabajador dispondrá de 5 días hábiles para efectuar los retiros anticipados del saldo de la subcuenta de vivienda del mismo, de conformidad con el último descuento que se haya realizado para cubrir las amortizaciones correspondientes del crédito de que se trate. Para estos efectos, el Instituto proporcionará a las entidades financieras la información correspondiente.

Los abonos que realice el Instituto a la cuenta, que al efecto haya indicado la entidad financiera, liberarán al trabajador de realizar los pagos en la proporción y cuantía que corresponda.

El Instituto dejará de realizar pagos con cargo a la subcuenta de vivienda del trabajador de que se trate cuando tenga conocimiento de que éste ha iniciado una nueva relación laboral; cuando cubra directamente ante la entidad financiera sus obligaciones o, en su caso, cuando se agoten los recursos que la integren.

DECIMA. La distribución entre el Instituto y la entidad financiera en el pago de los créditos con cargo a los recursos que integren la subcuenta de vivienda, en caso de cofinanciamiento, se hará en función del porcentaje que cada crédito represente del total del monto cofinanciado considerado al momento de su formalización.

DECIMAPRIMERA. Los trabajadores podrán realizar pagos anticipados para la amortización de sus créditos durante toda la vida de éstos. Estos pagos, en su caso, se aplicarán en términos de la regla trigésima segunda.

Los pagos anticipados deberán de efectuarse por el trabajador en los términos que acuerden las partes, debiendo la entidad financiera entregar al Instituto la parte que le corresponda dentro de los 5 días hábiles siguientes a que ocurra dicho pago.

DECIMASEGUNDA. El Instituto no asumirá ninguna responsabilidad que no derive de las obligaciones previstas en las presentes reglas o de la instrucción a que se refiere la regla cuarta.

DE LOS COFINANCIAMIENTOS

DECIMATERCERA. La Administración del Instituto incluirá en los programas de financiamiento y crédito que se presenten anualmente al Consejo de Administración del mismo, el monto de los recursos que se destinarán para participar en cofinanciamientos. En todo caso, este monto no representará más de un 10% de los recursos totales del Instituto para la inversión en créditos hipotecarios del año de que se trate.

DECIMACUARTA. El Instituto dará a conocer periódicamente, mediante publicación en un periódico de circulación nacional y en el **Diario Oficial de la Federación**, el monto de recursos disponibles para los cofinanciamientos.

DECIMAQUINTA. El Instituto participará en cofinanciamiento con las entidades financieras que así lo soliciten previa formalización del convenio marco que autorice el H. Consejo de Administración, cuando exista suficiencia de recursos en términos de la regla decimatercera.

El Instituto participará en cofinanciamiento cuando menos con el monto que corresponda a efecto de que se amortice con las aportaciones subsecuentes y en ningún caso excederá del 50% del monto máximo de crédito que el Instituto pueda otorgar directamente a un trabajador conforme a las disposiciones aplicables.

DECIMASEXTA. Los trabajadores que serán atendidos en cofinanciamiento por el Instituto, serán aquellos por quienes sus patrones hayan realizado aportaciones al Instituto por un periodo mínimo de tres años y que no haya recibido crédito del Instituto.

Los trabajadores a quienes alguna entidad financiera les autorice financiamiento, con base en fondos de ahorro, tendrán preferencia para ser atendidos en cofinanciamiento por el Instituto.

DECIMASEPTIMA. El Instituto otorgará crédito en cofinanciamiento siempre que el trabajador aporte un enganche mínimo del 10% del valor total del inmueble a ser adquirido o construido con el crédito cofinanciado.

DECIMAOCTAVA. El plazo máximo para la amortización de los créditos otorgados por el Instituto en cofinanciamiento será de 30 años de pagos efectivos.

DECIMANOVENA. Las condiciones financieras a que se sujetarán los créditos otorgados por el Instituto en cofinanciamiento, serán las que rijan el crédito autorizado por la entidad financiera. Para la recuperación de los créditos se utilizará el Régimen Ordinario de Amortización del Instituto, cuando así proceda.

VIGESIMA. Los gastos y comisiones de operación, así como de apertura de los créditos que otorgue el Instituto, no excederán del 5% del monto correspondiente, a su vez, las cantidades que perciban las entidades financieras por estos conceptos no podrá exceder del porcentaje que esta regla fija para el Instituto.

Los gastos y honorarios notariales dependerán de la plaza y de los impuestos vigentes. Tanto las comisiones como los gastos y honorarios notariales serán con cargo al trabajador acreditado.

VIGESIMA PRIMERA. Las entidades financieras que soliciten cofinanciamiento al Instituto, deberán anexar a la solicitud respectiva de cada trabajador, copia de la autorización correspondiente en la que conste el monto, plazo, tasa y demás características financieras del crédito, así como, en su caso, indicar si el crédito es otorgado con base a fondos de ahorro establecidos en planes de previsión social.

El Instituto se reservará en todo momento la facultad de verificar que el crédito de que se trate haya sido otorgado conforme a los parámetros previamente acordados con la entidad financiera que corresponda. En caso de que el crédito no haya sido otorgado conforme a dichos parámetros, la entidad financiera quedará obligada a adquirir el saldo insoluto del crédito otorgado por el Instituto de forma inmediata y en una sola exhibición en los términos del convenio marco a que se refiere la regla decimaquinta.

VIGESIMA SEGUNDA. Una vez que el Instituto reciba la solicitud de cofinanciamiento de la entidad financiera, le notificará dentro de los 5 días hábiles siguientes si tiene disponibilidad crediticia, de conformidad con el presupuesto calendarizado, para participar en el cofinanciamiento, en cuyo caso el Instituto dispondrá de 5 días hábiles para acreditar al trabajador. En el supuesto de que transcurrido dicho plazo el Instituto no haga la notificación correspondiente, se considerará que no existe disponibilidad crediticia.

VIGESIMA TERCERA. En el evento de que el Instituto disponga de recursos para otorgar crédito en cofinanciamiento con alguna entidad financiera, las aportaciones subsecuentes se aplicarán a cubrir el saldo insoluto del crédito que haya otorgado el Instituto.

VIGESIMA CUARTA. En caso de que el Instituto no tenga posibilidad de otorgar créditos en cofinanciamiento, en términos de la regla decimatercera, las aportaciones subsecuentes se aplicarán a la amortización del saldo insoluto del crédito que en su totalidad otorgue la entidad financiera, siempre y cuando el monto total de tales aportaciones subsecuentes no represente más de un 10% de los recursos totales del Instituto para la inversión en créditos hipotecarios del año de que se trate.

VIGESIMA QUINTA. El crédito que se otorgue en cofinanciamiento entre el Instituto y una entidad financiera deberá quedar formalizado ante notario público en un solo instrumento que deberá contener, al menos, lo siguiente:

1. Datos para la identificación del trabajador solicitante: Clave Unica del Registro de Población, número de registro al Seguro Social y Registro Federal de Contribuyentes con homoclave;
2. Cláusulas relativas al crédito otorgado por el Instituto;
3. Cláusulas relativas al crédito otorgado por la entidad financiera;
4. La instrucción irrevocable del trabajador al Instituto a efecto de destinar como forma contingente de pago de sus créditos el saldo de su subcuenta de vivienda;

5. Una cláusula que establezca que el abono realizado por el Instituto a la cuenta que al efecto haya indicado la entidad financiera, liberará al trabajador de la obligación de pago correspondiente al crédito otorgado por la entidad financiera;
6. El saldo de la subcuenta de vivienda;
7. La proporción inicial en la que el Instituto y la entidad financiera participan en el cofinanciamiento;
8. Las disposiciones para los casos de rescisión e incumplimiento del contrato de crédito, que incluiría que la rescisión para el Instituto implicará la rescisión para la entidad financiera y viceversa;
9. Forma en que se realizarán los pagos en el Régimen Especial de Amortización;
10. Forma en que se constituirá la garantía hipotecaria;
11. Valor de la vivienda financiada;
12. Condiciones financieras de los créditos;
13. Seguros contratados y/o autoseguros;
14. Gastos de originamiento, administración, escrituración y jurídicos;
15. En su caso, convenio de cobranza entre el Instituto y la entidad financiera, en caso de terminación de la relación laboral, y
16. Autorización del trabajador para que se realicen los descuentos al salario.

Los créditos formalizados, así como la garantía hipotecaria deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

VIGESIMA SEXTA. La suma de los descuentos que se efectúen al salario del trabajador para la amortización de los créditos otorgados conforme a las presentes reglas, bajo ninguna circunstancia podrán ser superiores al 25% del salario base del trabajador acreditado.

VIGESIMA SEPTIMA. La garantía hipotecaria que otorgue el trabajador sobre el inmueble que se adquiera o se construya con el crédito en cofinanciamiento, se constituirá en primer lugar en favor del Instituto y de la entidad financiera de que se trate en la misma proporción en la que participen en el cofinanciamiento, al momento de su formalización.

VIGESIMA OCTAVA. El Instituto convendrá con las entidades financieras la forma en la que se llevará a cabo la cobranza de los créditos cofinanciados cuando el trabajador acreditado pierda su relación laboral, así como la forma en que, en su caso, se ejercerá la garantía hipotecaria.

VIGESIMA NOVENA. Los créditos otorgados en cofinanciamiento deberán estar asegurados, por lo menos, en lo que respecta al saldo insoluto de los créditos para los casos de incapacidad total permanente o de muerte, que liberen al trabajador o a sus beneficiarios de las obligaciones, gravámenes o limitaciones de dominio en favor del Instituto y/o de la entidad financiera. El costo de la prima del seguro antes referido, será a cargo del INFONAVIT en la proporción que le corresponda del crédito y a cargo del trabajador acreditado por lo que se refiere a la parte proporcional del crédito otorgado por la entidad financiera.

Asimismo, el inmueble dado en garantía hipotecaria deberá contar con un seguro de daños que cubra el valor destructible del mismo cuyos beneficios, en su caso, se distribuirán de manera proporcional entre los acreditantes. El costo de la prima del seguro referido en el presente párrafo, será a cargo del trabajador acreditado.

TRIGESIMA. Las prórrogas previstas en el artículo 41 de la ley son aplicables únicamente al crédito del Instituto y comenzarán a correr a partir de que se agoten los recursos de la subcuenta de vivienda en términos de la regla novena.

DE LOS DESCUENTOS

TRIGESIMA PRIMERA. El Instituto, previo convenio con las entidades financieras, incluirá en el descuento que el patrón efectúe al salario base del trabajador acreditado, la parte que corresponda al pago de los créditos otorgados en cofinanciamiento por alguna entidad financiera en términos de las presentes reglas, a partir de la formalización del crédito respectivo.

TRIGESIMA SEGUNDA. La distribución de los descuentos para pagar los créditos concedidos por el Instituto y la entidad financiera, se hará en función de la proporción inicial con la que hayan participado en el cofinanciamiento.

TRIGESIMA TERCERA. El Instituto, dentro de los 5 días hábiles anteriores a la formalización del crédito, deberá hacer llegar al patrón del trabajador que lo haya solicitado, el aviso para la retención de descuentos, el cual incluirá la parte correspondiente al pago de los créditos otorgados en cofinanciamiento por las entidades financieras, en términos de las presentes reglas. Copia de este aviso se entregará a las entidades financieras al momento de la formalización del crédito.

TRIGESIMA CUARTA. Cuando el Instituto tenga conocimiento que un trabajador acreditado tenga una nueva relación laboral, reactivará automáticamente el procedimiento previsto en la regla trigésima primera.

TRIGESIMA QUINTA. El Instituto estará obligado a entregar a la entidad financiera la parte que le corresponda de la retención patronal, dentro de los 5 días hábiles siguientes a que ocurra la identificación individual del entero del descuento respectivo.

El abono que realice el Instituto a la cuenta que al efecto haya indicado la entidad financiera, liberará automáticamente al trabajador de su obligación de pago por el periodo que corresponda.

TRIGESIMA SEXTA. El Instituto no asumirá responsabilidad alguna en caso de que el patrón de un trabajador acreditado en términos de las presentes reglas incumpla con su obligación de realizar y/o enterar los descuentos correspondientes al cofinanciamiento. El Instituto informará a las entidades financieras sobre los créditos respecto de los cuales no se esté enterando el descuento correspondiente.

TRANSITORIAS

PRIMERA. Las presentes reglas entrarán en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**, con excepción de las relativas a la posibilidad de otorgar créditos en cofinanciamiento con entidades financieras, las cuales entrarán en vigor cuando la Administración informe al Consejo de Administración que tanto ésta como las entidades financieras cuentan con los sistemas informáticos que le permitan su adecuada operación.

SEGUNDA. Se faculta a la Administración para llevar a cabo los programas piloto que resulten necesarios en tanto se adecua la operación del Instituto para aplicar de manera general las presentes reglas.

TERCERA. Las disposiciones previstas en las presentes reglas serán aplicables sólo a los créditos otorgados con posterioridad a la fecha de su entrada en vigor.

CUARTA. Los trabajadores que obtengan subsidios de programas federales para la obtención de créditos a que se refieren las presentes reglas, deberán cubrir el monto del enganche que se establezca en dichos programas.

México, D.F., a 7 de diciembre de 1998.- El Subdirector General Jurídico y de Fiscalización del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores,
Guillermo Pérez de León Saldaña.- Rúbrica.