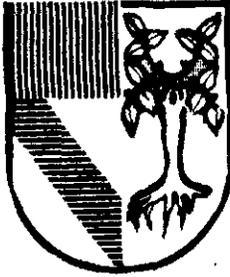


308902



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

3  
24-

ESCUELA DE ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

DESARROLLO E IMPLANTACION DE UN PROGRAMA  
DE APOYO A DEUDORES DE CREDITO HIPOTECARIO  
VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL

**T R A B A J O**

QUE COMO RESULTADO DEL  
**SEMINARIO DE INVESTIGACION**  
PRESENTA COMO TESIS  
**BLANCA MAYELA AVALOS RODRIGUEZ**  
PARA OPTAR POR EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

DIRECTOR: LIC. ARMANDO SANCHEZ SOTO

MEXICO, D. F.

OCTUBRE 1998



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis 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.

## DEDICATORIAS

A Dios, por darme la oportunidad de vivir, por bendecirme y guiarme en mi camino....Por nunca dejarme sola.

A mis padres Blanca y Alfredo, por ser la bendición más grande de Dios, por su amor incondicional y a quienes les debo este logro tan importante en mi vida.... Los amo.

A Alfredo, por ser mi gran compañero, lo mejor para mí, por sus enojos y gran carisma. Sin él no sería una familia tan especial.... Te quiero mucho.

A Bernardo, por tantos momentos tan especiales, por pasar pruebas difíciles, por su amor, apoyo y entrega incondicional .... Por ser el amor de mi vida.

A Mamá Ave y Papá Nacho, por su gran amor, ejemplo y sabios consejos, por cuidarme y estar conmigo en todo momento.... Por ser lo que más quiero.

A mi abuelita Amparo, por ser un ejemplo a seguir, por tener su cariño y apoyo... Por estar aquí.

A mi abuelito Ernesto, por haberlo conocido, por ser digno de admiración y respeto. Gracias.

A Cris (Ucaita), por ser como mi hermana, por todo lo que pasamos juntas, por apoyarme y siempre estar conmigo en las buenas y en las malas .... Por ser la mejor amiga.

## **AGRADECIMIENTOS**

Álvaro, gracias por todas tus enseñanzas y sabios consejos, por creer y darme la oportunidad de realizar este proyecto, por tu apoyo incondicional y sobre todo por confiar siempre en mí.

Armando Sánchez, gracias por todo tu apoyo y enseñanzas a lo largo de mi carrera. Por contar siempre contigo.

Mayela

**“DESARROLLO E IMPLANTACIÓN DE UN PROGRAMA DE APOYO A  
DEUDORES DE CRÉDITO HIPOTECARIO VIVIENDA MEDIA Y  
RESIDENCIAL”**

**INTRODUCCIÓN**

**CAPÍTULO I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

1.1 Definición	1
1.2 Estructura	1
1.3 Órganos e Instituciones de Regulación, Inspección y Vigilancia	2
1.3.1 Secretaría de Hacienda y Crédito Público	2
1.3.2 Banco de México	3
1.3.3 Comisión Nacional Bancaria y de Valores	3
1.3.4 Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	3
1.4 Intermediarios y Grupos Financieros	4
1.4.1 Banca Múltiple	4
1.4.2 Banca de Desarrollo	10
1.5 Grupos Financieros	17
1.6 Intermediarios Financieros no Bancarios	18
1.6.1 Organizaciones Auxiliares de Crédito	18
1.6.2 Instituciones de Seguros	29
1.6.3 Instituciones de Fianzas	29
1.6.4 Mercado de Valores	29
1.6.4.1 Entidades Operativas	31
1.6.4.2 Entidades de Apoyo	33
1.7 Instituciones de Apoyo	34
1.7.1 Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles	34
1.7.2 Asociación Mexicana de Banqueros	35
1.7.3 Sociedad de Depósito. INDEVAL	36
1.7.4 Academia Mexicana de Derecho Bursátil	37

## **CAPÍTULO II. FIRENZZE.UN BANCO A LA VANGUARDIA**

<b>2.1 Antecedentes</b>	<b>38</b>
2.1.1 Historia	38
2.1.2 Filosofía	39
2.1.2.1 Misión	39
2.1.2.2 Objetivos	39
2.1.2.3 Segmentación	40
2.1.2.4 Organización Institucional	41
2.1.2.5 Productos y Servicios	42
2.1.3 Estructura Accionaria	42
2.1.4 Empresas del Grupo	43
<b>2.2 Firenze, 1995</b>	<b>43</b>
2.2.1 Antecedentes	43
2.2.2 Empresas del Grupo	44
2.2.3 Expansión y Crecimiento	45
2.2.4 Situación Financiera del Banco	46
2.2.4.1 Cartera de Crédito	46
2.2.4.2 Captación	47
<b>2.3 Firenze, 1996</b>	<b>47</b>
2.3.1 Antecedentes	47
2.3.2 Empresas del Grupo	49
2.3.3 Expansión y Crecimiento	50
2.3.4 Situación Financiera del Banco	53
2.3.4.1 Cartera de Crédito	53
2.3.4.2 Captación	55

## CAPÍTULO III. CRÉDITO HIPOTECARIO

3.1 Tipos de Créditos	56
3.1.1 Créditos Hipotecarios, 1984	56
3.1.1.1 Créditos Tradicionales	56
3.1.1.2 Créditos del Nuevo Régimen	57
3.1.2 Créditos Hipotecarios, 1991	58
3.1.2.1 Crédito puente e Individualizaciones	59
3.1.2.2 Crédito Individual	60
3.1.3 Créditos Hipotecarios, 1994	60
3.1.3.1 Fidetal 100	61
3.1.3.1.1 Objetivo	61
3.1.3.1.2 Definición	61
3.1.3.1.3 Mercado Objetivo	62
3.1.3.1.4 Destino del Crédito	62
3.1.3.1.5 Cobertura	62
3.1.3.1.6 Montos	62
3.1.3.1.7 Disposición	62
3.1.3.1.8 Ventajas para el cliente	63
3.1.3.1.9 Ventajas para el Grupo	63
3.1.4 Créditos Hipotecarios, 1995	63
3.1.4.1 Fidetal, un nuevo producto	63
3.1.4.1.1 Objetivo	63
3.1.4.1.2 Definición	64
3.1.4.1.3 Mercado Objetivo	64
3.1.4.1.4 Condiciones Financieras	65
3.1.4.1.5 Cobertura	67
3.1.4.1.6 Promoción	67
3.1.4.1.7 Credit Scoring	69
3.1.4.1.8 Evaluación Financiera	69
3.1.4.1.9 Dictamen Técnico	71
3.1.4.1.10 Dictamen Jurídico	71
3.1.4.1.11 Forma de Pago	72
3.1.4.1.12 Gastos que deberá considerar el cliente	73

3.1.4.1.13	Autorización	74
3.1.4.1.14	Disposición	74
3.1.4.1.15	Documentación Requerida	75
3.1.4.1.16	Beneficios que otorga FIRETAL	76
3.1.4.1.17	Cálculo del Monto de Financiamiento	76
3.1.4.1.18	Integración de un expediente de Crédito Hipotecario	78
3.1.4.2	Créditos de Suprema Corte de Justicia de la Nación	78
3.1.4.3	Créditos de Interés Social (FOVI)	79
3.1.4.3.1	Objetivo	79
3.1.4.3.2	Definición	79
3.1.4.3.3	Mercado Objetivo	79
3.1.4.3.4	Condiciones Financieras	80
3.1.4.3.5	Cobertura	81
3.1.4.3.6	Promoción	81
3.1.4.3.7	Asignación	81
3.1.4.3.8	Tipo de Vivienda	82
3.1.4.3.9	Sustitución de deudor	82
3.1.4.3.10	Arrendamiento	82
3.1.5	Créditos Hipotecarios, 1997	82
3.1.5.1	Tanda Firenze Hipotecaria	82
3.1.5.1.1	Definición	82
3.1.5.1.2	Objetivo	83
3.1.5.1.3	Mercado Objetivo	83
3.1.5.1.4	Características de Tanda Firenze Hipotecaria	83
3.1.5.1.5	Características del Crédito Hipotecario	88
3.1.5.2	Créditos Pemex	90
3.1.5.2.1	Objetivo	90
3.1.5.2.2	Sujetos de Crédito	90
3.1.5.2.3	Destino	91
3.1.5.2.4	Monto del crédito	91
3.1.5.2.5	Recursos	91
3.1.5.2.6	Plazo del Contrato de Crédito	91
3.1.5.2.7	Tasa de Interés	92
3.1.5.2.8	Erogación Mensual	92

3.1.5.2.9 Pagos Anticipados	92
3.1.5.2.10 Firma Solidaria	93
3.1.5.2.11 Garantía	93
3.1.5.2.12 Comisiones	94
3.1.5.2.13 Gastos a cargo del acreditado	94
3.1.5.2.14 Avalúo	95
3.1.5.2.15 Formalización	95
3.1.5.2.16 Seguros	95
3.1.5.2.17 Autorización	97
3.1.5.2.18 Restricciones	97
3.1.5.2.19 Requisitos Mínimos de Aceptación	97
3.2 Cálculo de los diferentes tipos de créditos que se encuentran en el Sistema de Cartera Hipotecaria	98
3.2.1 Créditos de Interés Social	98
3.2.1.1 Erogaciones	99
3.2.1.2 Tasa de Interés	102
3.2.1.3 Primas de Seguros	102
3.2.1.4 Refinanciamiento	102
3.2.2 Créditos de Vivienda Media y Residencial	104
3.2.2.1 Erogaciones	104
3.2.2.2 Tasa de Interés Moratoria	105
3.2.2.3 Refinanciamiento	105
3.2.2.4 Tope de Refinanciamiento	106
3.2.3 Créditos de Suprema Corte	106
3.2.3.1 Tasa	106
3.2.3.2 Incremento de Erogación	107
3.2.4 Créditos de Liquidez	107
3.2.4.1 Erogaciones	107
3.2.4.2 Tasa de Interés Moratoria	107
3.2.4.3 Tope de Refinanciamiento	108
3.2.5 Créditos Puentes e Individualizaciones	108
3.2.5.1 Plazo	108
3.2.5.2 Compromiso de Pago	108
3.2.5.3 Forma de Cálculo	109

3.2.6 Ex-empleados	109
3.2.6.1 Tipo 82 (VIS B)	109
3.2.6.2 Tipo 86 (VIS)	111
3.2.7 Tanda Firenze y Créditos Hipotecarios en UDIS	111
3.2.7.1 Definición de Crédito Hipotecario en UDIS	111
3.2.7.2 Destino	112
3.2.7.3 Valor Mínimo del Inmueble	112
3.2.7.4 Comisión por apertura de crédito	112
3.2.7.5 Financiamiento Bancario	112
3.2.7.6 Pago Mensual	112
3.2.7.7 Tasa de Interés	113
3.2.7.8 Tasa Moratoria	113
3.2.7.9 Plazo del Crédito	113
3.2.7.10 Fecha de Corte	114
3.2.7.11 Pólizas de Seguros	114
3.2.7.12 Pagos Anticipados	114
3.2.7.13 Amortizaciones Extraordinarias	115
3.2.7.14 Cargo a cuenta de cheques	115

#### **CAPITULO IV. COBRANZA HIPOTECARIA**

4.1 Introducción	116
4.2 Cobranza Administrativa Hipotecaria	117
4.2.1 Estructura	118
4.2.2 Matrices	120
4.2.3 Núcleos	120
4.2.3.1 Objetivos de los núcleos	120
4.2.3.2 Estructura de los núcleos	121
4.2.3.3 Actividades de las sesiones	122
4.3 Cobranza Extrajudicial Hipotecaria	123
4.3.1 Antecedentes	123
4.3.1.1 Proceso de recuperación de Cartera Hipotecaria (Anterior)	124
4.3.1.2 Problemática	124

4.3.2 Centralización. Una nueva de controlar	125
4.3.2.1 Situación Propuesta	125
4.3.2.2 Nuevo Proceso de recuperación	126
4.3.2.3 Análisis comparativo entre la centralización y la descentralización	126
4.3.2.4 Estructura	127
4.3.2.5 Sistema de Cobranza Hipotecaria Extrajudicial	128
4.3.2.6 Anexo (Módulo de despachos)	129
4.4 Cobranza Judicial	158

## **CAPÍTULO V. UNIDADES DE INVERSIÓN. UDIS**

5.1 Introducción	159
5.2 Problemática a resolver mediante la creación de las Unidades de Inversión	162
5.2.1 Problemas que afectan a los inversionistas	162
5.2.2 Problemas que afectan a los usuarios de crédito	163
5.3 Características de la Unidad de Inversión	163
5.3.1 Definición	163
5.3.2 Objetivos	164
5.3.3 Metodología para el cálculo de las UDIS	165
5.3.4 Régimen Fiscal	166
5.3.4.1 Anexo	166
5.3.5 Ejemplo Tablas de Amortización	171
5.4 Ventajas y Desventajas	172
5.4.1 Para los bancos e intermediarios financieros	172
5.4.2 Para los acreedores de los bancos	173
5.4.3 Para los deudores	173
5.5 UDIS en Créditos Hipotecarios	174
5.5.1 Características Generales	174
5.5.2 Ventaja con esquema de UDIS	177
5.5.3 Ejemplo	177

## **CAPÍTULO VI. PROGRAMA DE APOYO A DEUDORES (ADE)**

6.1 Crisis Económica	183
6.2 Programa de Alianza para la Vivienda y Beneficios Adicionales del ADE	185
6.2.1 Introducción	185
6.2.2 Escenario Demográfico	185
6.2.3 Rezago y necesidades	185
6.2.4 Estrategia General	186
6.2.5 Lineamientos de estrategias prioritarias	186
6.2.6 Estrategia de Implantación	187
6.2.7 ADE Vivienda Media y Residencial	188
6.2.7.1 Características principales de la reestructura	188
6.2.7.2 Esquemas de reestructuración	189
6.2.7.2.1 Pagos Iguales de Capital	189
6.2.7.2.2 Pagos Nivelados	191
6.2.7.2.3 Esquema Especial	192
6.2.7.3 Beneficios Adicionales (ADE II)	194
6.2.7.3.1 Beneficiarios del Programa	194
6.2.7.3.2 Descuento en los pagos	194
6.2.7.3.3 Retroactividad	195
6.2.7.3.4 Pagos Anticipados	195
6.2.7.3.5 Finiquitos	195
6.2.7.3.6 Aguinaldo Firenze	196
6.2.7.3.7 Pagaré	196
6.2.7.3.8 Anexos	197
6.2.8 ADE Vivienda Tipo FOVI	200
6.2.8.1 Beneficiarios	200
6.2.8.2 Deudores al corriente en pagos	200
6.2.8.3 Beneficio Adicional	200
6.2.8.4 Deudores al corriente con diferimiento o capitalización	200
6.2.8.5 Beneficio Adicional	201
6.2.8.6 Deudores que no estén al corriente	201
6.2.8.7 Pagos Anticipados	201
6.2.8.8 Pérdida del Beneficio	201

6.2.8.9 Diferimiento. Créditos contratados con refinanciamiento limitado	201
6.2.8.10 Capitalización. Crédito con refinanciamiento ilimitado	202
6.2.8.11 Obligaciones de FOVI	202
6.2.9 Anexos	203

## **CAPÍTULO VII. CASO PRÁCTICO**

### **“PROGRAMA ESPECIAL DE REESTRUCTURAS EN VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL”**

7.1 Lineamientos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores	211
7.1.1 Beneficiarios	211
7.1.2 Descuentos adicionales en créditos para vivienda	212
7.1.3 Descuentos otorgados entre 1o. de Septiembre de 1996 y 29 de Junio de 1997.	213
7.1.4 Establecimiento de la sobretasa a cargo del Gobierno Federal	214
7.1.5 Financiamiento de los descuentos entre el Banco y el Gobierno Federal	214
7.1.6 Esquema de promoción a los pagos parciales anticipados	215
7.1.7 Cartera que haya sido objeto de enajenación o cesión de flujos con el FOBAPROA	216
7.1.8 Pérdida de beneficios	216
7.1.9 Reestructuración de créditos previamente reestructurados en UDIS	217
7.1.10 Cumplimiento	218
7.1.11 Información a la CNBV	218
7.2 Competencia	219
7.3 Programa “Firenze te pone al corriente”	222
7.3.1 Alcance	222
7.3.2 Objetivo	223
7.3.3 Propuesta	224

7.3.3.1 Clientes al corriente	224
7.3.3.2 Clientes que se pongan al corriente con recursos propios	225
7.3.3.3 Clientes que se pongan al corriente reestructurando su adeudo	225
7.3.4 Características de la Quita Condicionada	225
7.3.5 Características de la reestructura	226
7.3.6 Limitaciones	227
7.3.7 Condiciones	227
7.3.8 Beneficios	229
7.3.8.1 Descuento del 25%	229
7.3.8.2 Descuento del 20%	229
7.3.8.3 Beneficio en finiquitos y prepagos	231
7.3.9 Escenarios	232
7.3.9.1 Clientes al corriente en UDIS	232
7.3.9.2 Clientes al corriente en pesos	232
7.3.9.3 Clientes con pagos vencidos en UDIS firmados	233
7.3.9.4 Clientes con pagos vencidos en UDIS no firmados	233
7.3.9.5 Clientes con pagos vencidos en pesos	233
7.3.9.6 Créditos con Pagaré	234
7.3.10 Observaciones	234
7.3.11 Procesos de Operación ( Anexos )	236

## **CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## INTRODUCCIÓN

La devaluación de diciembre de 1994 dio origen a una crisis financiera, los bancos vieron incrementar considerablemente su cartera vencida. Para resolver este problema del excesivo endeudamiento tanto de personas como de empresas, el Gobierno Federal y la Banca promovieron programas de apoyo que beneficiaron a deudores, incluyeron reducciones importantes en los saldos de los créditos y en las tasas de interés.

Los Programas beneficiaron especialmente a los estratos económicos de ingresos más bajos, a la pequeña y mediana empresa, a los agricultores y a los deudores de créditos hipotecarios. Esto junto con la capitalización y compra de cartera por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro ( FOBAPROA ), permitieron la estabilización y en algunos casos reducción importante en los montos de cartera vencida de la banca.

El Programa de Reestructuración se inició en Junio de 1995 y sin embargo la mayor parte de los créditos documentados en UDIS se renegociaron en 1996, lo cual señala que el problema de pago sigue persistiendo entre los deudores de los bancos, particularmente en el segmento de Créditos Hipotecarios.

Por lo anterior, en este estudio, presento un nuevo Programa de Apoyo a Deudores de Créditos Hipotecarios implementado en un Grupo Financiero.

En el primer capítulo doy un panorama general del Sistema Financiero Mexicano y las principales funciones de las Instituciones que lo componen.

Este estudio se desarrolló en un Grupo Financiero, del cual abordo ampliamente en el segundo capítulo sus antecedentes y situaciones antes y después de la crisis.

En el tercer capítulo trato los diferentes tipos de créditos hipotecarios que se otorgan dentro de este grupo.

Un sólido programa de apoyo aunado a una buena cobranza pueden lograr disminuir considerablemente la cartera vencida, por lo que en el capítulo cuarto presento una nueva forma de hacer eficiente el control de la misma.

Algunos mecanismos fueron creados por el Gobierno Federal para alcanzar la estabilidad y lograr la recuperación económica, como es el caso de la Unidades de Inversión, las cuales describo en el capítulo quinto.

Este mecanismo se implementa en los Programas de Apoyo a los Deudores de Créditos Hipotecarios, los cuales desde su inicio son tratados en el sexto capítulo.

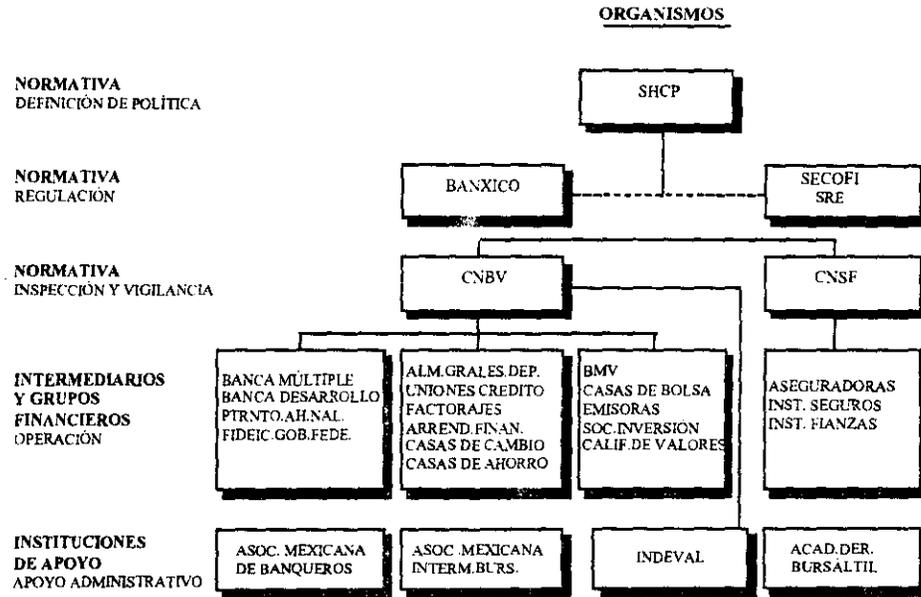
En el séptimo capítulo, desarrollo como caso práctico el nuevo Programa de Reestructuración para Créditos Hipotecarios en Vivienda Media y Residencial, que tiene como principal objetivo facilitar a los deudores, no sólo a conservar su patrimonio sino incluso a beneficiarse en el largo plazo, logrando con esto un buen comportamiento de pago por parte de los clientes.

# CAPÍTULO I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

## 1.1 DEFINICIÓN

“Es el conjunto de leyes, reglamentos, Organismos e Instituciones cuyo objetivo es canalizar en forma eficiente los recursos monetarios de la economía en forma de ahorro, financiamiento e inversión dentro de un marco legal de referencia.”<sup>1</sup>

## 1.2 ESTRUCTURA



<sup>1</sup> Villegas H. Eduardo y Ortega O.Rosa Ma.El Nuevo Sistema Financiero Mexicano.Pág.21.México.

### **1.3 ÓRGANOS E INSTITUCIONES DE REGULACIÓN, INSPECCIÓN Y VIGILANCIA**

#### **1.3.1 SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO**

Es el Organismo del Gobierno Federal que representa la máxima autoridad dentro de la Estructura del Sistema Financiero Mexicano, actuando directamente o a través de las Comisiones, adopta además, todas las medidas que comprenden tanto la creación como el funcionamiento de todas las Instituciones Financieras operantes en el país.

#### **PRINCIPALES FACULTADES:**

- Planear, Coordinar, Evaluar y Vigilar el Sistema Financiero Mexicano.
- Dirigir la Política Monetaria y Crediticia.
- Ejercer las atribuciones que señalen las leyes que regulan a las Entidades integrantes del Sistema Financiero Mexicano.
- Participar con la Dirección General de Política Bancaria, en la formalización de las políticas de promoción, regulación y control de las Sociedades de Inversión, las Organizaciones Auxiliares del Crédito, Casas de Bolsa, Aseguradoras y Afianzadoras, así como las relativas a la planeación, coordinación y vigilancia de los Intermediarios Financieros.
- Resolver asuntos relacionados con la aplicación de los ordenamientos legales que rigen al Sistema Financiero Mexicano.
- Sancionar administrativamente a quienes cometan infracciones a las leyes reguladoras.
- Además, ser el controlador y rígido guardián de que se cumplan las obligaciones fiscales.

Esta Secretaría se auxilia para el cumplimiento de las funciones anteriormente señaladas, de varias Subsecretarías de Hacienda y organismos tales como:

- Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público
- Subsecretaría de Asuntos Financieros Internacionales
- Subsecretaría de Ingresos
- Oficialía Mayor

- Procuraduría Fiscal de la Federación
- Tesorería de la Federación

### **1.3.2 BANCO DE MÉXICO**

Es un Organismo Público descentralizado del Gobierno Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, que funge como Banco Central y es el encargado de:

- Implantar la política monetaria del país
- Regular la oferta de dinero y la disponibilidad de créditos
- Reglamentar la emisión del circulante en moneda y billete
- Fijar los tipos de cambio en relación a divisas extranjeras
- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal, en las operaciones de crédito interno y externo, así como prestarle servicio de tesorería.
- Operar como Banco de Reserva

El Banco de México influye notablemente en la política monetaria del país al comprar y vender valores.

### **1.3.3 COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES**

Se crea como órgano desconcentrado de la SHCP teniendo como objetivos supervisar y regular las Entidades Financieras a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del Sistema Financiero en su conjunto para proteger los intereses del público. Se apoya en la Ley de Mercado de Valores, Ley de Instituciones de Crédito y Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

### **1.3.4 COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

Órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que actúa conforme a su reglamento interior, tiene a su cargo la inspección y vigilancia de las Instituciones y de las Sociedades Mutualista de Seguros y Fianzas, así como las demás personas y empresas

previstas por la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

#### **FUNCIONES:**

- Realizar la inspección y vigilancia que conforme a las referidas y otras leyes le competen
- Fungir como órgano de consulta para la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la materia de su competencia
- Imponer multas por infracción a las disposiciones de las leyes de la materia
- Presentar opinión a la Secretaría sobre la interpretación de las leyes en caso de duda respecto a su aplicación
- Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de sus facultades, así como las reglas, reglamentos y circulares siguiendo las instrucciones recibidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Coadyuvar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos técnicos y financiamiento del sistema asegurador

### **1.4 INTERMEDIARIOS Y GRUPOS FINANCIEROS**

#### **1.4.1 BANCA MÚLTIPLE**

Desde el año de 1897, en que se crea el primer Sistema Bancario Mexicano con la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito hasta el año de 1978, dicho sistema estuvo formalmente estructurado bajo el criterio de especialización funcional existiendo diversos tipos de Instituciones de Crédito sujetas por la Ley a actuar principalmente en el Mercado de Dinero o en el de Capitales. Al primero correspondía principalmente la actividad de los Bancos de Depósito y al segundo la de las Sociedades Financieras y la de las de Crédito Hipotecario.

Sin embargo, para 1960 el creciente desarrollo del Sistema Bancario y de los Mercados Financieros hacía ya que la citada especialización funcional constituyese un factor limitante para el crecimiento de los bancos, por lo que a partir de ese año se inicia un proceso que hizo posible el cambio estructural de la Banca Especializada en Banca Múltiple sin afectar inconvenientemente a las Instituciones de Crédito.

## **ANTECEDENTE JURÍDICO**

“La Ley General de Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito expedida en el año de 1941, dio un nuevo perfil a la Banca que era en aquel entonces el principal intermediario financiero, si no es que el único, situación que a su vez, tendría importantes repercusiones sobre las estructuras y características de las operaciones de los demás intermediarios”.<sup>2</sup>

## **EVOLUCIÓN DE LA BANCA ESPECIALIZADA A LA BANCA MÚLTIPLE**

Poco a poco se van haciendo las modificaciones que requerían las nuevas condiciones prevalecientes: en 1970, la ley reconoció que un grupo bancario pudiera integrarse por varias Instituciones de Crédito con diferentes tipos de especialización; en 1974, la ley permitió la fusión en una sola Institución de Crédito de distintos tipos de bancos, aunque los servicios al público serían prestados por departamentos independientes; en 1976 se inició el proceso de transformación de un régimen de especialización de servicios a uno en el que se tiende a la intermediación múltiple o general, al autorizarse el cambio de la Banca Especializada a Banca Múltiple.

En ese año, el 18 de marzo se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las reglas de la Banca Múltiple, entendiéndose como tales a las sociedades que tienen concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de Banca de Depósito, Financiera e Hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuvieran para realizar otras operaciones previstas por la ley. De esta manera, se daban las bases legales para la concentración del capital bancario. Para ello, cabe mencionar el hecho de que en 1975 existían 243 Instituciones Bancarias, mientras que al 31 de diciembre de 1981 sólo quedaban 36 multibancos; los activos de los dos bancos más importantes Banco Nacional de México, S.A., y Banco de Comercio, S.A., sumaban el 42.19% del total y si se les agregan los activos de Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.A., Banca Serfin, S.A., Banco Mexicano Somex, S.A. y Banco Comercial Mexicano, S.A., llegaban al 76.26%.

En diciembre de 1976 se inició el proceso de creación de la Banca Múltiple. Este proceso consistió, fundamentalmente, en la integración en una misma Institución de los servicios que ofrecía la Banca Especializada, tales como las operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias. Los Bancos Múltiples se crearon mediante la fusión de los distintos departamentos especializados que, hasta ese momento, operaban en cada Institución.

---

<sup>2</sup> Quijano, José Manuel. La Banca pasado y presente. Pág. 52. México.

Con anterioridad, las Instituciones de Crédito estaban sujetas a un régimen de Banca Especializada, con lo que la gama de operaciones tanto activas como pasivas, que dichas instituciones podían ofrecer, eran limitadas, toda vez que las mismas estaban sujetas a la propia naturaleza de los intermediarios.

La especialización de servicios había prevalecido en México prácticamente desde las primeras disposiciones legales expedidas para regir las operaciones de los distintos intermediarios financieros, principalmente en el caso de las Instituciones de Crédito. Estas últimas estaban estructuradas en tres tipos principales: los Bancos de Depósito, las Sociedades Financieras y las de Crédito Hipotecario.

Dicha especialización encuentra su origen en la idea de considerar que por el grado de complejidad de las operaciones de intermediación financiera y la atención de nichos específicos, y con el afán de lograr un equilibrio en el desarrollo de todas ellas, era conveniente que se encontrasen ampliamente diversificadas a través de distintos intermediarios.

Sin embargo, en México como en otros países, el desarrollo de los sistemas financieros puso en evidencia la necesidad de tender hacia un concepto de banca más integral, dadas las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos que implicaba la especialización de los servicios.

La creación de la Banca Múltiple constituyó un gran avance en la liberalización de la intermediación crediticia, a la vez que permitió a las distintas Instituciones alcanzar mejores niveles de capitalización y lograr economías de escala. Además, hizo posible una más adecuada diversificación de riesgos crediticios. No menos importante fue el hecho de desregular el Sistema Bancario, pues a partir de entonces se dictaron disposiciones más generales hacia la Banca Múltiple y no disposiciones específicas para cada grupo de bancos especializados.

También propició, por un lado, la homogeneización del régimen del encaje legal y de otras disposiciones de carácter regulatorio; por el otro, se facilitó la oferta de nuevos productos financieros, con lo que se pudieron satisfacer en mejor forma los requerimientos que tanto inversionistas como los sectores productivos y la sociedad en general estaban demandando.

Su surgimiento originó que distintas Instituciones Bancarias buscaran fusionarse entre sí, con el fin de aprovechar las ventajas que la nueva figura de la Banca Múltiple representaba.

Al 31 de agosto de 1982, el Sistema Bancario del país estaba integrado por:

- Banco de México.
- Instituciones Nacionales de Crédito.
- Más de 50 Instituciones de la Banca Privada y Mixta.

“Estas últimas fueron nacionalizadas o estatizadas, por decreto presidencial del 1º de septiembre de 1982, el 6 de septiembre de 1982 esas Instituciones fueron declaradas Sociedades Nacionales de Crédito (SNC) correspondiendo su propiedad al Gobierno Federal. A partir de esa fecha, el Gobierno asumió el control total del Sistema Bancario Mexicano, salvo el Banco Obrero, S.A. y el City Bank, que no fueron nacionalizados”.<sup>3</sup>

A partir de la nacionalización de la banca en 1982, se redujo el número de Instituciones de 60 a 18, por lo que el Sistema Bancario Comercial quedó integrado por seis Bancos Nacionales, cinco regionales y siete multirregionales.

En 1988 las autoridades financieras del país dictaron una serie de medidas tendientes a profundizar la liberación y la modernización del Sistema Financiero Mexicano. Dichas medidas se dieron en dos frentes distintos: por un lado, se dictaron disposiciones cuyo principal objetivo era desregular las operaciones del Sistema Financiero en su conjunto y del Bancario en particular; y, por el otro, se reformaron y adicionaron las leyes que regían a los distintos intermediarios con el fin de adecuar la estructura jurídica e institucional del Sistema Financiero a las condiciones cambiantes de un mundo cada vez más abierto y competitivo.

La desregulación operativa consistió fundamentalmente en la liberación de las tasas de interés pasivas del Sistema Bancario; en la eliminación de la canalización obligatoria de recursos y en la sustitución y posterior eliminación del encaje legal y el coeficiente de liquidez.

El proceso de modernización financiera dio un nuevo impulso hacia finales de 1989, cuando el gobierno envió al Congreso de la Unión una iniciativa de reformas constitucionales conocidas como el paquete financiero, para reformar la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito; la Ley General de Instituciones de Seguros; la Ley Federal de Instituciones de Fianzas; la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito; la Ley del Mercado de Valores y la Ley General de Sociedades de Inversión que regulaban a la mayoría de los intermediarios financieros. Los propósitos del paquete eran: disminuir la regulación excesiva y mejorar la supervisión del sistema en su conjunto;

---

<sup>3</sup> Aguilar, Alonso. La Nacionalización de la Banca, la crisis y los monopolios. Pág. 106, México.

reconocer y regular sin excesos a los nuevos intermediarios e instrumentos; fomentar la capitalización de los intermediarios y el aprovechamiento de economías de escala; promover una mejor cobertura de mercados y mayor competencia entre intermediarios.

### **SITUACIÓN ACTUAL**

No obstante lo anterior, en el período 1988-1994 el Gobierno consideró necesario presentar al Congreso de la Unión una iniciativa de reformas constitucionales para restablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de Banca y Crédito (lo que se conoce también como reprivatización) para lo cual fue necesario modificar los artículos 28 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En esta forma, y una vez que fue aprobada la reforma de los artículos antes mencionados, se contaba ya con el marco básico necesario para que los sectores social y privado pudieran prestar el servicio de Banca y Crédito.

El siguiente paso era llevar a la ley secundaria tales reformas, para que las mismas pudieran convertirse en realidad. Por varias razones, se decidió derogar la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, reformada unos cuantos meses atrás y se decidió proponer la expedición de una nueva Ley de Instituciones de Crédito que regulara el Servicio Bancario.

Los objetivos básicos de esta ley son: la integración del capital de los bancos, las inversiones en empresas industriales y el establecimiento de la llamada Banca Universal.

Por lo que se refiere a la integración del capital social de las Instituciones de Banca Múltiple, persigue dos objetivos básicos: el primero, asegurar que los mexicanos mantengan en todo momento el control de los bancos y el segundo, que exista una participación diversificada y plural, que impida fenómenos de concentración en la toma de decisiones en perjuicio tanto de las Instituciones como de los usuarios del Servicio.

Es oportuno destacar que en la nueva Ley de Instituciones de Crédito se limita a 5% la participación de cualquier persona física o moral en el capital social de los bancos, salvo que se cuente con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en cuyo caso, podría alcanzar el 10%. Están exceptuados de esta regla el Gobierno Federal, los inversionistas institucionales, el Fondo Bancario de Protección al Ahorro y las Sociedades Controladoras de Agrupaciones Financieras.

Por lo que se refiere a la inversión de los bancos en el capital de empresas industriales, la ley limita y regula rigurosamente su participación en sociedades que no estén directamente relacionadas con la función bancaria, estableciendo específicamente lo siguiente:

- Los bancos no podrán celebrar operaciones activas en las que resulten deudores los empleados de la institución, salvo que se trate de prestaciones laborales.
- Se incorporan estrictos mecanismos para que el banco pueda otorgar créditos a los accionistas, consejeros, sus parientes más cercanos o empresas en que participen la institución o dichas personas.
- Se destaca la prohibición general de celebrar u otorgar servicios en términos que se aparten, de manera significativa, de las condiciones del mercado prevalecientes en un momento determinado.

En cuanto a las operaciones de Banca Universal, la ley dispone que las Instituciones de Crédito que no formen parte de una sociedad de las previstas en la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, podrán invertir en el capital social de Organizaciones Auxiliares de Crédito e Intermediarios Financieros no Bancarios, que no sean Casas de Bolsa, Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros o Instituciones de Fianzas.

En las reformas del paquete financiero de 1989, se introdujo por primera vez el concepto de Grupos Financieros. No obstante, entre éste y el surgido a partir de la nueva Ley de Instituciones de Crédito había una diferencia fundamental, ya que con la nueva legislación se permitió que las instituciones de Banca Múltiple formaran parte de alguna agrupación financiera.

Como ya lo hemos mencionado, la ampliación de los servicios que prestaban los distintos intermediarios que formaban el Sistema Financiero, así como la creciente tendencia a agruparse entre ellos, hacía que la diferencia entre los servicios prestados fuera cada vez más tenue. Por ello, se vio la conveniencia de hacer una regulación más completa y con mayor detalle, que comprendiera la protección de los intereses del público y estableciera limitaciones para evitar piramidaciones indeseables de capital. Por lo anterior y para cumplir con estos objetivos se expidió la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras el 18 de julio de 1990, la cual tiene por objeto:

- Establecer las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros

- Fijar los términos bajo los cuales habrán de operar.
- Proteger los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos grupos.

#### **1.4.2 BANCA DE DESARROLLO**

Uno de los objetivos principales de la política financiera es sin duda la orientación selectiva del crédito, es por eso que la Banca de Fomento es un factor decisivo para el sano desenvolvimiento económico de un país. Desde ese punto de vista, la Banca de Desarrollo significa un instrumento estratégico utilizado por el Estado moderno para apoyar, con los recursos financieros requeridos en su monto y condiciones, aquellos sectores y actividades económicas considerados como prioritarios.

De tal manera, el Sistema Financiero se ha diversificado institucionalmente y ha generado diversos mecanismos que le han permitido apoyar la formación de una infraestructura amplia que sustente el desarrollo económico. Un rasgo distintivo de ello ha sido su especialización en sectores fundamentales como el agropecuario, el industrial, el comercio interior y exterior, obras públicas y algunas otras actividades específicas.

#### **ANTECEDENTES**

En México, la Banca de Desarrollo surge propiamente en 1926, con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola. Con la estabilidad política e institucional que se logró en la década de los años treinta, el Sistema Financiero de Fomento encontró bases firmes para su desarrollo; en esos años se impulsó el ahorro interno para apoyar al campo, la instalación de una planta industrial, la construcción de infraestructura y el fomento a la exportaciones, principalmente.

A partir de la década de los cuarenta, la Banca de Desarrollo cobra un papel clave en el desarrollo económico de México, como resultado de estrategias y aplicación de instrumentos que el Estado y la sociedad fueron creando para la mejor transformación y aprovechamiento de los factores productivos del país.

Al respecto, es importante mencionar que en el marco de la política de endeudamiento externo seguida durante los setentas, la banca de desarrollo desempeñó un papel muy importante, tanto como agente del Gobierno Federal para captar recursos del exterior, como de ejecutor de

los mismos, situación que repercutió en un elevado apalancamiento en este tipo de Instituciones.

### **LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO EN EL MARCO DE LA CRISIS DE 1982**

Al presentarse la crisis económica en 1982, la banca de desarrollo resistió el impacto de cambiantes condiciones económicas. La rapidez de las diversas devaluaciones del peso en ese año, así como las condiciones recesivas de la economía ocasionaron una situación de aguda descapitalización en el Sistema Financiero de Fomento. Por un lado, una parte significativa de los préstamos contratados en el exterior y denominados en moneda extranjera, tenían como contraparte préstamos internos concedidos en moneda nacional y en proyectos que aún no maduraban, lo que propició que tanto el capital como el servicio de la deuda, observaran incrementos en moneda nacional.

Aunado a lo anterior, la falta de pago oportuno por parte de usuarios de crédito, tanto del sector público como del privado y social, ocasionó graves trastornos de liquidez en estas instituciones financieras.

La creciente importancia que estas instituciones alcanzaron durante la década de los setenta y las dificultades económicas de 1982, las obligó a iniciar un esquema de reestructuración para continuar apoyando el proceso de desarrollo del país. Se replantearon las políticas que por años habían determinado su actuación. La ausencia de crédito externo les obligaba a operar más con sus propios recursos; las limitaciones presupuestales implicaban también que la banca de fomento debería efectuar un importante esfuerzo de racionalización y selectividad en el uso del subsidio financiero; la situación económica general necesitaba de la adopción de nuevos esquemas financieros, de nuevos instrumentos que se adaptasen a las condiciones económicas permitiendo mayor margen al sector productivo, sin descuidar los intereses bancarios.

En este contexto, en el período de 1982-1988, se llevaron a cabo una serie de medidas tendientes a normar la participación del Estado en la economía.

En el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo ( PRONAFIDE ), programa sectorial derivado del Plan Nacional de Desarrollo, se retoma el carácter de la banca de desarrollo como instrumento efectivo de la política de desarrollo económico, enfatizando su

especialización en la atención de sectores estratégicos para el Estado; así como la flexibilidad en el ajuste de las tasas activas en función del costo de captación relevante de los fondos que utiliza; la complementariedad del crédito con servicios de apoyo como la asistencia técnica; el extensionismo y la discrecionalidad en la selección de los usuarios del crédito. Todo ello para que los recursos se orientaran fundamentalmente al apoyo de sujetos que por sus características, no fueran susceptibles de acudir a la banca comercial.

## **OBJETIVOS**

Tradicionalmente la Banca de Desarrollo en México ha cumplido tres grandes propósitos.

- Canalizador de recursos al campo ya que ha sido el catalizador principal de la política agraria a partir de la Revolución, así como a la construcción de infraestructura.

- Ente financiero del Estado.

- Instrumento de política industrial. Sin embargo, las transformaciones que ha sufrido la economía del país y, sobre todo, la reforma del Estado a partir de 1989, han trazado la línea para una nueva participación de la Banca de Desarrollo. Quizá uno de los ámbitos más fértiles por su impacto en el crecimiento sostenido de la economía es hoy día el nuevo sector financiero.

En la actualidad la participación de la Banca de Desarrollo se centra en: instrumentación de una política industrial exportadora; conformación como banca de segundo piso, buscando el estímulo al desarrollo empresarial y participación en áreas específicas de la liberación del sistema financiero como la innovación financiera y el fortalecimiento de intermediarios.

## **INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO**

Junto con las medidas señaladas de modernización del Sistema Financiero, a fines de los ochenta el Gobierno Mexicano tomó dos decisiones fundamentales en relación a los bancos de fomento. Por un lado, se mantendría en funcionamiento el Sistema Nacional de Banca de Fomento, en tanto representa un instrumento estatal indispensable para acelerar y equilibrar el proceso de desarrollo, sobre todo de cara a los desajustes que implica el actual proceso de reestructuración económica. Por otra parte, se reorganizaría la Banca de Desarrollo, para

poder cumplir más eficazmente sus funciones bajo el nuevo contexto económico y financiero del país.

La decisión de reorganizar el funcionamiento y estructura de las Instituciones Financieras de Desarrollo, por su parte, deriva de la necesidad de responder a los cambios en la estrategia económica y en el Sistema Financiero del país. Este proceso de reorganización abarcó prácticamente todas las facetas de la actividad de la banca de fomento: en primer lugar, comprendió una redefinición de los sectores a los que esta banca debe atender; en segundo lugar, la racionalización operativa de las instituciones; y en tercer lugar, la definición de nuevas áreas de actividad.

- En lo referente al primer aspecto, actualmente se están revisando los sectores que constituyen el objetivo de la Banca de Desarrollo, con el propósito de atender a los sujetos de crédito susceptibles de mejorar sus condiciones productivas. Esta labor permitirá, entre otras cosas, que el crédito preferencial se enfoque hacia aquellos acreditados que demuestren posibilidades reales de crecimiento y consolidación, tales como micro, pequeños y medianos industriales, comerciantes y agricultores, o hacia proyectos prioritarios que contribuyan al desarrollo del país, en áreas como infraestructura o sectores de exportación.

Esta redefinición de áreas de apoyo también ha involucrado una pronunciada reorientación del financiamiento de los bancos de desarrollo hacia el sector privado, ya que éste constituye el principal motor de la economía.

Cabe señalar que todavía en los ochenta, la Banca de Desarrollo canalizaba una elevada proporción de sus recursos al financiamiento del sector público, situación que en los últimos años ha sido revertida en forma significativa.

- En lo que toca a la racionalización de operaciones, que básicamente busca lograr la autosuficiencia del sistema operativo de los bancos de fomento, se estableció la conveniencia de que estas instituciones operaran en lo sucesivo desde el segundo piso, se impulsó la búsqueda de nuevos mecanismos de movilización de ahorro interno y se modificó el sistema de manejo de crédito otorgado a la actividad productiva.

La búsqueda de autosuficiencia derivó de la necesidad de ajustarse a las limitaciones impuestas por la política de saneamiento de las finanzas públicas, que se tradujo en una importante reducción real de los recursos fiscales disponibles para la operación de las instituciones financieras de desarrollo. Este proceso se inició en los años ochenta, de manera

que si en 1983 los apoyos fiscales significaron 6% del total de los recursos de estos agentes, en 1987 únicamente representaron el 1.8% y a esta fecha está contemplada su eliminación total.

En estas condiciones, la actuación desde el segundo piso presentaba una serie de ventajas en términos de la eficiencia de la operación de estas instituciones.

Para la Banca de Desarrollo, el segundo piso implica un ahorro sustancial en costos de intermediación y para la banca comercial, representa el acceso a nichos de mercado que de otra manera no tendría y a los que pueden explotar sin necesidad de expandir su red de captación de recursos. Esto es muy importante en un contexto de ajuste en los márgenes de intermediación y de búsqueda de menores costos.

Más allá del recurso a la banca, también se pretende actuar a través del resto de los intermediarios financieros. En la práctica ya se opera con Instituciones de Factoraje y de Arrendamiento Financiero y se promueve e impulsa el surgimiento de Uniones de Crédito, con las que se obtienen resultados iguales a los de la Banca Comercial. También se ha decidido trabajar a través del mercado bursátil y por ello se promueve la formación de Sociedades de Inversión para apoyar a sectores específicos.

En esta forma las acciones emprendidas han propiciado que el Banco Nacional de Comercio Exterior, el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Nacional Financiera y los principales fondos de fomento, operen preferentemente como bancos de segundo piso, mientras que otras Instituciones de Desarrollo, por las características propias de los sectores que atienden, conservan sus operaciones directas con el público.

Por otro lado, se ha buscado adecuar y fortalecer los mecanismos de fondeo de estas instituciones, a efecto de que amplíen su capacidad de apoyo a los sectores económicos sin comprometer el esfuerzo de saneamiento fiscal.

En la política de asignación de recursos se revisa permanentemente el esquema de tasas de interés preferenciales, así como las condiciones inherentes al otorgamiento del crédito, tales como plazos de vencimiento, períodos de gracia y periodicidad en los cobros de intereses. El criterio central en este campo es que las tasas activas deberán cubrir por lo menos el costo financiero y administrativo de los recursos involucrados, a fin de mantener e incrementar el patrimonio de cada institución, para que paulatinamente aumente la derrama crediticia y se

eliminen las transferencias fiscales. De este modo, las instituciones han dejado de depender del apoyo de recursos presupuestales, con excepción de las Instituciones de Fomento al sector agropecuario.

- Por último, la Banca de Desarrollo mexicana ha empezado a incursionar en nuevas áreas de actividad, ejemplo de ello es la nueva forma en que tiende a practicarse la capacitación y la asistencia técnica en la Banca de Desarrollo, en razón de las dificultades para continuar practicando el extensionismo directo, como fue el caso en otras épocas. En esta forma, actualmente se empiezan a desarrollar esquemas de impulso a la formación de despachos de servicios profesionales, mediante la promoción de fondos de inversión que financien este tipo de entidades. Con ello se busca respaldar una multitud de despachos empresariales, despachos de servicios profesionales que proporcionen directamente los servicios.

La privatización de la banca, a su vez, habrá de propiciar una definición más precisa de las tareas y responsabilidades, los nichos de competencia y la especializaciones, de cada tipo de agente financiero.

También cabe señalar la tendencia hacia la bursatilización en los Sistemas Financieros Internacionales y el potencial que ello ofrece a los propósitos de la Banca de Desarrollo. En particular, la Banca de Fomento tiene un importante papel a desempeñar en la promoción del mercado de capitales.

## **PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO**

### **NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.**

El objetivo básico de Nacional Financiera es apoyar la modernización productiva y financiera del país. En ese sentido, sus políticas en el área de la movilización de recursos engloban tanto mecanismos de fondeo de los programas institucionales, como acciones para promover el acceso de las empresas a recursos de otros intermediarios y mercados financieros internos e internacionales.

Nacional Financiera se ha transformado en banco de segundo piso, operando en conjunto con los Bancos Comerciales y otros intermediarios como las Instituciones de Factoraje y de

Arrendamiento Financiero. Sus esquemas de fomento y apoyo institucional, se dividen en dos grandes vertientes:

- Programa de apoyo financiero con recursos institucionales, dentro de los que se encuentran, el programa de apoyo financiero para la micro y pequeña empresa; el programa de modernización; el programa de estudios y asesoría; el programa de infraestructura industrial diseñado para financiar la creación y mejoramiento de parques industriales y reubicación de plantas; el programa de desarrollo tecnológico y el programa de mejoramiento del medio ambiente.

- Apoyo a la creación de la infraestructura para la modernización de la micro, pequeña y mediana empresa, para cuyo efecto viene impulsando la creación de nuevos instrumentos financieros, la ampliación de la red de intermediarios financieros, estimulando la organización y capacitación empresarial.

Complementariamente, se realizan esfuerzos de concertación entre los diversos estratos empresariales para lograr una mejor articulación de las cadenas de oferta y demanda productiva, impulsando la formación de uniones de crédito o uniones de compra, la ampliación de la red de intermediarios financieros, la tarjeta empresarial, la creación de las sociedades de inversión, programa de asesores empresariales y financieros y fondos de coinversión, entre otros.

En términos de perspectivas, esta institución impulsará sus operaciones bajo un concepto de Banca de Fomento Empresarial y promoverá intensamente la inversión extranjera, fortaleciendo los mercados de dinero y capitales y avanzará en la aportación accionaria temporal de las empresas con el objeto de apoyarlas con capital de riesgo.

Finalmente existen otras Instituciones que integran la Banca de Desarrollo, tales como:

- Banco Nacional de Comercio Exterior
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- Banco Nacional del Pequeño Comercio
- Banco Nacional de Comercio Interior
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada
- Banco Nacional de Crédito Rural
- Financiera Nacional Azucarera

- Fideicomisos instituidos en el Banco de México para varios propósitos de desarrollo.

### **1.5 GRUPOS FINANCIEROS**

Los Grupos Financieros resultan de la unión de varias Instituciones Financieras.

Pueden existir tres Grupos Financieros tales como:

- El que encabeza una Sociedad Controladora
- El que encabeza una Institución de Crédito
- El que encabeza una Casa de Bolsa

Los beneficios de la integración en Grupos Financieros serán, entre otros: utilizar denominaciones iguales que los identifiquen frente al público, realizar en forma indistinta operaciones en oficinas y sucursales de unos y de otros, racionalización administrativa y de recursos con el consecuente abatimiento de costos y elevación de la eficiencia.

La forma como se integran los Grupos Financieros será de la siguiente manera:

#### **El que encabeza una Sociedad Controladora:**

- Un Banco
- Una Casa de Bolsa
- Una o dos Aseguradoras, siempre que no sean del mismo ramo
- Una Arrendadora Financiera
- Una Empresa de Factoraje
- Una Afianzadora
- Una Casa de Cambios
- Una Almacenadora
- Una o varias Sociedades de Inversión

#### **El que encabeza una Institución de Crédito:**

- Una Arrendadora financiera
- Una Empresa de Factoraje
- Una Operadora de Sociedades de Inversión
- Una Casa de Cambios
- Una Almacenadora

- Una Sociedad de Inversión.

**El que encabeza una Casa de Bolsa:**

Se integran exclusivamente por las entidades enumeradas anteriormente, no pudiendo quedar comprendidas en estos grupos las Instituciones de Crédito.

Además, se ha condicionado que cuando menos deberán participar tres distintos intermediarios en un solo grupo y no podrá haber más de un intermediario de la misma especie en el mismo grupo, excepto Operadoras de Sociedades de Inversión y Aseguradoras que operen en ramos distintos.

La ley reconoce la figura Sociedad Controladora y establece así la posibilidad de que una empresa tenga el control de todas las sociedades que integran el grupo. Dicha sociedad se constituirá como sociedad anónima y será propietaria en todo tiempo de acciones con derecho a voto que representen por lo menos el 51% del capital pagado de cada uno de los integrantes del grupo. Por lo que tendrá la posibilidad de nombrar la mayoría del consejo de administración de cada empresa integrante.

## **1.6 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS**

### **1.6.1 ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO**

Para constituir cualquier Organización Auxiliar Nacional de Crédito se requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tratándose de Uniones de Crédito, dicha autorización se publicará en el Diario Oficial de la Federación.

Estas organizaciones se deberán constituir en forma de sociedad anónima y tendrán que contar con un capital mínimo pagado.

Estas son normadas por sus leyes orgánicas y a falta de éstas o cuando en ellas no esté previsto, se regirán por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en la cual se regula la organización y funcionamiento de las mismas.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito considera como Organizaciones Auxiliares de Crédito las siguientes:

- Almacenes Generales de Depósito
- Arrendadoras Financieras
- Sociedades de Ahorro y Préstamo
- Uniones de Crédito
- Empresas de Factoraje Financiero
- Casas de Cambio

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito surgen debido a la necesidad de apoyar el desarrollo económico de la pequeña y mediana empresa, en la constante búsqueda de diversas fuentes de financiamiento y para facilitar las operaciones de importación y exportación, así como fortalecer su administración y crecimiento constante.

Con el surgimiento de estas instituciones, las empresas tuvieron nuevas opciones de crédito, ya que se podían financiar a través de sus inventarios, activos fijos, y su cartera de clientes, lo cual les permite tener la liquidez a corto plazo y a un costo competitivo; asimismo, surgen las uniones con la finalidad de apoyar a los empresarios de una o varias ramas industriales entre sí. Así, estas instituciones cumplen con la finalidad de apoyar el desenvolvimiento de la actividad productiva del país.

A continuación se describen las principales características, funciones y operaciones que pueden realizar cada una de ellas, así como su importancia en el Sistema Financiero Mexicano.

### **ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO**

Los almacenes generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento guarda o conservación de los bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

Los almacenes tienen una función económicamente útil, ya que apoyan a las empresas que no tienen la suficiente capacidad para almacenar sus mercancías o no tienen las instalaciones adecuadas para mantener en buenas condiciones cierto tipo de bienes o mercancías principalmente las que son perecederas.

Estos almacenes pueden emitir certificados de depósito para poder acreditar la propiedad de las mercancías depositadas, así como obtener un bono de prenda, el cual es un título de crédito y sirve de garantía para obtener un crédito prendario.

Los Almacenes Generales de Depósito además podrán realizar las siguientes actividades:

- Prestar servicios de comercialización y transporte de bienes que vayan o hayan sido almacenados en éste
- Certificación de calidad, así como valuación de bienes y mercancías almacenadas
- Transformar las mercancías depositadas para aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza
- Empacar y envasar los bienes y mercancías recibidas en depósito por cuenta de los depositantes o titulares de los certificados de depósito
- Otorgar financiamientos con garantías de bienes o mercancías almacenadas en bodegas de su propiedad o arrendadas para que los administren directamente y que estén amparados con bonos de prenda
- Anunciar con carácter informativo y a petición y por cuenta de los depositantes de la venta de los bienes y mercancías depositadas

Los almacenes generales de depósito podrán ser de dos clases:

- Los que se destinen a recibir en depósito bienes o mercancías de cualquier clase, por las que se hayan pagado los impuestos correspondientes
- Los que además están facultados de acuerdo a la fracción anterior, pueden recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal

También se pueden clasificar de acuerdo a la habilitación de la bodega:

- Cuando la bodega es propiedad del Almacén General de Depósito y el personal de éste la opera, es un " Almacén Directo "

- Cuando el almacén es propiedad del depositante y el almacén lo arrienda para amparar con certificados de depósito las mercancías que ahí se almacenan, es un " Almacén Habilitado "

## **ARRENDADORAS FINANCIERAS**

Para entender mejor las funciones de las arrendadoras financieras, en primer término se mencionarán los tipos de arrendamiento que existen:

### **- Arrendamiento Puro:**

Es el contrato por el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo predeterminado al arrendatario, a cambio de un precio pactado, denominado renta.

### **- Arrendamiento Financiero:**

Es el contrato por el cual la Arrendadora Financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar una contraprestación pactada, que se liquidará en pagos parciales según convengan a una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y se podrá optar al vencimiento del contrato por alguna de las siguientes opciones:

- Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato o inferior al valor del mercado

- Prorrogar el plazo del uso o goce del bien, pagando una renta menor

- Participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien de acuerdo con las proporciones y términos establecidos en el contrato

El Arrendamiento Financiero presenta 5 modalidades:

- **Arrendamiento Financiero Neto** : En éste el arrendatario cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, reparaciones, impuestos y derechos.

- **Arrendamiento Financiero Global** : En éste el arrendador cubre todas las erogaciones antes mencionadas, quien las va a repercutir en el momento de pactar la renta.

- **Arrendamiento Financiero Total** : Es en el cual el arrendador recupera a través de las rentas pactadas y el plazo forzoso, el costo total del bien arrendado más el costo financiero del capital invertido en la adquisición del mismo.

- **Arrendamiento Financiero Ficticio** : Consiste en que el propietario de un bien lo venda a una compañía arrendadora para que ésta a su vez se lo arriende con su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato.

Es a través de esta forma por la cual el propietario original del bien no pierde la utilización del mismo y obtiene recursos frescos para financiamiento de otros proyectos en el negocio.

Dentro de las reglas básicas de la operación de las arrendadoras financieras se les permite, como operación complementaria practicar el arrendamiento puro, siempre y cuando el arrendatario cubra los gastos inherentes a la instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones y todo lo necesario para mantener en buenas condiciones el bien arrendado, y la arrendadora enajene el bien por lo menos al valor de mercado.

Algunas de las diferencias entre el arrendamiento puro y financiero son: en el primer tipo se deducen totalmente las rentas pagadas y el bien arrendado no forma parte del activo fijo para fines del impuesto al activo, así como que la venta del bien sea a precio de mercado. En cambio, en el arrendamiento financiero la deducción es la depreciación y los intereses proporcionales cargados en las rentas, los bienes forman parte del activo fijo para el cálculo del impuesto al activo, y al término del contrato se puede optar por algunas de las opciones ya mencionadas.

De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito las Arrendadoras Financieras podrán realizar las siguientes operaciones:

- Celebrar contratos de arrendamiento financiero
- Emitir obligaciones quirografarias o con garantía específica para su colocación por medio del mercado bursátil
- Adquirir bienes del futuro arrendatario con el compromiso de dárselos a éste en arrendamiento financiero
- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior destinados a la realización de sus operaciones para los que

fueron creados y préstamos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras para hacer frente a sus necesidades de liquidez

- Otorgar créditos a corto plazo relacionados con contratos de arrendamiento y créditos refaccionarios e hipotecarios
- Descotar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero
- Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito y bancos del extranjero así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

### **UNIONES DE CRÉDITO**

Son organizaciones auxiliares, constituidas como sociedades anónimas de capital variable, con concesión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, formadas por un número de socios no menor a 20 y pueden ser personas físicas o morales, las cuales se benefician obteniendo de ellas créditos, garantías o avales, siempre y cuando dichas personas lleven a cabo actividades que en forma directa y activa estén encaminadas a la agricultura, ganadería, industria, comercio o bien en forma mixta. A estas instituciones sólo se les permite celebrar operaciones con sus mismos socios, en las proporciones que la ley establece.

Se clasifican en 4 clases :

- Agropecuarias
- Industriales
- Comerciales
- Mixtas

Cabe mencionar que una organización de este tipo no puede satisfacer con su propio capital las necesidades certificadas de sus asociados, por lo que tiene que recurrir al apoyo de las sociedades nacionales de crédito redescotando con ellas su cartera crediticia (Nafinsa).

Cuentan con un departamento especial a través del cual se auxilian para llevar a cabo por cuenta de sus socios la venta de los efectos que cultivan o producen.

Principales actividades que pueden realizar las uniones de crédito:

- Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios
- Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera
- Encargarse de la construcción y obras propiedad de sus socios para uso de ellos, cuando sean necesarios para sus empresas
- Promover la organización y administrar empresas de industrialización o transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios
- Vender los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios
- Comprar, vender o alquilar por cuenta y orden de sus socios, insumos y bienes de capital, para el desarrollo de las empresas de éstos
- Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios

En conclusión, se dice que el auge que han tenido estas organizaciones, "es debido al extenso apoyo que le otorga a sus socios (empresarios) que las forman, tanto en crédito como en asesoramiento para fortalecer la estructura de sus empresas que va desde la planeación, compras y adquisiciones de activo, estudios técnicos, consultoría contable y administrativa, apoyo en las ventas y otras que sirven para impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa".<sup>4</sup>

## **EMPRESAS DE FACTORAJE**

Estas empresas se institucionalizaron en México en el año de 1988 con la creación de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C. durante el momento en que el crédito bancario pasaba una de sus peores etapas.

---

<sup>4</sup> Van Horne, James. Fundamentos de Administración Financiera. Pág. 120. México.

Los principales objetivos que persiguen estas asociaciones son:

- Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento del crédito comercial
- Formular y aplicar políticas de autoregulación de las empresas de factoraje, para garantizar su solvencia
- Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines con el objeto de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan las actividades de factoraje del país
- Difundir e informar al sector financiero del comportamiento de los créditos comerciales, y describir los distintos tipos de factoraje
- Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales, que promueva la confianza y la inversión nacional e internacional así como su administración vía factoraje

## **FACTORAJE**

Es el contrato por el cual la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las siguientes posibilidades :

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero

Los contratos de factoraje financiero en moneda extranjera los regula el Banco de México.

Las empresas de factoraje financiero podrán realizar las siguientes actividades:

- Celebrar contratos de promesa de factoraje

- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes y servicios comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores

El funcionamiento de la empresa de factoraje aparentemente es sencillo, puede tener cuando menos 2 problemas:

- Correr el riesgo de no poder cobrar por morosidad de los clientes
- Ocasionar problemas a los clientes del cedente ya que los pagos deberán ser hechos al factor lo cual ocasiona problemas administrativos y aparentemente fiscales

Para reducir los problemas de la operación de factoraje el factor realiza una compra condicionada al cedente al anticiparle un porcentaje de la cartera vencida o cedida y al vencimiento de la cartera cobrará el total al cliente y reembolsará el remanente no anticipado, y si no logra el cobro el cedente tiene la obligación de liquidar el importe reduciéndose así el riesgo, pues tal vez el cedente tampoco pueda pagarle a la empresa de factoraje.

El estudio de este tipo de crédito es diferente al de un crédito normal pues no debe considerarse como buen cliente del cedente a aquella empresa que sea importante y fuerte, es decir aquella empresa de la cual depende el cedente y que en caso de encontrar un proveedor sustituto le regrese la mercancía, muchas veces son mejores los clientes pequeños con menor potencial administrativo y menores recursos legales para las operaciones de factoraje.

## **CASAS DE CAMBIO**

Son aquellas sociedades anónimas que requieren de la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar en forma habitual y profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas dentro del país.

Actividades de las casas de cambio:

Que su objeto social sea exclusivamente la realización de compra, venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras que no tengan curso legal en el país de emisión, piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda.

En los estatutos sociales deberá indicarse que, en la realización de su objeto la sociedad deberá ajustarse a lo previsto en la Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito.

- Que estén constituidas como sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros
- Que cuenten con capital mínimo pagado, que señale periódicamente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Coberturas cambiarias:

En este mercado existen dos tipos de operaciones:

- La compra de cobertura cambiaria utilizable por los importadores
- La venta de cobertura cambiaria utilizada por los exportadores

La compra de cobertura cambiaria consiste en pagar en la fecha de contratación a un intermediario autorizado un precio de cobertura en pesos, adquiriendo el derecho a recibir de éste, si el precio se deprecia una cantidad en moneda nacional, equivalente a la depreciación en dólares controlados, o la obligación de pagar al intermediario el equivalente a una depreciación de pesos si fuera el caso.

El plazo máximo al que se puede realizar cualquier operación de cobertura, de compra a venta es de 6 meses, y en el caso de la compra, como en cualquier mercado futuro lo que logra es garantizar el precio.

## **SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO**

Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio de capital variable no lucrativas, en la que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones, tendrán duración indefinida con domicilio en territorio nacional.

Deberán de tener por objeto la captación de recursos solamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y los accesorios financieros de los recursos captados, la colocación de dichos recursos será únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio de los mismos.

El importe del capital social pagado de las Sociedades de Ahorro y Préstamo deberá estar invertido en los términos que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general que expida ésta.

Los remanentes de operación de las Sociedades de Ahorro y Préstamo deberán destinarse a lo siguiente:

- Obras de beneficio social propias o en colaboración con autoridades federales, estatales o municipales o con organismos públicos o privados orientados hacia la sanidad pública, investigación, enseñanza y cultura o en servicios de asistencia social.
- Constituir una reserva para el desarrollo de la propia Sociedad de Ahorro y Préstamo.
- La distribución entre los socios, con objeto de reducir proporcionalmente los intereses y demás accesorios de los créditos que les hubieran sido otorgados durante el ejercicio que se hayan registrado los remanentes, o proporcionar un mayor rendimiento a los socios o ahorradores.

### **PATRONATO DEL AHORRO NACIONAL**

Es el organismo descentralizado del Estado con personalidad jurídica y patrimonio propios, encargado de realizar los objetivos sociales, económicos y de interés público establecidos en la ley. Tendrá a su cargo la emisión, colocación, venta, pago y manejo de los Bonos del Ahorro Nacional, la inversión de los fondos obtenidos en la colocación de los mismos, la concesión de préstamos y créditos con cargo a éstos y el control y vigilancia de sus inversiones, para lo cual se le otorgan todas las facultades necesarias para la completa realización de sus fines.

Bonos del Ahorro Nacional son títulos de crédito pagaderos a la vista a cargo del Patronato del Ahorro Nacional, podrán ser nominativos o al portador y su impresión, denominación y emisión deberá estar autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El Patronato se regulará por la Ley del Ahorro Nacional

### **1.6.2 INSTITUCIONES DE SEGURO**

Son las instituciones que intervienen en activos financieros para hacer frente a las obligaciones financieras, que se dan como consecuencia del compromiso adquirido de indemnizar a un tercero en caso de que se realice una contingencia, mediante el pago de una prima.

Clasificación de acuerdo a su constitución:

- Privadas
- Nacionales
- Mutualistas
- Reaseguradoras

Clasificación de acuerdo al tipo de operación:

- Vida
- Accidentes y enfermedades
- Daños (cobertura amplia y limitada)

### **1.6.3 INSTITUCIONES DE FIANZAS**

Son aquellas compañías, que intervienen en activos financieros, para hacer frente a obligaciones financieras derivadas del compromiso de indemnizar a un tercero, en caso de que una persona no cumpla una obligación adquirida con dicha tercera persona.

Estas empresas complementan la administración de riesgos en lo que al sector financiero formal compete. Son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar fianzas a título oneroso.

### **1.6.4 MERCADO DE VALORES**

Es el conjunto de mecanismos que permiten realizar la emisión, colocación y distribución de los valores, es decir, de las acciones, obligaciones y demás títulos de crédito que se emitan en serie o en masa y que sean objeto de oferta pública o de intermediación, mismos que deberán estar inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, previa autorización de la

Comisión Nacional de Valores, para su cotización en la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V., una vez que ésta permite la operación de registro.

Como en todo mercado existe un componente de oferta y otro de demanda. En este caso, la oferta está representada por los fondos disponibles para inversión, procedentes de personas físicas o morales, que constituyen el objeto de intercambio de este mercado. Los demandantes de estos recursos, tanto el sector público como el privado, utilizan los valores con el objeto de poder obtener los fondos que se ofrecen para el financiamiento de sus necesidades.

En forma simplificada, se puede decir que el mercado tiene un mecanismo operativo general que se inicia con la emisión de valores por parte de las empresas que solicitan financiamiento; continúa con la colocación de valores entre los inversionistas a través de la intermediación autorizada (mercado primario) y finaliza con la obtención de utilidades por parte de los tenedores de títulos. Posteriormente, se efectúan negociaciones ulteriores conocidas como mercado secundario, que implica la compra venta de valores colocados previamente.

Por lo hasta aquí expuesto, es evidente que en el mercado de valores concurren diversos elementos y factores, así como procedimientos y técnicas específicas.

Todos ellos intervienen o se aplican normándose por un marco legal que procura un funcionamiento transparente para garantizar los intereses del público inversionista y así, lograr que éste continúe brindando su confianza a los intermediarios financieros que canalizan sus recursos adecuadamente para contribuir positivamente al desarrollo económico nacional.

Los inversionistas que intervienen en el mercado de valores pueden ser:

- Personas físicas: Son aquellas que cuentan con personalidad jurídica propia, y con los atributos implícitos en su capacidad de ostentarse como titular de derechos y obligaciones
- Personas morales: Es el resultado de un acuerdo de voluntades que tiene por objeto crear tanto derechos como obligaciones, obteniendo una capacidad jurídica distinta de cada uno de sus integrantes

Las entidades que intervienen en el funcionamiento del mercado de valores son:

- Entidades operativas
- Entidades de apoyo

#### **1.6.4.1 ENTIDADES OPERATIVAS**

##### **EMPRESAS EMISORAS**

Son aquellas que obtienen financiamiento mediante la colocación de algunos valores.

Tipos de emisores:

- Sociedades Anónimas
- Sociedades Nacionales de Crédito
- El Gobierno Federal.

Tipos de valores que pueden emitir:

- Acciones
- Obligaciones (hipotecarias, quirografarias, subordinadas y convertibles)
- Certificados de aportación patrimonial

##### **CASAS DE BOLSA**

“Son intermediarios entre la oferta y la demanda de valores, y aquellos que realicen actividades de correturía y asesoría de valores en forma consuetudinaria”.<sup>5</sup>

De conformidad con el artículo 22 de la Ley del Mercado de Valores, las casas de bolsa podrán realizar las siguientes actividades:

- Actuar como intermediarios en el mercado de valores, en los términos de la ley, sujetándose a las disposiciones de carácter general que dicte la Comisión Nacional de Valores
- Recibir fondos por concepto de las operaciones con valores que se les encomienden
- Prestar asesoría en materia de valores
- Actuar como representantes comunes de obligacionistas y tenedores de otros valores
- Celebrar reportos sobre valores.

---

<sup>5</sup> Mansell Carstens, Catherine. Las nuevas Finanzas en México. Pág.173. México.

## **BANCOS**

Son organismos que cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para poder realizar operaciones de crédito y participan en el mercado de valores a través de la instrumentación de las mesas de dinero, emisión de valores, como avales o aceptantes de responsabilidades solidarias con terceros en su figura de emisores de títulos, y en otras funciones secundarias como es la de ser representante común de obligacionistas y fiduciario en fideicomisos para garantizar los derechos de los inversionistas.

## **INVERSIONISTAS**

Son todas las personas físicas o morales que se dedican a comprar o vender valores (renta fija y renta variable) a través de las casas de bolsa.

## **SOCIEDADES DE INVERSIÓN**

Son empresas que tienen por objeto la adquisición de valores de acuerdo a criterios de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de acciones de su capital social entre el público inversionista.

- **Sociedades de Inversión de Renta Fija:** Sólo pueden invertir en valores de renta fija y mercado de dinero

- **Sociedades de Inversión Comunes o de Renta Variable:** Pueden invertir en acciones de empresas que coticen en Bolsa

- **Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo:** También llamadas SINCAS, invierten sus recursos en empresas que requieren financiamiento a largo plazo, para ser vendidas posteriormente al público inversionista mediante oferta pública, cuando cumplan los requisitos del artículo 114 de la Ley del Mercado de Valores.

#### **1.6.4.2 ENTIDADES DE APOYO**

Son aquellos organismos que de alguna manera ayudan al desarrollo y difusión del mercado de valores entre otras.

##### **BOLSA MEXICANA DE VALORES**

Es el núcleo operativo del mercado bursátil de nuestro país y constituye un importante centro de capitalización e inversión dentro del Sistema Financiero Nacional. Es un organismo privado, constituido como Sociedad Anónima de Capital Variable, cuyos accionistas son exclusivamente intermediarios bursátiles autorizados, con una acción cada uno, siendo a la vez los únicos facultados para operar.

En su funcionamiento, la Bolsa Mexicana de Valores se rige y atiende al cumplimiento de las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores y otras disposiciones legales supletorias; junto con la normativa señalada en las circulares de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México y la Comisión Nacional de Valores.

La Bolsa no compra ni vende valores por sí misma y tampoco interviene en la fijación de precios y cotizaciones. Su función consiste en facilitar, controlar, informar y procesar administrativamente las operaciones que realizan los intermediarios en los salones de remate.

##### **FONDO DE CONTINGENCIA**

Fideicomiso creado en BANXICO para proteger a los inversionistas contra menoscabos patrimoniales, provocados por el mal manejo o administración por parte de algún intermediario bursátil.

##### **CALIFICADORA DE VALORES**

Es una empresa privada cuyo objeto es dictaminar acerca de la calidad crediticia de los títulos de deuda emitidos por empresas mexicanas, que habrán de ser colocados entre el gran público inversionista, y difundir el resultado de dichos dictámenes en el mercado financiero.

## **1.7 INSTITUCIONES DE APOYO**

Existen varias y diferentes instituciones que apoyan el funcionamiento del sistema financiero mexicano entre otras:

- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles, A.C.
- Asociación de Banqueros de México, A.C.
- S. D. Indeval, S.A. de C.V.
- Academia Mexicana de Derecho Bursátil, A.C.

### **1.7.1 ASOCIACIÓN MEXICANA DE INTERMEDIARIOS BURSÁTILES**

Esta Asociación (antes de Casas de Bolsa) se estableció el 16 de mayo de 1980, para fortalecer la capacidad de representación gremial ante las autoridades y otros organismos nacionales e internacionales, en cuanto al planteamiento, gestión, seguimiento e información respecto a los proyectos y otros asuntos relacionados con el desarrollo de la actividad bursátil nacional y su proyección al exterior. Comprende todas las casas de bolsa del país.

La Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles nace en el año de 1993, producto de la fusión entre la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y el Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, con la intención de incorporar a la primera, la capacitación técnica bursátil, como uno más de los servicios que brinda a sus agremiados.

#### **PROPÓSITO**

Promover el desarrollo, crecimiento y consolidación de las casas de bolsa tanto en el Sistema Financiero Nacional como en el Internacional. Busca preservar y soportar el ambiente de negocios para lograr altos niveles de eficiencia en asuntos técnicos, administrativos y de servicios, en estrecha relación con el marco legal que regula las actividades bursátiles, el cual está orientado a coincidir con los estándares internacionales.

#### **OBJETIVOS**

El principal es realizar estudios y trabajos que permitan la consolidación del mercado de valores, ante la conveniencia y necesidad de formar un mercado de valores organizado que contemple la distinta variedad de instrumentos de captación y sus diferentes facetas de operación, así como el de dar respuesta a la necesidad de difundir la cultura bursátil,

contribuyendo a la adecuada capacitación del personal de las instituciones bursátiles a través de la transmisión de la tecnología bursátil e incentivando la investigación sobre este aspecto.

### **1.7.2 ASOCIACIÓN MEXICANA DE BANQUEROS**

Esta agrupación se regirá por su escritura constitutiva, por sus estatutos y en lo no previsto en los mismos, se estará a las prevenciones del Código Civil para el Distrito Federal en materia del fuero común y para toda la República en materia federal.

#### **FUNCIONES**

- Representar los intereses generales de sus asociados
- Coadyuvar para que sus asociados y afiliados logren sus objetivos en las actividades relativas a la prestación de los servicios inherentes a su objeto
- Fomentar el desarrollo de las actividades bancarias en el país y la participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales
- Participar en la defensa de los intereses de sus asociados y afiliados y prestarles asesoría en la solución de sus problemas particulares
- Actuar como órgano de consulta del Estado en materia bancaria y financiera, organizando y desarrollando los equipos técnicos necesarios
- Actuar como mediadora en los conflictos que pudieran suscitarse entre sus asociados
- Realizar los estudios tendientes al desarrollo y buen funcionamiento del Sistema Financiero así como aquellos que conduzcan a perfeccionar sus métodos y prácticas de operación
- Procurar la participación activa de las Instituciones de Crédito para aumentar la captación del ahorro nacional, estimulando los hábitos para el mismo
- Promover la superación profesional y cultural de los trabajadores y empleados del sector bancario, así como el desarrollo armónico de las relaciones laborales
- Fomentar las relaciones con organizaciones similares de otros países y con entidades y organizaciones financieras internacionales

- Colaborar con las mismas organizaciones internacionales en los estudios y trabajos que tiendan a la unificación de procedimientos, al intercambio de experiencias, al conocimiento recíproco de las disposiciones legales o administrativas que regulen el ejercicio de la banca y el crédito y, en general, en cuanto conduzcan al desarrollo y perfeccionamiento de las técnicas financieras aplicables en los diversos países

- Organizar, promover, estimular, patrocinar, coordinar y en general llevar a cabo directa o indirectamente cursos, seminarios, conferencias, reuniones de estudio, foros, mesas redondas, concursos y toda clase de eventos que coadyuven al logro de su objeto

### **1.7.3 SOCIEDAD DE DEPÓSITO, INDEVAL**

#### **ANTECEDENTES**

En 1975 se promulgó la Ley del Mercado de Valores, hecho que estimuló la creación de casas de bolsa, constituidas como sociedades mercantiles, así como el surgimiento de apoyo y promoción del mercado.

El acelerado incremento en las operaciones del mercado, planteó la necesidad de concentrar e inmovilizar los títulos físicos, a fin de facilitar el dinamismo de una transferencia masiva. En respuesta a esa necesidad, el 28 de abril de 1978 se creó el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), como un organismo descentralizado del gobierno con personalidad jurídica y patrimonio propios; dotado de la estructura y funciones de un depósito central.

El 1º de octubre de 1987, se privatizó el Instituto y se creó S. D. Indeval, S.A. de C.V., siendo los accionistas las casas de bolsa, bancos, compañías de seguros y fianzas, el Banco de México y la Bolsa Mexicana de Valores.

#### **REGULACIÓN Y VIGILANCIA**

Esta Institución de apoyo está regulada por la Ley del Mercado de Valores, la Ley General de Sociedades Mercantiles y por su Reglamento Interior General. A su vez, está sujeta a la inspección y vigilancia directa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a quien le debe

proporcionar toda la información y documentos necesarios. Asimismo, está bajo la supervisión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México.

## **FUNCIONES**

Desde su origen, la Ley del Mercado de Valores estableció las siguientes funciones del depósito central:

- Servicio de depósito y custodia de valores, títulos y documentos
- Administración de los valores en depósito
- Servicio de transferencia, compensación y liquidación sobre operaciones realizadas con los valores depositados
- Administración de garantías

Tiene la facultad legal y la capacidad técnica para llevar el registro y control de

### **1.7.4 ACADEMIA MEXICANA DE DERECHO BURSÁTIL**

Es el organismo que se encarga de la investigación, estudio y divulgación del derecho bursátil.

Entre sus principales objetivos se encuentran el de difundir el conocimiento del derecho bursátil y contribuir a la ampliación y perfeccionamiento de su contenido.

## **FUNCIONES**

- Organizar cursos, seminarios, conferencias, con el objeto de intercambiar opiniones entre académicos y otros especialistas del área bursátil, así como la preparación de temarios sobre derecho bursátil para instituciones educativas a nivel licenciatura y postgrado
- Organizar encuentros internacionales de derecho bursátil, para afrontar experiencias jurídico bursátiles, valorar mejor y así perfeccionar el sistema normativo
- Realizar certámenes nacionales de tesis profesionales sobre derecho bursátil, con el objeto de promover su estudio y el análisis de las normas que rigen el mercado
- Publicar estudios elaborados por sus socios, difundiendo el conocimiento de las normas que regulan el mercado de valores
- Vincular a la Academia con instituciones, autoridades y otros organismos para hacerse presente, con un gran significado para la vida de la Academia.

## **CAPÍTULO II. FIRENZZE. UN BANCO A LA VANGUARDIA**

### **2.1 ANTECEDENTES**

#### **2.1.1 HISTORIA**

En 1976 se funda el Banco de Crédito y Servicio, BMAR, a través de la fusión de diversas empresas financieras como la primera Institución de Banca Múltiple en nuestro país.

En 1981 BMAR se fusiona con MULTIBANCA Inova S.A. fortaleciéndose y situándose a los seis años de su constitución como el décimo Banco entre 48 del Sistema Financiero Mexicano.

En 1982 se estatiza la Banca y BMAR pasa a manos del Gobierno Federal siendo el banco más productivo y eficiente de toda la Banca Múltiple Mexicana.

En 1984 los antiguos accionistas de BMAR fundan Grupo Privado Mexicano, GRUPO PRIMUS, con las empresas financieras no bancarias que pertenecían a dicho banco.

“En 1992 Grupo Privado Mexicano y varios consejeros de Banco VENEZZE le compran al Gobierno Federal esta Institución mediante subasta pública, en la que adquieren el 51%, otro 45% se obtiene a través del Mercado de Valores, mediante oferta recíproca de acciones, con lo que se llega al 96% del capital del Banco a finales del mismo año. Esta adquisición le da cobertura nacional, el grupo cambia de nombre a Grupo Financiero PRIMUS VENEZZE y adquieren la identidad corporativa del Banco”.<sup>6</sup>

En 1995 Grupo Financiero PRIMUS VENEZZE cambia su denominación a Grupo Financiero FIRENZZE, S.A de C.V.

---

<sup>6</sup> Manual de Bienvenida y Capacitación. Banco Firenze. Pág.2. México

## **2.1.2 FILOSOFÍA**

### **2.1.2.1 MISIÓN**

“Lograr la excelencia en la prestación de servicios financieros, contribuyendo así al desarrollo y bienestar de México”

### **2.1.2.2 OBJETIVOS**

#### **OBJETIVO GENERAL**

“Ser el Grupo Financiero más productivo y eficiente de todo el país”

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Los objetivos que se han fijado son:

- Solidez
- Rentabilidad
- Servicio

##### **Solidez**

Mejoramiento de la cartera de crédito, disminución de la cartera vencida.

##### **Rentabilidad**

- Incremento en la rentabilidad de los créditos, evitando la concentración de recursos
- Ajuste en el gasto
- Mejoramiento de la mezcla de crédito
- Reducción del costo de captación
- Promoción de instrumentos tradicionales de captación
- Reducción o eliminación del cobro de comisiones para aumentar la captación mediante la atracción de nuevos clientes
- Reducción de activos improductivos
- Reducción del gasto operativo

## **Servicio**

- Cultura y valores corporativos
- Capacitación y Desarrollo del personal
- Tecnología de punta e incremento en el uso de la capacidad instalada
- Reingeniería de los procesos de negocio
- Eliminación de servicios y procesos no productivos
- Orientación al cliente
- Promoción de todos los servicios del Grupo

### **2.1.2.3 SEGMENTACIÓN**

Grupo Financiero PRIMUS identificó las dos categorías principales de clientes:

- Personas Físicas
- Personas Morales

Posteriormente subdividió cada una en tres segmentos:

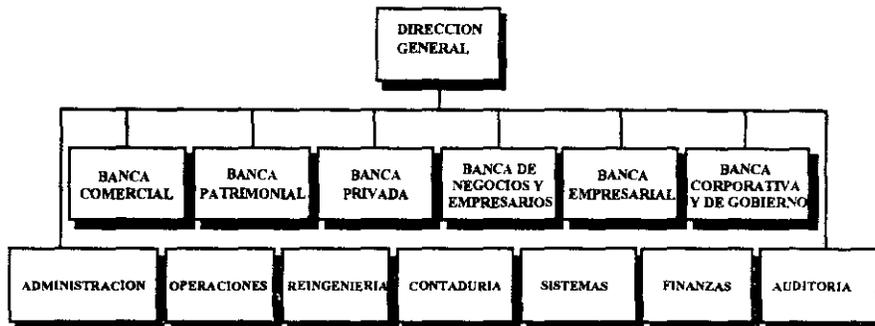
#### **PERSONAS FÍSICAS**

BANCA COMERCIAL  
BANCA PATRIMONIAL  
BANCA PRIVADA

#### **PERSONAS MORALES**

NEGOCIOS Y EMPRESARIOS  
BANCA EMPRESARIAL  
BANCA CORPORATIVA Y DE  
GOBIERNO

#### 2.1.2.4 ORGANIZACIÓN INSTITUCIONAL



Es importante mencionar que existen dos tipos de direcciones corporativas:

- Las Direcciones de Segmento de Negocio
- Las Direcciones de las Áreas de Apoyo

**Las Direcciones de Segmento de Negocio:** Son aquellas que están en contacto directo con el cliente, son las que diseñan el negocio en base a las necesidades que han detectado en los clientes.

**Las Direcciones de las Áreas de Apoyo:** Son las que soportan toda la operación para que los negocios se concreten.

Las áreas de apoyo no se pueden mover si no es por un requerimiento de los segmentos, quienes son los portavoces del cliente. En este sentido, de acuerdo a la filosofía del banco, los directores corporativos de áreas de apoyo están subordinados a los directores de los segmentos, aunque se consideran al mismo nivel.

En FIRENZZE están fusionados en la Dirección de Mercadotecnia y nuevos productos de cada segmento.

### **2.1.2.5 PRODUCTOS Y SERVICIOS**

En el diseño de productos y servicios con base en el perfil y las necesidades específicas del cliente, FIRENZZE considera la siguiente estrategia:

Con base en la segmentación del mercado y la investigación, se detecta una necesidad específica de los clientes, y con esta información se crean los productos y servicios enfocados a un servicio ágil y oportuno, por medio de procedimientos flexibles y la integración de los mismos a los sistemas y aplicaciones, ofreciendo la atención que el cliente espera.

Pone interés en los comentarios de los clientes para que el área especializada, con base en el comportamiento y lo que ofrece la competencia, vaya más allá en la creación de nuevos productos.

Tiene claramente definido e identificado el perfil del cliente; ofreciendo todos los productos y servicios, cerrando la venta y cubriendo las expectativas del cliente.

Los instrumentos de inversión se adaptan día a día a las necesidades del cliente.

Da una presentación moderna y apegada a la tecnología, cubriendo a todos los integrantes de la familia y clasificándolos por sector económico.

### **2.1.3 ESTRUCTURA ACCIONARIA**

Las acciones de Grupo PRIMUS VENEZZE cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores desde octubre de 1992, y cuenta con más de 2000 accionistas en todo el país.

Los principales accionistas son:

- Banco Central Hispanoamericano
- Banco Comercial Portugués
- Socios fundadores de Grupo PRIMUS
- American Internacional Group

En 1993 se firmó un acuerdo con el Banco Central Hispanoamericano, que es una de las Instituciones Bancarias más grandes y sólidas de España. Este acuerdo significó que aparte de aportación de capital, el banco español aportará experiencia, conocimientos y tecnología bancaria, sobre todo en los mercados de personas físicas y pequeña y mediana empresa, en los cuales son expertos.

American International Group, AIG, es una organización internacional que suscribe todo tipo de servicios de seguros incluyendo los de vida y daños. Tiene presencia en más de 130 países. Es la más grande suscriptora de coberturas industriales y comerciales de Estados Unidos.

#### **2.1.4 EMPRESAS DEL GRUPO**

Grupo Financiero FIRENZZE es un grupo financiero totalmente integrado y completo, formado por entidades financieras:

- FIRENZZE - Banco VENEZZE
- Casa de Bolsa FIRENZZE
- Almacenadora FIRENZZE
- Fianzas México FIRENZZE
- Seguros FIRENZZE

#### **2.2 FIRENZZE, 1995**

##### **2.2.1 ANTECEDENTES**

El año de 1995 fue muy difícil para la Banca en México, sin embargo FIRENZZE no aflojó el paso. La estrategia del año se enfocó principalmente a:

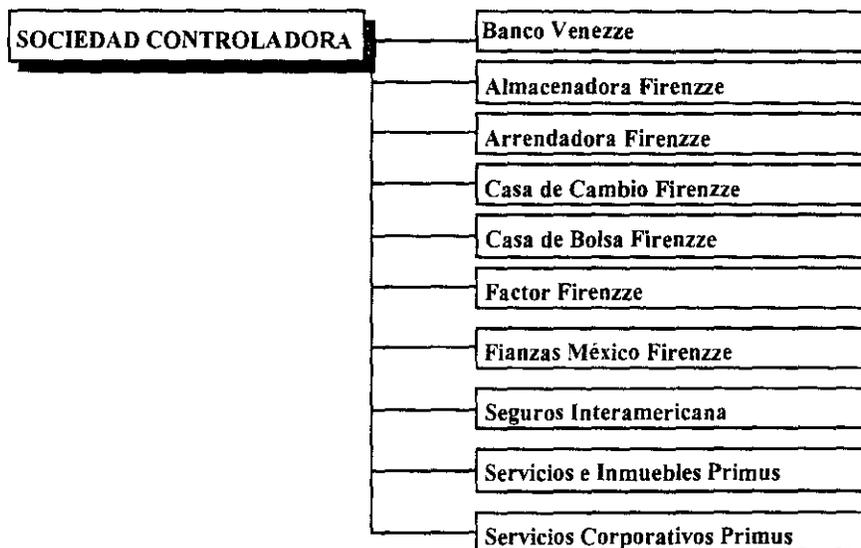
- La recuperación y reestructuración de créditos
- Aumento en la base de clientes
- Fortalecimiento de capital

El esfuerzo realizado tuvo resultados muy favorables. El índice de cartera vencida neta del Banco fue menor al del año anterior. El capital contable prácticamente se duplicó y el índice de capitalización aumentó más de cinco puntos porcentuales.

Lo más importante de todo fue que en un año donde la captación bancaria total disminuyó, en FIRENZZE se incrementó, y se duplicó el número de cuentas de captación tradicional. De la misma manera, el número de clientes en los servicios de Banca Electrónica aumentó de

manera importante. La infraestructura creada a lo largo de los años basada en las empresas, el personal, los canales de distribución y la tecnología, permitió a FIRENZZE obtener estos logros.

### 2.2.2 EMPRESAS DEL GRUPO



Para poder ofrecer todos los servicios financieros bajo un mismo techo, Grupo Financiero FIRENZZE contaba en 1995 con esta gama de entidades financieras que operaban y diseñaban productos nuevos.

En 1995 se tomaron decisiones estratégicas concernientes a la estructura corporativa. Arrendadora FIRENZZE, Casa de Cambio FIRENZZE y Factoraje FIRENZZE se encontraban en proceso de fusión con Banco VENEZZE por lo que dejaron de formar parte del Grupo. De esta manera el Banco podría ofrecer directamente los servicios que estas empresas ofrecían a sus clientes con mayor eficiencia, control, cobertura y con costos menores.

Por otro lado, el 51% de participación que tenía la Sociedad Controladora de Seguros Interamericana sería vendido a American International Group durante el primer trimestre de 1996. Así, Grupo Financiero FIRENZZE crearía una nueva empresa: Seguros FIRENZZE, que se dedicaría exclusivamente a vender seguros a través del Banco.

### **2.2.3 EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO**

#### **RECURSOS HUMANOS**

Grupo Financiero FIRENZZE, contaba al 31 de diciembre de 1995 con 10,046 empleados, de los cuales el 80% se concentran directamente en la operación, mientras el 20% restante labora en las áreas administrativas. Del total de empleados 9,295 corresponden a Banco VENEZZE.

Desde la privatización del Banco, se ha logrado una reducción significativa de personal derivado de las acciones de racionalización de estructuras y de la reorganización de la venta de productos. La planta de personal se ha reducido de más de 11,000 a 9,295 empleados, aún a pesar del incremento de la necesidad de personal para las nuevas sucursales y del traspaso de 400 personas de las subsidiarias del Grupo. La planta ha disminuido más de 30% en tres años llegando a tener una eficiencia en razón de 16.1 empleados por sucursal, en comparación de 34.8 que se tenía en Julio de 1992.

#### **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Para Grupo financiero FIRENZZE, estar más cerca de sus clientes es Vital, por ello, se le ha dado especial énfasis al crecimiento de los medios con los cuales se pueden ofrecer al cliente productos y servicios. Grupo Financiero FIRENZZE, a través de la red de sucursales de Banco VENEZZE, ofrece servicios y productos con cobertura nacional. La red de sucursales del Banco es manejada por el Segmento Comercial y consta de puntos de venta distribuidos en todos los estados de la República Mexicana. Solamente en el año de 1995 se abrieron 117 sucursales de diversas partes de la República Mexicana, principalmente en la zona metropolitana. Todas las sucursales se encuentran conectadas en línea y en tiempo real y cuentan con sistemas de información y seguridad de vanguardia.

La Banca Electrónica y la Banca por Teléfono significó nuevas alternativas para la distribución de productos y servicios. Para FIRENZZE el desarrollo de estos canales es muy importante ya que representa la banca del futuro y permiten atender al cliente en su lugar de trabajo o domicilio, respaldando la atención en ventanillas y evitando aglomeraciones en las sucursales. El servicio de Línea Telefónica FIRENZZE permite a los clientes realizar vía telefónica consultas, traspasos entre cuentas, pagos de servicios, o recibir estados de cuenta vía fax en forma automática. Por su parte Enlace Empresarial permite a las empresas tener acceso a los servicios bancarios del Grupo utilizando una computadora personal con módem instalada en sus negocios. En 1994 se implementó el pago electrónico de nómina, " Nómina FIRENZZE ", comercializando por las áreas de atención a empresas y repercutiendo en un incremento de cincuenta mil nuevas cuentas de cheques y cuentas maestras del segmento comercial.

## **TECNOLOGÍA**

La infraestructura tecnológica de FIRENZZE es el soporte más importante del grupo. Durante 1995 se incrementó en un 27% el poder de cómputo llevando al computador central a su máxima capacidad. asimismo, la infraestructura de Telecomunicaciones creció en un 30%, bajando el costo de ésta a la mitad. Los servicios de Banca Electrónica contaron con mayor capacidad de atención, gracias a la tecnología se logró la eficiencia de operación y el mejoramiento en el servicio, esto permitió ofrecer garantías de servicio en los trámites de algunos productos.

### **2.2.4 SITUACIÓN FINANCIERA DEL BANCO**

#### **2.2.4.1 CARTERA DE CRÉDITO**

Las principales actividades del año en materia de crédito se centraron en mejorar la calidad de los activos del Banco, entre las que destacan por su importancia las reestructuraciones y la venta de cartera. Se realizaron reestructuraciones de crédito problema a través de los programas de UDIS con Banco de México, asimismo se realizaron otras reestructuras bajo diferentes planes, entre los que destacan los programas denominados en UDIS aplicados con recursos propios del Banco y el Programa de Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores

(ADE), por medio del cual se han reestructurado créditos. Gracias a la capitalización del Banco, se logró la venta de cartera neta de reservas al Fobaproa, dicha cartera se traspasó a un fideicomiso bajo la administración FIRENZZE. El Gobierno Federal como pago, suscribió un pagaré a largo plazo a favor de Banco VENEZZE, dicho documento se recuperará en la medida que la cartera sea cobrada. En caso de que el monto total de dicha cartera no sea recuperada, Banco VENEZZE sería responsable de pérdidas hasta por el 20% de las mismas.

#### **2.2.4.2 CAPTACIÓN**

Con respecto a 1994, la captación integral aumentó, debido al fuerte impulso de la captación de ventanilla a través de sucursales.

Destaca la evolución de los depósitos a la vista, el fondeo más barato, en donde Banco VENEZZE ha incrementado substancialmente su participación en el mercado, esto lo ha llevado a ser el Banco con el costo de fondeo más bajo del Sistema

### **2.3 FIRENZZE, 1996**

#### **2.3.1 ANTECEDENTES**

FIRENZZE, se ha caracterizado por su agresivo crecimiento en los últimos años, pero es en 1996 cuando los resultados de la gran reforma son aparentes, aún cuando el año se distinguió por grandes cambios en la estructura de las empresas del Grupo y por los incrementos de capital en el Banco realizados con el fin de cumplir con los compromisos contraídos por las ventas de créditos al Fobaproa, la base de clientes y la captación tradicional tuvieron un incremento sin precedentes, este crecimiento fue la respuesta a la agresiva política de apertura de sucursales, instalación de cajeros automáticos y desarrollo de la Banca Electrónica; al mejoramiento del servicio y a la promoción e innovación de productos, reflejando resultados positivos y posicionando al Banco en una situación financiera sana que le permitirá hacer frente al impacto de las nuevas reglas contables que entraron en vigor en 1997.

Lo que hoy es Grupo Financiero FIRENZZE resulta de la unión de dos instituciones: Grupo PRIMUS, que operaba con varias empresas financieras no bancarias en la época de la Banca Nacional, y Banco VENEZZE, que se incorporó al Grupo en Julio de 1992 durante el proceso de reprivatización de la Banca Mexicana. Desde entonces, la Administración planteó las políticas y objetivos que se han aplicado consistentemente durante los últimos años.

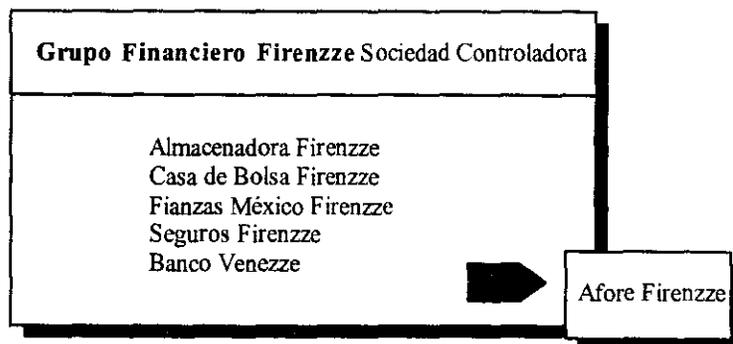
Se estableció que fuera Banco VENEZZE la Institución Central de todo el Grupo, aprovechando sus canales de distribución para ofrecer un esquema de servicios integrados, con el apoyo de las otras compañías que pertenecen al Grupo. así las subsidiarias hoy en día complementan la operación del banco con servicios y productos especializados que son comercializados a través de los segmentos de mercado de Banco VENEZZE. La integración de servicio de las entidades financieras permitió concentrar en una sola infraestructura de recursos humanos, tecnología y administración.

De esta forma, en Banco VENEZZE se inició, desde su adquisición, una intensa labor de mejora continua en todas las áreas para lograr una mayor eficiencia en su operación. Además la administración se propuso apoyar el crecimiento llegando a nuevos segmentos de mercado, especialmente el de la Banca de Menudeo. Para ello fue necesario modernizar su funcionamiento invirtiendo en tecnología de sistemas y telecomunicación, reorientar los esfuerzos de promoción hacia el mercado objetivo, mejorar la mezcla de captación, cambiar la actitud del personal hacia el cliente y desarrollar una nueva imagen.

Además de la intensa labor de Reingeniería, la modernización de procesos y el crecimiento en cobertura, se han realizado desde 1992 importantes acciones para fortalecer la situación financiera del Banco. Estas acciones se intensificaron en 1995 a consecuencia de la crisis económica que se suscitó en nuestro país. Adicionalmente a los aumentos de capital realizados en años anteriores, se implementaron agresivos planes de capitalización durante 1995 y 1996 con el fin de incrementar el nivel de capitalización y de estar en la posibilidad de vender al Fobaproa parte de la cartera de crédito, manteniendo así una sana posición de activos.

Grupo Financiero FIRENZZE es más sólido ya que ha logrado una situación financiera sana y una plataforma basada en canales de distribución, tecnología, recurso humanos e imagen que le permitió mantener un gran crecimiento en captación tradicional durante 1996.

### 2.3.2 EMPRESAS DEL GRUPO



Grupo Financiero FIRENZZE como Sociedad Controladora de agrupación financiera, es tenedora de acciones de empresas que ofrecen servicios financieros, manteniendo una estructura dinámica y flexible. Siguiendo esta línea, se modificó la composición del grupo durante 1996; vendiendo la participación de la Controladora en la aseguradora que anteriormente tenía, fusionando al Banco las empresas cuyas funciones podían ser absorbidas por éste y estableciendo dos nuevas empresas: Seguros FIRENZZE y Afore FIRENZZE.

A principios de 1996, se vendió la participación del 51% que la Controladora tenía en Seguros Interamericana. Posteriormente, se constituyó una nueva compañía de seguros, Seguros FIRENZZE, que inició sus operaciones en Agosto. Esta compañía fue creada para aprovechar de manera eficiente la estructura de sucursales y segmentos de clientes de Banco VENEZZE para la venta de seguros y daños.

Las subsidiarias que habían sido más afectadas por la situación económica en 1995, es decir, Arrendadora FIRENZZE y Factor FIRENZZE, se fusionaron al Banco en el tercer trimestre. De esta forma el fondeo de la cartera de estas empresas, proviene de la captación del Banco a un costo menor. También fue fusionada al Banco la Casa de Cambio, ya que las funciones que ésta realizaba podían realizarse a través del Banco sin necesidad de una estructura adicional, también se transfirieron al Banco activos de las subsidiarias restantes, es decir la inmobiliarias que eran propiedad de la Casa de Bolsa, la Almacenadora y la Afianzadora, estos cambios lograron fortalecer el capital de Banco VENEZZE además de eficientar la operación y la sinergia en el Grupo.

En el último trimestre de 1996 se llevaron a cabo los trámites necesario para que FIRENZZE pudiera formar una Administración de Fondos para el Retiro (AFORE), de esta manera AFORE FIRENZZE inició operaciones el 3 de febrero de 1997.

Actualmente el Grupo cuenta con cinco subsidiarias de servicios financieros y una de servicios corporativos, a su vez, el Banco tiene como subsidiarias la Administradora de Fondos para el Retiro.

### **2.3.3 EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO**

#### **RECURSOS HUMANOS**

El pilar más importante de la Institución es su gente, sin el compromiso de los que laboran en ella no se hubieran alcanzado los logros obtenidos, por ello se esforzó y renovó actividades orientadas a transformar la cultura organizacional, e incrementar la comunicación directa y oportuna.

El 31 de diciembre de 1996, el Banco contaba con aproximadamente 13,000 empleados, esto implica que la planta de personal se vio aumentada en más de cuatro mil personas en el último año.

Desde la privatización del Banco en 1992, se había logrado una reducción significativa de personal derivado de la racionalización de estructuras, la reorganización de las áreas de atención y la modernización de los sistemas operativos, de esta manera se logró pasar de un índice de eficiencia de operación de 34.5 empleados por sucursal en 1992 a uno de 16.1 en 1995, en este año, aún con las nuevas contrataciones, se llegó a un índice de eficiencia más cercano a los estándares mundiales de 13.1 por sucursal.

#### **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Para FIRENZZE, hoy en día su canal de distribución más importante es la red de sucursales. México es un país, que por su extensión geográfica y su estructura poblacional, aún se

encuentra sub-bancarizado y el número de sucursales no se da abasto para atender a la creciente población de usuarios bancarios.

De manera paralela al crecimiento en sucursales, FIRENZZE también ha puesto especial énfasis en el desarrollo de canales de distribución alternativos. En el año se duplicó el número de cajeros automáticos, aumentando de manera importante el número de operaciones que se realizan en estos medios. Este tipo de sistemas permiten reducir en forma significativa las aglomeraciones y ofrecer disponibilidad de efectivo fuera de horas de servicio de las sucursales.

De la misma manera se continuó con la fuerte promoción de Terminales Punto de Venta.

La Banca Electrónica y la Banca por Teléfono han significado nuevos canales de distribución para los productos y servicios que ofrece el Grupo. Para FIRENZZE el desarrollo de estos canales es muy importante ya que representa la banca del futuro y permiten atender al cliente en su lugar de trabajo o domicilio respaldando la atención en ventanillas y evitando saturaciones en las sucursales.

El servicio de Línea Telefónica FIRENZZE ha observado un importante aumento en los volúmenes de operación. El sistema de consulta automatizada ha sido ampliado en el año, con la finalidad de volverlo más eficiente.

Desde la segunda mitad del año FIRENZZE incursionó en Internet, la página contiene información de referencia sobre la Institución. A partir de 1997, los clientes que tengan un contrato de Línea Telefónica FIRENZZE podrán también hacer consultas y transacciones utilizando cualquier microcomputadora conectada al Internet.

## **TECNOLOGÍA**

Ha sido un factor clave en el desarrollo de FIRENZZE, en 1996 se incrementó la capacidad de almacenaje en el computador central para hacer frente al acelerado crecimiento de número de cuentas y por ende volúmenes de operación.

Para obtener un mejor servicio en sucursales y áreas departamentales se instalaron más de 5,000 computadoras. En el proyecto de Enlace Empresarial, se observó un crecimiento considerable, y para el mismo se proporcionaron más de 2,000 computadoras.

## **NUEVOS MERCADOS**

La innovación ha sido una de las claves fundamentales del éxito de FIRENZZE. En el año, se lanzaron con éxito al mercado productos con el objetivo de aumentar la captación tradicional del Banco. Además, se lanzaron productos de crédito para la adquisición de bienes de consumo que permitirán, junto con otros productos orientados a colocar créditos hipotecarios y créditos tradicionales a la pequeña y mediana empresa, crecer en 1997 en la colocación de crédito.

En lo que a ahorro se refiere se creó la cuenta "Tandas FIRENZZE", con el objeto de atraer el ahorro popular utilizando un nombre y una mecánica reconocidos entre la población mexicana. La mecánica consiste en una cuenta de ahorro a plazo donde el cliente se compromete a depositar una cantidad fija mensualmente en un sorteo donde podría ganar hasta 20 veces el monto de su aportación, además de duplicar su saldo.

También se diseñó el producto "Tandas Hipotecarias FIRENZZE", en el cual al alcanzar el cliente el monto de ahorro pactado, se hará acreedor a un crédito hipotecario, dicho producto tiene por objetivo incrementar la colocación de Crédito Hipotecario del Banco y al mismo tiempo conocer con anticipación la capacidad de ahorro y pago de los clientes.

La actividad crediticia de FIRENZZE se reinició a finales de 1996 en el segmento de la Banca Comercial, a través de los " FIREBONOS ".

Adicionalmente se buscó aumentar la colocación de créditos al consumo a través de los segmentos de Banca Corporativa y Empresarial, por medio del sistema "Credibanco".

En otro tipo de servicios financieros, FIRENZZE inició la venta masiva de seguros, utilizando la fuerza de red de sucursales, colocando seguros de vida y auto entre sus clientes. Dichos seguros fueron emitidos por Seguros FIRENZZE y por otras aseguradoras que han desarrollado productos específicos para su venta en las sucursales bancarias.

Con el objetivo de complementar la gama de servicios financieros ofrecidos y de participar en el nuevo mercado que significa la administración de los fondos para el Retiro, en el mes de Diciembre de 1996 se constituyó como subsidiaria del Banco VENEZZE una Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE FIRENZZE). Asimismo, se creó una sociedad de inversión especializada en fondos para el retiro (SIEFORE FIRENZZE). Durante el mes de Enero llegó a un acuerdo de negociación con ING America Insurance Holding, Inc. para participar conjuntamente en este negocio, a fin de aprovechar la gran experiencia que ING tiene en el mundo de la administración de fondos para el retiro. En dicha sociedad, Banco VENEZZE participa con el 51% e ING con el 49% restante. Afore FIRENZZE, inició la afiliación de clientes el 3 de febrero de 1997.

#### **2.3.4 SITUACIÓN FINANCIERA DEL BANCO**

En el Banco se terminó el año con una situación financiera sólida como resultado del incremento de la captación tradicional y de un venta adicional de créditos al Fobaproa. Los resultados fueron favorables aún a pesar del sacrificio en utilidades en pro de crear importantes provisiones para riesgos de cartera y preparar a la Institución para las nuevas reglas contables que se aplicarán en 1997.

##### **2.3.4.1 CARTERA DE CRÉDITO**

Lo más relevante en materia de crédito en el año fue la venta de cartera que se realizó en el mes de Abril. Esta fue la segunda vez que el Banco se benefició del traspaso de parte de su cartera de crédito al Fobaproa, suscribiéndose a su favor un pagaré del Gobierno Federal a largo plazo por el monto total de créditos traspasados netos de sus reservas correspondientes. Esto a cambio de un compromiso de capitalización por parte de los accionistas equivalente a la mitad del monto de la cartera vendida.

Otra actividad importante fue la reestructura de créditos problema aprovechando los programas de UDIS apoyados por Banco de México, los programas de apoyo a la mediana y pequeña empresa (FOPYME) y a la agricultura (FINAPE).

El saldo de la cartera de crédito total se incrementó un 27.4%, la dinámica de la cartera en 1996 incluye la venta de cartera, así como la compra de cartera a otros bancos y la inclusión de la cartera de arrendamiento y de factoraje resultante de las fusiones de las subsidiarias del Grupo.

El saldo de la cartera e intereses vencidos se redujo en un 33.9% con respecto al año anterior a consecuencia de la venta de cartera al Fobaproa en el segundo trimestre de 1996, así como las reestructuraciones y recuperaciones realizadas en el año. La cartera reestructurada bajo el programa UDIS-Banxico aproximadamente a 10,000 millones, del total de reestructuras la cartera hipotecaria constituye el 63.8%

A partir del 1o. de Enero de 1997 la Banca Mexicana debe aplicar nuevos principios contables muy similares a los principios contables utilizados internacionalmente (USGAAP). Además de ciertas modificaciones con respecto a las reglas de capitalización, la principal modificación es el cambio en la definición de la cartera vencida, considerándose como vencido todo el saldo asociado a cualquier pago de intereses que no haya sido pagado en su oportunidad, además se introduce un nivel mínimo de reservas del 45% sobre la cartera vencida.

La aplicación de estos nuevos principios contables tiene un impacto significativo lo que se refiere a cartera vencida, el impacto más importante será el relativo a la cartera hipotecaria con amortizaciones vencidas por más de seis meses.

“Se estima que la cartera vencida bruta de la Institución bajo los nuevos principios contables estará alrededor del 13.0% y la cartera vencida neta del 6.0%, del incremento de la cartera vencida, el 70% correspondería a la nueva forma de contabilizar la cartera hipotecaria.

Con las reservas crediticias acumuladas hasta Diciembre de 1996, así como con la reservas que se pretenden crear en el primer trimestre de 1997, el Banco cumplirá en exceso el requisito mínimo de reservas establecido por las nuevas reglas de contabilidad”.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Manual de Capacitación en Productos Financieros. Banco Firenze. Pág.3. México.

#### **2.3.4.2 CAPTACIÓN**

El agresivo programa de apertura de sucursales y el valor agregado de los servicios de FIRENZZE han tenido como principal objetivo el crecimiento en la captación tradicional.

En el último año el rubro de depósitos a la vista del Balance del Banco ha crecido, por otro lado el número de cuentas de captación tradicional se incrementó. Al cierre de 1996 FIRENZZE alcanzó el tercer lugar en captación tradicional del Sistema Bancario Mexicano, incrementando su participación de mercado.

Todo esto ha permitido reducir sus necesidades de financiamiento a través del mercado interbancario y ha mantenido a FIRENZZE como el banco de menor costo de fondeo promedio durante el año.

## **CAPÍTULO III. CRÉDITOS HIPOTECARIOS**

### **3.1 TIPOS DE CRÉDITOS**

#### **3.1.1 CRÉDITOS HIPOTECARIOS, 1984**

##### **INTRODUCCIÓN**

“En 1984 el Crédito Hipotecario es un préstamo que se otorga para la compra, remodelación o construcción de viviendas, el cual se formaliza por medio de una escritura pública, quedando gravada en el Registro Público de la Propiedad en 1er. lugar con FIRENZZE”.<sup>3</sup>

Conforme transcurrió el tiempo se otorgaron créditos con diferentes características para su cobro como son:

- Tablas de Amortización: mensuales y semestrales
- Pagos de erogaciones: con incrementos conforme a INPC o al SMM

##### **3.1.1.1 CRÉDITOS TRADICIONALES**

Estos créditos fueron otorgados hasta el 28 de febrero de 1984.

##### **CARACTERÍSTICAS**

- Se otorgaron con plazos de 10 y 15 años
- A una tasa de interés del 10% hasta el 14% según el tipo de vivienda
- Con pago de capital en forma mensual o semestral

##### **TIPOS DE CRÉDITOS**

##### **HIPOTECA DIRECTA**

Créditos que se otorgaban para casas del tipo de vivienda media o residencial , con una tasa del 10%

---

<sup>3</sup> Manual de Capacitación de Créditos Hipotecarios. Pág.6.México.

## **INTERÉS SOCIAL**

Los Créditos de Interés Social fueron creados en 1971 y según su valor se asignaba el tipo de crédito que le correspondía

### **TASA APLICABLE**

<b>INTERES SOCIAL</b>	<b>VAIM</b>	<b>11 %</b>
	<b>VIS - A</b>	<b>14%</b>
	<b>VIS -</b>	<b>14%</b>
	<b>VIS - R</b>	<b>14%</b>

Estos créditos según el mes en que se encontraban, se les asignaba su periodo de amortización cuando estos eran de amortización semestral, tomando los meses de marzo - junio, septiembre - diciembre como inicio de semestre según correspondiera.

### **3.1.1.2 CRÉDITOS DEL NUEVO RÉGIMEN**

A partir del 1o. de marzo de 1984, desaparecen los créditos de Interés Social e Hipoteca Directa, creándose el Nuevo Régimen aplicable a los créditos para la vivienda, tomando en cuenta las sustituciones de créditos, según la siguiente tabla:

Vivienda Tipo 1	-	VAIM
Vivienda Tipo 2	-	VISA
Vivienda Tipo 3	-	OTROS
Vivienda Tipo 4	-	VISB

La diferencia de estos créditos con los que se manejaban antes de este cambio:

- No se cobran con Tabla de Amortizaciones, se cobran por medio de erogaciones netas mensuales las cuales se incrementan conforme al Salario Mínimo

- Su capital mes a mes se incrementará hasta un tope de refinanciamiento, en lugar de ir hacia la baja mes a mes
- La tasa de interés se incrementa en base al Salario Mínimo, en lugar de ser una tasa fija
- Estos créditos constan de dos etapas en la vida del crédito

### **DESTINO DEL CRÉDITO**

El acreditado podrá disponer del crédito:

- Para la adquisición, construcción o mejora de la vivienda de que se trate
- Para cubrir intereses a su cargo. En aquellas mensualidades en las que el importe de los intereses a pagar sea superior a la erogación neta, el acreditado podrá ejercer crédito adicional por la diferencia que se obtenga de restar al importe de los intereses a pagar la erogación neta.
- Para cubrir comisiones. Puede convenirse una comisión a favor del Banco acreditante que no podrá exceder, respecto del importe máximo del crédito que de conformidad con el contrato respectivo pueda destinarse a la adquisición, construcción o mejora de la vivienda, de los porcentajes siguientes: 2% tratándose de financiamientos para viviendas tipo 1, del 3% para viviendas tipo 2, del 4% para viviendas tipo 3 y del 5% para vivienda tipo 4, estas comisiones deberán cubrirse con el crédito.

### **3.1.2 CRÉDITOS HIPOTECARIOS, 1991**

#### **INTRODUCCIÓN**

Uno de los objetivos principales del Banco en este año fue apoyar a los programas de vivienda mediante créditos con garantía hipotecaria, facilitando a los clientes y público en general el otorgamiento de estos, con trato amable y eficiente, oportunidad en la concesión del crédito, y sobre todo un tiempo de respuesta rápido.

Los Programas iban dirigidos a personas físicas que deseaban obtener financiamiento para la adquisición, construcción, remodelación o ampliación de una vivienda de tipo Medio o Residencial, pago de pasivos por la reciente adquisición, construcción o remodelación, o a promotores de vivienda para la construcción de conjuntos habitacionales de cualquier tipo.

### **3.1.2.1 CRÉDITO PUENTE E INDIVIDUALIZACIONES**

#### **CRÉDITO PUENTE**

Los créditos puente se otorgan a personas físicas o morales que sean promotores de vivienda, para la construcción y venta de los siguientes tipos de vivienda:

- Nuevo Régimen
- Vivienda Media
- Vivienda Residencial

Los créditos que se otorgan a empresas constructoras, para construcción de complejos habitacionales son financiados por el Banco o por FOVI.

El total del crédito no se da a la constructora en una sola exhibición, sino que se va ministrando de acuerdo a avances de obra. Los plazos son a 18 meses, generalmente son 12 para construcción y 6 para venta de las casas.

Los compromisos de pago de las constructoras mensualmente son únicamente los intereses generados durante el mes y el crédito puente va disminuyendo su saldo conforme se van vendiendo las casas.

Para el cálculo de los intereses no se toma todo el mes, sino los días transcurridos de la fecha de la ministración a fin de mes.

#### **INDIVIDUALIZACIONES**

Del crédito puente se desprenden créditos hipotecarios individuales para cada uno de los compradores de las casas del complejo habitacional.

Cada una de las individualizaciones representan una disminución del saldo en los créditos puente, así hasta cubrirlo todo y el compromiso de quien compra la casa es con el Banco y no con la constructora. Los plazos de las individualizaciones de créditos puente es siempre a 25 años.

### **3.1.2.2 CRÉDITO INDIVIDUAL**

Los créditos individuales se otorgaron a personas físicas o morales para:

- Adquisición de viviendas nuevas del Nuevo Régimen
- La adquisición, construcción, remodelación y el pago de pasivos por adquisición, construcción o remodelación de antigüedad no mayor a seis meses, de vivienda media y residencial

La erogación neta de estos créditos se incrementa cada 6 meses en Enero y Julio conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor acumulada por cada semestre del año que publique el Banco de México.

El plazo máximo que se otorgó a estos créditos individuales para Vivienda Media y Residencial fue de 10 años contados a partir de la fecha de contratación y para viviendas del Nuevo Régimen el plazo fue de 20 años, a partir en que FOVI abone los recursos.

### **3.1.3 CRÉDITOS HIPOTECARIOS,1994**

#### **INTRODUCCIÓN**

Existe en México una gran cantidad de personas, que ya cuentan con vivienda propia y desean adquirir otra más amplia, en mejor zona o en otra ciudad. Generalmente estas personas requieren vender su vivienda actual para contar con los recursos necesarios para adquirir la nueva, el Banco pretende ofrecer una atractiva opción para permitirlo.

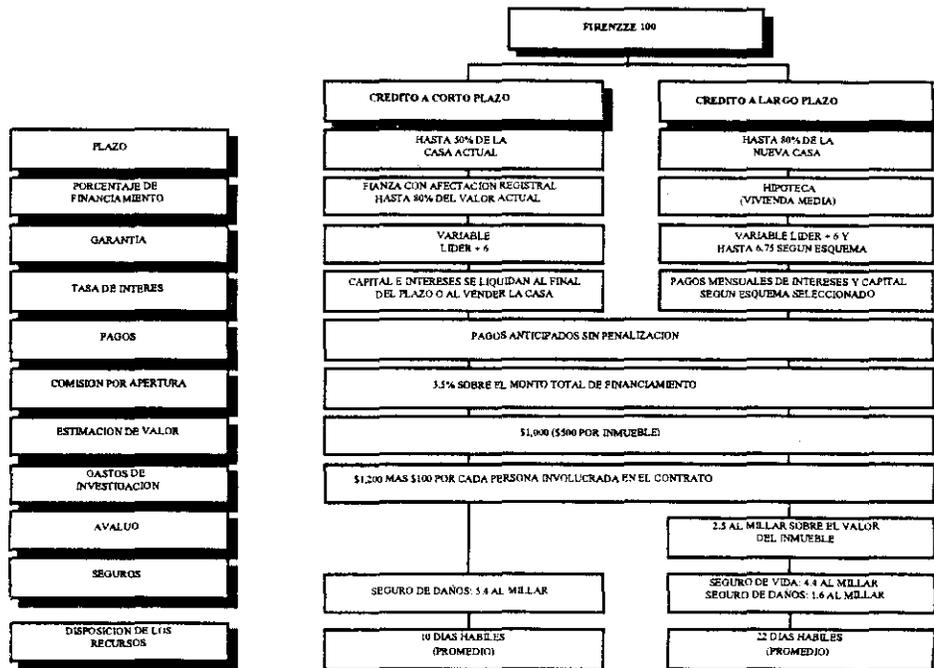
### 3.1.3.1 FIRETAL 100

#### 3.1.3.1.1 OBJETIVO

Ofrecer a las personas físicas de los segmentos comercial y patrimonial, un crédito hipotecario que les permita obtener hasta el 100% de financiamiento para adquirir una nueva casa, mediante una línea de crédito a largo plazo (hasta 20 años) y otra a corto plazo (1 año) con base en el valor de la propiedad actual y garantizada mediante una fianza.

#### 3.1.3.1.2 DEFINICIÓN

FIRETAL 100 para cambio de vivienda es un producto que combina el beneficio de la liquidez a través de un crédito a corto plazo (Oportuno) y el financiamiento a largo plazo, permitiéndole al cliente obtener hasta el 100% de los recursos necesarios para adquirir una nueva vivienda.



### **3.1.3.1.3 MERCADO OBJETIVO**

Personas físicas con edad entre 18 y 64 años pertenecientes a los segmentos de Banca Comercial y Patrimonial, que deseen cambiar de casa y sean propietarios de una vivienda libre de gravamen; o bien que demuestren estar en proceso de liberación o con un saldo deudor no mayor al 10% del valor de la vivienda y califiquen con base en la investigación socioeconómica y crediticia como sujetos de crédito.

### **3.1.3.1.4 DESTINO DEL CRÉDITO**

Adquisición de una nueva vivienda.

### **3.1.3.1.5 COBERTURA**

La vivienda actual del cliente deberá ubicarse exclusivamente en el D.F, no importa la ubicación de la vivienda media.

### **3.1.3.1.6 MONTOS**

El monto máximo del crédito sobre la vivienda actual del cliente es de \$1,250,000 y un mínimo de \$100,000 para la vivienda a adquirir un máximo de \$1,333,000 y un mínimo de \$96,000.

### **3.1.3.1.7 DISPOSICIÓN**

Es requisito indispensable para que el cliente pueda disponer de los recursos del crédito, el que haya calificado como sujeto de crédito y las garantías estén libres de gravamen o en proceso de liberación. Lo anterior debe ser definido en un plazo de 10 días hábiles.

La disposición del crédito se realiza en dos etapas:

Durante la primera disposición se entrega al cliente un cheque de caja por el monto resultado del crédito a corto plazo (hasta 50% del valor de la casa actual); el cheque irá a nombre del vendedor de la vivienda que va a adquirir y se hace entrega en presencia de éste y de un corredor público y mediante la presentación del contrato privado de compra - venta. La segunda disposición se realizará al momento de escriturar el inmueble a adquirir.

### **3.1.3.1.8 VENTAJAS PARA EL CLIENTE**

- Cuenta con un instrumento de crédito que le permite concretar la operación de compra de vivienda, hasta con el 10% de financiamiento.
- Dispone de parte del monto del crédito en un plazo máximo de 10 días hábiles, lo que le permite asegurar la operación.

### **3.1.3.1.9 VENTAJAS PARA EL GRUPO**

#### **BANCO**

- Permite colocar créditos a tasas rentables para la institución
- Posibilidad de incrementar negocios en otras áreas del banco
- Captación de clientes nuevos, cubriendo un segmento de mercado desatendido hasta ahora
- Representa un producto innovador

#### **FIANZAS**

Incremento en el volumen de fianzas colocadas.

### **3.1.4 CRÉDITOS HIPOTECARIOS, 1995**

#### **3.1.4.1 FIRETAL, UN NUEVO PRODUCTO**

##### **3.1.4.1.1 OBJETIVO**

Ofrecer a las personas físicas de los segmentos comerciales y patrimonial, un crédito que les permita obtener hasta el 70% de financiamiento para adquirir una nueva casa, mediante una línea de crédito a largo plazo (hasta 20 años).

### 3.1.4.1.2 DEFINICIÓN

Este esquema de crédito hipotecario ofrece a sus clientes un crédito para la adquisición de una vivienda.

Existen dos tipos de créditos:

**FIRETAL CON REFINANCIAMIENTO:** Le permite conservar mayor liquidez, ya que realiza pagos mensuales que cubren parcialmente los intereses generados cada mes. Asimismo, sus pagos son ajustables semestralmente con base en la inflación.

**FIRETAL TRADICIONAL:** Esquema sin refinanciamiento de intereses, en donde el pago inicial se determinará con base en la tasa de interés vigente y el plazo que el cliente decida.

Tiene ajustes mensuales al pago conforme a las tasas de interés que fluctúen en el mercado.

### 3.1.4.1.3 MERCADO OBJETIVO

- Personas físicas entre 18 y 60 años, que deseen adquirir una vivienda, y tengan capacidad de pago, así como resultados satisfactorios del sistema credit scoring.
  
- No se otorgarán financiamientos hipotecarios como clientes a funcionarios o empleados de la Institución, salvo autorización del Area de Recursos Humanos.
  
- El prospecto deberá tener una antigüedad mínima en su trabajo de 3 años, en caso de que sea menor, se considerará la antigüedad de su trabajo anterior.
  
- El proceso de otorgamiento del crédito se realiza en todas las fases directamente por el acreditado, quedando estrictamente prohibido el llevar a cabo trámites a través de los gestores de crédito, salvo los casos de promotores o constructores de vivienda, a los que se les exige aclaren con sus clientes que el banco no cobra comisiones adicionales por el trámite.

### 3.1.4.1.4 CONDICIONES FINANCIERAS

#### PORCENTAJE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO AL VALOR DE LA VIVIENDA

<b><u>TIPO Y VALOR DE LA VIVIENDA (EN MILES DE PESOS)</u></b>	<b><u>% MÁXIMO DEL CRÉDITO</u></b>
MEDIA: DE 120 A 666	70%
MEDIA ESPECIAL: DE 667 A 760	Hasta 460,000
RESIDENCIAL: DE 761 A 1,600	60%
RESIDENCIAL PREFERENTE: DE 1,601 A 1,722	Hasta 944,000
RESIDENCIAL SELECTA: DE 1,723 EN ADELANTE	50%

#### **FIRETAL REFINANCIAMIENTO**

PAGO POR MILLAR:	\$21
TASA DE INTERÉS:	TIE + (0.15 8 * TIE)
PLAZO:	Variable hasta 20 años
INGRESOS MÍNIMOS:	4 veces el pago mensual
REQUERIDOS	inicial
% REFINANCIAMIENTO:	85% medido con base al INPC

#### **FIRETAL TRADICIONAL**

PAGO POR MILLAR:	\$48
TASA DE INTERÉS:	TIE + (0.15 8 * TIE)
PLAZO:	Fijo de 1 a 20 años
INGRESOS MÍNIMOS:	3.3 veces el pago mensual
REQUERIDOS	inicial
% REFINANCIAMIENTO:	No hay Refinanciamiento. <sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Ibid. Pág. 26

## **AJUSTES DEL PAGO**

**En FIRETAL con Refinanciamiento:** Semestralmente con base en la inflación de los seis meses anteriores o en un 5.00% como mínimo a elección del Banco.

**En FIRETAL Tradicional:** Mensualmente con base en las fluctuaciones de la tasa de interés líder que rija en el momento

## **PAGOS ANTICIPADOS**

Podrán efectuarse en cualquier fecha en ambos esquemas

## **AVALÚO**

2.6 al millar sobre el valor del inmueble más \$100.00 de base

## **INVESTIGACIÓN DE REFERENCIA**

Referencias de crédito \$100.00 por cada persona involucrada en el crédito

Referencias Socioeconómicas (en caso de referirse), la tarifa será de acuerdo al mercado en cada plaza y se realizará a todos los participantes: acreditado, coacreditado u obligado solidario

## **APERTURA DEL CRÉDITO**

3.25% sobre el monto del crédito

## **GASTOS NOTARIALES**

De un 6% aproximado sobre el inmueble, considerando el contrato de compra venta del inmueble y el contrato de crédito hipotecario (de acuerdo a la región varía el porcentaje)

## **COMISIÓN DE SEGUROS**

**DE VIDA:** Sobre el saldo insoluto del crédito. 1 ó 2 participantes (tanto invalidez como fallecimiento): 5.11 al millar sobre el saldo insoluto

**DE DAÑO:** Sobre el valor destructible de la vivienda, 85 % aproximadamente. 1.48 al millar ( para adquisición y pago de pasivos)

### **3.1.4.1.5 COBERTURA**

Para viviendas ubicadas a nivel nacional, quedan excluidas viviendas que se encuentran bajo el régimen de interés social

### **3.1.4.1.6 PROMOCIÓN**

Se ofrecerá este producto a través de la red de sucursales a nivel nacional, aún cuando su operación está dirigida por el O.S.C. Consumo Hipotecario

## **DESTINO DEL CRÉDITO**

Adquisición de una nueva vivienda para “fines habitacionales”

## **PLAZO DEL CRÉDITO**

El plazo al que se otorga se establece de acuerdo al esquema seleccionado por el cliente (hasta 20 años)

## **GARANTÍA**

Para el crédito a largo plazo la casa a adquirir queda hipotecada a favor del Banco. No se promoverán créditos cuya garantía sea distinta al bien inmueble objeto del crédito

## **CONDICIONES DEL INMUEBLE EN GARANTÍA:**

### **Características que debe reunir la vivienda:**

- Valor mínimo de \$120,000
- Excelente estado de conservación
- Al corriente en los pagos de agua y predial, así como de cualquier otra contribución
- Distribución mínima: sala-comedor, cocina, baño completo y dos recámaras
- Contar con cajón de estacionamiento
- Superficie mínima de terreno: 120 M2
- Superficie mínima de construcción: 65 M2
- Edad máxima de 30 a 40 años, sólo si su estado de conservación es bueno.
- Estar ubicado en zonas que cuenten con toda la infraestructura urbana necesaria (drenaje, luz, pavimento)
- Estar totalmente terminada
- Uso exclusivamente habitacional

### **Restricciones de los inmuebles en Garantía:**

- Con más de una vivienda dentro del mismo terreno
- Ubicados en zona de alto riesgo (sísmicas, volcánicas o de inundación) que carecen de plaza de ocupación emitida por las autoridades correspondientes
- Arrendados o en juicio
- Gravados (salvo los casos en que se libere el gravamen y la Institución queden en primer y único lugar sobre el mismo)
- Dedicados a fines no habitacionales (bodegas, despachos, consultorios, entre otros)
- Inmuebles afectados con usufructo
- Inmuebles afectados por servidumbre (desde el punto de vista jurídico)
- Inmuebles que provengan de una sucesión, salvo previa adjudicación
- Inmuebles en copropiedad, salvo previa constitución del régimen de propiedad en condominio.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Ibid. Pág. 28.

**Podrían aceptarse Inmuebles en Garantía cuando:**

- Una de las superficies sea menor a la requerida, pero el inmueble cumpla satisfactoriamente con la distribución y el valor mismo, previa autorización del área técnica, o fiduciaria en su caso
- Cuando el inmueble cuente con una accesoria comercial (operan restricciones de acuerdo al tipo de comercio que se trate), siempre que ésta no represente más del 30% de la superficie total construida y el acceso a la casa habitación sea independiente

**3.1.4.1.7 CREDIT SCORING**

Es el estudio sociodemográfico que realiza el Area de Desarrollo de Productos, con base en la información proporcionada por el cliente tanto en la solicitud de crédito y el cupón, como en las referencias proporcionadas por Trans-Union

**3.1.4.1.8 EVALUACIÓN FINANCIERA**

- La evaluación financiera del solicitante de crédito, se realiza con base en la documentación que éste presente para comprobar los ingresos mínimos requeridos en la precalificación que efectúa el SICRHI, a fin de determinar su capacidad de pago
- Se considera como capacidad de pago, a la capacidad que tiene un solicitante de crédito para hacer frente a las obligaciones derivadas del financiamiento otorgado (capital e intereses)
- Se puede considerar como ingresos: el importe que obtiene la persona, derivado de la prestación de sus servicios, los saldos promedio de sus cuentas de cheques, las inversiones que tuviese en instrumentos de renta fija o bien el importe obtenido por arrendamiento
- Cuando el solicitante comprueba ingresos mediante recibos de nómina, se aceptan únicamente si se consideran fehacientes, veraces, preferentemente membretados y acompañados invariablemente por una carta constancia del centro de trabajo que indique:

antigüedad, puesto, sueldo (periodicidad), bonos y otras prestaciones en efectivo, nombre, puesto y teléfono de quien la describe

- Los recibos de nómina deben corresponder a los 2 últimos meses (4 quincenales u 8 semanales), o bien de los últimos 6 meses, cuando las percepciones se integren con bonos y o comisiones a efecto de determinar un promedio

- Se puede considerar en la capacidad del solicitante de crédito hipotecario, bonos recibidos u otras remuneraciones que se le otorguen de forma constante y en efectivo. Sin embargo, no se puede considerar prestaciones como son, utilidades, gratificación anual, fondo de ahorro.

- Cuando el solicitante compruebe ingresos con estados de cuenta de sus chequeras (nacionales o extranjeras) y en caso de encontrarse a nombre de dos personas, debe verificarse la relación existente entre las mismas y sólo se aceptan si se trata de cónyuge o personas que vivan en unión libre

- Los estados de cuenta deben corresponder a los 6 últimos meses y se toma como ingreso el promedio de los saldo promedios de dichos estados, en caso de tratarse de comerciantes, se toma el 15% del promedio mensual de los abonos registrados a su cuenta; en inversiones de renta fija, se considera la posición final como ingreso

- Si el solicitante obtiene sus ingresos por arrendamiento, se le requieren copias de los talonarios de recibos de renta de los últimos seis meses, copia de los contratos de arrendamiento y copia del título de propiedad a nombre del solicitante, debidamente registrado en el Registro Público de la Propiedad

- Si se comprueban ingresos a través de la Declaración anual de Impuestos sobre la Renta, se debe realizar la evaluación financiera, considerando como ingreso la base del impuesto

- En caso de que los ingresos de los solicitantes no sean suficientes o no se hayan comprobado de acuerdo a las políticas establecidas, puede incluirse un solo obligado solidario (persona física y familiar en línea directa con el acreditado), quien deberá presentar solicitud de crédito, comprobantes de ingresos y documentación jurídica para su evaluación en forma paralela. Únicamente se considera el 25% de su ingreso para su participación en el crédito hipotecario

- No se pueden considerar recibos de honorarios para comprobación de ingresos del solicitante. Se debe apegar estrictamente a la normatividad y política de crédito hipotecario

#### **3.1.4.1.9 DICTAMEN TÉCNICO**

- Se debe solicitar invariablemente un dictamen técnico, a efecto de que el personal especializado, verifique que el inmueble represente una garantía para el cumplimiento de la obligación, de acuerdo a la normatividad y política del Banco, asimismo, determinar su valor real sobre el cual se aplica el porcentaje máximo de financiamiento

- El Area Técnica o Fiduciario, deberá emitir este dictamen debidamente firmado y validado por esa Dirección y con las observaciones pertinentes

#### **3.1.4.1.10 DICTAMEN JURÍDICO**

- Para estos créditos sólo se aceptan a personas físicas como obligados solidarios y con parentesco en línea directa, no se establecerá más de un obligado solidario

- Sólo se pueden considerarse hasta tres participantes en el contrato de crédito (máximo dos coacreditados y un obligado solidario)

- Cuando los cónyuges queden como coacreditados u obligados solidarios, se debe señalar en la escritura el beneficio común que adquieren o tiene con dicho crédito

- Todo crédito debe sujetarse invariablemente a una dictaminación jurídica por parte del Area Jurídica de la plaza o de hipotecario México

- El Area Jurídico Hipotecario o Jurídico de la Plaza, es responsable de la revisión de los contratos de crédito y escrituras para efectos de la formalización de los créditos

- Cuando se trate de inmuebles constituidos bajo el Régimen de Propiedad en Condominio, debe presentarse debidamente formalizado ante Notario Público e inscrito en el Registro Público de la Propiedad

- El Area de Jurídico de Hipotecario México, es responsable de elaborar los modelos de los contratos de crédito FIRETAL, para la formalización de las operaciones, asimismo, es responsable de realizar cambios o modificaciones a estos, de acuerdo con las leyes aplicables y con los cambios que se lleven a cabo de acuerdo a la normatividad y política del Banco

- Se cuenta con una plantilla única de Notarios Públicos a nivel nacional, quedando sujeta su contratación a consentimiento del O.S.C. Consumo Hipotecario México. El responsable del O.S.C entregará a estos Notarios los modelos de los contratos establecidos por la Institución para el otorgamiento del Crédito Hipotecario

- A partir de la fecha de firma de la escritura, se debe considerar un plazo máximo de 90 días naturales, para la entrega del testimonio debidamente registrado en el Registro Público de la Propiedad

- Cuando el inmueble a adquirir presente un gravamen, antes de formalizar el crédito el solicitante debe presentar la carta de instrucción para la cancelación de la hipoteca a nombre del notario asignado, en la cual se notifique el saldo que se adeuda

Al momento de formalizar el crédito se debe elaborar dos cheques, uno a nombre de la Institución que gravó el inmueble y el otro si existe remanente, a nombre del solicitante. El notario es responsable de realizar la liquidación del gravamen

#### **3.1.4.1.11 FORMA DE PAGO**

##### **ESQUEMA TRADICIONAL**

Pago de la totalidad de los intereses, más una parte de capital

## **ESQUEMA DE REFINANCIAMIENTO**

El pago establecido, solamente cubre parte de los intereses, ya que la diferencia de estos se refinancia. Estos pagos se ajustan en Enero y Julio de cada año, de acuerdo al INPC de los seis meses anteriores, el cual deberá ser como mínimo 5%, a elección del Banco.

Se pueden realizar pagos anticipados a capital, sin embargo estos solamente reducen capital, intereses y plazo, dependiendo de la frecuencia y los montos de estos, sin embargo no reducirán el plazo. La garantía solo se libera hasta la liquidación del pago total.

### **3.1.4.1.12 GASTOS QUE DEBERÁ CONSIDERAR EL CLIENTE**

#### **COMISIÓN POR APERTURA**

El cliente debe pagar al Banco, una comisión del 3.25% sobre el monto total financiado

#### **INVESTIGACIÓN**

En cuanto a referencias de crédito (Trans-Union) \$100.00 por cada persona involucrada en el crédito y o la tarifa que se determine en cada plaza. Esta investigación se realizará a todos los participantes: acreditado, coacreditado u obligado solidario.

#### **GASTOS Y HONORARIOS NOTARIALES**

Los gastos en que incurra por concepto de honorarios notariales e impuestos deberán ser liquidados por el cliente con sus propios recursos. Al iniciar el trámite se deberá cargar a la cuenta de cheques del cliente el anticipo por \$1,000

#### **AVALÚO**

A efecto de que el personal especializado verifique que el inmueble represente una garantía para el cumplimiento de la obligación y determine su valor real sobre el cual se aplica el

porcentaje máximo de financiamiento, se cobrará al cliente una comisión de 2.6 al millar sobre el valor del inmueble a adquirir más de \$100 de base

## **SEGUROS**

Una vez formalizado el crédito se debe solicitar al Area Administrativa de Seguros y Fianzas, que se de el alta de los seguros de vida y daño

**VIDA:** Se calcula considerando el monto del crédito (cubre a dos personas al 100% coacreditados, u acreditado y obligado solidario). Se paga mensualmente durante toda la vida del crédito y el primer pago se calcula considerando el factor 5.11 al millar sobre el saldo insoluto. Este seguro cubre fallecimiento e invalidez total y permanente (invalidez, no se cubre en caso de Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida). En el caso de suicidio, lo cubre después de 2 años de estar asegurado.

**DAÑOS:** Se calcula sobre el 85% de la construcción. El factor para determinar el pago es 1.48 al millar sobre el valor destructible aproximadamente. Cubre terremoto, erupción volcánica, rayos, incendio, inundación y extensión de cubierta. no cubre áreas comunes (jardín, patio, etc.)

Estas son comisiones anuales, pero se aplican y cobran proporcionalmente cada mes

### **3.1.4.1.13 AUTORIZACIÓN**

El cliente debe tener una cuenta de cheques normal o maestra en el Banco cuando inicie el trámite, y para tal fin se deben realizar los cargos correspondientes a investigación socioeconómica, estudio técnico y anticipo para gastos notariales.

### **3.1.4.1.14 DISPOSICIÓN**

El Banco ofrece una garantía de servicio de 20 días naturales para la disposición del crédito. Para tal fin se otorgará al solicitante, una póliza de garantía de \$500 en caso de incumplimiento.

### **3.1.4.1.15 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA**

#### **DOCUMENTACIÓN FINANCIERA (COMPROBANTE DE INGRESOS)**

- Carta original del centro de trabajo del solicitante
- Original y copia de los recibos de pago de nómina (dos últimos meses, actualizados ) u
- Original y copia de la declaración anual del ISR
- original y copia de los estados de cuenta de cheques que mantenga con otra Institución o con el Banco (de 6 meses cuando menos, y que en estos se reflejen sus ingresos y egresos)
- En su caso, copia de los talonarios de recibos de renta de los últimos seis meses, así como los contratos de arrendamiento y títulos de propiedad de los inmuebles arrendados

#### **DOCUMENTACIÓN LEGAL**

- Original y copia del acta de nacimiento del solicitante
- Tres copias del título de propiedad del inmueble (escritura), con sello del Registro Público de la propiedad
- Tres copias del acta de matrimonio del propietario del inmueble a adquirir
- Tres copias del Reglamento y Régimen de Propiedad en Condominio, con sello del Registro Público de la Propiedad, sólo en caso de departamento o casas en condominio
- Tres copias de los dos últimos pagos de predial y agua
- Si el inmueble se encuentra gravado, tres copias del último recibo de pago y carta de cancelación del mismo con saldo de la deuda y nombre del Notario de la plantilla del Banco
- Tres copias de la escritura del gravamen con sello del Registro Público de la Propiedad

- Forma migratoria FM2 vigente (en caso de ser extranjero)
- Dos copias del contrato privado de compra - venta
- Tres copias de la licencia de construcción, alineamiento y número oficial y terminación de obra
- Tres copias del acta constitutiva y del poder del representante

#### **DOCUMENTACIÓN TÉCNICA**

- Copia de los planos arquitectónicos del inmueble
- Dos fotografías de la fachada del inmueble.<sup>11</sup>

#### **3.1.4.1.16 BENEFICIOS QUE OTORGA FIRETAL**

- Atención personalizada en todas las sucursales
- Se pueden efectuar pagos anticipados parciales o totales, los cuales amortizan a capital sin penalización
- Envío a domicilio de un estado de cuenta mensual en el cual se detallan los pagos efectuados en el período, los intereses generados en el mismo, el saldo actual del crédito y la tasa de interés aplicada
- Comodidad en los pagos mensuales, ya que se cargarán automáticamente a la cuenta de cheques del cliente, si él así lo desea.

#### **3.1.4.1.17 CALCULO DEL MONTO DEL FINANCIAMIENTO**

Se puede realizar este cálculo con base en los ingresos mensuales o bien en el valor del inmueble:

---

<sup>11</sup> Ibid. Pág. 30.

## CON BASE A LOS INGRESOS

Se dividen los ingresos mensuales entre 4, el resultado obtenido es igual a la erogación o pago mensual, se divide la capacidad de pago mensual entre el factor de pago por millar (0.021), obteniendo así el monto del crédito que se puede otorgar.

EJEMPLO: Si se comprueban ingresos por \$9,000 tendrá acceso a un monto de crédito por \$107,142.85 de acuerdo a los siguientes cálculos:

Ingreso Mensual:	\$9,000.00
No. de veces el pago mensual:	4
Capacidad de pago mensual:	\$2,250
Factor de pago por millar:	0.021
<b>MONTO DEL CRÉDITO</b>	<b><u>\$107,142.85</u></b>

## CONOCIENDO EL VALOR DEL INMUEBLE

Se multiplica el valor del inmueble por el porcentaje máximo de financiamiento que corresponde al tipo de vivienda que se trate, el resultado es igual al monto del crédito máximo.

Se multiplica el monto del crédito por el factor de pago por millar (0.021), el resultado es el pago mensual inicial, este importe se multiplica por 4 y se obtienen los ingresos mínimos requeridos.

EJEMPLO: Se desea adquirir una vivienda con valor \$250,000 el monto del crédito y los ingresos requeridos serán de acuerdo a lo siguiente:

Valor del Inmueble	\$250,000
% de Financiamiento	70%
Monto del crédito	\$175,000
Factor de pago por millar	0.021
Pago mensual inicial	\$3,675
No. de veces el pago mensual	4
<b>INGRESOS MÍNIMOS REQUERIDOS</b>	<b><u>\$14,700</u></b>

### **3.1.4.1.18 INTEGRACIÓN DE UN EXPEDIENTE DE CRÉDITO HIPOTECARIO**

- Contabilización
- Instrucción Notarial
- Propuesta y acuerdo (autorización)
- Correspondencia
- Informes (solicitud)
- Balance y / o Ingresos
- Escrituras y contratos
- Avalúo y / o Estudio Técnico
- Documentación Técnica
- Planos

### **3.1.4.2 CRÉDITOS DE SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN**

Estos créditos se otorgan a magistrados que laboran en ella, a los cuales se les otorgan créditos con condiciones especiales, en el pago de la erogación y la tasa de interés.

**DESTINO:** Adquisición o pago de pasivos (cambio de hipoteca al Banco)

**MONTO:** Hasta el 80% del valor determinado por el Area Técnica o Fiduciaria del Banco

**PLAZO:** Hasta 20 años

**TASA COMERCIAL:** TIE + 8 puntos

**INGRESOS:** 3 veces la erogación mensual inicial

**ESQUEMA:** Refinanciamiento

**FACTORES:** \$17.80 Y \$21 por cada mil

**COMISIONES:** Ninguna

**TASA PREFERENCIAL:** 21%.<sup>12</sup>

Se debe seguir el mismo procedimiento, que para un crédito individual FIRETAL

### **3.1.4.3 CRÉDITOS DE INTERÉS SOCIAL (FOVI)**

#### **3.1.4.3.1 OBJETIVO**

El Gobierno Federal a través de FOVI instrumentó condiciones con el fin de estimular el financiamiento para la adquisición de vivienda a la población de menores recursos.

#### **3.1.4.3.2 DEFINICIÓN**

Crédito a largo plazo (30 años) para la adquisición o renta de vivienda de interés social

#### **3.1.4.3.3 MERCADO OBJETIVO**

Personas Físicas que habiten la vivienda o personas físicas en el caso de arrendar, acreditados con edad entre 18 y 60 años, cuyo ingreso mensual no exceda de 15 veces el salario mínimo mensual y que laboren para un patrón inclusive el sector público federal y estatal.

---

<sup>12</sup> Ibid. Pág.33.

### 3.1.4.3.4 CONDICIONES FINANCIERAS

#### PORCENTAJE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO AL VALOR DE LA VIVIENDA

<u>TIPO Y VALOR DE LA VIVIENDA ( EN S.M.)</u>	<u>% MÁXIMO DEL CRÉDITO</u>	
TIPO A :	HASTA 100 SM	Hasta el 90%
TIPO B1:	DE 101 A 130 SM	Hasta el 90%
TIPO B2:	DE 131 A 160 SM	Hasta el 90%

#### ESQUEMA FINANCIAMIENTO

PAGO POR MILLAR:	Tipo A 7.5
TASA DE INTERÉS:	Tipo B1 - B2 10 La autorizada por FOVI cada mes
PLAZO:	30 años
% REFINANCIAMIENTO:	Ilimitado. <sup>13</sup>

#### AJUSTE AL PAGO

Se ajustan en base al porcentaje de incremento del Salario Mínimo

#### PAGOS ANTICIPADOS

Podrán efectuarse en cualquier fecha sin penalización

#### AVALÚO

2.6 al millar sobre el valor del inmueble más \$100 de base

---

<sup>13</sup> Ibid. Pág.35.

## **INVESTIGACIÓN DE REFERENCIA**

Referencias de crédito \$100 por cada persona involucrada en el crédito

Referencias Socioeconómicas (en caso de requerirse), la tarifa será de acuerdo al mercado en cada plaza y se realizará a todos los participantes: acreditado, coacreditado u obligado solidario.

## **APERTURA DE CRÉDITO**

3% sobre monto de crédito

## **GASTOS NOTARIALES**

De un 6% aproximadamente sobre el valor del inmueble, considerando el contrato de compra venta del inmueble y el contrato de crédito hipotecario (de acuerdo a la región varía el porcentaje)

## **COMISIÓN DE SEGUROS**

Sobre el salario insoluto del crédito

Comisión del 0.75% anual tanto de vida y daños

### **3.1.4.3.5 COBERTURA**

Viviendas de interés social a nivel nacional

### **3.1.4.3.6 PROMOCIÓN**

Se hará mediante Banca Empresarial y OSC de cada plaza

### **3.1.4.3.7 ASIGNACIÓN**

Deberán provenir de derechos sobre créditos de largo plazo subastados por FOVI a promotores

#### **3.1.4.3.8 TIPO DE VIVIENDA**

Se fija el valor de la vivienda en base a salarios mínimos la cual no deberá exceder del equivalente a 216 salarios mínimos mensual, como se mostró en el en punto 3.1.6.3.4

#### **3.1.4.3.9 SUSTITUCIÓN DE DEUDOR**

Los deudores sustitutos se consideran como acreditados siempre y cuando se obliguen en los mismos términos del acreditado original, además es requisito que en las escrituras en que se hagan constar los correspondientes contratos de apertura de créditos estipule en cláusula específica que el acreditante sólo puede aceptar la sustitución del deudor, cuando quien se sustituya en sus derechos y obligaciones reúna los requisitos para que se le considere como sujeto de crédito para este tipo de vivienda.

#### **3.1.4.3.10 ARRENDAMIENTO**

Para que los arrendadores puedan vender las viviendas a los arrendatarios, siempre que estas se encuentren en proceso de amortización, las instituciones de crédito deberán acreditar que los arrendatarios hayan habilitado la vivienda por un plazo mínimo de 1 año, mediante un contrato de arrendamiento debidamente registrado, con la misma antigüedad, ante la autoridad fiscal correspondiente, además de que se encuentren dichos arrendatarios al corriente en el pago de sus rentas.

### **3.1.5 CRÉDITOS HIPOTECARIOS, 1997**

#### **3.1.5.1 TANDA FIRENZZE HIPOTECARIA**

##### **3.1.5.1.1 DEFINICIÓN**

Es un producto que empaqueta un plan de ahorro programado en **UDIS** para reunir el enganche para la adquisición de una casa y al final del plazo compromiso de ahorro, el Banco otorga al cliente un crédito hipotecario en **UDIS** a un plazo de hasta 12 años, por el saldo restante del valor de la casa.

Durante el plazo de ahorro programado los clientes cumplidos participan (a partir del sexto mes de ahorro), en sorteos mensuales en donde pueden ganar en caso de resultar

seleccionados una cantidad igual al monto de ahorro que le faltaba para completar su enganche equivalente a 10 aportaciones.

Asimismo una vez que el cliente ya recibe el financiamiento hipotecario y si cumple con su pago mensual, tiene derecho a participar en un sorteo mensual en el cual si resulta ganador, se reduce a la mitad del plazo el pago de su crédito, manteniéndose igual el monto de sus pagos mensuales.

#### **3.1.5.1.2 OBJETIVO**

- Brindar a los clientes una nueva alternativa de ahorro - financiamiento, que les permita adquirir una casa
- Incrementar la captación y colocación a mediano y largo plazo en UDIS
- Contar con un instrumento que logre captar el mercado de los actuales esquemas de autofinanciamiento hipotecario

#### **3.1.5.1.3 MERCADO OBJETIVO**

Personas físicas mayores de 18 años de nivel socioeconómico medio hacia arriba, con capacidad mínima de ahorro mensual equivalente a 1,000 UDIS que deseen adquirir una casa cuyo valor actual sea igual o mayor al equivalente en pesos de 100,000 UDIS.

Debido a que este producto competirá con los esquemas de adquisición de inmuebles que ofrecerán los autofinanciamientos, gran parte del público objetivo son sus clientes actuales y potenciales.

#### **3.1.5.1.4 CARACTERÍSTICAS DE TANDA FIRENZZE HIPOTECARIA**

##### **REQUISITOS DE APERTURA**

- Ser persona física mayor de 18 años
- Llenar y firmar en original y copia la solicitud contrato Tanda FIRENZZE Hipotecaria

- Tener una cuenta eje
- Depositar en la cuenta eje el monto equivalente a dos mensualidades (Monto de apertura y primer mensualidad)

## MONTO

- El monto mínimo de ahorro mensual es de 1,000 UDIS
- El monto de la aportación mensual (cuota) se establece con base en el valor de la casa que desea adquirir el Cliente en UDIS, más el estimado en UDIS de los gastos a realizar al momento de la compra tales como:
  - Avalúo del inmueble: \$1,000
  - Honorarios Notariales: \$1,500
  - Traslado de dominio: 3% del valor del inmueble (en caso de ser mayor el banco se reserva el derecho de cobrar la diferencia al momento de escriturar)
  - Comisión por apertura: 3% del valor del inmueble

Para determinar el monto de la aportación mensual se considera un pago de 13.6 UDIS por cada millar financiado con base en la siguiente fórmula:

Considerando un casa cuyo valor actual es de \$850,000 y un valor de la UDI de 1.7000 = 500,000 UDIS. Para determinar el estimado de gastos tendríamos:

- Avalúo:		\$ 1,000
- Honorarios Notariales:		\$ 1,500
- Traslado de dominio:	3% del valor de la casa \$850,000 * 3% =	\$25,500
- Comisión por apertura:	3% del valor de la casa \$850,000 * 3% =	\$25,500
		-----
<b>Total de gastos en pesos</b>		<b><u>\$53,500</u></b>

**Total de gastos en UDIS**  $\$53,500 / 1.7000 = \underline{31,471 \text{ UDIS}}$

Para determinar el monto de la aportación mensual en UDIS tendríamos:

Aportación mensual en UDIS = ((valor estimado de la casa + gastos de compra) \* 70% financiamiento) \* 0.0136 (al millar)

**EJEMPLO:**

Aportación  $((500,000 \text{ UDIS} + 31,471 \text{ UDIS}) * 70%) * 0.0136 = \underline{5,059.60 \text{ UDIS}}$

Dicho monto mensual en UDIS es fijo durante todo el plazo compromiso de ahorro, no obstante el cliente cada mes en la fecha de mesiversario de su inversión puede realizar aportaciones adicionales a su ahorro mediante traspasos. Se solicita al cliente un monto de apertura equivalente a una aportación mensual.

### **PLAZO COMPROMISO DE AHORRO**

El plazo mínimo de ahorro es de 6 meses con un máximo de 30 durante este periodo el cliente se compromete a realizar la aportación de sus cuotas para reunir el enganche requerido para obtener su crédito y adquirir su casa.

Al terminar del plazo compromiso de no haber instrucciones en contrario por parte del cliente la inversión se continua renovando por periodos mensuales. Si el cliente continua realizando el depósito de su aportación durante este tiempo continuará participando en los sorteos correspondientes.

### **TASA DE RENDIMIENTO**

No se otorga tasa real de interés, ya que al ser un instrumento denominado en UDIS recibirá el beneficio del efecto inflacionario

### **ISR**

No aplica ya que no se pagará tasa de interés.

## **INSTRUMENTACIÓN**

Se instrumenta como un Depósito retirable en días preestablecidos.

## **DEPOSITO DE LAS APORTACIONES**

El depósito de las aportaciones mensuales se realiza mediante cargo automático a una cuenta eje, en la fecha del mesiversario de la inversión considerando para tal fin el valor de la UDI en la fecha de cargo. Si el día de cargo fuera inhábil bancario, éste se realiza el día hábil inmediato anterior.

## **FECHA DE MESIVERSARIO**

Se considera fecha de mesiversario el mismo día de cada mes desde la apertura de la Tanda FIRENZZE Hipotecaria, hasta terminar el plazo.

Si en la fecha de cargo el cliente no cuenta con los recursos necesarios para efectuar el cargo a la cuenta eje, éste no se realiza para evitar posibles sobregiros.

Si el cliente omite realizar alguna aportación se amplía el plazo de ahorro por los meses que haya dejado de aportar. En caso de que el cliente no desee ampliar el plazo debe ponerse al corriente de su ahorro en meses posteriores.

## **RETIROS TOTALES**

A partir del séptimo mes de ahorro en la fecha de mesiversario de la inversión, el cliente puede retirar el total de su ahorro.

Posteriormente cada mes también en la fecha de mesiversario puede realizar retiros. Estos retiros se realizan (sin pago de intereses) mediante traspaso de la cuenta Tanda FIRENZZE Hipotecaria a la cuenta eje al valor de la UDI en esa fecha, cancelándose la Tanda FIRENZZE Hipotecaria.

No se pueden realizar retiros parciales.

Si al término de plazo compromiso el cliente no desea adquirir un bien inmueble y elige retirar su inversión, ésta se le reintegrará sin recibir rendimiento alguno.

## **COMISIONES**

No se cobra comisión por apertura, aniversario o manejo de cuenta. En caso de que en la fecha de cargo el cliente no cuente con los recursos necesarios, se cobra una comisión en la cuenta eje de \$5.00 (IVA incluido)

## **BENEFICIARIOS**

En caso de fallecimiento del cliente, FIRENZZE entrega el importe correspondiente a los beneficiarios que aparezcan designados expresamente en la cuenta eje designada para el manejo de la Tanda FIRENZZE Hipotecaria.

## **SORTEOS MENSUALES**

Los clientes que se encuentren al corriente respecto a su monto compromiso de ahorro al cierre del mes (cuota acumulada en el período correspondiente más monto de apertura) participan a partir del sexto mes de ahorro en un sorteo mensual en el cual en caso de ser seleccionados reciben un premio equivalente al monto que les faltaba para reunir su enganche, considerando un monto máximo de premio equivalente a 24 aportaciones y un premio mínimo equivalente a 10 aportaciones.

### **EJEMPLO:**

Un cliente que ahorra 1,000 UDIS mensuales y en el sorteo del mes 6 resulta ganador, presenta la siguiente situación:

Saldo al cierre del sexto mes:	7,000 UDIS (*)
Monto total a ahorrar:	31,000 UDIS (*)
Monto del premio:	24,000 UDIS

(\*) Estos montos incluyen el monto de apertura, que corresponde a una mensualidad.

Se otorga un premio por cada 500 clientes participantes.

Por cada cuenta Tanda FIRENZZE Hipotecaria a su nombre, el cliente tiene una oportunidad de participar en cada sorteo. No obstante en caso de resultar seleccionadas en el sorteo más de una de sus cuentas únicamente recibe el premio por la primera seleccionada cancelándose los demás. Mientras continúe realizando sus aportaciones participa en los sorteos.

Si el cliente resulta ganador del sorteo, el monto neto del premio en UDIS es depositado por FIRENZZE en su cuenta Tanda FIRENZZE Hipotecaria en la fecha de mesiversario de la inversión, debiendo en este evento haber transcurrido al menos 6 días hábiles entre la fecha del sorteo y la fecha del mesiversario. En el supuesto de que el cliente haya resultado ganador del sorteo y en la fecha del pago del premio su cuenta Tanda FIRENZZE Hipotecaria se encuentre cancelada, se le abonará en su cuenta eje la cantidad en moneda nacional que corresponda con base en el valor de la UDI del día en que se realice el abono; de no existir en ese momento cuenta eje la cantidad resultante en moneda nacional quedará a su disposición sin intereses en la sucursal donde contrató su Tanda FIRENZZE Hipotecaria.

### **TASA DE RECUPERACIÓN**

En el supuesto de que al momento en que el cliente reúna el monto de enganche, el Banco no le otorga el crédito hipotecario por no cumplir con las políticas establecidas para tal fin, el Banco le paga un rendimiento del 1% de tasa real anualizada sobre el saldo promedio total de su inversión durante todo el plazo de ahorro, en este caso se retiene el 15% del ISR.

### **3.1.5.1.5 CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO HIPOTECARIO**

Al momento de llegar al monto por concepto del enganche, el Banco otorga al cliente un crédito hipotecario en UDIS para la adquisición del inmueble sobre el cual esta ahorrando.

### **REQUISITOS**

Para que el cliente se haga acreedor al otorgamiento del crédito hipotecario debe cubrir los siguientes requisitos:

- Haber cumplido con su objetivo de ahorro en monto (enganche)

- No haber dejado de aportar más de 3 mensualidades en un año, aunque después se ponga al corriente

- No tener problemas crediticios con Bancos, Casas Comerciales, etc.

### **MONTO Y AMORTIZACIONES**

Se otorga al cliente un crédito con garantía hipotecaria hasta por el 70% que requiere para reunir el valor del inmueble sobre el cual inicialmente estaba ahorrando. En caso de requerir un monto inferior al 70% del valor del inmueble inicial se le otorga el monto solicitado.

Las amortizaciones mensuales al crédito son fijadas durante todo el plazo del crédito, por el mismo monto en UDIS que el cliente venía aportando a su Tanda FIRENZZE Hipotecaria. Dichas amortizaciones se liquidarán mediante el cargo automático mensual a la cuenta eje del cliente.

El cliente en cualquier momento puede realizar pagos adelantados al capital sin sanción o cobro de comisión alguna.

### **PLAZO DEL CRÉDITO**

Se otorga a un plazo de 12 años

### **TASA DE INTERÉS**

Se cobra una tasa real anualizada del 10.80% sobre saldos insolutos del crédito

### **GASTOS Y SEGUROS**

Se cobran al cliente los siguientes montos por concepto de gasto y seguros:

- Seguro de Vida: 0.51 al millar mensual sobre saldos totales

- Seguro de Daños: 0.131 al millar mensual sobre el valor de la construcción

## **SORTEOS MENSUALES**

Los clientes que se encuentran al corriente respecto al pago de su amortización mensual participan en un sorteo mensual en el cual en caso de ser seleccionados recibirán un premio equivalente a reducirles a la mitad el plazo del crédito que les restaba por pagar manteniendo igual el monto de sus amortizaciones mensuales.

Los clientes que hayan efectuado el pago de su última amortización y resulten ganadores en el sorteo, reciben un premio equivalente al monto de su último pago al crédito.

Si un cliente contrató dos créditos hipotecarios bajo este esquema y ambos resultan seleccionados, se le paga el premio por ambos créditos. Si el cliente gana en algún sorteo, continuará participando en los sorteos posteriores, mientras continúe al corriente en sus pagos.

## **PODER FIRENZZE**

Los clientes que efectúen el pago de su crédito puntualmente, obtendrán el beneficio de recibir 1% de su pago mensual como sobretasa en su cuenta eje a través de Poder FIRENZZE (previo cumplimiento de las políticas establecidas para tal fin)

### **3.1.5.2 CRÉDITOS PEMEX**

#### **3.1.5.2.1 OBJETIVO**

Financiar a los trabajadores de planta de Petróleos Mexicanos con créditos para la adquisición de vivienda.

#### **3.1.5.2.2 SUJETOS DE CRÉDITO**

Personas físicas del régimen sindical o de confianza que prestan un servicio personal subordinado de planta en PEMEX o en los Organismos Subsidiarios, que tengan más de 3 años de antigüedad y con capacidad de pago, de acuerdo a las siguientes categorías:

**Grupo 1:** Trabajadores sindicalizados del nivel 1 al 35.

**Grupo 2:** Trabajadores de Confianza del nivel 1 al 29.

**Grupo 3:** Trabajadores de Confianza del nivel 30 al 44.

#### **3.1.5.2.3 DESTINO**

- Adquisición de vivienda nueva o usada
- Pago de pasivos hipotecario vigente derivado de un crédito de adquisición, (previa aprobación del comité técnico)
- Ampliación y / o remodelación de vivienda

#### **3.1.5.2.4 MONTO DEL CRÉDITO**

El monto del crédito será hasta por un máximo de \$210,000.00 por acreditado, sujeto a los siguientes parámetros:

**Grupo 1:** 63 veces su percepción ordinaria mensual.

**Grupo 2:** 63 veces su percepción ordinaria mensual.

**Grupo 3:** 68 veces su percepción ordinaria mensual.

#### **3.1.5.2.5 RECURSOS**

Los recursos serán 100% FIRENZZE.

#### **3.1.5.2.6 PLAZO DEL CONTRATO DE CRÉDITO**

**Grupo 1:** 20 años.

**Grupo 2:** 20 años.

**Grupo 3:** 15 años.

#### **3.1.5.2.7 TASA DE INTERÉS**

La tasa de interés aplicable a cualquier crédito, indistintamente del nivel de empleado será:  
T.I.I.E. + 4 PUNTOS

#### **FORMA DE PAGO DE LOS INTERESES**

Independientemente de la TIIE que se observe al momento de calcular los intereses, el acreditado (trabajador) solamente pagará 5% de los intereses generados y el resto de los intereses los aportará PEMEX.

#### **3.1.5.2.8 EROGACIÓN MENSUAL**

La amortización mensual se compone del total de los intereses generados en el periodo más la amortización de capital que se calcula de la siguiente manera:

**Para el Grupo 1 y 2**, Amortizaciones mensuales, actualizadas anualmente hasta por el 30% de sus percepciones tomando en cuenta el 5% de intereses.

**Para el Grupo 3**, Amortizaciones mensuales iguales, fijas de capital durante la vida del crédito.

Si deja de ser empleado PEMEX, el factor de erogación se establecerá en 21 al millar

#### **ACTUALIZACIÓN DE LA EROGACIÓN MENSUAL**

En el caso del Grupo 1 y 2, la erogación mensual se actualiza anualmente de acuerdo a los incrementos generales en los tabuladores de PEMEX, para tal efecto, PEMEX informará anualmente el porcentaje de los incrementos aplicables, que se darán a conocer en el mes de Agosto.

#### **3.1.5.2.9 PAGOS ANTICIPADOS**

El acreditado podrá realizar en cualquier momento pagos anticipados o prepagos que se aplicarán al saldo insoluto sin penalización alguna.

Los prepagos se aplican a las siguientes amortizaciones o a las últimas.

Si el trabajador se va de licencia con goce de sueldo por un tiempo determinado, aportará como prepago el monto de las amortizaciones de lo que dure la licencia o podrá seguir pagando de acuerdo a tabla de amortización.

#### **3.1.5.2.10 FIRMA SOLIDARIA**

Si el acreditado se encuentra casado y bajo el régimen de sociedad conyugal, el cónyuge deberá firmar el contrato de crédito como obligado solidario.

#### **3.1.5.2.11 GARANTÍA**

En todos los casos la garantía hipotecaria deberá ser la propia del crédito, bajo las siguientes características:

Proporción de 1.1 a 1.0 con respecto al monto del crédito otorgado, el valor incluye solamente el del terreno y la construcción. Si la garantía no guarda la proporción estipulada, el trabajador deberá aportar el 10% del valor del inmueble, para que el crédito sea hasta por el 90%.

No se aceptarán como garantía: fincas rústicas, locales comerciales.

La proporción de la garantía será cubierta en todos los casos por un solo bien inmueble.

La propiedad ofrecida como garantía podrá encontrarse en plaza distinta a donde se encuentre laborando el empleado de PEMEX.

Estar libre de gravamen, por lo que FIRENZZE deberá gravar en primer lugar la garantía. En caso de que la propiedad se encuentre gravada, se podrán considerar las siguientes excepciones:

Si la propiedad tiene un gravamen previo, pero se encuentra pagado, el cliente solicitará a la institución donde tiene el gravamen una carta de instrucciones para su liberación, dirigida al notario especificado por FIRENZZE. La liberación se hará en forma simultánea junto con la hipoteca a favor de FIRENZZE.

El cliente podrá cubrir el adeudo con el acreedor con el cual tiene el gravamen, con anticipación a la firma de la escritura con FIRENZZE y obtendrá la carta de liberación de hipoteca (instrucciones para el notario). También lo podrá hacer al momento de la contratación del crédito (en comparecencia simultánea), el cliente realizará el pago del adeudo en presencia de un representante del acreedor con el cual tenga el adeudo y que a su vez entregará al Notario la carta de liberación de hipoteca. Con ello se permitirá que FIRENZZE grave en primer lugar sobre la garantía, al momento de inscribir el contrato en el Registro Público de la Propiedad.

Para el caso de cancelación de pasivo hipotecario, FIRENZZE entregará al Notario un cheque para cubrir el adeudo previo, hasta por el monto autorizado, al momento de la firma para que este a su vez, pueda solicitar la instrucción de cancelación de gravamen al acreedor previo. Como este trámite, implica una excepción al requisito de operar el crédito hasta contar con la boleta de entrada al registro público de la propiedad, deberá contarse con la autorización ( por escrito ) del Coordinador del Segmento de Banca y de su Director.

Si el banco ya tiene una primera hipoteca sobre la propiedad ofrecida por el cliente, se podrá autorizar inscribir este crédito en segundo lugar, siempre que el valor comercial de la garantía cubra la relación mínima requerida, con respecto a la suma del crédito(s) previo(s) y del préstamo para la vivienda solicitado.

En todos los casos se solicitará que la carta de instrucciones para la liberación del gravamen sea dirigida al notario que disponga FIRENZZE para que sea este mismo notario quien tramite la cancelación de la hipoteca y la inscripción del contrato de crédito, la lista de notarios autorizados por FIRENZZE se anexa junto con los honorarios correspondientes.

#### **3.1.5.2.12 COMISIONES**

Se cobrará comisión única por apertura de crédito, por el valor de 1.4% sobre el monto del crédito otorgado, el cobro se realizará previo a la disposición del crédito.

#### **3.1.5.2.13 GASTOS A CARGO DEL ACREDITADO**

Los gastos que corren a cargo del cliente independientemente de la comisión por apertura son los siguientes:

- Avalúo bancario
- Honorarios Notariales
- Gastos de inscripción en el R.P.P.
- Impuestos de traslado de dominio.
- El costo de inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad, así como los gastos notariales, deberán ser cubiertos al momento de la firma del contrato.

#### **3.1.5.2.14 AVALÚO**

Para la autorización del crédito, invariablemente se deberá contar con avalúo de la garantía hipotecaria ofrecida por el cliente, la cual será realizada por la Dirección de Fiduciario de FIRENZZE y el costo correrá a cargo del Cliente.

#### **3.1.5.2.15 FORMALIZACIÓN**

Cada crédito se formalizará en lo individual con cada trabajador una vez que se hayan verificado las referencias como positivas.

#### **3.1.5.2.16 SEGUROS**

La garantía hipotecaria deberá estar asegurada, designándose beneficiario preferente a FIRENZZE.

No se operará ningún crédito sin seguro o con seguro vencido.

**DAÑOS:** La prima del seguro se calculará con base al valor del inmueble determinado en la estimación de valor correspondiente y este seguro deberá ser suficiente en todo momento para cubrir el monto autorizado.

En caso de que la garantía hipotecaria no se encuentre asegurada, se deberá de tramitar a través de Administración de Riesgos de FIRENZZE la póliza correspondiente. Se formalizará al momento de la firma del contrato e inicia vigencia de forma inmediata.

Administración de Riesgos tramitará la póliza de seguro.

El ejecutivo de cuenta turnará a Administración de Riesgos copia del certificado de seguro de daños y comprobante de abono.

En el caso que la garantía hipotecaria se encuentre asegurada, el solicitante entregará a FIRENZZE los siguientes documentos:

- Copia de la póliza de seguro contratado
- Copia del pago de la prima de seguro (anual, semestral, etc.)
- Endoso de beneficiario preferente a favor de Banco Internacional, S.A.
- Carta autorización de cargo en cuenta para que al vencimiento del seguro, FIRENZZE tramite el nuevo seguro con Administración de Riesgos.

#### **RENOVACIÓN:**

La renovación será de forma automática. Administración de riesgos informará al OSC y este a su vez al ejecutivo del vencimiento de la póliza con un mes de anticipación para que se comuniquen con el cliente y realice el cobro de la prima.

El cobro de póliza se hará con cargo a la cuenta de cheques del acreditado.

Si después de transcurridos 10 días naturales del vencimiento de la póliza de seguro el cliente no presenta la renovación o no tiene saldo disponible en su cuenta para el cargo, FIRENZZE abrirá un crédito adicional para cubrir el importe de la prima, el crédito tendrá un plazo máximo de 2 meses y se cobrará una tasa de interés de TIEE más 10 puntos. En caso de no cubrirse en el plazo estipulado causará intereses a tasa moratoria y se podrá dar por vencido el crédito en su totalidad.

**VIDA:** se ofrecerá al cliente la contratación de un seguro de vida de saldo deudor en forma gratuita, sobre el monto inicial del crédito, el cual se formalizará al momento de la firma del contrato de crédito e iniciará su vigencia con la primera disposición.

El seguro se formalizará mediante el llenado del formato denominado Seguro Colectivo de Deudores.

#### **3.1.5.2.17 AUTORIZACIÓN**

Por el convenio establecido entre FIRENZZE y PEMEX, el único trámite para autorizar que deberá realizarse es el Chequeo en el Buro Nacional de Crédito y la verificación de no existencia en la lista negra de FIRENZZE..

#### **3.1.5.2.18 RESTRICCIONES**

Para el otorgamiento de estos créditos se aplicarán las siguientes restricciones:

- Quedan excluidas Personas con edad superior a 65 años.
  
- Queda prohibido operar un crédito puente al amparo de este producto excepto para liberar gravámenes, debiendo de ser en forma simultánea y no superior al 10% del valor del crédito.
  
- Queda prohibido utilizar estos créditos para reestructurar cartera vencida de FIRENZZE y/o Filiales.
  
- Queda restringido el préstamo para los empleados de PEMEX, Petroquímica Secundaria.

#### **3.1.5.2.19 REQUISITOS MÍNIMOS DE ACEPTACIÓN**

##### **DOCUMENTACIÓN**

##### **SOLICITANTE:**

- Solicitud de crédito debidamente requisitada
  
- Copia de identificación oficial con fotografía
  
- Acta de matrimonio

- Copia de declaración de impuestos último año
- Copia de registro federal de contribuyentes (RFC)
- Copia de estados de cuenta de los últimos tres meses de cuentas de cheques e inversiones

**GARANTÍA INMOBILIARIA:**

- Copia simple de la escritura de propiedad  
En caso de que en el título de propiedad únicamente conste el terreno y el inmueble reporta construcciones, se requiere la licencia de construcción, la constancia de alineamiento, el número oficial y el aviso de terminación de obra.
- Copia de la Boleta Predial del último Bimestre
- Copia de la Boleta del Agua del último Bimestre
- Copia de planos arquitectónicos (en caso de no contar con ellos, se tendrá un costo adicional de \$100.00 por su elaboración)
- En su caso, copia de Póliza de seguro de Daños
- El proceso se podrá realizar con copia simple de escrituras, sin embargo, a la firma del contrato respectivo el acreditado deberá de presentar las escrituras originales o certificadas.

**3.2 CÁLCULO DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CRÉDITOS QUE SE ENCUENTRAN EN EL SISTEMA DE CARTERA HIPOTECARIA**

**3.2.1 CRÉDITOS DE INTERÉS SOCIAL**

Los créditos de interés social son créditos garantizados al 100% por lo que si al final del plazo el cliente presenta riesgos con la institución, FOVI absorberá dichos riesgos. Por lo anterior el crédito nunca deberá de traspasarse a vencido, siempre deberá de mantenerse en cartera vigente.

### 3.2.1.1 EROGACIONES

El importe de la primera erogación para créditos con tope de refinanciamiento se calcula multiplicando el importe original del crédito por el factor de erogación pactado en el contrato según la zona en que este localizado.

#### ZONAS ECONÓMICAS

TIPO DE VIVIENDA	ZONA ECONOMICA	FACTOR APLICABLE
1	I-II	0.50
	III	0.55
	IV-V	0.70
2	I-II	0.80
	III	0.85
	IV-V	1.05
3	I-II	1.20
	III	1.25
	IV-V	1.45
3 A PARTIR DE 1986	I-II	1.30
	III	1.35
	IV-V	1.55
4	I-II	1.90
	III	2.00
	IV-V	2.03

#### “TABLA DE ZONAS ECONÓMICAS”

ZONA I	ZONA II	ZONA III	ZONA IV	ZONA V
AGUASCALIENTES	CAMPECHE	SONORA	QUINTANA ROO	BC NORTE
COAHUILA	CHIAPAS	SINALOA	ZONAS URBANAS DE	BC SUR
COLIMA	GUERRERO	VERACRUZ	TAPACHULA	ZONAS URBANAS DE
CHIHUAHUA	MÉXICO	TABASCO	PUERTO VALLARTA	CANCUN

### 3.2.1.1 EROGACIONES

El importe de la primera erogación para créditos con tope de refinanciamiento se calcula multiplicando el importe original del crédito por el factor de erogación pactado en el contrato según la zona en que este localizado.

#### ZONAS ECONÓMICAS

TIPO DE VIVIENDA	ZONA ECONOMICA	FACTOR APLICABLE
1	I-II	0.50
	III	0.55
	IV-V	0.70
2	I-II	0.80
	III	0.85
	IV-V	1.05
3	I-II	1.20
	III	1.25
	IV-V	1.45
3 A PARTIR DE 1986	I-II	1.30
	III	1.35
	IV-V	1.55
4	I-II	1.90
	III	2.00
	IV-V	2.03

#### “TABLA DE ZONAS ECONÓMICAS”

ZONA I	ZONA III	ZONA III	ZONA IV	ZONA V
AGUASCALIENTES	CAMPECHE	SONORA	QUINTANA ROO	BC NORTE
COAHUILA	CHIAPAS	SINALOA	ZONAS URBANAS DE	BC SUR
COLIMA	GUERRERO	VERACRUZ	TAPACHULA	ZONAS URBANAS DE
CHIHUAHUA	MÉXICO	TABASCO	PUERTO VALLARTA	CANCUN

DURANGO	MORELOS	TAMAULIPAS	MANZANILLO	COZUMEL
GUANAJUATO	YUCATÁN	METRÓPOLIS DE		ISLA MUJERES
HIDALGO	ZONAS URBANAS DE	GUADALAJARA		TAMPICO
JALISCO	COLIMA	MONTERREY		CD MADERO
MICHOACÁN	TEPIC	MÉXICO D.F.		COATZACOALCOS
NAYARIT	PUEBLA	ZONAS URBANAS DE		MINATITLAN
NUEVO LEÓN	PACHUCA	MÉRIDA		VILLA HERMOSA
OAXACA	TULA	LÁZARO CARDENAS		ISLA DEL CARMEN
PUEBLA QUERÉTARO	CD SAHAGUN QUERÉTARO	ACAPULCO IXTAPA		
SAN LUIS POTOSÍ	SAN JUAN DEL ZIHUATANEJO RIÓ			
TLAXCALA ZACATECAS	LEÓN IRAPUATO CELAYA SALAMANCA SALTILLO MONCLOVA			

13

### **EXIGIBILIDAD DEL PAGO**

Estos créditos tienen quince días después del cierre mensual para pagar su mensualidad del mes anterior.

### **70% REFINANCIAMIENTO**

---

<sup>13</sup> Ibid. Pág. 39.

El incremento en las erogaciones se realiza el 1º de febrero según el incremento del S.M.M. de enero del año pasado y el S.M.M. de enero de este año por zona económica, a dicho incremento se le saca el 70% y el resultado así obtenido se aumenta porcentualmente a la erogación anterior. 200%, 500% y refinanciamiento ilimitado (800%)

Estos créditos incrementan su erogación de acuerdo al aumento del S.M.N. El incremento de erogación es el 100% del aumento del S.M.N y se realiza al mes siguiente del incremento al salario.

#### **PRIMERA ETAPA**

Durante la primera etapa del crédito, la erogación inicial se calcula multiplicando el monto del crédito por el factor de erogación pactado en el contrato. La tasa se ve modificada cada vez que la erogación se incrementa, y sufrirá un aumento igual al 15% del incremento del S.M.N.

#### **SEGUNDA ETAPA**

Cuando el saldo del crédito alcanza el tope de refinanciamiento pactado se debe calcular una nueva tasa de interés, la cual será el resultado de multiplicar la erogación vigente por 12 y el resultado dividirlo entre lo que resulte de sumar al saldo insoluto todas las amortizaciones extraordinarias (  $Tasa = (erogación \times 12) / (saldo \text{ insoluto} + Amortizaciones \text{ extraordinarias})$ ).

Ejemplo: si un crédito tiene una erogación de \$1,850.00 y un saldo insoluto de \$250,000.00 con amortizaciones de \$50,000.00, el calculo sería:  $(1,850.00 \times 12) / (250,000.00 + 50,000.00) = 0.074$  por lo que la nueva tasa será 7.40%.

El interés se calculara sobre meses comerciales. El cliente puede llegar a la segunda etapa a la mitad de un periodo de intereses. Durante ese mes se deberá calcular los días exactos de intereses para que llegue al tope de refinanciamiento sin rebasarlo. El resto de los intereses deberán ser exigibles al final del periodo, de esta manera se alcanzará el importe exacto de tope de refinanciamiento aunque este sea calculado a la mitad de un mes.

### **3.2.1.2 TASAS DE INTERÉS**

La tasa de interés inicial que se cobrara es variable dependiendo del tipo de vivienda que se trate. 15% para vivienda Tipo 1; 19% para vivienda Tipo 2; 25% para vivienda Tipo 3; 30% para vivienda Tipo 4y, 35% para tipo 5.

Para los créditos de refinanciamiento ilimitado la tasa que se cobra será igual al C.P.P. del mes inmediato anterior. Para los créditos firmados después del 13 de marzo de 1986 se cobra una tasa de acuerdo al tipo de vivienda, 30% para los tipo 1; 40% para los tipo 2; 60% para los tipo 3, 4 y 5.

Para los créditos firmados después de 09 de abril de 1987 , las tasas a aplicar son: 70% del CPP para el tipo 1; 80% del CPP para el tipo 2; 85% del CPP para los tipo 3; 90% del CPP para el tipo 4 y, 100% del CPP para los tipo 5.

### **TASA DE INTERÉS MORATORIA**

En caso de que el cliente incumpla en el pago de una erogación, se debe cobrar un interés moratorio a razón de una tasa igual a la veinteaava parte de la ordinaria, calculada sobre el saldo insoluto del crédito y que se causaran mientras dure la mora, es decir se cobra interés moratorio sobre lo vigente.

### **3.2.1.3 PRIMAS DE SEGUROS**

Se calculan sobre saldos totales a razón de 0.75%

### **3.2.1.4 REFINANCIAMIENTO**

Bajo el esquema de refinanciamiento, el primer mes de vigencia del crédito el cliente tiene la obligación de pago únicamente de lo que resulte menor entre los intereses calculados por los días transcurridos desde la apertura hasta la fecha de corte y la erogación. Por lo anterior en caso de que los intereses del primer mes sean 250.00 y la erogación sea igual a 300.00, el cliente tiene compromiso de pagar exclusivamente los 250.00. De esta forma no se refinanciaría ni amortizaría ni un solo centavo, por lo que el saldo al segundo mes debe ser exactamente igual al mes de apertura. En los meses subsecuentes en caso de que la erogación

sea mayor a los intereses, la diferencia se amortiza al saldo de capital del crédito. Si se presenta el caso de que los intereses son menores a la erogación y el cliente no cubre el pago por concepto de erogación, no se puede amortizar ni un solo centavo, ni debe traspasarse a vencida la parte de la erogación que va a capital. Si esta situación ocurre por un par de meses más, el saldo debe permanecer intocable hasta el momento en que el cliente acuda a realizar el pago de alguna o todas sus erogaciones vencidas. De ser así la parte de cada erogación que estaba destinada al capital, debe de ser reducida y reflejada en el saldo de calculo para la siguiente mensualidad. Digamos por ejemplo un crédito con un saldo actual de 100.00, genera intereses por 10.00 y su erogación es de 12.00. Si el cliente paga oportunamente sus 12.00 el saldo al siguiente mes sería de 98.00, sin embargo si no cubre el pago el saldo permanece en 100.00. Supongamos que esto se repite los dos siguientes meses. El saldo seguirá siendo de 100.00 y la parte de las erogaciones destinadas a amortizar el capital sumarán 6.00. Si el cliente cubre el total de sus erogaciones vencidas, el saldo para el siguiente mes del pago, sería de 94.00. Si el cliente paga solo parcialmente sus erogaciones vencidas, debemos tomar en cuenta la prelación de pagos. En virtud de lo anterior es posible que en algunos casos el importe pendiente por amortizar sea mayor al saldo de capital vigente del crédito. Por lo que si el cliente se pusiera al corriente el monto de la amortización rebasaría el saldo y por lo tanto se sobregiraría. Por ejemplo si el saldo actual es de 20.00 y los intereses calculados de 10.00 y la erogación es de 15.00 quedarían mensualmente pendientes de amortizar 5.00. Supongamos que el cliente no realiza su pago durante 5 meses y supongamos también que los intereses mensuales permanecen constantes en 10.00, de esta manera al final del quinto mes el cliente tiene pendiente por amortizar 25.00. El cliente acude a pagar el total de sus erogaciones vencidas de manera que amortizaría 25.00 sobre un capital de 20.00 por lo que terminaría con un saldo de (5.00).

## **PRELACIÓN DE PAGOS**

- En relación a la forma de aplicación del dinero recuperado del cliente el orden a seguir será el siguiente:
- Gastos
- Intereses Moratorios

- Gastos
- Intereses Moratorios
- Póliza de vida vencida
- Póliza de daño vencida
- Interés vencido
- Capital Vencido
- Póliza de vida vigente
- Póliza de daño vigente
- Intereses vigente
- Capital vigente

### **3.2.2 CRÉDITOS DE VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL**

#### **3.2.2.1 EROGACIONES**

Las erogaciones se incrementan cada seis meses en Enero y Julio de acuerdo al INPC

Ejemplo: para el incremento del 01 de enero de 1998 se debe tomar el último INPC publicado a la fecha, 10 de diciembre, correspondiente al índice del mes de noviembre, supongamos 135.8558. Se toma el índice de seis meses atrás que será el publicado el 10 de junio, que corresponde al mes de mayo por decir 123.3981. Se compararan dichos índices obteniendo el porcentaje de incremento.  $((135.8558/123.3981)-1)*100$ , obteniendo como resultado 10.09%. En ese mismo porcentaje se incrementa la erogación, si por ejemplo la erogación anterior era 1,250.00 le aumentamos el 10.09% y obtenemos la nueva erogación que será 1,376.12. La primera erogación se calcula multiplicando el importe original del crédito por el factor al millar de erogación pactado en el contrato. El cliente debe cubrir el compromiso de

pago mensual el día último de cada mes, en caso de que sea día inhábil, el pago deberá ser cubierto al siguiente día hábil.

### **3.2.2.2 TASA DE INTERÉS MORATORIA**

En caso de que el cliente incumpla en el pago de una erogación, se debe cobrar un interés moratorio a razón de una tasa igual a la veinteava parte de la ordinaria o una cuarentava parte, calculada sobre el saldo insoluto del crédito y que se causarán mientras dure la mora, es decir se cobrara interés moratorio sobre lo vigente.

### **3.2.2.3 REFINANCIAMIENTO**

Bajo el esquema de refinanciamiento, el primer mes de vigencia del crédito el cliente tiene la obligación de pago únicamente de lo que resulte menor entre los intereses calculados por los días transcurridos desde la apertura hasta la fecha de corte y la erogación. Por lo anterior en caso de que los intereses del primer mes sean 250.00 y la erogación sea igual a 300.00, el cliente tiene compromiso de pagar exclusivamente los 250.00. De esta forma no se refinanciaría ni amortizaría ni un solo centavo, por lo que el saldo al segundo mes debe ser exactamente igual al mes de apertura. En los meses subsecuentes en caso de que la erogación sea mayor a los intereses, la diferencia se amortiza al saldo de capital del crédito. Si se presentara el caso de que los intereses son menores a la erogación y el cliente no cubre el pago por concepto de erogación, no se podrá amortizar ni un solo centavo, ni debe traspasarse a vencida la parte de la erogación que va a capital. Si esta situación ocurre por un par de meses más, el saldo debe permanecer intocable hasta el momento en que el cliente acuda a realizar el pago de alguna o todas sus erogaciones vencidas. De ser así la parte de cada erogación que esta destinada al capital, debe de ser reducida y reflejada en el saldo de cálculo para la siguiente mensualidad. Digamos por ejemplo un crédito con un saldo actual de 100.00, genera intereses por 10.00 y su erogación es de 12.00. Si el cliente pagara oportunamente sus 12.00 el saldo al siguiente mes sería de 98.00, sin embargo si no cubre el pago el saldo permanece en 100.00. Supongamos que esto se repite los dos siguientes meses. El saldo seguirá siendo de 100.00 y la parte de las erogaciones destinadas a amortizar el capital sumarían 6.00. Si el cliente cubre el total de sus erogaciones vencidas, el saldo para el siguiente mes del pago, sería de 94.00. Si el cliente paga solo parcialmente sus erogaciones vencidas, se toma en cuenta la prelación de pagos. En virtud de lo anterior es posible que en algunos casos el importe pendiente por amortizar sea mayor al saldo de capital vigente del

crédito. Por lo que si el cliente se pone al corriente el monto de la amortización rebasaría el saldo y por lo tanto se sobregiraría. Por ejemplo si el saldo actual es de 20.00 y los intereses calculados de 10.00 y la erogación es de 15.00 quedarían mensualmente pendientes de amortizar 5.00. Supongamos que el cliente no realiza su pago durante 5 meses y supongamos también que los intereses mensuales permanecen constantes en 10.00, de esta manera al final del quinto mes el cliente tiene pendiente por amortizar 25.00. El cliente acude a pagar el total de sus erogaciones vencidas de manera que amortizaría 25.00 sobre un capital de 20.00 por lo que terminaría con un saldo de (5.00).

#### **3.2.2.4 TOPE DE REFINANCIAMIENTO**

El tope máximo de refinanciamiento será del 70%. Al llegar el crédito a este tope se deberá optar por cualquiera de las siguientes opciones:

- Que se igualen los intereses a la erogación, de manera que se exigen el 100% de estos, evitando el refinanciamiento
- Crear una tabla de amortización por el plazo restante del crédito
- Ampliar el plazo del crédito mediante una reestructura en UDIS

#### **3.2.3 CRÉDITOS DE SUPREMA CORTE**

Son créditos otorgados a funcionarios de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, con la cual en ocasiones se han negociado condiciones especiales para el tratamiento de estos créditos. Las negociaciones se han realizado alrededor de la tasa de interés y el incremento de erogación.

##### **3.2.3.1 TASA**

A los créditos de la Suprema Corte se les cobra una tasa de mercado más una sobretasa.

En el mes de enero de 1995 la tasa de interés que se cobro fue de 21 puntos más la sobretasa, es decir un crédito que le cobrábamos C.P.P. mas 6 puntos ahora le cobraremos 21 mas 6 puntos, o sea 27%. Esta tasa se siguió cobrando hasta abril de 1996 ya que durante mayo y

junio del mismo año se cobró 21% + 0. A partir de julio de 1996 y hasta la fecha se debe cobrar 60% del promedio de todas las cotizaciones del mes inmediato anterior de los CETES a 28 días. Esta tasa no debe exceder el 21% ni debe ser menor de 12%. En caso de que el funcionario deje de prestar sus servicios en la SCJN se debe cobrar la tasa original (C.P.P. mas 6 en este ejemplo) por lo que se debe tener registro de la tasa original contratada.

### **3.2.3.2 INCREMENTO DE EROGACIÓN**

El incremento de la erogación de estos créditos se debe incrementar igual que los créditos de vivienda media, sin embargo en ocasiones se llega a un acuerdo entre funcionarios del banco y Suprema Corte de Justicia de la Nación. Por lo anterior la erogación de estos créditos no se incrementa en el mes de julio de 1996.

### **3.2.4 CRÉDITOS DE LIQUIDEZ**

#### **3.2.4.1 EROGACIONES**

Las erogaciones se incrementan cada seis meses en Enero y Julio de acuerdo al INPC  
Ejemplo: para el incremento del 01 de enero de 1998 se debe tomar el último INPC publicado a la fecha, 10 de diciembre, correspondiente al índice del mes de noviembre, supongamos 135.8558. Se toma el índice de seis meses atrás que es publicado el 10 de julio, que corresponde al mes de junio por decir 123.3981. Se compararán dichos índices obteniendo el porcentaje de incremento.  $((135.8558/123.3981)-1)*100$ , obteniendo como resultado 10.09%. Ese mismo porcentaje se incrementará la erogación, si por ejemplo la erogación anterior es 1,250.00 se aumenta el 10.09% y se obtiene la nueva erogación que es 1,376.12. La primera erogación se calcula multiplicando el importe original del crédito por el factor de erogación pactado en el contrato. El cliente debe cubrir el compromiso de pago mensual el día último de cada mes, en caso de que sea día inhábil, el pago debe ser cubierto al siguiente día hábil.

#### **3.2.4.2 TASA DE INTERÉS MORATORIA**

En caso de que el cliente incumpla en el pago de una erogación, se debe cobrar un interés moratorio a razón de una tasa igual a la veinteaava parte de la ordinaria o una cuarentava parte,

calculada sobre el saldo insoluto del crédito y que se causaran mientras dure la mora, es decir se cobrara interés moratorio sobre lo vigente.

#### **3.2.4.3 TOPE DE REFINANCIAMIENTO**

El tope máximo de refinanciamiento es del 70%. Al llegar el crédito a este tope se debe optar por cualquiera de las siguientes opciones:

- Que se igualen los intereses a la erogación, de manera que se exigen el 100% de estos, evitando el refinanciamiento
- Crear una tabla de amortización por el plazo restante del crédito.
- Ampliar el plazo del crédito mediante una reestructura en UDIS

#### **3.2.5 CRÉDITOS PUENTES E INDIVIDUALIZACIONES CRÉDITOS PUENTE**

##### **3.2.5.1 PLAZO**

Este tipo de créditos tienen como plazo máximo un año para construir e individualizar, sin embargo algunos de ellos firmaron un convenio modificadorio en donde se les otorgó 6 meses más de plazo.

##### **3.2.5.2 COMPROMISO DE PAGO**

El cliente tiene como compromiso de pago mensual únicamente los intereses devengados en cada periodo que será mensual con cortes a fin de mes.

### **3.2.5.3 FORMA DE CÁLCULO**

Se autorizará una línea de crédito que se dispondrá de acuerdo a los avances de la obra. No existe calendario de ministraciones ni acuerdo en el monto de estas. Se cobran intereses sobre saldos insolutos. La forma de pago de capital es mediante individualizaciones que el cliente vaya efectuando. Mientras esté vigente el crédito, si se atrasa en sus pagos, se le cobrará una sobretasa de 1.5 sobre el saldo insoluto. Una vez que el crédito se vence se deben cobrar intereses moratorios a una tasa de 1.5 sobre el saldo insoluto. Si existen pagos extras el sistema debe de recalcular los intereses.

### **3.2.6 EX-EMPLEADOS**

#### **3.2.6.1 TIPO 82 (VIS-B)**

Créditos que durante el cliente es empleado del banco tienen tasas preferenciales, las cuales pueden ser del 4, 6, 8 o 10%. Pero cuando el empleado abandona la Institución la tasa para el cálculo de los intereses es una tasa de mercado, la cual puede ser CPP + 0 o CPP + puntos, según la negociación que haya efectuado el ex-empleado con el Banco. En este caso se calcula una tabla de amortización de pagos crecientes de capital que se calculan con la fórmula de ANUALIDADES. El cobro de intereses deberá de ser con base en días naturales. Donde el pago mensual del cliente es igual a lo que resulte de multiplicar el monto del crédito por la tasa de interés y el resultado dividirlo entre lo que se obtenga de restar a la unidad el factor de tasa elevado al negativo del plazo. En otras palabras:

Monto del Crédito	M		Tasa Anual	28.8
Plazo del Crédito	N	(expresada en meses)	en Tasa Mensual	28.8/12=2.4
Tasa de interés	I	(expresada en meses)	en	
Amortización = Mensualidad - Interés				
M = 200				
i = .024	FORMULA	PMT=	$(M*i)/(1 - ((1+i)^{-n}))$	
n = 5		PMT =	$(200*.024)/(1 - ((1+.024)^{-5}))$	
		PMT =	42.92	
<b>SALDO</b>	<b>DÍAS</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>MENSUALIDAD</b>
200.00	30	4.80	38.12	42.92
161.88	30	3.89	39.03	42.92
122.85	30	2.95	39.97	42.92
82.87	30	1.99	40.93	42.92
41.91		1.01	41.91	42.92
(0.00)				

Esta tabla nos permite exclusivamente conocer las amortizaciones a capital, y se genera cuando el sujeto es empleado. Cuando pasa a ex-empleado los intereses se calculan sobre saldos insolutos a una tasa de mercado ( CPP + (puntos)) distinta a la pactada por lo que el pago total mensual variará de lo reflejado en la tabla.

#### **3.2.6.2 TIPO 86 (VIS)**

Créditos que tienen las mismas condiciones iniciales del crédito aún después de que el empleado abandone la institución. La tasa que se utiliza para el cálculo de los intereses son tasas preferenciales las cuales pueden ser 6, 8 o 10%. El cobro de intereses se deberá realizar en base comercial, es decir todos los meses tienen 30 días. Para el cálculo de la tabla será igual a los tipo 82.

#### **3.2.7 TANDA FIRENZZE Y CRÉDITOS HIPOTECARIOS EN UDIS**

Es un nuevo producto que lanza FIRENZZE al mercado el cual consiste en un plan de ahorro en UDIS para reunir el enganche para la adquisición de una casa. Al finalizar el plazo compromiso de ahorro, FIRENZZE otorgará al cliente un crédito hipotecario en UDIS a un plazo de hasta 14 años, por el saldo restante del valor de la casa. Durante el plazo de ahorro programado los clientes cumplidos participarán (una vez transcurridos 6 meses de ahorro) en sorteos mensuales, en donde podrán ganar una cantidad igual al monto que le faltaba para completar su enganche, considerando como premio mínimo un monto equivalente a 10 aportaciones.

##### **3.2.7.1 DEFINICIÓN DE CRÉDITO HIPOTECARIO EN UDIS**

Para los clientes que ya cuentan con el importe del enganche, FIRENZZE está otorgando financiamiento para la adquisición de viviendas, con las mismas características que las Tandas FIRENZZE. Existe una diferencia entre la Tanda y el Crédito Hipotecario, la cual estriba en los requisitos para ser sujetos de crédito, como son: otorgamiento, porcentaje de financiamiento, ingresos mínimos del acreditado, comisiones por apertura y el plazo del crédito.

### **3.2.7.2 DESTINO**

Adquisición de vivienda nueva o usada

### **3.2.7.3 VALOR MÍNIMO DEL INMUEBLE**

100,000.00 UDIS

### **3.2.7.4 COMISIÓN POR APERTURA DE CRÉDITO**

Se cobra una comisión por apertura de crédito del 2.25% para los créditos que provengan de TANDA HIPOTECARIA y 3.00% para CRÉDITO HIPOTECARIO, este factor se calculará sobre el monto financiado.

### **3.2.7.5 FINANCIAMIENTO BANCARIO**

Hasta un 70% si es CRÉDITO HIPOTECARIO, y para los créditos que provengan de TANDA FIRENZZE un 71%.

Se les financiará la comisión por apertura de crédito.

Únicamente a los créditos que provengan de TANDA FIRENZZE se les podrá financiar los Gastos Notariales, Avalúos, y Traslado de dominio.

Este financiamiento se calcula conforme la siguiente operación:

Valor de Garantía = VG

% Financiamiento = 70

Gastos según el Crédito otorgado = G

Comisión por Apertura de Crédito = C

$VG * .70 + G + C$

### **3.2.7.6 PAGO MENSUAL**

Se utilizará el factor 13.6 UDIS al millar mensual sobre el valor de la garantía para los dos esquemas de crédito.

Este pago mensual se obtiene haciendo la siguiente operación:

Valor de garantía = VG

Gastos, según el Crédito otorgado = G

Comisión por Apertura de Crédito = C  
Factor pago mensual = .0136  
31 aportaciones mensuales tanda FIRENZZE = AMT

**PARA CRÉDITOS HIPOTECARIOS EN UDIS**

VG \* .70 \* 0.0136

**PARA TANDAS HIPOTECARIAS**

VG \* .71 \* 0.0136

Los pagos de mensualidad siempre se efectúan por cargo automático a cuenta de cheques

**3.2.7.7 TASA DE INTERÉS**

Se cobra una tasa de interés del 10.80% anual fija.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos dividiendo la tasa de interés entre 12 meses.

**3.2.7.8 TASA MORATORIA**

La tasa moratoria es 3 veces la tasa ordinaria, la cual se dividirá entre 360 días, multiplicada por los días efectivamente transcurridos.

El cálculo de moratorios se hace sobre los importes de amortizaciones no pagadas

Los importes de intereses moratorios no forman parte del pago mensual.

En caso de dar por vencido el crédito se calcularán intereses moratorios sobre saldos insolutos.

**3.2.7.9 PLAZO DEL CRÉDITO**

**TANDA FIRENZZE** será hasta 14 años = 168 meses

**CRÉDITOS HIPOTECARIOS** será hasta 12 años = 144 meses

### **3.2.7.10 FECHA DE CORTE**

Será el día último de cada mes.

Es importante mencionar que estos créditos tienen la condición de que en caso que el día último de mes sea inhábil, el pago deberá efectuarse el último día hábil anterior al día último de mes, con fecha valor de UDI al día de cargo y no a último día de mes.

### **3.2.7.11 PÓLIZAS DE SEGUROS**

Se cobran primas de seguro de vida y daños conforme a los siguientes factores:

#### **PÓLIZAS DE VIDA:**

Factor mensual .51 al millar = 6.12 anual

El cálculo de esta prima de vida se hará sobre saldos totales (Capital vigente + Capital vencido + Interés vigente + Interés vencido + primas de seguro vencidas + Intereses Moratorios (de amortizaciones vencidas y de primas de seguro vencidas))

#### **PÓLIZAS DE DAÑOS:**

Factor mensual .131 al millar = 1.572 anual

Se calculan sobre el valor de la Construcción

### **3.2.7.12 PAGOS ANTICIPADOS**

En caso de que el cliente desee hacer un pago anticipado de manera que el valor del UDI sea menor al de fin de mes, deberá de pedir el cargo manual. En caso de efectuar un pago en ventanilla, el monto del pago se aplica directamente a capital siempre y cuando el cliente vaya al corriente en sus pagos, de lo contrario el pago no se puede efectuar en ventanilla.

### **3.2.7.13 AMORTIZACIONES EXTRAORDINARIAS**

El efecto de estos pagos es acortar plazo. Al registrarse esta amortización en el transcurso del mes, no se hará un recálculo de intereses, reflejándose en el Saldo Insoluto del siguiente mes para el cálculo de intereses.

### **3.2.7.14 CARGO A CUENTA DE CHEQUES**

Se harán los cargos a cuentas de cheques en forma automática los días últimos de cada mes o el día ultimo hábil de mes en caso de ser inhábil el día ultimo, por el importe de la mensualidad vigente.

En caso de que el crédito presente mensualidades vencidas, se hará el cargo por el importe vencido.

En caso de que la cta. de cheques no tenga saldos suficientes se hará el cargo por los saldos que presente la cta. sin sobregirlarla.

## CAPITULO IV. COBRANZA HIPOTECARIA

### 4.1 INTRODUCCIÓN

El proceso de cobranza hipotecaria consta de tres etapas:

- Administrativa (llamadas telefónicas)
- Extrajudicial (llamadas telefónicas, cartas, visitas domiciliarias)
- Judicial (demandas)

El factor más importante para calificar un crédito hipotecario es el tiempo de vencimiento, es decir la cobranza administrativa va de 1 a 6 pagos vencidos, la cobranza extrajudicial de 4 a 6 pagos vencidos y judicial de 7 pagos vencidos en adelante.

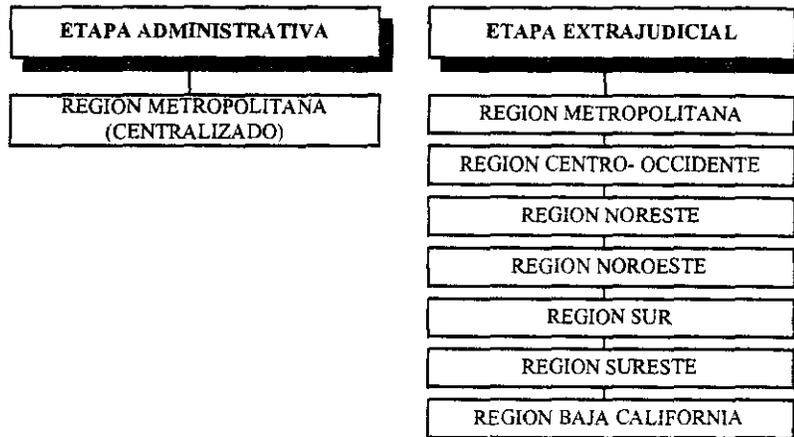
Cabe mencionar que en la etapa extrajudicial se centran dos esfuerzos :

- Cobranza Administrativa: Llamadas telefónicas por parte de los ejecutivos del banco
- Cobranza Extrajudicial: Llamadas, envío de cartas y visitas de despachos externos.

Debido a que es la etapa decisiva en la cobranza por ser el paso previo a la demanda y la etapa en la cual podemos evitarla y lograr que el cliente regularice su crédito y tenga un buen comportamiento de pago durante toda la vida de su crédito.

Tipos de créditos hipotecarios que se gestionan:

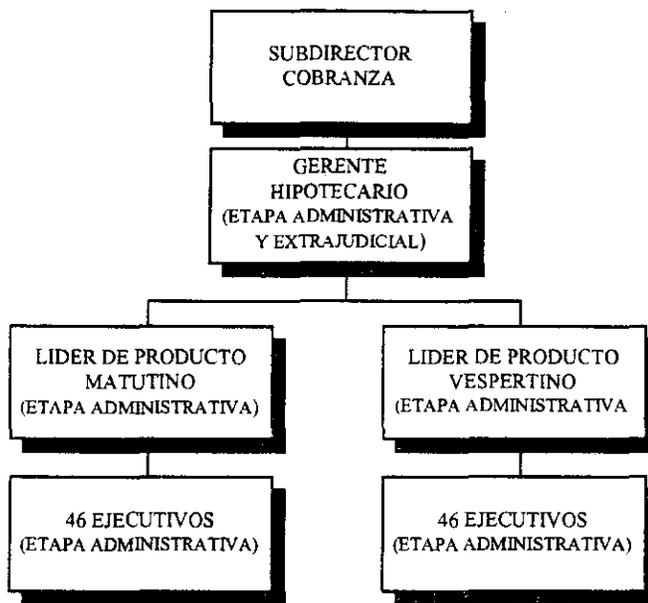
- Vivienda Media y Residencial en pesos
- Vivienda Media y Residencial en UDIS
- Vivienda de Interés Social (FOVI)



#### 4.2 COBRANZA ADMINISTRATIVA HIPOTECARIA

Centro de Soluciones que se encuentra en la región metropolitana, es el área encargada de disminuir las pérdidas del banco mediante la gestión de la cartera vencida dentro de la etapa administrativa, la cual se realiza a través de llamadas telefónicas a nivel nacional, mediante un sistema de marcaje predictivo. En el caso de hipotecario, se gestionan, atienden y dan solución a los problemas de los clientes que tienen créditos entre 1 y 6 pagos vencidos.

#### 4.2.1 ESTRUCTURA



#### GERENTE DE HIPOTECARIO

- Participa en coordinación con otras áreas del banco en la definición y ejecución de programas para recuperar la cartera vencida
- Define y ejecuta estrategias de cobranza
- Administra y controla la cobranza de cartera hipotecaria
- Define y controla las funciones de los líderes de producto y ejecutivos (operadores)
- Asigna procesos que permiten darle seguimiento a la cartera
- Funge como asesor de los núcleos que llevan los procesos de hipotecario

- Diseño de matrices, las cuales permiten analizar y tomar decisiones sobre los diferentes status de la cartera.

- Diseño y análisis de medidores (cartera - recuperación, rubros de la matriz, productividad de los líderes de producto y ejecutivos).

### **LÍDER DE PRODUCTO**

- Asignación de la cartera a ejecutivos

- Seguimiento de procesos y obtención de garantías

- Elaboración de matrices y medidores de la cartera

- Seguimiento de las funciones de los ejecutivos (operadores)

- Medición de la productividad de los ejecutivos (operadores)

- Coordinar las sesiones de los núcleos, analiza reportes de las sesiones y de los avances en general.

- Gestión de la cartera

### **EJECUTIVOS (OPERADORES)**

- Gestión de la cartera

- Atención personalizada a clientes

- Solución de los problemas del cliente

- Sesión en los núcleos

- Diseño de los procesos

#### 4.2.2 MATRICES

Es una herramienta importante para la toma de decisiones, ya que muestra los diferentes status en los que se encuentra la cartera vencida (cuántos y cuánto valen), estos, conforman los rubros de la matriz, a cada uno se le da seguimiento a través de los procesos establecidos, los cuales son constantemente mejorados por los núcleos.

	PLAZA	GESTION	PROMESA DE PAGO	FINQUITO	ACLARACION	LOCALIZABLE	DACION EN PAGO	RENTADOS	PARA DEMANDA	DEMANDA	SUSTITUCION DE DEUDOR	SINIESTRO	REESTRUCTURA
CRÉDITOS													
SALDO VENCIDO													
SALDO TOTAL													
TOT. CRÉDITOS													
TOT. SDO VENCIDO													
TOT. SDO TOTAL													

#### 4.2.3 NÚCLEOS

Son pequeños grupos de personas que se reúnen en forma periódica para estudiar técnicas de mejoramiento de calidad, con el fin de aplicarlas en la identificación y solución de los problemas vinculados con su trabajo, basándose en dar un mejor servicio al cliente externo y al interno en función al externo.

Cada turno es dividido en núcleos, los cuales se reúnen un día a la semana durante una hora, para rediseñar algún proceso, la finalidad de esto es que los ejecutivos desarrollen, implanten y midan las mejoras para brindar a los clientes un servicio de calidad, es fundamental su participación en los procesos, ya que ellos son quienes más están en contacto con el cliente, así como la recopilación constante de quejas, sugerencias (auditoría de clientes).

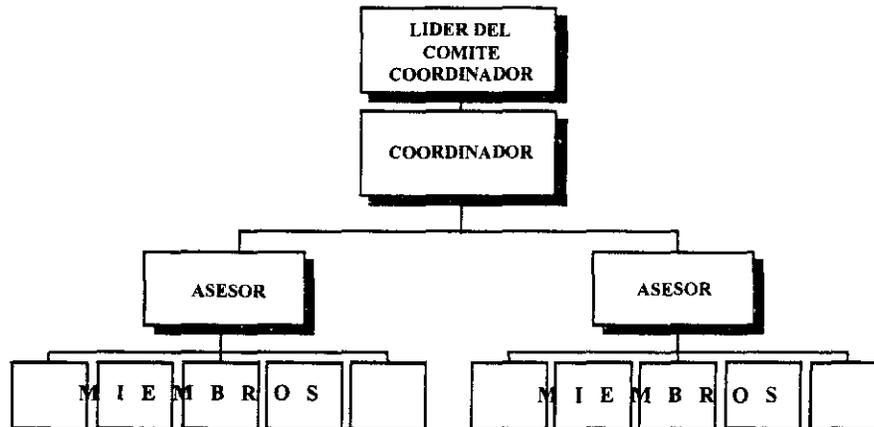
##### 4.2.3.1 OBJETIVOS DE LOS NÚCLEOS

- Contribuir al mejoramiento y al desarrollo del banco por medio del potencial de cada uno de los empleados
- Lograr una actitud de mejora permanente de la gente

- Desarrollar el potencial de liderazgo de la gente para que contribuyan en un ambiente de desarrollo mutuo

- Desarrollar las capacidades humanas plenamente y aprovechar capacidades infinitas por medio del trabajo en equipo

#### 4.2.3.2 ESTRUCTURA DE LOS NÚCLEOS



**Miembros:** Son los ejecutivos que conforman el núcleo, trabajan en equipo para solucionar los problemas de sus clientes, interviniendo en la toma de decisiones. Son el máximo recurso de la organización, de su participación activa depende el alcance de su núcleo, ellos son los que hacen el cambio.

**Moderador:** Es un miembro del núcleo, el cual es elegido por sus compañeros para ocupar este cargo un mes, al término de este período se realiza una nueva votación, no pudiendo ser reelegido hasta que todos los integrantes hayan ocupado este puesto. La función del moderador es la de dirigir y coordinar las actividades de su núcleo, y mediar las sesiones y presentaciones, genera los reportes de las sesiones y los avances.

**Secretario:** Su función es la de anotar todo lo que se dice en una sesión, y ayudar al moderador a elaborar el reporte mensual de las sesiones. Este puesto se turna cada semana entre todos los integrantes del núcleo.

**Asesor:** Es el gerente del área, tiene a su cargo el funcionamiento de varios núcleos. Evita que el moderador imponga sus ideas ante los demás miembros, y vela por la buena conducción y desarrollo de las sesiones, así como el cumplimiento de sus actividades. Recopilan los informes de los moderadores anexando sus puntos de vista sobre el desarrollo de las sesiones. Le reporta al coordinador de su área.

**Coordinador:** Es el subdirector del área. Lleva un seguimiento global de los núcleos dentro de su área, unificando los reportes de los asesores, y los auxilia cuando los miembros lo soliciten, apoyándolos en la presentación de propuestas a otras áreas.

**Líder del Comité Coordinador:** Es una persona con un puesto elevado en la organización de la empresa, y su finalidad es la de dar el apoyo necesario a los núcleos en caso de que estos lo requieran, y tomar las decisiones que se amerite.

#### **4.2.3.3 ACTIVIDADES DE LAS SESIONES**

Las sesiones se realizarán una vez por semana y tendrán una duración de una hora, se deberán realizar siempre el mismo día y a la misma hora. La sesión está compuesta de las siguientes partes:

**Apertura:** Se pasa la lista de asistencia e introducción.

**Recapitulación:** Aquí se revisa la lista de actividades que en la sesión anterior se comprometieron a realizar los diferentes miembros del núcleo.

**Desarrollo:** Los núcleos siempre girarán en torno a los medidores del área. Por lo tanto, el primer tema que se tocará será éste, precisamente. Aquí también se discutirán los avances que se hayan tenido respecto de la semana anterior y los nuevos problemas que han surgido.

**Cierre:** De nada sirve lo anterior si al final de la junta no se concreta en una lista de actividades que contenga el nombre del responsable de cada actividad y la fecha de compromiso de terminación de cada actividad.

### **4.3 COBRANZA EXTRAJUDICIAL HIPOTECARIA**

#### **4.3.1 ANTECEDENTES**

La cobranza extrajudicial consiste en turnar los créditos que se encuentren entre 4 y 6 pagos vencidos a un despacho externo para que, además de llamadas telefónicas, mandar cartas, hacer visitas a domicilio para ejercer mayor presión. Anteriormente se turnaban créditos entre 6 y 9 pagos vencidos, dejando la cobranza administrativa de 1 a 5 pagos vencidos.

La recuperación de la cartera vencida se realizaba de manera descentralizada, lo que implicaba una triangulación y dependencia absoluta de las regiones hacia México (no cuentan con la información suficiente para tomar decisiones).

La consolidación de los datos era completamente manual. Las regiones y los despachos no contaban con la información ni con los medidores en línea. La responsabilidad de la recuperación se delegaba a las regionales, los despachos extrajudiciales en el interior del país eran designados por el director de cada plaza, con sus propios criterios.

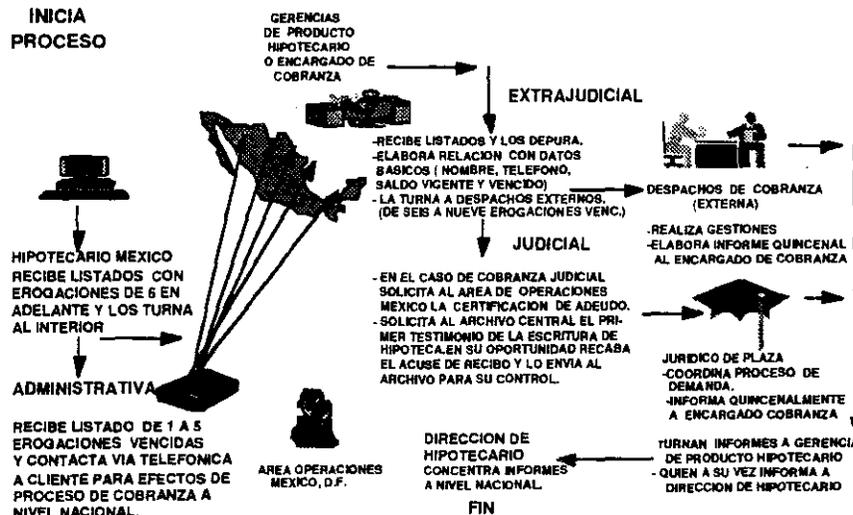
Cada plaza tenía en promedio 9 despachos externos que se dedicaban a la cobranza extrajudicial, por lo tanto a cada despacho le tocaba muy poca cartera, estos despachos no trabajaban únicamente para FIRENZZE por lo que no le prestaban la debida atención a esta cartera ya que no era muy representativa ni les dejaba buenas comisiones por ser tan pequeña

El turno de la cartera a los despachos extrajudiciales era sumamente manual, en la zona metropolitana se les entregaba una copia del contrato; se imprimía una pantalla con el saldo de la cuenta con un mes de retraso; se les entregaban papeles donde se encontraban las bitácoras de despachos anteriores, si la cuenta ya había sido procesada, se les entregaban papeles pero con información insuficiente y desfasada, en el interior de la república esperaban los listados que les enviaba México, los depuraba y elaboraba una relación con los datos básicos y los turnaba a despachos externos, se corría el riesgo de tener mala información, ya que al capturarlos manualmente era muy grande la posibilidad.

No había criterios uniformes en todo el país para este tipo de cobranza, no existía un sistema central donde se pudiera ver desde cualquier punto de la República la recuperación que habían

tenido los despachos. El proceso de facturación era manual, después de la fecha de corte los gestores de los despachos en la zona metropolitana acudían al banco a revisar crédito por crédito que tuvieran asignado para checar si había o no algún pago e imprimirlo para poder facturar, mientras que en el interior de la república cada encargado de cobranza extrajudicial determinaba su propio método.

#### 4.3.1.1 PROCESO DE RECUPERACIÓN DE CARTERA HIPOTECARIA (ANTERIOR)



#### 4.3.1.2 PROBLEMÁTICA

- El control de la recuperación de cartera se realiza en forma manual, así como su consolidación a nivel nacional
- La gestión y el status que guarda la recuperación de la cartera está sujeta sólo a informes sin que se verifique la aplicación en el sistema (por no contar con él)
- Las regiones y los despachos carecen de información y medidores en línea

- Existe triangulación a través de las regiones en el proceso de asignación de cartera para su recuperación a despachos extrajudiciales

- El apoyo que se recibe en el interior es insuficiente.

#### **4.3.2 CENTRALIZACIÓN. UNA NUEVA FORMA DE CONTROLAR**

##### **4.3.2.1 SITUACIÓN PROPUESTA**

- La asignación y el control de recuperación de cartera se deberá realizar de manera central y automatizada a través de Cobranza Extrajudicial México

- Se centralizará la operación a nivel nacional, contratando los servicios de despachos extrajudiciales que cuenten con la infraestructura suficiente para operar a nivel nacional

- El control de la productividad de despachos de recuperación se realizará en México, apoyado por las regiones de la república y se sustituirán aquellos que resulten improductivos

- Los asuntos para demanda se controlarán y asignarán de manera centralizada (requisitos que marque jurídico de cada región)

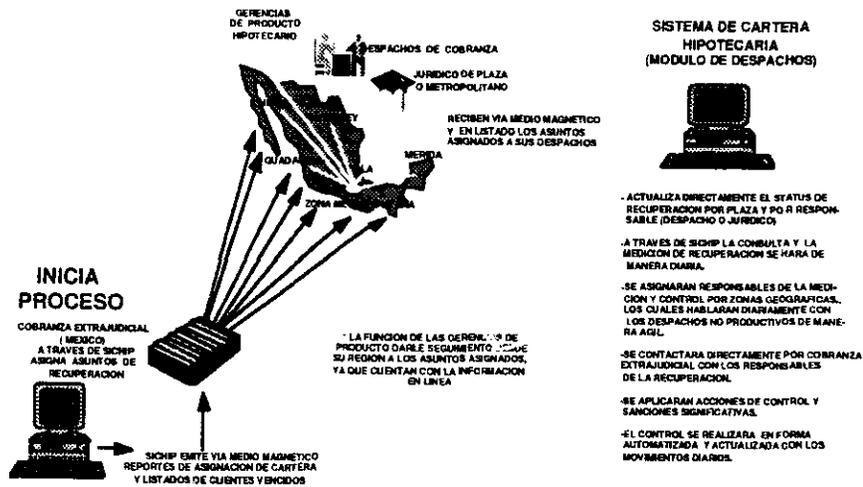
- Las regiones darán seguimiento a los asuntos en proceso de recuperación extrajudicial (vía el sistema y será en línea)

- El control de las acciones que se implementen será responsabilidad del área de cobranza extrajudicial involucrando a las regiones, jurídico y operaciones a nivel nacional

- En México se regularán las políticas con las que los despachos externos traten a los clientes

Cada corte se entregarán información actualizada vía medio magnético a los despachos extrajudiciales, mismos que tienen oficinas en la zona metropolitana, ellos se encargarán de desarrollar sus propias estrategias.

#### 4.3.2.2 NUEVO PROCESO DE RECUPERACIÓN

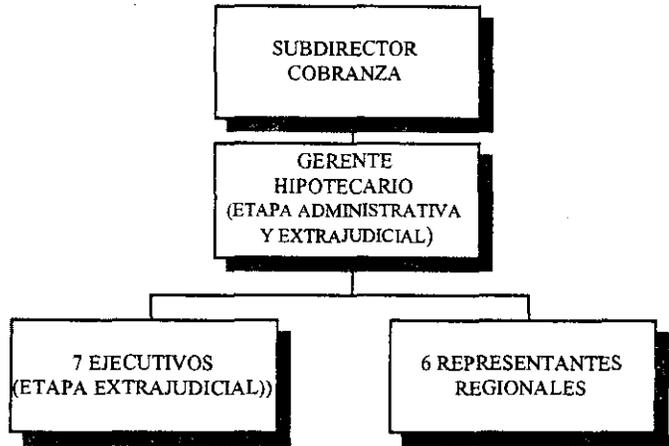


#### 4.3.2.3 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LA CENTRALIZACIÓN Y LA DESCENTRALIZACIÓN

	CENTRALIZACIÓN	DESCENTRALIZACIÓN
- Costos de operación	Bajos	Altos
- Capacitación del personal	Fácil	Problemático
- Implantación de políticas	Fácil y rápido	Lento y Problemático
- Implantación de instrucciones y procedimientos	Reduce el error	Malta interpretación

- Riesgo de caer en prácticas que se aparten de lo establecido      Casi nulo      El riesgo es mayor

**4.3.2.4 ESTRUCTURA**



**DESPACHOS EXTRAJUDICIALES**



La cobranza extrajudicial se encuentra centralizada y se cuenta con 6 representantes ubicados en puntos estratégicos para la cobranza en toda la república mexicana:

- Puebla
- Tijuana
- Monterrey
- Hermosillo
- Mérida
- Guadalajara

los cuales atenderán clientes y le darán seguimiento a las carteras desde su región, reportándole a la gerencia de hipotecario (México) y están en comunicación directa con los ejecutivos de cobranza extrajudicial.

En la zona metropolitana se cuenta con 7 ejecutivos, los cuales son los encargados de asignar las diferentes carteras a despachos externos extrajudiciales que ofrecen cobertura a nivel nacional, son los encargados de asignar las carteras, elaborar matrices y darle seguimiento a cada uno de los status en los que se encuentre la cartera de acuerdo a las devoluciones que entregan los despachos, elaborar medidores de recuperación, reportes y presentaciones de la cartera asignada, medición de la productividad de los despachos, integración de expedientes para turnar a jurídico créditos de difícil cobro por la vía extrajudicial. Forman parte de los núcleos que llevan procesos hipotecarios esto último trabajando en coordinación y bajo la misma metodología que cobranza administrativa.

#### **4.3.2.5 SISTEMA DE COBRANZA HIPOTECARIA EXTRAJUDICIAL**

Al ser responsable de la centralización de cobranza hipotecaria extrajudicial, y analizando cada uno de los problemas que ocasionaba el manejo de la cartera de manera manual y descentralizada, inicié un nuevo proyecto: Desarrollo e Implantación de un Sistema de Cobranza, el cual permitiera tener el control automatizado de la asignación y recuperación de la cartera hipotecaria extrajudicial en forma diaria, para lo cual vi la manera de implantarlo dentro del mismo sistema de cartera hipotecaria, ya que ahí se concentra toda la información necesaria para realizar la cobranza, desarrollé un módulo de despachos, al cual única y exclusivamente tendríamos acceso las personas que formamos parte de cobranza extrajudicial incluyendo a los representantes de la regiones y directores del área, lleve a cabo un diseño de paneles, los cuales consideré indispensables para agilizar y optimizar la administración de la cartera vencida, pensando en satisfacer todas las necesidades que se presentaban cotidianamente, las cuales se realizaban manualmente, lo cual provocaba que se cometieran errores, proporcionando información deficiente e insuficiente para la toma de decisiones, y lo más delicado a destiempo.

#### 4.3.2.6 ANEXO (MODULO DE DESPACHOS)

##### SISTEMA DE CARTERA

##### MENÚ 5. ADMINISTRAR CARTERA VENCIDA

Es un módulo interactivo en el que se digítan rangos, campos y opciones para obtener la información necesaria para hacer medidores, informes, reportes y tomar decisiones que optimicen la cobranza, así como turnar la cartera a los despachos en forma electrónica y que estos tengan a su vez la información necesaria al momento para facilitar la cobranza. Con este sistema, se tiene un mayor control sobre los despachos al ser automatizado y actualizado con los movimientos diarios, pudiendo calificar a los despachos midiendo su eficiencia asignando o retirando cuentas, plazas, carteras o productos según la productividad del mismo.

El menú principal de SICHIP contiene 6 opciones:

```
BANCO FIRENZZE, S.A.   HI4M0000   FECHA: 07/10/199
HI40000 / 10261669   SISTEMA DE CARTERA   HORA: 11:26:32
-----
M E N U   P R I N C I P A L

1. MANTENIMIENTO A CATALOGOS
2. ADMINISTRAR CRÉDITOS
3. REPORTES
4. CONSULTAS GLOBALES
5. ADMINISTRAR CARTERA VENCIDA
6. CONSULTAS INDIVIDUALES

SELECCIONE SU OPCION Y OPRIMA <CONTROL> ____
-----
```

Estas son las opciones que se encuentran actualmente dentro del menú principal del Sistema Integral de Cartera Hipotecaria (SICHIP) y es la opción 5 la que se refiere al módulo de despachos ("ADMINISTRAR CARTERA VENCIDA").

Una vez seleccionada la opción 5 se despliega el menú principal del módulo de despachos mostrando las seis opciones principales:

```
HI4M0015          FECHA: 07/10/1997
HI40015 / 10261669  SISTEMA DE CARTERA          HORA: 11:34:47
-----
MENU ADMINISTRAR CARTERA VENCIDA

1. CONSULTA GLOBAL
2. ACTUALIZACION
3. RECUPERACION
4. CONSULTA INDIVIDUAL
5. CONSULTA DE CRÉDITOS EN CARTERA
6. CATALOGOS

SELECCIONE SU OPCION Y OPRIMA <CONTROL> _____
<F5> MENÚ ANTERIOR
-----
```

Pantallas 5.1.1 y 5.1.2 (Consulta global por plazas/despachos)

En la consulta global la información que se obtiene separada en dos pantallas (izquierda y derecha) es el número de créditos que se encuentran asignados, importe vencido, moratoria, total de adeudos y la recuperación ya sea por plazas (5.1.1) o por despachos(5.1.2) dentro de un rango de fechas de acuerdo a una determinada cartera (02, 03, 04, 09), grupo (01, 02, 03, 14), y moneda (01, 44):

```
HI4M1502          FECHA: 07/10/1997
HI41502          SISTEMA DE CARTERA          HORA: 11:36:11
-----
MENÚ DE CONSULTA GLOBAL

1. POR PLAZAS
2. POR DESPACHOS

Seleccione su Opcion y Oprima <Control> _____
<F5> MENÚ ANTERIOR
-----
```

Panel 5.1.1 pantalla 1

HI4M1505 HI41505	FECHA: 07/10/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 11:38:46
PLAZAS A NIVEL NACIONAL		PANT. 1
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	MONEDA: _____	
P L A Z A S	CREDS. ASIG.	IMPORTE VENCIDO
		IMPORTE MORATORIA
		TOTAL ADEUDOS
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
<F2> DESPACHOS      <F4> OTRA CONSULTA      <F5> SALIR <F7> PAGINA ANTERIOR      <F8> PAGINA SIGUIENTE      <F11> PANT. DERECHA		
>> DIGITE FECHAS DE CONSULTA, CARTERA, GRUPO Y/O MONEDA Y OPRIMA <INTRO>		

Panel 5.1.1 pantalla 2

HI4M1505 HI41505	FECHA: 07/10/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 11:42:49
PLAZAS A NIVEL NACIONAL		PANT. 2
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	MONEDA: _____	
	EN RECUPERACION	RECUPERADO
PZA.	CREDS. IMPORTE	CREDS. IMPORTE
		% RECUP.
		IMPORTE RECUP. ADIC.
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
_____		
<F2> DESPACHOS      <F4> OTRA CONSULTA      <F5> SALIR <F7> PAG. ANTERIOR      <F8> PAG. SIGUIENTE      <F10> PANT. IZQUIERDA		
ERROR: LA FUNCION <PF11> NO ES VALIDA PARA ESTA TRANSACCION		

Panel 5.1.2 pantalla 1

```

HI4M1525          FECHA: 07/10/1997
HI41525          SISTEMA DE CARTERA          HORA: 11:45:22
-----
DESPACHOS A NIVEL NACIONAL          PANT. 1
FECHAS: DE _____ A _____ CARTERA: _____
GRUPO: _____ MONEDA: _____
DESPACHOS          CREDS. IMPORTE  IMPORTE  TOTAL
                   ASIG. VENCIDO  MORATORIA ADEUDOS
-----
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
-----
<F2> PLAZAS          <F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR  <F8> PAG. SIGUIENTE  <F11> PANT. DERECHA
-----
>> DIGITE FECHAS DE CONSULTA, CARTERA, GRUPO Y MONEDA Y OPRIMA <INTRO>

```

Panel 5.1.2 pantalla 2

```

HI4M1525          FECHA: 07/10/1997
HI41525          SISTEMA DE CARTERA          HORA: 11:47:51
-----
DESPACHOS A NIVEL NACIONAL          PANT. 2
FECHAS: DE _____ A _____ CARTERA: _____
GRUPO: _____ MONEDA: _____
DESPACHOS          EN RECUPERACION  RECUPERADO  % IMPORTE
                   CRED.S. IMPORTE  CRED.S. IMPORTE  RECUP. RECUP. ADIC.
-----
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
|_____
-----
<F2> PLAZAS          <F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR  <F8> PAG. SIGUIENTE  <F10> PANT. IZQUIERDA
-----

```

Panel 5.2

HI4M1503 HI41503	FECHA: 07/10/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 11:50:11
-----		
MENÚ DE ACTUALIZACION		
1. ASIGNACION DE CRÉDITOS		
2. TRASPASOS DE CRÉDITOS		
3. BAJA, DESASIGNACION O REACTIVACION		
4. ALTAS A CARTERA VENCIDA		
5. LIQUIDACION DE DESPACHOS		
6. DESASIGNACIÓN/TRASPASOS COLECTIVOS		
-----		
Seleccione su Opcion y Oprima <Control> _____		
<F5> MENÚ ANTERIOR		
-----		

En este menú encontramos paneles que facilitan el proceso operativo de la administración de la cartera vencida; se tienen las opciones de asignación de créditos a despachos, se pueden realizar traspasos colectivos o individuales, dar de baja, desasignar o reactivar créditos dar de alta créditos en cartera y obtener el monto a pagar a los despachos por concepto de recuperación.





Panel 5.2.5

Este panel fué diseñado con el propósito liquidar a los despachos sus honorarios por concepto de el dinero que ingresa al banco por concepto de los pagos vencidos de aquellos créditos que fueron asignados a los despachos durante el periodo que comprendió la asignación.

```

HI4M1560      FECHA: 07/10/1997
HI41560      SISTEMA DE CARTERA      HORA: 11:58:05
-----
ANALITICO DE LIQUIDACION DE DESPACHOS
PLAZA: _____ DESPACHO: _____
FECHAS: DE _____ A _____
CARTERA: _____ GRUPO: _____ MONEDA: _____
CRED. EN RECUP. .... IMP. RECUPERADO .....
CRED. RECUPERADOS ... IMP. RECUPERADO .....
IMP. RECUP. ADICIONAL ... _____
TOTAL RECUPERADO ... _____
COMISION ..... %
COMISION A PAGAR ... _____
<F2> LIQ. GLOBAL <F3> HIST. LIQ. <F4> OTRO DESP. <F5> SALIR
<F6> RESUMEN <F7> PAG. ANT. <F8> PAG. SIG <F9> PZA/DESP
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, CARTERA, GRUPO Y MONEDA Y OPRIMA
<INTRO>
    
```

Panel 5.2.6

Este panel sirve para realizar traspasos colectivos de un despacho a otro o bien realizar desasignaciones colectivas..

```

HI4M1630      FECHA: 07/OCT/1997
HI41630      SISTEMA DE CARTERA      HORA: 11:59:42
-----
DESASIGNACION O TRASPASOS DE CRÉDITOS
TRANSACCION: _ ( D=DESASIGNACION T=TRASPASO )
DESPACHO: _____
PLAZA: _____ CARTERA: _____
GRUPO: _____ MONEDA: _____
CARTERA      CRED.    M. N.      CRED.    UDI'S    TOTAL M.N.
ASIGNADA     _____
EN RECUP.    _____
<F2> CONFIRMAR <F4> OTRA TRANSAC.
<F5> SALIR <F9> DESPACHOS
>> DIGITE TRANSACCION Y OPRIMA <INTRO>
    
```

Panel 5.3

HI4M1504 HI41504 12:02:37	FECHA: 07/10/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA:
----- MENÚ DE RECUPERACION -----		
1. COBRANZA 2. RECUPERACION 3. MOVIMIENTOS		
Seleccione su Opcion y Oprima <Control> _____ <F5> MENÚ ANTERIOR -----		

Las opciones que muestra el menú de este panel se refieren básicamente a la recuperación de los pagos vencidos de aquellos créditos asignados a despachos ya sea por plaza grupo y cartera o individualmente por cada crédito asignado.

Panel 5.3.1

Ambas pantallas de dicho panel sirven para obtener un informe referente a los créditos asignados a un despacho determinado en cierta plaza dentro de un rango de fechas de una cartera, grupo y moneda determinada, mostrando saldos, fecha de asignación, recuperación y fecha de último pago de cada uno de los créditos, así como también la comisión correspondiente al despacho por concepto de la recuperación.

pantalla 1

```

HI4M1570          FECHA: 07/10/1997
HI41570          SISTEMA DE CARTERA          HORA: 12:04:08
-----
                COBRANZA POR DESPACHOS      PAG.: _ / _
PLAZA: _____ DESPACHO: _____
FECHAS: DE _____ A _____ CARTERA: _____ COMISION: _____%
GRUPO: _____ MONEDA: _____
                S FECHA MENS. IMPORTE IMPORTE
CREDITOS      T ASIGNACION VENC. VENCIDO MORATORIA
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
<F2> MOVIMIENTOS   <F3> LIQUIDACION   <F4> OTRO DESPACHO
<F5> SALIR       <F7> PAG. ANT.   <F8> PAG. SIG.   <F11> PANT. DERECHA
-----
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, CARTERA Y MONEDA Y OPRIMA <INTRO>
    
```

pantalla 2

```

HI4M1570          FECHA: 07/10/1997
HI41570          SISTEMA DE CARTERA          HORA: 12:04:48
-----
                COBRANZA POR DESPACHOS      PAG.: _ / _
PLAZA: _____ DESPACHO: _____
FECHAS: DE _____ A _____ CARTERA: _____ COMISION: _____%
GRUPO: _____ MONEDA: _____
                S MENS. IMPORTE   % IMPORTE   IMPORTE   FECHA
CRÉDITOS      T REC. RECUPERADO RECUP. RECUP. ADIC. COMISION ULT. PAGO
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
-----
<F2> TRANSACC. CRED.   <F3> LIQUIDACION   <F4> OTRO DESPACHO
<F5> SALIR           <F7> PAG. ANT.   <F8> PAG. SIG.   <F10> PANT. IZQUIERDA
-----
    
```





Panel 5.4

HI4M1506	FECHA: 07/10/1997	
HI41506	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 12:21:33

---

MENÚ DE CONSULTA INDIVIDUAL

1. DESPACHOS
2. COMISIONES
3. HISTORICO DE LIQUIDACIONES
4. DATOS DE CLIENTES
5. HISTORICO DE CRÉDITOS

Seleccione su Opcion y Oprima <Control> \_\_\_\_\_  
<F5> MENÚ ANTERIOR

---

Las opciones de este menú muestran información específica de despachos y clientes en específico.

Panel 5.4.1

Este panel de acuerdo a los datos digitados muestra el número de crédito importe vencido, moratorio, número de mensualidades recuperadas, porcentaje de recuperación, importe de recuperación adicional de todos y cada uno de los créditos asignados al despacho que se desea consultar, así como la dirección, teléfono y nombre del representante legal de dicho despacho.

```

HI4M1515      FECHA: 07/10/1997
HI41515      SISTEMA DE CARTERA      HORA: 12:23:46
-----
CONSULTA INDIVIDUAL DE DESPACHOS
PLAZA: _____ DESPACHO: _____
GRUPO: _____ MONEDA: _____
DIRECCION: _____
COLONIA: _____ POBLACION: _____
ESTADO: _____ C. P.: _____ TELEFONO: _____
REPRESENTANTE: _____

      CARTERA ASIGNADA
CRED. IMPORTE IMPORTE CRED. IMPORTE % IMPORTE
CART. ASIG. VENCIDO MORATORIA RECUP. RECUPERADO RECUP. RECUP. ADIC.
-----
-----
-----
-----
-----
-----
<F2> PARAM. COBRO <F3> HIST. LIQ. <F4> OTRO DESPACHO <F5> SALIR
-----
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, GRUPO Y MONEDA Y OPRIMA <INTRO>
  
```

Panel 5.4.2

En este panel se tiene la opción de dar de alta, de baja, realizar un cambio o una consulta respecto a la comisión de la cobranza por despacho. Al ingresar los campos requeridos se muestra un desglose por grupo asignado del porcentaje de la comisión, status, fecha de alta, fecha de baja y fecha de cambio.

```

HI4M1315      FECHA: 07/OCT/1997
HI41315      SISTEMA DE CARTERA      HORA: 12:24:33
-----
OPCION _____ ACTUALIZACION DE COMISIONES DE COBRANZA
MOVIMIENTO(A/B/C/D): D          B.-BAJA          A.-ALTA
PLAZA: _____ C.-CAMBIO
DESPACHO: _____ D.-CONSULTA
CARTERA: _____
      % PERIODOS
GRUPO COBRO LIQ. COB. STATUS FEC. ALTA FEC. BAJA FEC. CAMB. USUARIO
-----
-----
-----
-----
-----
-----
<F4> CANCELAR <F5> SALIR
<F7> PAG. ANT. <F8> PAG. SIG. <F9> PZA./DESP.
-----
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO Y CARTERA Y OPRIMA <INTRO>.
  
```

Panel 5.4.3

Este panel muestra un concentrado histórico de las liquidaciones realizadas o pendientes de realizar correspondientes al despacho, plaza, cartera, grupo y rango de fechas consultadas referentes a los créditos recuperados o en recuperación, el porcentaje y el importe de la comisión.

HI4M1625	FECHA: 07/OCT/1997	HORA: 12:31:01
HI41625	SISTEMA DE CARTERA	
HISTORICO DE LIQUIDACIONES DE DESPACHOS PAG: __		
PLAZA: _____	DESPACHO: _____	
CARTERA: _____	GRUPO: _____	
FECHAS: DE _____	A _____	
FECHA EN RECUPERACION	RECUPERADO	% IMPORTE
LIQUIDAC. CREDS. IMPORTE	CREDS. IMPORTE	COMIS. COMISION STATUS
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
<F4> OTRO DESPACHO <F5> SALIR		
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE	<F9> PZA/DESP.
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, CARTERA, GRUPO Y FECHAS Y OPRIMA <INTRO>		

Panel 5.4.4

Este panel muestra los datos generales de un crédito en específico: cartera, grupo, moneda, fecha de apertura, importe, saldo insoluto, despacho al que fué asignado, fecha de alta en cartera, fecha de asignación, número de pagos vencidos, fecha del último pago, status, importe vencido y moratorio, mensualidades recuperadas, importe recuperado y porcentaje de recuperación, tambien se muestran datos generales del cliente: dirección, colonia, estado, población, c.p., teléfono y ext.

HI4M1590	FECHA: 07/OCT/1997	HORA: 12:32:39
HI41590	SISTEMA DE CARTERA	
DATOS GENERALES DEL CLIENTE		
CRÉDITO: _____		
CARTERA: _____	GRUPO: _____	MONEDA: _____
STA. CRÉDITO: _____	STA. CARTERA: _____	
DIRECCION: _____		
COLONIA: _____	POBLACION: _____	
ESTADO: _____	COD. POSTAL: _____	
TEL. PART.: _____	TEL. TRABAJO: _____	EXT.: _____
EJECUTIVO: _____		
SUC. COBRO: _____	FEC. APERTURA: _____	
IMP. CRÉDITO: _____	SDO. INSOLUTO: _____	
DESPACHO ASIGNADO: _____		
FEC. ALTA CARTERA: _____	FEC. ASIGNACION: _____	
MENS. VENCIDO: _____	IMP. VENCIDO: _____	MORAT.: _____
MENS. RECUP.: _____	IMP. RECUP.: _____	% RECUP.: _____
IMP. RECUP. ADIC.: _____	FEC. ÚLTIMO PAGO: _____	
<F4> OTRO CRÉDITO	<F5> SALIR	<PF9> BUSCA CLIENTE
>> DIGITE NUM. CRÉDITO Y OPRIMA <INTRO>		



Panel 5.5

Las opciones de este panel sirven para consultar un concentrado de aquellos créditos que se encuentran asignados, no asignados, de los traspasos y bajas, los recuperados y aquellos que no han mostrado recuperación alguna.

HI4M1507	FECHA: 07/10/1997	
HI41507	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 12:34:17
-----		
MENÚ DE CONSULTA DE CRÉDITOS		
1. ASIGNADOS		
2. NO ASIGNADOS		
3. TRASPASOS		
4. BAJAS		
5. RECUPERADOS		
6. SIN RECUPERACION		
Selecione su Opcion y Oprima <Control> ____		
<F5> MENÚ ANTERIOR		
-----		

Panel 5.5.1

En este panel se puede consultar por plaza, despacho, rango de fecha, cartera, grupo y moneda los créditos que han sido asignados, mostrando sus mensualidades vencidas, status, número de pagos vencidos, saldos, fecha de asignación y recuperación.

Pantalla 1

HI4M1545	FECHA: 07/10/1997	
HI41545	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 12:49:56
CRÉDITOS ASIGNADOS POR DESPACHOS PAG.: __ / __		
PLAZA: _____	DESPACHO: _____	
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	MONEDA: _____	
CREDITOS	S MENS. IMPORTE	IMPORTE TOTAL
	T VENC. VENCIDO	MORATORIA ADEUDOS
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
<F2> CREDITOS	<F4> OTRO DESPACHO	<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIR	<F8> PAG. SIGUIENTE	<F11> PANT. DERECHA
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, CARTERA, MONEDA Y OPRIMA <INTRO>		

Pantalla 2

HI4M1545	FECHA: 07/10/1997	
HI41545	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 12:50:44
OPCION: _____ CRÉDITOS ASIGNADOS POR DESPACHOS PAG.: __ / __		
PLAZA: _____	DESPACHO: _____	
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	MONEDA: _____	
CRÉDITOS	S FECHA RECUPERADO	% IMPORTE FECHA
	T ASIGNACION MENS. IMPORTE	RECUP. RECUP. ADIC. ULT. PAGO
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
<F2> CRÉDITO	<F5> SALIR	
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE	<F10> PANT. IZQUIERDA

Panel 5.5.2

Este panel muestra todos aquellos créditos que se encuentran dados de alta en cartera vencida pero no han sido asignados a ningún despacho.

HI4M1535	FECHA: 07/10/1997			
HI41535	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:23:37		
-----				
CRÉDITOS NO ASIGNADOS				
FECHA: _____	CARTERA: _____			
GRUPO: _____	MONEDA: _____			
PLAZAS	NUM. CREDS.	IMPORTE VENCIDO	IMPORTE MORATORIA	TOTAL ADEUDOS
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
-----				
<F2> ASIGNACION	<F4> OTRA CONSULTA	<F5> PANEL ANT.		
<F7> PAGINA ANT.	<F8> PAGINA SIG.			
-----				

Panel 5.5.3

Aquí se pueden consultar aquellos traspasos realizados de un despacho a otro: número de crédito, nombre del cliente, fecha en la que se realizó el traspaso, el despacho actual y el despacho anterior.

HI4M1605	FECHA: 07/OCT/199		
HI41605	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:25:42	
-----			
TRASPASOS DE DESPACHOS			
PLAZA: _____	DESPACHO: _____		
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____		
GRUPO: _____	OPCION: (1=ANT.->ACT.2=ACT.->ANT.)		
CRÉDITO	ACREDITADO	S DESPACHO	FEC. TRASP.
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
-----			
<F2> HISTORICO	<F4> OTRO DESPACHO	<F5> SALIR	
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE		
-----			
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, CARTERA, GRUPO, OPCION Y OPRIMA <INTRO>			

Panel 5.5.4

Este panel muestra todos los créditos dados de baja por plaza, despacho, rango de fechas, cartera, grupo, moneda y causa de baja.

HI4M1610	FECHA: 07/OCT/199	HORA: 13:26:43
HI41610	SISTEMA DE CARTERA	
-----		
CRÉDITOS DADOS DE BAJA		
PLAZA: _____	DESPACHO: _____	
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	CAUSA: _____	(99=TODAS)
CRÉDITO	ACREDITADO	FEC. BAJA CTL.
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
-----		
<F2> HISTORICO	<F4> OTRO DESPACHO	<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE	
-----		
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, CARTERA, GRUPO, CAUSA BAJA Y OPRIMA		

Panel 5.5.5

Aquí se muestran todos los créditos que han sido recuperados totalmente por plaza, despacho, rango de fechas, cartera, grupo y moneda.

HI4M1615	FECHA: 07/OCT/199	HORA: 13:27:55
HI41615	SISTEMA DE CARTERA	
-----		
CRÉDITOS RECUPERADOS TOTALMENTE PAG. ___/___		
PLAZA: _____	DESPACHO: _____	
FECHAS: DE _____ A _____	CARTERA: _____	
GRUPO: _____	MONEDA: _____	
CRÉDITO	ACREDITADO	ST FEC. RECUP. IMP. RECUP. RECUP. ADIC. ULT. PAGO
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
-----		
<F2> HISTORICO	<F4> OTRO DESPACHO	<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE	
-----		
>> DIGITE PLAZA, DESPACHO, FECHAS, GRUPO, GRUPO, MONEDA Y OPRIMA <INTRO		



Panel 5.6

HI4M1508 HI41508	FECHA: 07/10/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:29:15
-----		
MENÚ DE CONSULTA DE CATALOGOS		
1. PLAZAS		
2. DESPACHOS		
3. STATUS DE CRÉDITOS EN CARTERA		
4. TIPOS DE CARTERA VENCIDA		
5. TIPOS DE MONEDA EN CARTERA		
6. ETAPAS JUDICIALES		
7. GRUPOS DE COBRANZA		
8. STATUS DE LIQUIDACION DE DESPACHOS		
SELECCIONE SU OPCION Y OPRIMA <CONTROL> _		
<FS> MENÚ ANTERIOR		
-----		

Los paneles que a continuación se presentan son los catálogos que desglosan el significado de cada uno de los dígitos que emplea el módulo de despachos para representar una plaza, despacho, status, tipos de cartera vencida, tipos de moneda, etapas judiciales, grupos de cobranza y asignación de despachos. Cabe mencionar que en cada uno de los campos numéricos que se deban ingresar si se desea obtener información de todas las opciones que muestra este catálogo se puede digitar "99" y en el caso de los campos alfanuméricos se deberá digitar "\*", por ejemplo: en el campo de plaza si en lugar de digitar el código "01" (plaza México) se digita "99" se obtendrá la información de todas las plazas.

HHM1595 HI41595	FECHA: 07/OCT/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:32:45
CONSULTA DEL CATALOGO DE PLAZAS		
PLAZA N O M B R E		
1 MEXICO		
2 * NO EXISTE PLAZA		
3 GUADALAJARA		
4 TIJUANA		
5 ENSENADA		
6 MEXICALI		
7 HERMOSILLO		
8 CD. OBREGON		
9 CULIACAN		
10 MAZATLAN		
11 CD. JUAREZ		
12 CHIHUAHUA		
<F2> DESPACHOS		<F5> PANEL ANTERIOR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE

HI4M1595 HI41595	FECHA: 07/OCT/1997 SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:33:29
CONSULTA DEL CATALOGO DE PLAZAS		
PLAZA N O M B R E		
13 DURANGO		
14 SALTILLO		
15 TORREON/GOMEZ PALACI		
16 MONTERREY		
17 LOVA		
18 MATAMOROS		
19 NUEVO LAREDO		
20 TAMPICO/CD. MADERO		
21 LEON		
22 AGUASCALIENTES		
23 SAN LUIS POTOSI		
24 MORELIA		
<F2> DESPACHOS		<F5> PANEL ANTERIOR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
=> EXISTEN MAS PLAZAS		

HI4M1595	FECHA: 07/OCT/1997	
HI41595	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:37:23
-----		
CONSULTA DEL CATALOGO DE PLAZAS		
PLAZA N O M B R E		
25	PUEBLA	
26	QUERETARO	
27	JALAPA	
28	VERACRUZ	
29	COATZACOALCOS/MINATI	
30	VILLAHERMOSA	
31	TUXTLA GUTIERREZ	
32	CAMPECHE	
33	MERIDA	
34	NUEVA YORK	
35	GRAN CAIMAN	
36	TUCSON	
-----		
<F2> DESPACHOS		<F5> PANEL ANTERIOR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
-----		

HI4M1595	FECHA: 07/OCT/1997	
HI41595	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:37:59
-----		
CONSULTA DEL CATALOGO DE PLAZAS		
PLAZA N O M B R E		
37	CELAYA	
-----		
<F2> DESPACHOS		<F5> PANEL ANTERIOR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
-----		
=> ESTAS SON LAS ULTIMAS PLAZAS		



Panel 5.6.4

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:46:30
-----		
CATALOGO DE TIPOS DE CARTERA		
DESC. FECHA FECHA		
S COD	DESCRIPCION	CORTA ALTA ULT. ACT. STATUS USUARIO
- 2	ADMINISTRATIVA	ADMVA 23/09/1996 23/09/1996   VIGENTE 10066035
- 3	EXTRAJUDICIAL	EXJUD 23/09/1996 23/09/1996   VIGENTE 10066035
- 4	JURIDICA	JURID 23/09/1996 23/09/1996   VIGENTE 10066035
- 9	ESPECIAL	ESPEC 23/09/1996 23/09/1996   VIGENTE 10066035
-----		
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
-----		
* ESTOS SON LOS ÚLTIMOS REGISTROS		

Panel 5.6.5

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:49:10
-----		
CATALOGO DE MONEDAS EN CARTERA		
DESC. FECHA FECHA		
S COD	DESCRIPCION	CORTA ALTA ULT. ACT. STATUS USUARIO
- 1	MON. NACIONAL	M.N. 23/09/1996 10/12/1996   VIGENTE 10066035
- 44	UNID. DE INVERSION	UDI'S 23/09/1996 10/12/1996   VIGENTE 10066035
-----		
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
-----		
* ESTOS SON LOS ÚLTIMOS REGISTROS		

Página 1/2

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:50:40
CATALOGO DE ETAPAS DE JUICIO		
S	DESC.	CORTA ALTA ULT. ACT. STATUS * USUARIO
- 1	PRESENTACION DE DEMANDA	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 2	EMPLAZAMIENTO Y/O EMBARG	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 3	BIENES EMBARGADOS	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 4	REBELDIA	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 5	CONTESTACION DE LA DEMAN	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 6	OFRECIMIENTO DE PRUEBAS	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 7	AUDIENCIA PARA DESAHOGO	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 8	ALEGATOS	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 9	SENTENCIA DEFINITIVA	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 10	RECURSOS INTERPUESTOS	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 11	EJECUTARIZACION DE SENTE	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 12	EJECUCACION DE SENTENCIA	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
- 13	REMATE	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
* EXISTEN MAS REGISTROS		

Página 2/2

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:53:08
CATALOGO DE ETAPAS DE JUICIO		
S	DESC.	CORTA ALTA ULT. ACT. STATUS USUARIO
- 14	ADJUDICACION	30/04/1995 30/04/1995 1 VIGENTE 10152363
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
* ESTOS SON LOS ÚLTIMOS REGISTROS		

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 13:56:10
CATALOGO DE GRUPOS DE COBRANZA		
DESC.	FECHA	FECHA
S COD DESCRIPCION	CORTA	ALTA ULT. ACT. STATUS USUARIO
- 1 HIPOTECARIOS	HIPOI	23/09/1996 23/09/1996 1 VIGENTE 10066035
- 2 FOVI	FOVI	23/09/1996 23/01/1997 1 VIGENTE 10066035
- 3 PAGARE	PAGAR	23/09/1996 23/01/1997 1 VIGENTE 10066035
- 4 TARJETA DE CREDITO	TJTCR	10/12/1996 07/02/1997 2 HISTORICO 10147397
- 5 INMEDIAUTO	INMED	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 6 INMEDIAUTO/TARJETA DE CR	INMTJ	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 7 ARRENDADORA	ARREN	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 8 PERSONAL AL CONSUMO	PERSC	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 9 CUENTA CORRIENTE	CTACO	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 10 QUIROGRAFARIOS	QUIRO	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 11 HABILITACION	HABIL	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 12 REFACCIONARIOS	REFAC	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
- 13 PRENDARIOS	PREND	07/02/1997 07/02/1997 2 HISTORICO 10066035
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
* EXISTEN MAS REGISTROS		

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 14:00:02
CATALOGO DE GRUPOS DE COBRANZA		
DESC.	FECHA	FECHA
S COD DESCRIPCION	CORTA	ALTA ULT. ACT. STATUS USUARIO
- 14 PAGARE	PAGAR	07/02/1997 21/05/1997 2 HISTORICO 10066035
<F2> CONFIRMA		<F5> SALIR
<F7> PAG. ANTERIOR		<F8> PAG. SIGUIENTE
* ESTOS SON LOS ÚLTIMOS REGISTROS		

Panel 5.6.8

HI4M1511	FECHA: 07/10/1997	
HI41511	SISTEMA DE CARTERA	HORA: 14:00:45
-----		
CATALOGO DE STATUS DE LIQUIDACIONES		
	DESC.	FECHA FECHA
S COD	DESCRIPCION	CORTA ALTA ULT. ACT STATUS USUARIO
- 1	LIQUIDACION NORMAL	LIQUI 23/09/1996 10/12/1996 1 VIGENTE 10066035
- 2	FINIQUITO	FINIQ 10/12/1996 10/12/1996 1 VIGENTE 10147397
- 3	REVERSO DE LIQUIDACION	RVLIQ 23/09/1996 23/09/1996 1 VIGENTE 10066035
-----		
<F2> CONFIRMA	<F5> SALIR	
<F7> PAG. ANTERIOR	<F8> PAG. SIGUIENTE	
-----		
* ESTOS SON LOS ÚLTIMOS REGISTROS		

#### 4.4 COBRANZA JUDICIAL

Consiste en demandar a un cliente moroso por la vía de un juicio ejecutivo mercantil.

El departamento jurídico turna el expediente de un cliente moroso a algún despacho externo de abogados para que éste se encargue de darle seguimiento al juicio, hasta que el juez emita el fallo, ya sea en favor del banco o del cliente.

Para poder demandar se necesitan dos documentos fundamentales:

- **Contrato del crédito original:** Debidamente requisitado y firmado tanto por el cliente como por el banco. Es muy importante este punto, ya que existe legalmente una relación entre el cliente y el banco.

- **Certificado de adeudo:** Este certificado no es otra cosa que un estado de cuenta que contiene el desglose mes con mes de capital, intereses normales, intereses moratorios, gastos de cobranza, el IVA de los intereses y gastos.

Es muy importante que tanto en la etapa administrativa como extrajudicial se haga una limpia de cartera, es decir resolver alguna aclaración, localizar al cliente, lograr una reestructura, etc. de manera que se pase un crédito a esta etapa cuando se realmente un cuenta que deba demandarse.

Cabe mencionar que la cobranza en este departamento se opera de manera descentralizada, a tal grado que no se cuenta con un sistema único de consulta en el cual se encuentre consolidada toda la información de la actividad de las regionales, y puedas saber en cualquier momento cuántos créditos se encuentran demandados y en que etapa van, por lo cual se hizo una presentación del módulo de despachos al departamento jurídico para que pudieran utilizarlo, haciendo los cambios necesarios que deban realizarse para tener la etapa judicial controlada y automatizada, en este momento se está trabajando sobre esto.

## CAPÍTULO V. UNIDADES DE INVERSIÓN. UDIS

### 5.1 INTRODUCCIÓN

Dadas las condiciones actuales de la economía del país el Gobierno Federal ha instrumentado una serie de medidas económicas como apoyo al programa económico llamado "Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE) con la finalidad de alcanzar la estabilidad y lograr la recuperación económica. Una de esas medidas ha sido la implementación de las Unidades de Inversión (UDIS), que pretenden mejorar las condiciones del crédito y ahorro en el país.

Para alcanzar la estabilidad y lograr la recuperación económica, es necesario promover el ahorro y contar con mecanismos que permitan la rehabilitación financiera de las empresas productivas, así como de las personas deudoras del sistema bancario del país.

"En épocas de inflación, en que los precios se tornan altamente impredecibles, se produce incertidumbre respecto del rendimiento, en términos reales, de las inversiones financieras"<sup>14</sup> Por ejemplo, es claro que el principal de un depósito tendrá en la fecha de vencimiento, un poder adquisitivo menor del que tenía en el momento en que se contrató la operación. Por ello, solamente resulta conveniente depositar dinero si los intereses, además de compensar la pérdida de poder adquisitivo del principal, otorgan un rendimiento real. Así los inversionistas dejan de demandar instrumentos financieros a menos que las tasas de interés les parezcan suficientemente altas para cubrirlos del riesgo de que el rendimiento de la operación, en términos reales, resulte menor que el esperado. De esta manera, se incrementan las tasas de interés, toda vez que éstas tienen que incorporar lo que podría considerarse como una prima por riesgo.

Las condiciones de incertidumbre antes mencionadas también afectan desfavorablemente a los usuarios de crédito. En primer término porque la prima de riesgo referida se transfiere a las tasas de intereses que pagan los acreditados. En segundo lugar, porque ocasiona que los créditos, en términos reales, se amorticen antes de lo previsto según los términos nominales.

---

<sup>14</sup> Birman Jr., Harold. Administración Financiera e Inflación. Pág.44. México.

Este último fenómeno se presenta debido a que los intereses tienen dos componentes: real y el inflacionario. El componente inflacionario compensa al acreedor de la pérdida en el valor, en términos de poder adquisitivo, del principal del crédito que ha otorgado. El pago del citado componente constituye, nuevamente en términos reales, un pago del principal del crédito. Claramente, mientras más elevada sea la inflación, más grande será el mencionado componente inflacionario y mayores, también los flujos de pago a cargo de los deudores. Con el propósito de atacar estos problemas, el Gobierno Federal propone que en las operaciones que celebren los intermediarios financieros, las obligaciones puedan denominarse en una unidad de cuenta, de valor real constante, que se llama Unidad de Inversión (UDI).

La unidad de inversión tendría un valor en moneda nacional que el Banco de México calcularía y daría a conocer para cada día, mediante la publicación en el Diario Oficial de la Federación. De esta manera, en la fecha de su establecimiento dicho valor sería de un nuevo peso y posteriormente se iría ajustando en forma proporcional a la variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor. El ajuste se haría con base en las observaciones de precios ya realizadas por lo que el valor de la UDI tendría un breve rezago.

La UDI sería una unidad de cuenta, no una unidad monetaria, y su uso sería voluntario. Ello significa que en las operaciones mercantiles las partes podrían optar por pactar las obligaciones en pesos o en UDIS. En este último caso, el deudor se liberaría de la obligación entregando el equivalente en moneda nacional, calculando con base en el valor de la UDI en la fecha en que se efectúe el pago.

Es evidente que la utilización de las UDIS presentaría ventajas tanto para los ahorradores como para los deudores. Respecto de los primeros debe considerarse que el capital de las inversiones en instrumentos denominados en UDIS mantendría su valor real. Además, el interés que se pactará, al estar referido a UDIS, tampoco se vería expuesto a pérdida de valor real.

Los usuarios de créditos, por su parte, pagarían una tasa de interés probablemente menor en términos reales. Ello, en virtud de la supresión de la prima por riesgo a que se hizo referencia. Sin embargo la mayor ventaja para los acreditados sería la eliminación del pago anticipado de los créditos a que se ha hecho mención. Así, por ejemplo, en un crédito denominado en UDIS en el que sólo se estuvieren pagando los intereses, el valor real del

principal se mantendría constante, si bien, desde luego, el monto nominal calculado en pesos ascendería.

Esto aligeraría la carga financiera de las empresas, contribuyendo a preservar su viabilidad y otorgándoles mayor margen para destinar los recursos a la inversión productiva.

Además, al denominarse en UDIS los instrumentos financieros, podría extenderse el plazo de las inversiones en los intermediarios, permitiéndoles a su vez otorgar créditos a más largo plazo.

La mejoría de la capacidad de pago de los deudores de los intermediarios financieros, al reducir los problemas de cartera vencida, coadyuvaría a fortalecer la situación de tales intermediarios dando espacio para que reduzcan su margen de intermediación en beneficio del público usuario de sus servicios.

Desde el punto de vista legal, debe expedirse un decreto, ya que en ausencia de éste las obligaciones de pago, como regla general, podrían estar referidas a la unidad de inversión, no sería posible denominarlas en dicha unidad. Lo anterior en razón de que nuestra ley monetaria establece como disposición irrenunciable que las obligaciones de pago de sumas en moneda mexicana deberán denominarse invariablemente en pesos. Es claro que referir las obligaciones a UDIS lograría el mismo efecto que la denominación de las obligaciones en dicha unidad. No obstante, la posibilidad de pactar los contratos en esta unidad ayudaría, sin duda a facilitar el uso de ésta.

Por otra parte, las disposiciones legales aplicables a diversos contratos mercantiles, como el préstamo y el depósito, y algunos títulos de crédito, como el pagaré y la letra de cambio, establecen normas que impiden denominar en UDIS, o incluso referir a éstas las correspondientes obligaciones. Dichas limitaciones no serían aplicables a las obligaciones contraídas conforme al Decreto objeto de esta iniciativa.

En atención a que el establecimiento de las UDIS ataca el problema de la pérdida de poder adquisitivo del valor de las obligaciones con el transcurso del tiempo, no se estima conveniente que los cheques puedan denominarse en dichas unidades, pues estos, a diferencia de los títulos de crédito, son instrumentos de pago.

Se propusieron diversas reformas a las disposiciones fiscales, con el fin de establecer un régimen impositivo adecuado para las ganancias que se deriven de operaciones denominadas en UDIS.

En primer lugar, se propone como regla general que el ajuste al principal de tales operaciones se considere interés. al respecto debe considerarse que las personas morales, así como las físicas que realizan actividades empresariales, al calcular el impuesto por los intereses que reciban, restarían el componente inflacionario, por lo que únicamente se gravaría el rendimiento real.

Así mismo se establecería un tratamiento muy favorable para el rendimiento que las personas físicas obtengan de operaciones bancarias o de valores colocados en el mercado que estuvieren denominados en UDIS, pues el ajuste al principal no quedaría gravado.

Finalmente se propone un régimen más equitativo de retenciones y pagos provisionales sobre intereses, distintos a los obtenidos de intermediarios financieros y de valores colocados entre el público, cuando la persona física que recibe el pago opta por considerar la ganancia o pérdida inflacionaria.

## **5.2 PROBLEMÁTICA A RESOLVER MEDIANTE LA CREACIÓN DE LAS UNIDADES DE INVERSIÓN**

### **5.2.1 PROBLEMAS QUE AFECTAN A LOS INVERSIONISTAS**

La inflación no sólo implica que los precios ascienden, sino también que éstos lo hacen a una velocidad difícil de predecir, lo anterior produce incertidumbre respecto del rendimiento real de las inversiones en instrumentos tales como depósitos bancarios o valores representativos de deuda.

En estas circunstancias, los inversionistas colocan sus recursos en los instrumentos referidos, sólo si las tasas de interés les parecen suficientemente altas para cubrirlos contra el riesgo de que el rendimiento real de la operación resulte menor que el esperado. Esta situación contribuye a incrementar las tasas de interés, al incorporar éstas lo que podría considerarse como una prima de riesgo.

### **5.2.2 PROBLEMAS QUE AFECTAN A LOS USUARIOS DE CRÉDITO**

Las condiciones de incertidumbre antes mencionadas también afectan desfavorablemente a los usuarios de crédito. en primer término porque la prima de riesgo referida se transfiere a las tasas de interés que pagan los acreditados. En segundo lugar porque ocasiona que los créditos, en términos reales se amorticen antes de lo previsto. Este problema se vuelve más agudo mientras más elevada es la tasa de inflación.

Quizá la forma menos difícil de explicar este fenómeno sea mediante la consideración de lo que sucedería, en tiempos de inflación, con un crédito a plazo indefinido. es evidente que el valor principal se mantendría constante en términos nominales, más no así en términos reales. Bajo esta última óptica se observaría que el valor principal del crédito iría disminuyendo. Se produciría una amortización de hecho, la cual sería pagada por el deudor mediante los intereses. La amortización acelerada de los créditos que la inflación produce, genera una pesada carga en términos de flujo de efectivo para el deudor.

Para resolver el grave problema que para los deudores implica la amortización acelerada de los créditos causada por la inflación se ha implementado el programa de la UDIS que procura reducir el costo del dinero al eliminar el pago por el riesgo inflacionario.

## **5.3 CARACTERÍSTICAS DE LA UNIDAD DE INVERSIÓN**

### **5.3.1 DEFINICIÓN**

“Las unidades de inversión son una unidad de cuenta en la que podrán denominar créditos y otras operaciones financieras, dichas unidades de inversión estarán indexadas al comportamiento de la inflación y serán publicadas diariamente a partir de su fecha de establecimiento por el Banco de México”.<sup>15</sup>

Un antecedente de esta unidades es Chile que implementó sus unidades de fomento en 1967 y que México tomó como ejemplo para crear las unidades de inversión.

---

<sup>15</sup> Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles. Unidades de Inversión para el fortalecimiento económico de México. Pág. 38. México.

La implementación de las UDIS por sí sola no resulta ser una panacea a la crisis económica de México, forma parte de todo un programa que tiende a recuperar la estabilidad económica y promover el ahorro interno así como contar con mecanismos que permitan la rehabilitación financiera de las empresas productivas y de las personas deudoras del sistema bancario del país.

Al indexar las tasas activas y pasivas del Sistema Financiero con las UDIS, en primer término se busca eliminar la presión sobre el tipo de cambio logrando con ello una reducción en las tasas de interés y en segundo término reducir la inflación.

La UDI por sí sola no generará una reducción en las tasas y en la inflación para lograr una estabilidad económica, sino que ésta se dará en función de la implementación de las siguientes medidas adoptadas por el Gobierno Federal y por el Banco de México:

- La creación de futuros sobre el peso mexicano
- El tope al crédito interno del Banco de México
- El ajuste al desequilibrio a las cuentas externas
- El Programa de Capitalización Temporal a la Banca.

En la medida de que estas medidas empiecen a dar resultados favorables, los agentes económicos tendrán mayor confianza en el desenvolvimiento de la economía logrando con ello una reducción en las tasas de interés, tipo de cambio e inflación.

### **5.3.2 OBJETIVOS**

- Promover el Ahorro
- Establecer un mecanismo que permita la rehabilitación financiera de las empresas y personas dentro del sistema bancario del país
- Atacar el problema de la pérdida del poder adquisitivo
- Que las operaciones que celebren los intermediarios financieros (Bancos) se denominen en una unidad de cuenta de valor real constante

- Reducir el costo real del crédito aunque sea el de corto plazo
- Dar un paso en la reestructuración de la cartera de riesgo de la banca comercial
- Reducir el flujo de efectivo a cargo de los deudores
- Otorgar plazos largos para el pago de créditos
- Reducir la tasa de interés real
- Otorgar cierta certidumbre a los agentes económicos en la celebración de sus contratos.

### **5.3.3 METODOLOGÍA PARA EL CALCULO DE LAS UDIS**

La publicación del valor de la UDI, inicia el 4 de abril de 1995, fecha en la cual el referido valor es igual a \$1.00.

El Banco de México publicará en el Diario Oficial de la Federación el valor en moneda nacional de la UDI, para cada día, conforme a los siguiente:

A más tardar el día 10 de cada mes publicará el valor correspondiente a los días 11 al 25 de dicho mes, a más tardar el 25 de cada mes publicará el valor correspondiente a los días 26 de eses mes al 10 del mes inmediato siguiente.

la variación porcentual diaria de la UDI durante cada período de cálculo será uniforme, a fin de que acreedores y deudores sean indiferentes respecto de la celebración de operaciones en los días correspondientes a cada período.

Lo anterior se cumple reajustando el valor de la UDI durante los 15 días de cada período de cálculo con una tasa diaria cuya aplicación arroje un resultado igual a la evaluación del INPC durante la quincena correspondiente.

En consecuencia, si en la quincena inmediata anterior a la entrada de vigor de las UDIS el INPC sube, por ejemplo, 3.1%, el valor de la UDI al final de la primera quincena de la quincena llegará a \$1.031. El valor de la UDI para los demás días de los periodos de publicación será obtenido al actualizar el valor de la UDI con la tasa de crecimiento uniforme

que resulta de distribuir la variación quincenal del 3.1% entre el número de días comprendidos en el período.

#### **5.3.4 RÉGIMEN FISCAL**

El establecimiento de la UDI viene acompañado de medidas de carácter fiscal que representan importantes ventajas tanto para los ahorradores como para los acreditados.

En el caso de los ahorradores, se establece una tasa del impuesto del 15% sobre los intereses de las operaciones denominadas en Unidades de Inversión. Esto quiere decir que el impuesto se aplica exclusivamente sobre una tasa real de interés.

En el caso de créditos, deudas, operaciones o el importe de los pagos de contratos de arrendamiento financiero que se encuentren denominados en UDIS, no se considerará como interés el ajuste que se realice al principal por el hecho de estar denominados en las citadas unidades y, en consecuencia, no se les calculará el componente inflacionario previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta para las operaciones en pesos.

Esto representa una importante medida de simplificación administrativa para numerosas empresas.

##### **5.3.4.1 ANEXO**

#### **DECRETO PRESIDENCIAL QUE ESTABLECE LAS OBLIGACIONES QUE PODRÁN DENOMINARSE EN UNIDADES DE INVERSIÓN Y REFORMA Y ADICIONA DIVERSAS DISPOSICIONES DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN Y DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.**

**ARTICULO PRIMERO.-** “ Las obligaciones de pago de sumas en moneda nacional convenidas en las operaciones financieras que celebren los correspondientes intermediarios, las contenidas en títulos de crédito, salvo en cheques y, en general, las pactadas en contratos mercantiles o en otros actos de comercio, podrán, denominarse en una unidad de cuenta,

llamada Unidad de Inversión, cuyo valor en pesos para cada día publicará periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación”.

**ARTICULO SEGUNDO.-** “Las obligaciones denominadas en Unidades de Inversión se solventarán entregando su equivalente en moneda nacional. al efecto, deberá multiplicarse el monto de la obligación expresado en las citadas unidades de inversión, por el valor de dicha unidad correspondiente al día en que se efectuó el pago”.

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

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

**ARTICULO CUARTO.-** “ Se adiciona el artículo 16-B al Código Fiscal de la Federación, para quedar como sigue:

“**ARTICULO 16-B.-** Se considerará como parte del interés al ajuste que a través de la denominación en unidades de inversión, mediante la aplicación de índices o factores, o de cualquier otra forma, se haga de los créditos, deudas, operaciones así como del importe de los pagos de los contratos de arrendamiento financiero”.

**ARTICULO QUINTO.-** “ Se reforman los artículos 7-A, cuarto párrafo; 125, segundo párrafo; 126, primero y segundo párrafos; y se ADICIONAN los artículos 125, con un penúltimo párrafo; 126 con las fracciones I y II posteriores al primer párrafo; 134-A y 154 con un tercer párrafo, recorriéndose los actuales tercero y siguientes párrafos en su orden , de la Ley del Impuesto sobre la Renta, para quedar como sigue:

“**ARTICULO 7-A.-** .....

.....  
Cuando los créditos, deudas, operaciones o el importe de los pagos de los contratos de arrendamiento financiero se denominen en unidades de inversión o se ajusten mediante la

aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, se considerará el ajuste como parte del interés devengado.

.....  
.....”

**“ARTICULO 125.-** .....

I a III .....

Se dará el tratamiento que este Capítulo establece para los intereses, a la ganancia cambiaria que resulte por la fluctuación de moneda extranjera incluyendo la correspondiente al principal, en ejercicio en que se pague, tratándose de operaciones efectuadas en moneda extranjera pagaderas en moneda nacional, que en los términos de este artículo originen el pago de intereses.

Cuando los créditos, deudas u operaciones se ajusten como resultado de la denominación en unidades de inversión, o mediante la aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, dicho ajuste se considerará como parte del interés para los efectos de este artículo.

.....”

**“ARTICULO 126.-** Quiere paguen los ingresos señalados en el artículo anterior están obligados a retener el impuesto conforme a lo siguiente:

I. A la tasa del 20% sobre los diez primeros puntos porcentuales de los intereses pagados. Se libera de la obligación de retener a que se refiere esta fracción a quienes hagan el pago de los intereses señalados en la fracción III del artículo 125 de esta ley.

Tratándose de los títulos de crédito a que se refiere el artículo 125, fracción III de esta Ley, que se enajenen con intervención de casas de bolsa, el impuesto se retendrá por dichas casas de bolsa y será del 20% sobre los primeros diez puntos porcentuales.

II. A la tasa del 15% sobre los intereses que se paguen, sin considerar el interés por el ajuste del principal, cuando los créditos, deudas u operaciones de los cuales deriven estén denominados en unidades de inversión. se libera de la obligación de retener a que se refiere esta fracción a quienes hagan el pago de intereses señalados en la fracción III del artículo 125 de esta Ley.

Tratándose de los títulos de crédito a que se refiere el artículo 125, fracción III de esta Ley denominados en unidades de inversión que e enajenen con intervención de casas de bolsa, el impuesto se retendrá por dichas casas de bolsa y será del 15% sobre los intereses que se paguen, sin considerar el interés por el ajuste del principal.

Las retenciones que se hagan en los términos de este artículo serán sobre el total de los intereses a que se refieren sus fracciones, sin deducción alguna, y tendrán el carácter de pago definitivo.

.....  
.....”

**“ARTICULO 134-A.-** Los contribuyentes que obtengan ingresos de los señalados en el artículo 134 de esa ley, efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto anual, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas. El pago provisional se determinará aplicando la tarifa del artículo 80 de esta ley, a los ingresos obtenidos en el mes, sin deducción alguna. Cuando los contribuyentes opten por determinar los intereses y la ganancia cambiaria acumulables que se perciban en los términos de este Capítulo, de conformidad con lo previsto en el artículo 7o.-B de esta Ley, el pago provisional se determinará aplicando la tarifa del referido artículo 80, a los intereses y la ganancia cambiaria acumulables obtenidos en el mes. En el caso de que los ingresos a que se refiere este artículo los obtengan los contribuyentes en forma esporádica, el pago provisional se hará mediante declaración que presentarán ante las oficinas autorizadas dentro de los quince días siguientes a la obtención del ingreso.

Cuando los ingresos a que se refiere este artículo se obtengan por pagos que efectúen las personas morales a que se refieren los títulos II, II A y III de esta Ley, dichas personas deberán retener como pago provisional el 20% sobre el monto de los mismos sin deducción alguna. Cuando las personas que obtengan los intereses y la ganancia cambiaria previstos en el artículo 134 de esta Ley, les comuniquen a las personas que les efectúen el pago de los mismos que optan por acumularlos de conformidad con lo previsto en el artículo 7o.-B de esta Ley, la retención se efectuará aplicando el 35% sobre el monto de los intereses y la ganancia cambiaria pagados que conforme a lo citado en el artículo 7o.-B se determinen acumulables. Las personas que hagan la retención en los términos de este párrafo deberán proporcionar a los contribuyentes constancia de la retención.

Dichas retenciones deberán enterarse, en su caso, conjuntamente con las señaladas en el artículo 80 de la propia Ley.

Contra los pagos provisionales que los contribuyentes determinen conforma a lo dispuesto por este artículo, podrán acreditarse las cantidades retenidas en los términos del párrafo anterior”.

**“ARTICULO 154.-**.....  
.....

Se considerar[a como parte del interés[es, el ajuste que a través de la denominación en unidades de inversión, mediante la aplicación de índices o factores, o de cualquiera otra forma se haga de los créditos, deudas, operaciones, así como del importe de los pagos de los contratos de arrendamiento financiero.

.....  
.....”<sup>16</sup>

---

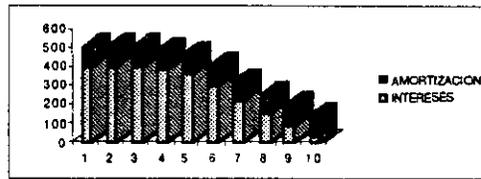
<sup>16</sup> Diario Oficial de la Federación. México.

### 5.3.5 EJEMPLO TABLAS DE AMORTIZACIÓN

#### TABLA DE AMORTIZACIÓN NORMAL - TASA VARIABLE

**MONTO:** 1,000.00  
**TASA NOMINAL:** 40.00%  
**TASA REAL:** 10.00%  
**INFLACION ANUAL:** 30.00%  
**PLAZO:** 10 AÑOS

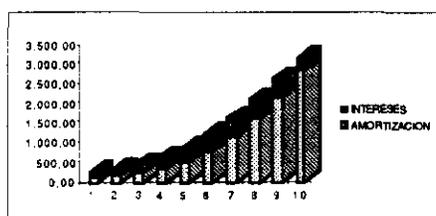
ANO	SALDO	INTERES	AMORT.	TOTAL PAGO	PAGO TOTAL REAL	INFLACION	INFLACION COMPUESTA	TASA NOMINAL
0	1000					30	1	40
1	900	400	100	500	384.62	35	.30	45
2	800	405	100	505	287.75	40	.76	50
3	700	400	100	500	203.50	45	1.46	55
4	600	385	100	485	136.13	50	2.56	60
5	500	360	100	460	86.08	50	4.34	60
6	400	300	100	400	49.90	45	7.02	55
7	300	220	100	320	27.53	40	10.62	50
8	200	150	100	250	15.36	35	15.27	45
9	100	90	100	190	8.65	30	20.97	40
10	0	40	100	140	4.90	25	27.56	35
		2750	1000	3750	1204.42			



## TABLA DE AMORTIZACIÓN UDIS - TASA VARIABLE

**MONTO:** 1,000.00                      1,000.00 UDIS  
**TASA NOMINAL:** 43.00%  
**TASA REAL:** 10 %  
**INF. ANUAL:** 30.00%  
**PLAZO:** 10 AÑOS

AÑO	VALOR UDIS FINAL AÑO	SALDO		AMORTIZACIÓN		INTERESES		PAGO TOTAL		INF. ANUAL
		UDIS	€	UDIS	€	UDIS	€	UDIS	€	
0	1.00			100		100				30
1	.30	900	1,170.00	100	130	100	130	200	260.00	35
2	1.78	800	1,404.00	100	175.50	90	157.95	190	333.45	40
3	2.46	700	1,719.90	100	245.70	80	198.56	180	442.26	45
4	3.58	600	2,137.59	100	356.27	70	249.39	170	605.65	50
5	5.34	500	2,671.99	100	534.40	60	320.64	160	855.04	50
6	8.02	400	3,206.39	100	801.60	50	400.80	150	1,202.39	45
7	11.92	300	3,885.94	100	1,192.31	40	484.93	140	1,627.24	40
8	18.27	200	3,254.48	100	1,827.24	30	488.17	130	2,115.41	35
9	21.97	100	2,196.77	100	2,196.77	20	439.35	120	2,636.13	30
10	28.56	0		100	2,855.81	10	285.58	110	3,141.39	25



### 5.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

#### 5.4.1 PARA LOS BANCOS E INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

##### VENTAJAS

- Determinar las empresas viables que puedan reestructurar sus créditos con UDIS, esto significa una mejor recuperación, ya que los planes podrán ser a largo plazo y con períodos de gracia.
- Conocer la tasa real, eliminando así una parte del riesgo de la incertidumbre inflacionaria

### **DESVENTAJAS**

- Aumento en los gastos operativos y de promoción

### **5.4.2 PARA LOS ACREEDORES DE LOS BANCOS**

#### **VENTAJAS**

- Nuevos instrumentos de captación que puedan responder mejor a sus expectativas
- Eliminar la posibilidad de pérdida en el valor adquisitivo de los negocios

#### **DESVENTAJAS**

- Contar con menos liquidez al recibir sólo intereses en su tasa real

### **5.4.3 PARA LOS DEUDORES**

#### **VENTAJAS**

- Les otorga plazos largos y periodos de gracia
- Mejoría en su liquidez a corto plazo
- Reducción de la tasa de interés nominal

#### **DESVENTAJAS**

- Posibilidad de insolvencia a largo plazo.

## **5.5 UDIS EN CRÉDITOS HIPOTECARIOS**

### **5.5.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Los clientes que tienen un crédito hipotecario podrán reestructurarlo convirtiendo su saldo en UDIS a partir de la fecha en que se lleve a cabo la operación, tal que cada UDI equivaldrá a un "x" valor en pesos.

### **COMPARATIVO ENTRE UN CRÉDITO EN UDIS Y UN CRÉDITO EN PESOS**

#### **TASA DE INTERÉS**

- UDIS:**
- Tasa real fija sin inflación
  - Tasa real máxima de 10% anual
  - Tasa con subsidio del 6.5% anual por los primeros 165,000 UDIS y durante 12 meses, la cual a partir del mes 13 será del 8.75% anual
  - Tasa sin subsidio por el excedente a 165,000 UDIS del 10% anual
- PESOS:**
- Tasa nominal variable (con inflación e incrementos derivados de oferta y demanda)
  - Tasa nominal máxima registrada de 98% anual durante 1995

#### **SALDO**

**UDIS:** Decreciente desde el primer mes en UDIS y creciente en pesos

**PESOS:** Creciente desde el primer mes en pesos

## **AMORTIZACIÓN A CAPITAL**

**UDIS:** Inicia desde el primer mes y se realiza de dos formas: pagos iguales de capital y pagos nivelados o crecientes de capital

**PESOS:** No hay amortización de capital inicial desde el primer mes en pesos

## **ESQUEMA DE PAGO**

**UDIS:** Amortización tradicional (capital e intereses)

**PESOS:** Refinanciamiento de intereses no cubiertos por el pago mensual

## **PLAZO**

**UDIS:** Plazos fijos a : 20, 25 y 30 años

**PESOS:** Variable tentativamente a 20 años si las condiciones de tasa e inflación lo permiten, en caso contrario se ampliará el plazo hasta 30 años

## **PAGO**

**UDIS:**

- Menor pago al reducirse el cobro de intereses
- Ajuste mensual determinado por el valor de la UDI y con base a la inflación mensual

**PESOS:**

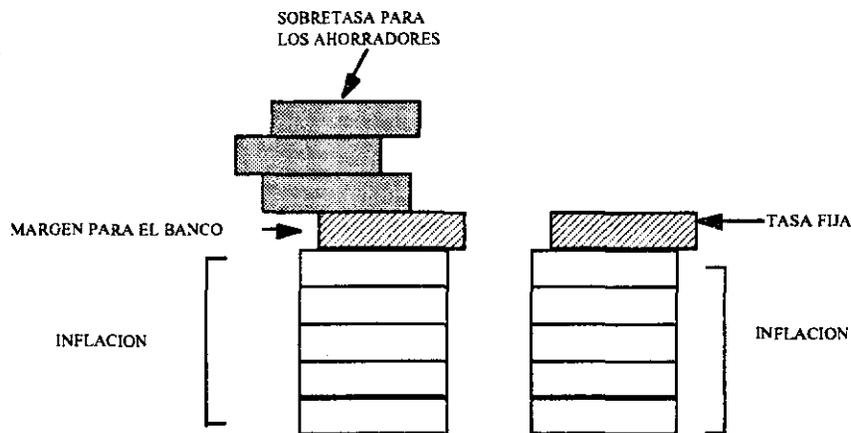
- En algunos casos los pagos han sido sujeto de ajustes y resultan altos y requieren de mayor ingreso para los acreditados
- Ajuste semestral (enero y julio) con base en la inflación acumulada durante seis meses

## EFFECTOS INFLACIONARIOS

**UDIS:** - Al convertir el saldo en pesos a UDIS éste se incrementará con base en la inflación y repercutirá directamente al momento de liquidarlo total o parcialmente para efectos de su conversión en pesos

- El valor de la UDI se incrementa proporcionalmente con la inflación

**PESOS:** - La inflación afecta directamente el comportamiento de la tasa de interés, el impacto del refinanciamiento y por ende incrementa considerablemente el saldo y el pago mensual en épocas de altos índices inflacionarios.



Tanto en los créditos en pesos como en los créditos en UDIS las mensualidades varían en función de la inflación, y lo mismo pasa con las tasas de interés, sin embargo en pesos hay otros factores que hacen que las tasas sean más altas, una de ellas es el costo que tiene para el banco obtener el dinero para dar créditos, el cual proviene de los clientes ahorradores, es decir, la sobretasa, y varían en función de la oferta y la demanda. La tasa de interés aumenta cuando al banco le cuesta más obtener el dinero para prestar, debido a la desconfianza en la economía. sin embargo en UDIS la tasa es fija.

### **5.5.2 VENTAJA CON ESQUEMA DE UDIS**

- Menor costo de financiamiento del crédito a corto y largo plazo
- Mayor liquidez al disminuir los intereses y por ende los pagos mensuales
- Pago de capital e intereses totales desde el primer mes
- Mayores posibilidades de pago y/ o reestructuración de adeudos
- Tasa de interés subsidiada por los primeros 165,000 a tasa del 6.5% anual de los siguientes 12 meses a partir de la reestructura
- Posibilidad de disminuir el plazo al realizar pagos anticipados a capital por cualquier monto.

### **5.5.3 EJEMPLO**

Todo lo anterior lo explicaré más ampliamente con un ejemplo.

Primero hay que identificar cuáles son los aspectos que un cliente debe analizar para decidir si reestructura o no su crédito en UDIS:

- Refinanciamiento
- Pago Mensual
- Tasa de interés
- Plazo
- Valor de la casa

Consideraré un crédito hipotecario en pesos a Junio de 1995 y evaluaré cómo se comporta en pesos y cómo se comportaría en UDIS.

**Saldo al 30 de Junio de 1995:** \$330,000  
**Pago Mensual:** \$2,800 (el cual se determinó en base a un factor al millar)  
**Plazo:** 20 años  
**Tasa de interés variable:** Líder + 8 puntos

**Refinanciamiento:**

El saldo en pesos es igual a \$300,000 , pagaba \$2,800 en forma mensual, con un interés generado del 54% anual , este cliente debería haber pagado \$14,957 por lo que con su pago mensual no alcanzaba a cubrir la totalidad de intereses generados, quedando una diferencia de \$12,157 la cual es el refinanciamiento, es como si el banco le diera en forma mensual un nuevo crédito para cubrir esta diferencia.

Si el saldo en Julio era de \$330,000 y le sumamos la parte que se está refinanciando \$12,157 nos da ahora un saldo nuevo de \$342,157 , por lo tanto se incrementó en un 3.68 % en un mes.

Si ese crédito lo convertimos a UDIS al tipo de cambio del 30 de Junio de 1995= 1.174069, bajo pagos iguales de capital a 25 años.

\$330,000 - 281,074 UDIS , este es el saldo de partida de la reestructura.

El pago mensual sería de 2,169 UDIS del cual una parte se va a capital y la otra a cubrir intereses

2,169 UDIS  
- capital: 308 UDIS (aproximadamente 14% de su pago)  
- intereses: 1,861 UDIS

al amortizar una parte a capital lo cual no sucede en el primer mes con el refinanciamiento, se reduce el saldo:

281,074 UDIS - 308 UDIS = 280,766 UDIS (en el primer mes)

El saldo en UDIS se reduce mes a mes, pero también hay un refinanciamiento implícito en pesos al reestructurar en UDIS, dado que el saldo de 280,766 UDIS convertidos a pesos al 31 de Julio de 1995 nos da \$338,718 por lo tanto si tenemos un refinanciamiento en pesos de \$8,718 si lo comparamos con el saldo de \$330,000, el saldo crece en un 2.64%, con esto comparamos el refinanciamiento en pesos y en UDIS.

En un mes el Refinanciamiento es de:

Pesos: \$12,157

UDIS: 8,718 UDIS

Hay una diferencia mensual de \$3,439 en lo que se refiere al incremento del saldo del crédito.

Tanto en un crédito en pesos como en una reestructura en UDIS el saldo del crédito se incrementa durante los primeros años del crédito, posteriormente se reduce hasta llegar a cero al final del plazo, es evidente que en una reestructura en UDIS el refinanciamiento es menor que en pesos, adicionalmente en UDIS tienes la seguridad de terminar de pagar el crédito en el plazo establecido y sin tener un límite de refinanciamiento como sucede en pesos, veamos este efecto en un plazo más largo de Julio 1995 a Agosto 1996. Debido al refinanciamiento, en pesos el saldo hubiera ascendido a \$517,479 y en UDIS a 444,556 UDIS, en un año la diferencia es considerable por lo tanto si el cliente hubiera reestructurado su crédito en Julio de 1995 se ahorra \$72,923.

**Pago mensual:**

Pesos: Se incrementa 2 veces al año (Enero y Julio), la base es la inflación del periodo previo de 6 meses, si la inflación fue de 20% el pago mensual por contrato se debe incrementar en dicha proporción.

El incremento del pago mensual, más el incremento de las tasas de interés provocó que el refinanciamiento del crédito hipotecario fuera superior a lo que teníamos planeado y pudo haber excedido el límite de refinanciamiento pactado en el contrato.

UDIS: Su pago mensual se compone de una parte que amortiza capital y otra que va a intereses. Existen dos esquemas de pago:

- Pagos Iguales de Capital : El primer pago es mayor, y a partir de este el pago decrece.
- Pagos Nivelados: El monto del pago mensual en UDIS se mantiene igual por toda la vida del crédito.

En los dos pagas a capital desde el inicio.

Si el cliente tiene mayor capacidad de pago se le recomienda que reestructure bajo pagos iguales de capital ya que amortiza más a capital desde el primer pago.

El pago mensual se incrementa en base a la inflación, esto sucede en pesos y en UDIS, la diferencia radica en que en pesos sube en forma semestral y en UDIS en forma mensual.

Hay diferencia entre el pago mensual en UDIS y en Pesos:

Agosto 1996:

UDIS = 2,704

Pesos = \$3,511

Nos queda una diferencia de \$807 a favor de la reestructura en UDIS, si calculamos la diferencia acumulada si se hubiera reestructurado en UDIS en Julio de 1995 se habría ahorrado \$6,985 que sumado a los \$72,923 por el refinanciamiento, el cliente se hubiera ahorrado casi \$80,000.

### **Tasa de Interés:**

Pesos: Se calcula en base a una tasa de mercado que puede ser (CPP, TIIE, TIIP, CETES) más un diferencial que generalmente es de 8 puntos, la tasa de mercado es generalmente igual a la inflación + 8 puntos, por lo tanto en realidad en un crédito en pesos pagas una tasa igual a la inflación más 16 puntos

UDIS: Para las primeras 165,000 UDIS 6.5% en el primer año (Inflación +6.5 puntos)  
segundo año 8.75% (Inflación + 8.75 puntos).

Para el saldo superior a las 165,000 UDIS 10% (Inflación + 10 puntos) .

La tasa ponderada para un crédito de 281,000 / 165,000 9 (tasa real del 6.5%) y el resto 116,000 UDIS (tasa real del 10%), es de 7.9% es decir (inflación más 7.9 puntos)

Tasa ponderada:  $((116,000 * .10) + (165,000 * .065) / (116,000 + 165,000)) = 7.94$

La tasa en términos de inflación:

Pesos: Paga inflación + 16 puntos

UDIS: Paga inflación + 7.94 puntos

La diferencia son 8.06 puntos

Tanto las tasas de interés en pesos como en UDIS están relacionadas con la inflación, no hay diferencia en este sentido la inflación sube, pero si la tasa de interés sube aumenta el refinanciamiento y por lo tanto se incrementa el pago mensual, lo que si es una diferencia en UDIS, es que pagas una tasa menor que en pesos (aproximadamente 8 puntos).

### Plazo:

UDIS: 25 años (en este ejemplo)

Pesos: 20 años

Diferencia de 5 años más en UDIS

La ventaja de tener el crédito en UDIS es que puedes realizar prepagos, es decir si da \$1 de prepago, se aplica directamente a capital (lo cual reduce el plazo) y el gobierno federal aporta 11 centavos, por cada peso reduce \$1.11 el saldo.

Si el pago en pesos es de \$3,511 mensual y al reestructurar queda de 2,704 UDIS la diferencia de \$807 se puede dar como un prepago si lo hacen y se les da el 11%= 89.6 el prepago sería de 896.6 UDIS, lo cual reduce el saldo insoluto, disminuye el interés ya que se calcula sobre el saldo insoluto y por lo tanto se reduce el plazo del crédito, esto es en un mes, pero si lo hiciera de forma constante el plazo se reduce de forma considerable en ocasiones en más de la mitad.

### Valor de la casa:

Problemática a resolver:

**Valor de la casa** (no se ha incrementado) vs. **Monto del crédito** (se ha incrementado)

El mercado inmobiliario se encuentra reprimido y el valor de los inmuebles no han subido de precio desde Diciembre de 1994 (año de la crisis).

La inflación acumulada de Enero de 1995 a 1996 es aproximadamente del 70%, pero no se ha reflejado en el valor de los bienes raíces y por lo tanto tenemos un desfase que hay que corregir.

Se recuerda que cuando tuvimos problemas económicos en 1982 y 1987 sucedió un fenómeno similar en los bienes raíces, pero en ambas ocasiones una vez que se recuperó la economía los precios de los inmuebles se ajustaron.

El incremento repentino con la inflación desfasado en los años que dura la crisis es debido a que la demanda de los bienes inmuebles es mayor a la oferta de los mismos.

En la crisis la demanda se contrae dado que se cierran los créditos para la adquisición de la vivienda y las personas están en espera de ver qué sucede, una vez que vamos saliendo de la crisis se reactiva la demanda y el precio de las casas suben, considero que con la mejora en las condiciones económicas, los precios de las casas al reactivarse la demanda deben subir un 35% (la mitad de la inflación del 70%). Al reactivar la demanda se vuelve más atractivo adquirir un traspaso de un crédito que solicitar uno nuevo, lo que le da un valor agregado a la casa al reestructurar su crédito en UDIS (vivienda con beneficios que no tienen los créditos nuevos).

Por último se debe considerar que con la reducción en el pago mensual la amortización del crédito es menor que pagar una renta en una propiedad similar a la que está habitando en ese momento el cliente, sin considerar que estaría sujeto a las condiciones del arrendador y que la casa que se renta no es propiedad del cliente.

## **CAPÍTULO VI. PROGRAMA DE APOYO A DEUDORES (ADE)**

### **6.1 CRISIS ECONÓMICA**

La desconfianza que creó en los inversionistas extranjeros la devaluación del peso, ocurrida en Diciembre de 1994, se convirtió en un pánico durante los primeros tres meses de 1995, originando una salida de divisas de más de 15 millones de dólares sólo en ese trimestre. Esto propició durante todo el año una constante y exagerada devaluación de nuestra moneda que cerró en 1995 en 7.70 pesos por dólar americano, como consecuencia, los mercados financieros se comportaron en forma muy volátil e inestable sobre todo en los primeros cuatro meses y en los tres últimos.

Para estabilizar la economía, el gobierno tuvo que tomar medidas muy severas de reducción de circulante, a fin de bajar en forma drástica el consumo interno y controlar la inflación. Esto provocó despidos masivos de personal, fuerte baja de poder adquisitivo de asalariados y elevación desmesurada de las tasas de interés. Por otro lado las personas y las empresas en general se encontraba altamente empasivadas por el exagerado crecimiento del crédito interno y externo de los años anteriores, lo que gravó la crisis financiera en México. Los bancos vieron incrementar su cartera vencida en forma desproporcionada, sus márgenes de operación reducirse y se descapitalizaron al tener que crear fuertes reservas para prevenir quebrantos. Las autoridades financieras implementaron planes para capitalizar temporalmente a los bancos (PROCAPTE) y planes de ayuda a los deudores sobre todo a los pequeños que incluían ampliación de plazos e inclusive subsidio en la tasa de interés (ADE).

Para aliviar los flujos de dinero a empresas e individuos se crearon la Unidades de Inversión (UDIS) y se permitió a los bancos reestructurar créditos en esa nueva unidad, alargando los plazos y aceptando que los acreditados liquidaran sólo la parte real de los intereses.

Ante este panorama FIRENZZE tuvo que tomar medidas de emergencia para asegurar su permanencia y evitar un deterioro irreversible en el valor de la inversión de sus accionistas.

En Marzo de 1995, el Consejo de Administración acordó participar en el Programa de Capitalización Temporal promovido por Banco de México emitiendo obligaciones

subordinadas obligatoriamente convertible en acciones, pero aproximadamente 700 millones de pesos, mismas que fueron adquiridas por dicho Banco Central.

Ante la falta de liquidez en dólares para pagar los compromisos con inversionistas extranjeros, también se participó en un programa elaborado por (FOBAPROA), a través del cual Banco de México proveía los faltantes de dólares de los bancos, mediante créditos a altas tasas de interés el préstamo máximo llegó a ser 160 millones de dólares, que se liquidaron totalmente durante el primer trimestre del año.

Se participó activamente en los planes de reestructuración que más adelante explicaré a través de los UDIS, teniendo al 31 de diciembre de 1995 un saldo de crédito reestructurado en esos programas de 3,027 millones de pesos.

En el tercer trimestre, el Consejo de Administración de FIRENZZE autorizó un plan muy agresivo de capitalización del Grupo y del banco con cuatro objetivos:

- Salir definitivamente del PROCAPTE liquidando a Banco de México su participación
- Incrementar el índice de capitalización a cifras muy superiores al 8 % que se establecen los requerimientos legales, para constituirnos en uno de los bancos más sólidos del Sistema.
- Sanear los activos del Banco, aprovechando el incentivo que otorgaron las autoridades de comprar cartera de crédito.
- Que el control del Grupo continuara en manos de accionistas mexicanos

Durante el año se crearon 1,332 millones de reservas preventivas para créditos en problemas, de las cuales 435 millones se aplicaron directamente a resultados y diferencia a capital.

Todo lo anterior dio por resultado que el Grupo cerrara con una pequeña utilidad en el año de 17 millones de pesos, resultado razonable si se consideran las graves circunstancias prevalecientes en los mercados financieros.

La cartera vencida mantuvo el mismo nivel en números absolutos que en Diciembre de 1994, reduciendo su porcentaje de 10.6% a 9.1%. Las reservas para contingencia de cartera

crecieron 934 millones para ubicarse en 2,166 millones de pesos, representando el 67% de la cartera vencida y reduciendo el monto neto de la misma a sólo el 3.0 %.

## **6.2 PROGRAMA DE ALIANZA PARA LA VIVIENDA Y BENEFICIOS ADICIONALES DEL ADE**

### **6.2.1 INTRODUCCIÓN**

El Programa de Vivienda 1995 - 2000 define las líneas de acción señaladas en el Plan de Desarrollo y se ha elaborado con base a las demandas y propuestas señaladas en los foros de Consulta Popular y Regiones Estatales convocadas por el Gobierno Federal y el Poder Legislativo Federal mediante las Comisiones de Desarrollo Urbano y Vivienda del Senado de la República y las de Asentamientos Humanos y Obras Públicas y de Vivienda de la Cámara de Diputados.

### **6.2.2 ESCENARIO DEMOGRÁFICO**

En 1990 el 67.7% de la población tenía menos de 30 años constituyendo el componente mayoritario de los demandantes en los próximos 20 años.

### **6.2.3 REZAGO Y NECESIDADES**

Para 1995 se estimaron 17.8 millones de viviendas de las cuales 4.6 millones presentan condiciones de hacinamiento, precaridad en la construcción e insuficiencia de servicios públicos.

Atender dicho rezago significa mejorar de manera sustancial 3.5 millones de Vivienda y sustituir por nuevas construcciones el 1.1 millones restantes.

El mayor rezago habitacional, se encontraba en el sur del país y en las zonas rurales.

#### **6.2.4 ESTRATEGIA GENERAL**

La estrategia de vivienda se basa en un enfoque facilitador de las actividades de desarrollo de la vivienda a largo plazo.

Considera que al ofrecer a la familia el espacio adecuado para su desarrollo y el bienestar familiar, la vivienda es uno de los factores principales para impulsar el crecimiento económico, además es un poderoso detonador de la producción de bienes y servicios, pues intervienen en su proceso numerosas ramas industriales y casi la totalidad de los insumos que requiere son producidos en nuestro país, de modo que no afecta a la balanza comercial.

#### **6.2.5 LINEAMIENTOS DE ESTRATEGIAS PRIORITARIAS**

##### **FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE LOS ORGANISMOS PROMOTORES DE VIVIENDA**

Profundizar la reforma estructural de las Instituciones Nacionales, Estatales y Municipales de Vivienda, preservando su sentido social, buscando emplear su cobertura de atención y la coordinación entre ellos y con los tres órdenes de gobierno y la sociedad.

##### **MEJORAMIENTO Y AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA**

Promover un mayor flujo de financiamiento a largo plazo, con costos de intermediación competitivos, así como el mejoramiento y diversificación de esquemas de financiamiento, de conformidad con los niveles de ingreso de la población, promoviendo el ahorro interno y su vinculación con el acceso al crédito hipotecario.

## **DESREGULACIÓN Y DESGRAVACIÓN**

Impulsar un marco normativo adecuado que elimine regulaciones, trámites excesivos y la disminución de los impuestos y derechos de naturaleza estatal y municipal asociados a la producción y titulación de la vivienda.

## **SOLO PARA VIVIENDA**

Promover la oferta de suelo para proyectos habitacionales a precios accesibles a la población, buscando incorporar reservas territoriales y aprovechar los predios intraurbanos con infraestructura de servicios y equipamiento.

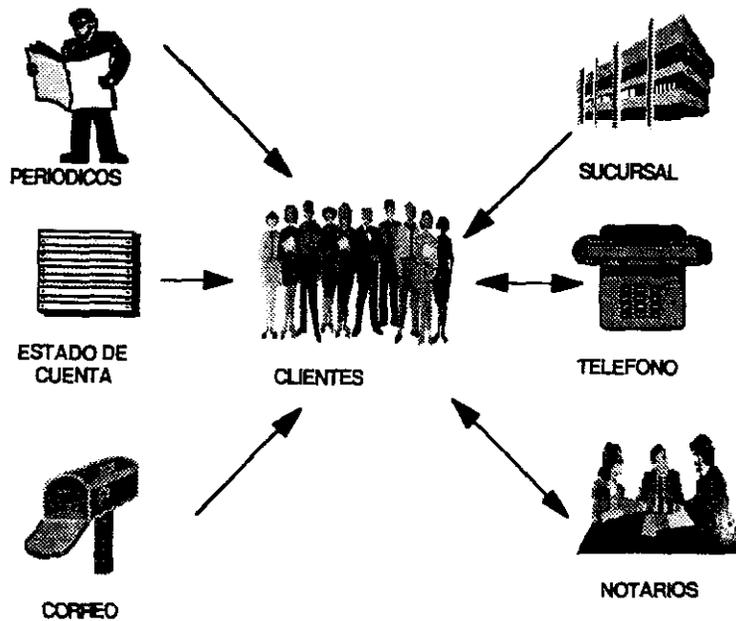
## **AUTOCONSTRUCCIÓN Y MEJORAMIENTO DE VIVIENDA RURAL Y URBANA**

Apoyar la producción social organizada, la auto construcción, el mejoramiento de la vivienda y la comercialización adecuada de materiales e insumos para la construcción en las zonas rurales y urbanas.

## **FOMENTO TECNOLÓGICO**

Fomentar la investigación, desarrollo y aplicación de alternativas regionales, en materia de vivienda, que nos permitan reducir tiempos y costos de edificación.

## 6.2.6 ESTRATEGIA DE IMPLANTACIÓN



## 6.2.7 ADE VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL

### 6.2.7.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REESTRUCTURA

El crédito original se divide en dos créditos:

- **Con Subsidio:** Hasta 165,000 UDIS O MENOS
  - Tasa: 6.5% para el 1er. año
  - 8.75% del 2do. año en adelante
  - Plazo: 20.25 y 30 años
- **Sin Subsidio:** Mayor a 165,000 UDIS
  - Tasa: 10% Para el plazo del crédito
  - Plazo: 20.25 y 30 años

## **TIPOS DE REESTRUCTURAS:**

### **- Automáticas: (desde 0 a 16 pagos vencidos)**

10 de Enero de 1996  
11 de Enero de 1996  
09 de Febrero de 1996  
12 de Junio de 1996

### **- No Automáticas**

Clientes con su crédito en moneda nacional (no ha reestructurado)

## **6.2.7.2 ESQUEMAS DE REESTRUCTURACIÓN**

### **6.2.7.2.1 PAGOS IGUALES DE CAPITAL**

En este esquema al convertir el saldo reestructurado en UDIS, el pago mensual (También en UDIS) pagará el total de intereses generados y se amortizará capital desde un inicio, de tal forma que los intereses que se generen serán cada vez mejores.

La parte del pago mensual en UDIS que se abonará a capital será la misma durante toda la vida de crédito (de ahí la denominación pagos iguales de capital) y se calculará dividiendo el total del adeudo en UDIS entre el número de meses que corresponden al plazo pactado.

El Pago mensual en UDIS debido a que amortiza capital e intereses será decreciente; sin embargo su valor nominal en pesos se incrementará de acuerdo al comportamiento del valor de la UDI.

El saldo del crédito en UDIS será siempre decreciente; sin embargo al convertirlo en pesos, al inicio será incrementado en función del aumento en el valor de la UDI, posteriormente este saldo en nuevos pesos disminuirá hasta la liquidación total del crédito.

**EJEMPLO:**

El cliente tiene un adeudo de 200,000 UDIS plazo 240 MESES

Con subsidio  $165,000/240 = 687.50$  UDIS  
 Sin subsidio  $35,000/240 = 145.83$  UDIS  
 Mensualmente abonará a capital  $200,000/240 = 833.33$  UDIS

El interés se calcula aplicando la tasa correspondiente a cada crédito (con subsidio y sin subsidio) al saldo insoluto de cada uno.

Con subsidio  $165,000 * (0.065/360)$  (# días del mes) = 893.75 UDIS  
 Sin subsidio  $35,000 * (0.10/360)$  (# días del mes) = 291.67 UDIS  
 Interés mensual = 1,185.42 UDIS

**TOTAL PAGO MENSUAL = 833.33 + 1,185.42 = 2,108.75 UDIS**

A este pago mensual se le incluyen pólizas.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

SALDO REESTRUCTUADO				PAGOS IQUALES A CAPITAL		INTERESES				
CON SUBSIDIO		SIN SUBSIDIO		CAPITAL		1er AÑO CON SUBSIDIO				
200000	UDIS	165000	UDIS	35000	UDIS	6.5 %	0.00541667	2do AÑO CON SUBSIDIO		
240	MESES	240	MESES			8.75 %	0.00729167	SIN SUBSIDIO		
833.33	UDIS					10 %	0.00833333			
CON SUBSIDIO					PAGO MENSUAL UDIS	SIN SUBSIDIO				
No.	SALDO	INTERES CON SUBSIDIO	CAPITAL CON SUBSIDIO	PAGO CON SUBSIDIO		No.	SALDO	INTERES SIN SUBSIDIO	CAPITAL SIN SUBSIDIO	PAGO SIN SUBSIDIO
1	165000.00	893.75	687.50	1581.25	2108.75	1	35000.00	291.67	145.83	437.50
2	164312.50	890.03	687.50	1577.53	2108.81	2	34854.17	290.45	145.83	436.28
3	163625.00	886.30	687.50	1573.80	2108.87	3	34708.33	289.24	145.83	435.07
4	162937.50	882.58	687.50	1570.08	2108.93	4	34562.50	288.02	145.83	433.85
5	162250.00	878.85	687.50	1566.35	2108.99	5	34416.67	286.81	145.83	432.64
6	161562.50	875.13	687.50	1562.63	2109.05	6	34270.83	285.59	145.83	431.42
7	160875.00	871.41	687.50	1558.91	2109.11	7	34125.00	284.38	145.83	430.21
8	160187.50	867.68	687.50	1555.18	2109.18	8	33979.17	283.16	145.83	428.99
9	159500.00	863.96	687.50	1551.46	2109.24	9	33833.33	281.94	145.83	427.78
10	158812.50	860.23	687.50	1547.73	2109.30	10	33687.50	280.73	145.83	426.56
11	158125.00	856.51	687.50	1544.01	2109.36	11	33541.67	279.51	145.83	425.35
12	157437.50	852.79	687.50	1540.29	2109.42	12	33395.83	278.30	145.83	424.13
13	156750.00	849.07	687.50	1536.57	2109.48	13	33250.00	277.08	145.83	422.92

#### 6.2.7.2.2 PAGOS NIVELADOS

En este esquema sus pagos cubrirán la totalidad de intereses generados en el período, existiendo un remanente destinado a la amortización de capital.

Debido a que desde un inicio se reduce la deuda en UDIS cada vez se pagan menos intereses y una mayor parte de capital.

Es decir, todos los pagos mensuales estarán integrados por una parte decreciente de pago de intereses y una parte creciente de amortización de capital.

Los pagos mensuales en UDIS serán iguales durante toda la vigencia del crédito y estarán integrados por un parte de capital y otra de intereses; sin embargo al convertir el pago mensual a pesos se verá incrementado en función del valor de la UDI.

El saldo del crédito en UDIS será siempre decreciente; sin embargo al convertirlo en pesos, al inicio será incrementado en función del aumento en el valor de la UDI, posteriormente este saldo en pesos disminuirá hasta la liquidación total del crédito

<b>FACTORES:</b>	<b>CON SUBSIDIO</b>	<b>SIN SUBSIDIO</b>
240 MESES	0.007456	0.009650
300 MESES	0.006752	0.009087
360 MESES	0.006321	0.008776

#### EJEMPLO:

El cliente tiene un adeudo de 200,000 UDIS a un plazo de 240 meses

Con subsidio  $165,000 \text{ UDIS} * 0.007456 = 1,230.24 \text{ UDIS}$

Sin subsidio  $35,000 \text{ UDIS} * 0.009650 = 337.75 \text{ UDIS}$

**PAGO MENSUAL 1,567.99 UDIS**

A este pago mensual se le incluyen pólizas.

## TABLA DE AMORTIZACIÓN

SALDO REESTRUCTURAR				PAGOS NIVELADOS					
CON SUBSIDIO	165000	UDS							
SIN SUBSIDIO	35000	UDS							
PLAZO	240								
CON SUBSIDIO				SIN SUBSIDIO					
PAGO MENSUAL 1er AÑO	1.230,20	UDS		PAGO MENSUAL	337,76	UDS			
PAGO MENSUAL 2do AÑO	1.449,34	UDS							
No.	SALDO	PAGO	INTERES	CAPITAL		SALDO	PAGO	INTERES	CAPITAL
1	65.000,00	1.230,20	899,79	335,36	1.230,20	35000	337,76	291,67	46,09
2	164.863,55	1.230,20	891,93	338,27	1.230,20	34953,91	337,76	291,28	46,48
3	164.325,29	1.230,20	890,10	340,10	1.230,20	34907,43	337,76	290,90	46,86
4	163.985,19	1.230,20	888,25	341,94	1.230,20	34860,57	337,76	290,50	47,25
5	163.643,24	1.230,20	886,40	343,79	1.230,20	34813,32	337,76	290,11	47,65
6	163.299,45	1.230,20	884,54	345,66	1.230,20	34765,67	337,76	289,71	48,04
7	162.953,79	1.230,20	882,67	347,53	1.230,20	34717,69	337,76	289,31	48,44
8	162.606,28	1.230,20	880,78	349,41	1.230,20	34669,18	337,76	288,91	48,85
9	162.256,85	1.230,20	878,89	351,30	1.230,20	34620,34	337,76	288,50	49,25
10	161.905,55	1.230,20	876,99	353,21	1.230,20	34571,08	337,76	288,09	49,67
11	161.552,34	1.230,20	875,08	355,12	1.230,20	34521,42	337,76	287,68	50,08
12	161.197,22	1.230,20	873,15	357,04	1.230,20	34471,34	337,76	287,26	50,50
13	160.840,17	1.449,34	1.172,79	278,55	1.230,20	34420,84	337,76	286,84	50,92

### 6.2.7.2.3 ESQUEMA ESPECIAL

Este esquema ofrece un reducción en las tasas, el cual se otorga a clientes que no tienen capacidad de pago para los esquemas normales de reestructura.

**ESQUEMA Pagos Nivelados**

**PLAZO** 30 años

TASAS	CON SUBSIDIO	SIN SUBSIDIO
1er año	5%	6%
2o. año	6.5%	8.75%
3er.año en adelante	8.75%	10%

### REQUISITOS

- Clave de autorización del coordinador
- Comprobante de ingresos o carta del cliente

FACTORES	CON SUBSIDIO	SIN SUBSIDIO
360 MESES	0.00536824	0.00599543

EJEMPLO:

El cliente tiene un adeudo de 200,000 UDIS

Con Subsidio  $165,000 * 0.00536824 = 885.75$  UDIS

Sin Subsidio  $35,000 * 0.00599543 = \underline{209.84}$  UDIS

PAGO MENSUAL 1,095.60 UDIS

A este pago mensual se le incluyen pólizas.

### TABLA DE AMORTIZACIÓN

SALDO REESTRUCTURAR				PAGOS		Opciones			
CON SUBSIDIO		SIN SUBSIDIO		NIVELADOS		OPCION		T	
250000 UDIS		165000 UDIS		360		0.004166667		1er AÑO CON SUBSIDIO	
165000 UDIS		35000 UDIS		360		0.005		1er AÑO SIN SUBSIDIO	
35000 UDIS				360		0.005416667		2do AÑO CON SUBSIDIO	
				360		0.006666667		2do AÑO SIN SUBSIDIO	
				360		0.007291667		3er AÑO CON SUBSIDIO	
				360		0.008333333		3er AÑO SIN SUBSIDIO	

CON SUBSIDIO					SIN SUBSIDIO				
Nº	SALDO	PAGO	INTERES	CAPITAL	Nº	SALDO	PAGO	INTERES	CAPITAL
1	185,000.00	885.75	887.50	198.25	1	35,000.00	209.84	175.00	34.84
2	184,891.74	885.75	886.87	199.08	2	34,885.16	209.84	174.93	35.92
3	184,802.98	885.75	885.84	199.91	3	34,770.14	209.84	174.95	35.15
4	184,732.75	885.75	885.01	200.74	4	34,654.95	209.84	174.97	35.37
5	184,202.01	885.75	884.18	201.58	5	34,539.58	209.84	174.99	35.57
6	184,000.43	885.75	883.34	202.42	6	34,424.04	209.84	174.99	35.73
7	183,798.01	885.75	882.49	203.26	7	34,308.31	209.84	174.94	35.90
8	183,594.74	885.75	881.64	204.11	8	34,192.41	209.84	173.75	36.09
9	183,390.93	885.75	880.79	204.96	9	34,076.33	209.84	173.59	36.29
10	183,185.97	885.75	879.94	205.82	10	33,960.07	209.84	173.40	36.44
11	182,979.95	885.75	879.08	206.67	11	33,843.63	209.84	173.22	36.62
12	182,773.18	885.75	878.22	207.53	12	33,727.00	209.84	173.04	36.81
13	182,565.25	1,095.60	878.36	198.24	13	33,610.20	209.84	172.87	37.00

### 6.2.7.3 BENEFICIOS ADICIONALES (ADE II)

#### 6.2.7.3.1 BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

**Deudores de créditos de vivienda denominados en UDIS:** otorgados o reestructurados antes del 30 de Abril de 1996, los que reestructuren a más tardar el 30 de Septiembre de 1996.

**Deudores con alta morosidad:** que no cuentan con liquidez suficiente para cubrir los pagos de su crédito hipotecario, aún cuando estos se reestructuren en UDIS

Para gozar de los beneficios del ADE II, es necesario permanecer al corriente en sus pagos mensuales ( 1 y 0 pagos vencidos )

#### DESCUENTO

#### 6.2.7.3.2 DESCUENTO EN LOS PAGOS

ANO	HASTA 500,000 UDIS	> A 500,000 UDIS
1996	30%	25%
1997	25%	21.12%
1998-99	20%	17.01%
2000-01	15%	12.96%
2002-03	10%	8.81%
2004-5	5%	4.52%
2006 EN ADELANTE	0%	0%

Ejemplo:  $(500,000)/(600,000)*.30 = 25\%$

El descuento solo aplica a Capital e Intereses (no a póliza de seguro)

#### **6.2.7.3.3 RETROACTIVIDAD**

Los deudores que se encuentren al corriente en sus pagos recibirán el descuento retroactivo al 1o. de Enero de 1996 o en su caso, a la fecha de reestructuración , hasta el mes de Mayo.

El beneficio retroactivo se aplicará al saldo insoluto del crédito.

Los deudores que no estén al corriente , recibirán los beneficios pagando sus mensualidades vencidas de Enero a Mayo antes del 30 de Septiembre, las demás las cubrirán sin descuentos.

Este beneficio no aplicará a los pagos anticipados realizados antes del 30 de Mayo de 1996.

#### **6.2.7.3.4 PAGOS ANTICIPADOS**

Los deudores recibirán un 11% adicional en su pago anticipado hasta el 31 de Mayo de 1999.

Este descuento no aplica a los pagos anticipados realizados antes del 31 de Mayo de 1996.

BANXICO 11%

#### **6.2.7.3.5 FINIQUITOS**

Para efectos de la liquidación del crédito reestructurado se otorgará un 20% de condonación sobre el saldo total.

BANXICO 10%

FIRENZZE 10%

Las facultades para condonaciones mayores son:

Coordinador 5%

Divisional 10%

Corporativo 15%

#### **6.2.7.3.6 AGUINALDO FIRENZZE**

FIRENZZE ofrece a sus clientes que se encuentren reestructurados y al corriente en sus pagos al 31 de diciembre de cada año del crédito una bonificación correspondiente al mes de Enero, es decir, FIRENZZE pagará la mensualidad de Enero.

Los deudores conservarán los beneficios de este programa siempre y cuando se mantengan al corriente en el pago de sus obligaciones (0 y 1 pago vencido)

#### **6.2.7.3.7 PAGARÉ**

Este documento se otorgará a aquellos deudores reestructurados automáticamente que tengan pagos vencidos en UDIS, de esta manera gozarán del beneficio del retroactivo de Enero a Mayo (ADE I).

#### **CONDICIONES DEL PAGARÉ**

Moneda Nacional

Plazo 36 meses (3 años)

Tasa 25%

La fecha del primer pago será el día último del siguiente mes.

El importe del pagaré será únicamente por el total de pagos vencidos que tenga el cliente en UDIS (intereses vencidos + pólizas vencidas + amortización de capital vencido)

Es importante anotar en el pagaré, únicamente el crédito con subsidio.

El pagaré podrá incluir pagos vencidos posteriores a Mayo, sin embargo, el beneficio retroactivo del 30% de descuento que se aplicará como prepago reduciendo el saldo insoluto del crédito, sólo involucrará los meses de Enero a Mayo.

### 6.2.7.3.8. ANEXOS

PROYECTO DE PAGARE A UTILIZARSE  
EN EL PROGRAMA ESPECIAL HIPOTECARIO

EN RELACIÓN A LA PARTE VENCIDA DE MI (NUESTRO) CRÉDITO HIPOTECARIO NUMERO \_\_\_\_\_, EL CUAL ASCIENDE A LA CANTIDAD DE \$ \_\_\_\_\_, (\_\_\_\_\_), Y DE CONFORMIDAD CON LO PREVISTO EN EL ARTICULO 363 DEL CODIGO DE COMERCIO, UNA VEZ CAPITALIZADOS LOS INTERESES CORRESPONDIENTES A LOS PAGOS VENCIDOS DE LOS MESES DE \_\_\_\_\_ DE 199\_\_, EN ESTE ACTO, RECONOZCO (CEMOS) Y ME (NOS) OBLIGO (AMOS) A PAGARLA EN LOS TERMINOS DEL SIGUIENTE:

#### P A G A R É

POR ESTE PAGARE PROMETO (EMOS) Y ME (NOS) OBLIGO (AMOS) A PAGAR INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE BANCO FIRENZZE, S.A., INSTITUCIÓN DE BANCA MÚLTIPLE, GRUPO FINANCIERO FIRENZZE, (EN LO SUCESIVO "FIRENZZE"), EN SUS OFICINAS UBICADAS EN ESTA PLAZA \_\_\_\_\_ O EN LA SUCURSAL DE BANCO FIRENZZE UBICADA EN AVENIDA PASEO DE LA REFORMA NUMERO 40, COLONIA JUÁREZ, DISTRITO FEDERAL, DELEGACIÓN CUAUHTÉMOC, C.P. 06900, LA CANTIDAD DE \$ \_\_\_\_\_, (\_\_\_\_\_), MEDIANTE 36 (TREINTA Y SEIS) PAGOS IGUALES, MENSUALES Y CONSECUTIVOS RAZÓN DE \$ \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), CADA UNO, QUE INCLUYEN CAPITAL Y LOS INTERESES ORDINARIOS QUE ADELANTE SE PACTAN, DEBIENDO CUBRIR EL PRIMERO EL DÍA \_\_\_\_ DEL MES DE \_\_\_\_\_ DE 1996, Y EL ULTIMO EL DÍA \_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 199\_\_, EN EL ENTENDIDO QUE DICHOS PAGOS NO INCLUYEN EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO DE LOS INTERESES ORDINARIOS.

EL IMPORTE DEL PRESENTE PAGARE, CAUSARA INTERESES ORDINARIOS DESDE LA FECHA DE SU SUSCRIPCIÓN Y HASTA LA TOTAL LIQUIDACIÓN DEL MISMO, A RAZÓN DE UNA TASA FIJA ANUALIZADA DEL 25% (VEINTICINCO) POR CIENTO SOBRE SALDOS INSOLUTOS.

EL IMPORTE DEL PRESENTE PAGARE CAUSARA INTERESES MORATORIOS DESDE QUE INCURRA EN MORA Y HASTA LA TOTAL LIQUIDACIÓN DEL ADEUDO, MISMOS QUE DEBERÁN PAGARSE AL MOMENTO EN QUE LIQUIDE EL ADEUDO, LOS CUALES SE CALCULARAN A RAZÓN DE 37.50 (TREINTA Y SIETE PUNTO CINCUENTA) ANUAL SOBRE SALDOS INSOLUTOS, Y SE CAUSARAN: 1) SOBRE CUALESQUIERA SALDOS VENCIDOS NO PAGADOS OPORTUNAMENTE, 2) SOBRE EL SALDO TOTAL ADEUDADO, SI ESTE PAGARE SE DIERE POR VENCIDO ANTICIPADAMENTE.

EN CASO DE FALTA DE PAGO OPORTUNO DE CUALESQUIERA DE LOS PAGOS PREVISTOS EN EL PRESENTE PAGARE, "FIRENZZE" PODRÁ, SIN NECESIDAD DE AVISO PREVIO, DAR POR VENCIDO ANTICIPADAMENTE EL PLAZO DE ESTE PAGARE Y EXIGIR DE INMEDIATO EL PAGO DEL SALDO INSOLUTO DEL MISMO.

CONFORME A LOS ARTICULOS 128 Y 165 FRACCIÓN II DE LA LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO, EL PRESENTE PAGARE PODRÁ SER PRESENTADO PARA SU PAGO EN CUALQUIER TIEMPO A PARTIR DE SU FECHA DE SUSCRIPCIÓN Y HASTA EL DÍA DEL VENCIMIENTO DEL ÚLTIMO PAGO PREVISTO EN EL MISMO.

"FIRENZZE", QUEDA FACULTADO PARA TRANSMITIR, ENDOSAR, DESCONTAR, CEDER O NEGOCIAR ANTE CUALQUIER INSTITUCIÓN DE CRÉDITO DEL PAÍS, EL PRESENTE TÍTULO DE CRÉDITO, TOTAL O PARCIALMENTE CON CUALESQUIERA PERSONA (S) AUTORIZADAS POR LA LEY.

EL (LOS) SUSCRIPTOR (ES), FACULTA (N) EN ESTE ACTO A "FIRENZZE", PARA QUE, SIN NECESIDAD DE AVISO PREVIO, LE (S) CARGUE EN CUALQUIER CUENTA DE CHEQUES O DE INVERSIÓN QUE ESTE LE (S) OPERE O LLEGARE A OPERARLE (S) CARGUE EN CUALQUIER CUENTA DE CHEQUES O DE INVERSIÓN QUE ESTE LE (S) OPERE O LLEGARE A OPERARLE (S), EL IMPORTE DE CUALQUIER SALDO VENCIDO DERIVADO DEL PRESENTE PAGARE.

\_\_\_\_\_ A LOS \_\_\_\_ DÍAS DEL MES DE \_\_\_\_\_ DE 199\_\_.

**SUSCRIPTOR (ES)**

# FIRENZZE

GRUPO FINANCIERO

ESTIMADO CLIENTE:

## SU PATRIMONIO ES LO PRIMERO

Porque usted ya ha reestructurado su crédito hipotecario en UDIs y se encuentra al corriente en sus pagos, **FELICIDADES**, ya que podrá disfrutar de inmediato de los beneficios que le ofrece el nuevo Programa de Apoyo del Gobierno "Alianza para la Vivienda":

-Descuento en los Pagos Mensuales: tendrá el beneficio del 30% de descuento<sup>1</sup> en sus pagos mensuales por 1996, del 25% en 1997, del 20% en 1998 y 1999, del 15% en 2000 y 2001, del 10% en 2002 y 2003 y del 5% en 2004 y 2005; siempre y cuando se mantenga al corriente en sus pagos.

-Este beneficio es retroactivo al periodo Enero 96 a mayo 96, o a partir de la fecha en que reestructuró, si ésta es posterior a Enero 96, aplicándose el saldo de su crédito en julio de este año.

-Los pre-pagos que usted realice a partir del mes de junio de este año y hasta el 31 de Mayo de 1999, tendrán una bonificación del 10%. Si usted decide pagar la totalidad de su crédito, recibirá además del 10% del programa, un 10% adicional por parte de **FIRENZZE**: es decir, recibirá una bonificación total del 20%.

Pero eso no es todo, **FIRENZZE** adicionalmente le ofrece un beneficio más:

### Aguinaldo FIRENZZE...

... el cual consiste en premiar el cumplimiento en sus pagos por los siguientes 5 años. Ya que si se encuentra al corriente al 31 de Diciembre de cada año, no paga la mensualidad de Enero<sup>2</sup>, porque **FIRENZZE** lo hace por usted. Y algo más, si aún no se ha integrado a **Poder Firenze**, solicítelo a su ejecutivo de cuenta y obtendrá en forma adicional el 1% en efectivo de su pago mensual.

Para mayor información sobre este programa, le suplicamos acuda a cualquiera de nuestras sucursales, o si lo prefiere, comuníquese a nuestro Centro de Soluciones Integrales a los teléfonos 735 6464/735 6465 en el Distrito Federal y 91 800 73 647 desde el interior de la República, donde con gusto le atenderemos.

**Atentamente**

---

---

Aplica a los primeros 500,000 UDIs, pago de capital e intereses

<sup>1</sup> Capital e intereses

## **6.2.8 ADE VIVIENDA TIPO FOVI**

### **6.2.8.1 BENEFICIARIOS**

Se aplicará a deudores para créditos de vivienda indizados al salario mínimo general otorgados con recursos FOVI o propios.

### **6.2.8.2 DEUDORES AL CORRIENTE EN PAGOS**

Los contratados hasta el 30 de abril de 1996 y que se encuentran al corriente en sus pagos sin capitalización o diferimiento de mensualidades, recibirán el beneficio en sus erogaciones netas de los próximos 5 años

<b>AÑO</b>	1996	1997	1998	1999	2000
<b>DESCUENTO</b>	30%	24%	18%	12%	6%

Se gozará del beneficio a partir de la mensualidad de Junio de 1996.

### **6.2.8.3 BENEFICIO ADICIONAL**

Los clientes que se encuentren al corriente en sus pagos al 31 de Agosto de 1996 recibirán una erogación neta (mensualidad) en septiembre de 1996.

### **6.2.8.4 DEUDORES AL CORRIENTE CON DIFERIMIENTO O CAPITALIZACIÓN**

Estos deudores recibirán beneficio ADE durante los próximos 4 años

<b>AÑO</b>	1996	1997	1998	1999
<b>DESCUENTO</b>	24%	18%	12%	6%

Se gozará del beneficio a partir de la mensualidad de Junio de 1996.

#### **6.2.8.5 BENEFICIO ADICIONAL**

Los clientes que se encuentren al corriente en sus pagos al 31 de agosto de 1996 recibirán en el mes de Septiembre una bonificación equivalente al 50% de su erogación neta, una vez efectuando el descuento respectivo.

#### **6.2.8.6 DEUDORES QUE NO ESTÉN AL CORRIENTE**

Los deudores de créditos otorgados hasta el 30 de Abril de 1996 que tengan mensualidades y deseen gozar del beneficio deberán pagar sus mensualidades, reanudar el pago de mensualidades o bien liquidar aquellas erogaciones netas vencidas que excedan de dieciséis, a más tardar el 31 de julio de 1996.

- Los deudores que paguen todas sus mensualidades gozarán del descuentos de los clientes al corriente en la siguiente mensualidad a la fecha que paguen sus erogaciones vencidas.

- Los deudores que paguen solo las mensualidades vencidas que excedan de dieciséis obtendrán el descuento de los siguientes clientes capitalizados.

#### **6.2.8.7 PAGOS ANTICIPADOS**

Los deudores que realicen pagos anticipados recibirán un descuento del 10% durante los dos primeros años del programa.

#### **6.2.8.8 PÉRDIDA DEL BENEFICIO**

El deudor dejará de gozar del beneficio a partir de la segunda mensualidad vencida.

#### **6.2.8.9 DIFERIMIENTO. CRÉDITOS CONTRATADOS CON REFINANCIAMIENTO LIMITADO**

Se diferirá el importe de hasta 16 mensualidades vencidas, con las cuales se aperturará un crédito el cual causará una tasa de interés de CPP al mismo plazo contratado originalmente.

#### **6.2.8.10 CAPITALIZACIÓN. CRÉDITO CON REFINANCIAMIENTO ILIMITADO**

Se capitalizarán hasta 16 mensualidades vencidas las cuales se adicionarán al saldo insoluto quedando con las condiciones pactadas originalmente (tasa, plazo).

#### **6.2.8.11 OBLIGACIONES DE FOVI**

##### **GARANTÍAS SOBRE EL MONTO DIFERIDO**

Absorber en un 41%, el remanente que pudiera llegar a existir al término del plazo máximo pactado en los contratos de crédito respectivos, por parte correspondiente a las mensualidades y sus intereses cuyo pago se hubiera diferido en los términos autorizados siempre y cuando el deudor se encuentre al corriente en sus pagos.

##### **EXTENSIÓN DE LA GARANTÍA**

Extender la garantía a que se refiere el numeral anterior en los siguientes casos:

- Cuando ante el incumplimiento de pago de un deudor, las instituciones liquiden el crédito antes de su vencimiento mediante adjudicación de los bienes dados en garantía, siempre y cuando hubiera transcurrido, como mínimo un plazo de 6 meses contado a partir de la fecha en que se hubiera diferido al deudor el pago de las mensualidades vencidas.
- Cuando las Instituciones hubieran negociado con el deudor la liquidación anticipada del crédito a partir de sus políticas particulares, contando con la aprobación previa de FOVI.

## **6.2.9 ANEXOS**

### **ANEXO 1**

#### **PROGRAMA DE BENEFICIOS ADICIONALES A LOS DEUDORES DE CRÉDITO A LA VIVIENDA**

**El Gobierno Federal, representado por el secretario de Hacienda y Crédito Público, conjuntamente con la Banca, representada por el Presidente de la Asociación de Banqueros de México A.C., establecen el programa de Beneficios Adicionales a los deudores de crédito para vivienda (en lo sucesivo el programa), con las siguientes características:**

#### **I. BENEFICIARIOS**

El Programa beneficiará a los deudores de los créditos para vivienda denominados en unidades de inversión, que a continuación se indican:

- Los otorgados o reestructurados con anterioridad al 30 de abril de 1996.
- Los que se reestructuren en dicha unidad de cuenta a más tardar el 30 de septiembre de 1996, siempre que hubieren sido otorgados con anterioridad al 30 de abril de 1996.

#### **II. INCREMENTO EN EL MONTO DEL PROGRAMA DE APOYO PARA DEUDORES DE CRÉDITOS DE VIVIENDA**

En virtud de la demanda de UDIS para la reestructuración de créditos hipotecarios al amparo del Programa de Apoyo para deudores de créditos de vivienda, se incrementa su monto en 43,000 millones de UDIS.

#### **III. DESCUENTO EN LOS PAGOS**

-Para aliviar las presiones ocasionadas por el deterioro real de los salarios, se establece un esquema de descuentos en los pagos durante los próximos 10 años conforme a la siguiente tabla:

AÑO	DESCUENTO EN LOS PAGOS
1996	30 %
1997	25%
1998	20%
1999	20%
2000	15%
2001	15%
2002	10%
2003	10%
2004	5%
2005	5%

El diferencial entre el pago a efectuar por el acreditado de conformidad con el contrato de crédito respectivo y el que resulte una vez hecho el descuento lo cubrirá el Gobierno Federal por cuenta del deudor a la Banca la que lo aplicará al pago de principal e intereses del propio crédito en los términos y condiciones pactados.

El descuento en los pagos previsto en este programa, se aplicará únicamente a las primeras 500,000 UDIS de saldo total del adeudo del acreditado. Este beneficio estará limitado en cada institución a un crédito hipotecario por deudor.

- Aquellos deudores de crédito hipotecario denominados en UDIS que se encuentren al corriente recibirán el beneficio del descuento en el pago, retroactivo al 1o. de enero de 1996 o a la fecha en que se hubieren otorgado o reestructurado dichos créditos, cuando este fuese posterior al citado 1o. de enero, este beneficio será por la diferencia entre los pagos realizados por el acreditado y aquellos que hubiera efectuado utilizando el descuento en el pago, misma diferencia que se aplicará al saldo insoluto del crédito.

El beneficio antes señalado no se aplicará a los pagos anticipados hechos con anterioridad al 31 de mayo de 1996.

- Los deudores de crédito denominados en UDIS que no estén al corriente en sus pagos, podrán recibir los beneficios del programa pagando sus obligaciones vencidas. Para tal efecto, deberán liquidar las mensualidades vencidas con base en el valor de la UDI en la fecha

en que se realice el pago, excepto aquellas mensualidades correspondientes a los meses de enero a mayo de 1996, las que podrán cubrir utilizando el descuento respectivo en el pago.

- Los deudores recibirán un descuento del 10% cuando realicen pagos anticipados hasta el 31 de mayo de 1999.

- Los deudores conservarán los beneficios de este programa, siempre y cuando se mantengan al corriente en el pago de sus obligaciones.

- En lo no previsto en este programa se aplicarán las disposiciones relativas al Programa de Apoyo para Deudores de Crédito de Vivienda

### **VIVIENDA TIPO FOVI**

Las bonificaciones mensuales previstas en el Anexo 8 del acuerdo de apoyo Inmediato a los deudores de la Banca (ADE), se sustituyen en los términos de los descuentos que a continuación se indican:

1. Deudores al corriente en sus pagos.

a) Deudores al corriente en sus pagos a los que no se les hubiere diferido o capitalizado mensualidades vencidas.

los deudores de créditos otorgados hasta el 30 de abril de 1996 que se encuentren al corriente en sus pagos, sin haberseles diferido o capitalizado mensualidades vencidas en los términos del anexo 8 del ADE, recibirá durante los próximos 5 años, descuentos en sus pagos mensuales conforme a la siguiente tabla:

<b>AÑO</b>	<b>DESCUENTO</b>
1996	30%
1997	24%
1998	18%
1999	12%
2000	8%

Por lo que se refiere al presente año, el descuento del 30% se aplicará de la mensualidad que corresponda al mes de junio.

Adicionalmente, los deudores a que se refiere el primer párrafo de este inciso y que al 31 de agosto de 1996 se mantengan al corriente en sus pagos, recibirán el próximo mes de septiembre una bonificación equivalente a su erogación neta.

b) Deudores al corriente en sus pagos a los que se les hubiera diferido o capitalizado mensualidades vencidas.

Los deudores al corriente en sus pagos a los que se les hubiera diferido o capitalizado mensualidades vencidas en los términos del anexo 8 del ADE, recibirán durante los próximos 4 años, descuentos en sus pagos mensuales conforme a la siguiente tabla:

AÑO	DESCUENTO
1996	24%
1997	18%
1998	12%
1999	6%

Adicionalmente, los deudores a los que se refiere el 1er. párrafo y que al 31 de agosto de 1996 se mantengan al corriente en sus pagos, recibirán el próximo mes de septiembre una bonificación equivalente al 50% de su erogación neta, una vez efectuado el descuento respectivo.

2. Deudores que no estén al corriente en sus pagos:

Los deudores de créditos otorgados hasta el 30 de abril de 1996 que no estén al corriente en sus pagos y que deseen participar de los beneficios de este Programa deberán, a más tardar el 31 de julio de 1996, pagar sus mensualidades vencidas o bien, reanudar el pago de sus mensualidades y en caso, liquidar aquellas erogaciones netas vencidas que excedan de 16, en los términos establecidos en el anexo 8 del ADE.

Los deudores que paguen todas sus mensualidades vencidas gozarán de los descuentos a que se refiere el inciso del numeral anterior.

3. Los deudores conservarán los beneficios de este programa siempre y cuando se mantengan al corriente en el pago de sus obligaciones.

4. Los deudores recibirán un descuento del 10% cuando realicen pagos anticipados durante los dos años del Programa

5. En lo no previsto en este esquema, se aplicarán las disposiciones relativas al anexo 8 del ADE.

## **VI. INDIVIDUALIZACIÓN DE CRÉDITOS**

Con objeto de facilitar la individualización de créditos otorgados hasta el 1o. de septiembre de 1995 para desarrollos de viviendas concluidos o que se encuentren en proceso de construcción (créditos puente), se hacen extensivos los beneficios de los descuentos en los pagos a los créditos que se individualicen a más tardar el 30 de abril de 1997.

A los promotores de vivienda que hubieran ejercido la opción de individualizar a su favor créditos puente, no les será aplicable el límite de un crédito hipotecario por institución. Sin perjuicio de lo anterior, dichos promotores deberán transmitir la propiedad de las viviendas correspondientes a más tardar el 30 de abril de 1997.

Con el fin de coadyuvar la reactivación del mercado inmobiliario, por lo que se refiere a las viviendas tipo FOVI, se extienden los beneficios de los descuentos en los pagos a los créditos que se individualicen hasta el 30 de abril de 1997 y que corresponden a derechos sobre créditos para financiar viviendas otorgadas por FOVI. Para los créditos que se individualicen con posterioridad a la fecha antes citada pero a más tardar el 30 de diciembre de 1997, se establece un esquema de descuento en los pagos del 20% y 10% durante 1997 y 1998 respectivamente.

Con el mismo propósito el Gobierno Federal y la Banca establecerán beneficios a los créditos otorgados para la adquisición de viviendas que la Banca hubiese recibido por adjudicación o dación en pago.

## **VII. OTROS COMPROMISOS DE LA BANCA**

La Banca mantendrá los beneficios establecidos en el ADE, consistentes en la condonación de intereses moratorios y la no exigibilidad de garantías adicionales al suscribir con el deudor el convenio de reestructuración. Asimismo, la Banca reitera su compromiso que absorbe el 50% de los gastos notariales y el registro de los créditos que se reestructuren y ofrecer al acreditado financiamiento por el 50% restante en dichos créditos.

A los deudores de créditos para vivienda tipo FOVI que paguen sus mensualidades vencidas para regularizar su situación crediticia, la Banca les condonará intereses moratorios.

### **ANEXO 2**

#### **COMPROMISOS ENTRE EL GOBIERNO FEDERAL Y LA BANCA**

##### **1. MONTO DE LOS DESCUENTOS EN LOS PAGOS**

El Gobierno Federal cubrirá a la banca el monto de los descuentos en los pagos.

El Gobierno Federal podrá cubrir el citado monto en efectivo, o bien, mediante crédito otorgado por la banca, a cinco años con uno de gracia y con intereses a la tasa de los CETES a 91 días, capitalizables trimestralmente durante el primer año y pagaderos con la misma periodicidad a partir del segundo año. El principal del crédito será liquidado a su vencimiento.

##### **2. TASA DE FINANCIAMIENTO DE LOS VALORES FIDUCIARIOS DEL PROGRAMA DE APOYO PARA DEUDORES DE CRÉDITOS PARA VIVIENDA**

El Gobierno Federal se reserva el derecho de incrementar la tasa de financiamiento de los valores fiduciarios denominados en UDIS dentro del Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda, en 0.5 puntos porcentuales a partir del 6o. año, sin que la Banca pueda repercutir dicho incremento a los deudores.

### **3. PROVISIONES ADICIONALES PARA LA COBERTURA DE RIESGOS CREDITICIOS**

La banca constituirá provisiones para la cobertura de riesgos crediticios equivalentes al 1% anual sobre la cartera reestructurada durante los próximos 4 años, en adición al 4% original establecido en el Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda. En el evento que como resultado de la calificación trimestral de la cartera, se determinen provisiones en mayor cantidad a las que se tienen constituidas, la banca deberá aportar de inmediato y en efectivo la diferencia.

La aportación en efectivo se destinará al pago anticipado de los valores fiduciarios denominados en UDIS, mediante el cual el Gobierno Federal redimirá anticipadamente los bonos gubernamentales afectos al Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda.

### **4. MONTO DE LOS DESCUENTOS EN LOS PAGOS Y DE LAS BONIFICACIONES RESPECTO DE LAS VIVIENDAS TIPO FOVI.**

a) El Gobierno Federal cubrirá a la banca el monto de los descuentos en los pagos mensuales, así como de las bonificaciones respecto de las viviendas tipo FOVI.

b) El Gobierno Federal cubrirá a la banca el monto del 10% de descuento en los pagos anticipados. Tratándose de la amortización anticipada del saldo total del crédito, en que la Banca ofrezca descuentos superiores al 10%, el Gobierno Federal cubrirá, por el excedente hasta el 50% siempre y cuando la porción a su cargo no rebase el 20% del saldo insoluto del crédito.

c) El Gobierno Federal podrá cubrir los montos a que se refieran los incisos a) y b) anteriores, en efectivo, o bien mediante crédito otorgado por la Banca, a 5 años con uno de gracia y con intereses a la tasa de CETES a 91 días, capitalizables trimestralmente durante el 1er. año y pagaderos con la misma periodicidad a partir del 2o. año. El principal del crédito será liquidado a su vencimiento.

## **5. COMPROMISOS DEL FOVI.**

FOVI mantendrá su compromiso original de poner a disposición de la Banca hasta un monto de \$400 millones incrementables para reoriginar créditos que por sus características y situación actual, no se puedan regularizar al amparo de este programa.

La distribución de los \$400 millones se hará en forma proporcional a la participación que cada institución tenga en la cartera de este tipo de créditos financiados con recursos FOVI.

## **6. INFORMACIÓN A LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)**

La banca entregará a la CNBV información sobre los créditos para vivienda en los plazos y forma que al efecto establezca la propia CNBV.

En caso de que las instituciones no presenten la información correspondiente conforme al párrafo anterior, la CNBV podrá recomendar al Gobierno Federal que disminuya o suspenda temporalmente los pagos que conforme a ese programa deba efectuar a la banca, sin perjuicio de que los deudores continúen gozando de los beneficios del propio programa durante su vigencia.

## **7. OTROS COMPROMISOS DE LA BANCA**

El monto de los pagos mínimos equivalentes a rentas se aplicará si se decide ejercer el derecho a readquirir la vivienda, en el siguiente orden:

- a) Cubrir los costos de administración del inmueble; y
- b) En su caso, generar un ahorro que servirá para cubrir parte del enganche, siempre y cuando el valor de la vivienda, deducido el costo de fondeo para la banca, sea mayor que el monto total del adeudo en la fecha de afectación de la vivienda en fideicomiso.

En caso de no readquirirse la vivienda, los pagos mínimos equivalentes a rentas no tendrán más efecto que cubrir el uso de la vivienda.

## **CAPÍTULO VII. CASO PRÁCTICO**

### **“PROGRAMA ESPECIAL DE REESTRUCTURAS EN VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL”**

#### **7.1 LINEAMIENTOS DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES**

##### **ESQUEMA DE DESCUENTOS ADICIONALES PARA CRÉDITOS DE VIVIENDA MEDIA Y RESIDENCIAL**

###### **7.1.1 BENEFICIARIOS**

El esquema de descuentos en los pagos y en los pagos anticipados, en adición a los establecidos en el Programa de Beneficios Adicionales a los Deudores de Créditos para Vivienda (en adelante el programa), beneficiará a los deudores que a continuación se indican:

- Los denominados en Unidades de Inversión, reestructurados o que se reestructuren al amparo del Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda y del programa, incluyendo los que hubiesen sido objeto de enajenación o cesión de flujos con el FOBAPROA.
- Los denominados en moneda nacional otorgados con anterioridad al 30 de abril de 1996.

No quedarán comprendidos:

- Los deudores de Créditos individualizados en UDIS al amparo del Programa de Apoyo para la Edificación de Vivienda en proceso de construcción.
- Los Créditos para la adquisición de Vivienda adjudicada o recibida mediante dación en pago.
- Los Créditos para Vivienda tipo FOVI.

### **7.1.2 DESCUENTOS ADICIONALES EN CRÉDITOS PARA VIVIENDA**

El banco otorgará descuentos adicionales mediante cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Descuentos adicionales en los pagos mensuales por un plazo equivalente al de la reestructuración.
- b) Descuentos adicionales por un plazo inferior al de la reestructuración.
- c) Descuentos sobre el saldo insoluto del crédito.
- d) Descuentos adicionales que contemplen alguna combinación de los anteriores.
- e) Descuentos adicionales en los pagos anticipados.

El banco otorgará a los deudores de Créditos para Vivienda en adición a los descuentos establecidos en el programa, un descuento promedio ponderado. Para estos efectos no se incluirán los Créditos que hubiesen sido objeto de enajenación o de cesión de flujos con el FOBAPROA.

El descuento promedio ponderado será el resultado de dividir el valor presente del monto de los descuentos adicionales a otorgar entre el saldo de los Créditos susceptibles de recibir el beneficio al 30 de junio de 1997, no se incluirán los Créditos que hubiesen sido objeto de enajenación o de cesión de flujos con el FOBAPROA.

El banco determinará los descuentos adicionales sobre los Créditos de que se trate, disminuirá del saldo insoluto de bonos gubernamentales afectos al Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda ( en lo sucesivo bonos gubernamentales) que correspondan, el monto de los citados descuentos. Asimismo, tratándose de los incisos b), c) e) y, en lo conducente d) anteriores, amortizará cartera crediticia y valores fiduciarios en los fideicomisos UDIS.

En su caso, el descuento determinado conforme al programa, se otorgará una vez acreditada la parte proporcional del descuento adicional.

**a) Descuentos adicionales en los pagos mensuales por un plazo equivalente al de la reestructuración.**

El monto que resulte de aplicar al saldo insoluto de los bonos gubernamentales el porcentaje de descuento adicional otorgado a los deudores, e mantendrá en la cartera de valores, devengando intereses mensualmente capitalizables con una periodicidad mensual a una tasa de interés en UDIS equivalente a la tasa de interés promedio ponderada de fondeo de los fideicomisos UDIS relativos a Créditos para Vivienda. Asimismo, de manera mensual se acreditará contra la cartera de valores, una parte proporcional del descuento en cada pago que el deudor realice para los efectos del cálculo se considerarán meses de 30 días.

**b) Descuentos adicionales en los pagos mensuales por un plazo inferior al de la reestructuración.**

Por el monto del descuento adicional otorgado al deudor, el banco le concederá un crédito en moneda nacional o bien en UDIS, al plazo que el propio banco determine.

**7.1.3 DESCUENTOS OTORGADOS ENTRE 1o. DE SEPTIEMBRE DE 1996 Y 29 DE JUNIO DE 1997.**

Estos descuentos podrán computarse para la determinación de la sobretasa de conformidad con lo siguiente:

1. Se determinará el porcentaje de descuento otorgado por el banco sobre el saldo insoluto de los Créditos de que se trate sin considerar el citado descuento, a la fecha en que fue pactado.
2. El porcentaje de descuento determinado se ponderará con el establecido para la cartera actual. Para estos efectos, el factor de ponderación se computará tomando en consideración los porcentajes de descuento otorgados y los saldos de los Créditos sujetos a los mismos.

En el evento que el banco hubiese otorgado descuentos sobre saldos insolutos de Créditos durante el periodo de referencia deberán notificar en su caso a la comisión el monto de los descuentos otorgados en moneda nacional convertidos a UDIS utilizando el valor de la UDI al 30 de septiembre de 1996.

Dicho monto valorizado, será deducido de la asignación de UDIS del banco.

#### **7.1.4 ESTABLECIMIENTO DE LA SOBRETASA A CARGO DEL GOBIERNO FEDERAL.**

El Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, pagará al banco una sobre tasa de interés en los bonos gubernamentales misma que se determinará en función del descuento promedio ponderado que otorga el banco. Considerando para estos efectos, los descuentos otorgados entre el 1o. de septiembre de 1996 y el 29 de junio de 1997.

#### **7.1.5 FINANCIAMIENTO DE LOS DESCUENTOS ENTRE EL BANCO Y EL GOBIERNO FEDERAL.**

##### **1. Créditos denominados en UDIS.**

El banco deberá crear una provisión para la cobertura de riesgos crediticios, por el equivalente al monto devengado por concepto de sobretasa de interés anual en los bonos gubernamentales.

El banco absorberá los descuentos adicionales en los pagos mensuales utilizando hasta el 75.5% de las provisiones constituidas sobre cartera de Créditos para Vivienda; más la provisión referida en el párrafo anterior.

Si el banco otorga un nuevo crédito para realizar el descuento y su plazo fuese inferior a 8 años o bien en caso de los descuentos al saldo insoluto de los Créditos, el banco los absorberá contra sus resultados, distribuyéndolos durante un plazo que no excederá de 8 años.

##### **2. Créditos denominados en moneda nacional.**

El Gobierno federal cubrirá en su caso, al banco el monto de los descuentos en los pagos mensuales en efectivo o bien, mediante crédito que le otorgue el banco, a cinco años con uno

de gracia y con intereses a la tasa de los CETES a 91 días, capitalizables trimestralmente durante el primer año y pagaderos con la misma periodicidad a partir del segundo año. El principal del crédito será liquidado a su vencimiento.

La tasa de CETES se determinará con base en el promedio aritmético de las tasas del mes inmediato anterior.

En todo caso el Gobierno Federal pagará como monto máximo del descuento en los pagos mensuales, el equivalente al que se aplique en un crédito en moneda nacional con pago al millar de \$16 y tasa de interés ajustable semestralmente a partir del 1o. de julio de 1997, igual a CETES multiplicado por 1.3 siempre que: El banco otorgue los descuentos adicionales en los pagos y al banco se le cancelen las UDIS no utilizadas hasta por el monto equivalente al saldo insoluto de los Créditos del que se trate al 30 de junio de 1997, sin considerar al efecto los descuentos adicionales.

El banco absorberá los costos de los descuentos adicionales en los pagos mensuales a su cargo, utilizando hasta el 75.5% de las provisiones constituidas por cartera de Créditos para Vivienda más la provisión de la sobretasa.

#### **7.1.6 ESQUEMA DE PROMOCIÓN A LOS PAGOS PARCIALES ANTICIPADOS.**

Para aquellos Créditos denominados en UDIS al 30 de junio de 1997 el banco podrá promover la realización de pagos parciales anticipados de conformidad con lo siguiente:

- Se promoverán pagos anticipados que se efectúen en una o varias exhibiciones.
- El pago anticipado de que se trate deberá realizarse a más tardar al 31 de enero de 1998.
- El banco aportará cuando menos un monto equivalente a aquel que por concepto de pago realiza el deudor, renunciando este último por ese mismo pago, a recibir los descuentos por pagos anticipados a cargo del gobierno.

El Gobierno Federal absorberá un monto equivalente al 30% de la aportación del propio banco, sin que exceda del 16.5% del saldo insoluto del crédito de que se trate al 30 de junio de 1997. Para estos efectos, el Gobierno Federal cubrirá al banco dicho monto en efectivo o bien mediante crédito que le otorgue al banco con las mismas características de aquellos con los que cubre los descuentos en los pagos del programa.

Para los efectos del cálculo del descuento promedio ponderado no se considerará la aportación que realiza el banco en los términos que se establecen en el presente apartado.

#### **7.1.7 CARTERA QUE HAYA SIDO OBJETO DE ENAJENACIÓN O CESIÓN DE FLUJOS CON EL FOBAPROA.**

Los costos asociados a los descuentos adicionales sobre la cartera de Créditos de Vivienda que hubiese sido objeto de enajenación o cesión de flujos con el FOBAPROA a cubrir por el banco, serán absorbidos por el propio FOBAPROA con excepción de la proporción que, en su caso el banco este obligado a cubrir de conformidad con los convenios celebrados al efecto.

En el evento de que el crédito se reestructure en UDIS el Gobierno Federal por el monto de la reestructura, no emitirá bonos gubernamentales.

#### **7.1.8 PERDIDA DE BENEFICIOS.**

##### **1. Créditos denominados en UDIS.**

Cuando un deudor que reciba los descuentos adicionales en los pagos mensuales deje de cubrir dos pagos mensuales consecutivos perderá los beneficios del programa e igualmente perderá los descuentos en los pagos mensuales. El deudor al que se le hayan cancelado los beneficios sólo volverá a gozar de los mismos a partir de la fecha en que cubra la totalidad de sus pagos vencidos sin descuentos adicionales.

En el evento de que el deudor deje de cubrir 12 pagos mensuales consecutivos, se suspenderá en ese mismo momento el devengamiento de la sobretasa de interés a cargo del Gobierno

Federal y se reincorporarán los Créditos de que se trate al activo del banco, precisamente en UDIS, se pagarán anticipadamente los valores fiduciarios UDIS y se amortizarán bonos gubernamentales recibidos al afectar en fideicomiso los citados Créditos.

Una vez que los Créditos se reincorporaron al banco de conformidad con el párrafo anterior, no podrán ser objeto de reestructuración dentro de algún programa con ayuda gubernamental.

## **2. Créditos denominados en moneda nacional.**

Cuando el deudor deje de cubrir dos pagos mensuales consecutivos perderá dichos descuentos. El deudor al que se le hayan cancelado los beneficios sólo volverá a gozar de los mismos a partir de la fecha en que cubra la totalidad de sus pagos vencidos sin el descuento adicional.

### **7.1.9 REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS PREVIAMENTE REESTRUCTURADOS EN UDIS.**

El banco podrá reestructurar Créditos previamente reestructurados en UDIS, ya sea a plazos similares a los originalmente pactados o bien, ampliando los plazos de 20 y 25 años hasta por 5 años, siempre y cuando por lo menos otorgue descuentos adicionales del 20% respecto de los Créditos cuyo saldo se amplió. Los Créditos reestructurados en UDIS a 30 años se mantendrán al mismo plazo.

Para los Créditos que se reestructuren al mismo plazo que la reestructura original, el banco deberá otorgar por lo menos alguno de los descuentos del apartado 2 de esta presentación.

A estos deudores le seguirán siendo aplicables los beneficios que se establecen dentro del programa, siempre que se mantengan al corriente en sus obligaciones de conformidad del citado programa.

A estos deudores no les será aplicable la tasa de interés del 6.5% anual hasta por las las. 165,000 UDIS.

Para la determinación de los descuentos adicionales en los pagos mensuales, el banco deberá considerar, en su caso, la ampliación del plazo de la reestructuración.

Para establecer el nuevo pago al millar se deberá considerar el saldo del crédito una vez hechos los descuentos adicionales.

Por aquellos Créditos a que se refiere este apartado, se cancelarán valores fiduciarios relativos al Programa de Apoyo para Deudores de Créditos para Vivienda, así como los correspondientes bonos gubernamentales afectos a dicho programa.

Asimismo, por el monto total de los Créditos, deducido de sus correspondientes provisiones, el fideicomiso que corresponda, emitirá valores fiduciarios UDIS. El Gobierno Federal a su vez, emitirá por el importe de los descuentos adicionales, títulos a su cargo y por el saldo remanentes emitirá bonos gubernamentales.

#### **7.1.10 CUMPLIMIENTO**

El banco que asuma cualquiera de las facilidades operativas descritas, deberá cumplir con la normatividad que al efecto expidan las autoridades financieras.

En el evento que el banco deje de otorgar los descuentos adicionales, por cualquiera causa distinta al incumplimiento del deudor, dejará en ese mismo momento de devengarse la sobretasa de interés a cargo del gobierno federal, si perjuicio de que los deudores continúen gozando de los descuentos descritos en este documento.

Asimismo, si el banco llegase a otorgar un descuento promedio ponderado inferior al que se comprometió, la comisión podrá recomendar al Gobierno Federal que disminuya temporalmente la sobretasa de interés, sin perjuicio de que los deudores continúen gozando de los descuentos descritos en este documento.

#### **7.1.11 INFORMACIÓN A LA CNBV**

El banco deberá entregar la información a la CNBV respecto de la cartera y los descuentos que el banco otorgue en los términos y formas que esta señale.

En caso de que el banco no presente la información correspondiente, la CNBV podrá proceder en los términos del segundo párrafo del numeral X de esta presentación.

## **7.2 COMPETENCIA**

### **CUADRO COMPARATIVO**

#### **BANCO A**

- Descuentos de 25 y 20 por ciento en el pago mensual para los deudores al corriente o bien que re-negocien su deuda en pesos o en Unidades de Inversión.
- Descuento del 10% por prepago

#### **BANCO B**

- Beneficios adicionales a sus clientes al corriente en cada amortización mensual en pesos y en UDIS
- El banco pondrá la misma cantidad de pago a capital que haga el deudor entre agosto 1997 y enero 1998
- Por seis meses los pagos mensuales aplicarán a capital
- La Institución absorbe intereses
- Busca disminuir hasta 25% el saldo de la deuda

### **BANCO C**

- Si va al corriente en sus pagos o con un pago vencido recibe un beneficio del 25% por parte del banco en lo que se refiere a capital e interés
- Se analiza caso por caso la situación del cliente

### **BANCO D**

- Descuentos de hasta el 25% y durante toda la vida que dure el crédito hipotecario a los clientes al corriente o que deseen reestructurar
- Solo incluye a deudores de crédito medio y residencial
- Actualmente se encuentra sujeto a revisión de la CNBV

### **BANCO E**

- Quitas Condicionadas a dos años para clientes con atraso
- Liquidación del adeudo a valor de la garantía
- Estímulos adicionales para deudores y clientes al corriente
- Los montos de descuento para clientes al corriente se aplican de manera individual

### **BANCO F**

- Se ajusta el importe al valor real de la cartera
- Renegociación caso por caso

- El beneficio se obtiene vía bonificación en pago mensual o bien con un descuento que en promedio es del 25%

## **BANCO G**

- Dirigido a clientes con Créditos hipotecarios reestructurados en UDIS o al Corriente
- Combina descuentos al saldo y pago mensual del crédito
- Disminución inmediata del 10% para Créditos entre 12 y 17 meses al corriente
- Reducción adicional del 5% para Créditos al corriente cuando alcancen los 18 meses
- Con once o menos pagos al corriente recibirán un 5% inmediato en el saldo del crédito
- Durante la vida del crédito se otorga un 10% de descuento al pago mensual
- Descuento global del 43% junto con el 25% del ADE.

Aproximadamente de dos meses a la fecha las Instituciones Financieras han venido instrumentando programas de apoyo adicionales a los proporcionados por el Gobierno federal mediante el ADE para sus clientes con Créditos hipotecarios en Vivienda tipo medio y residencial.

Como se puede observar los programas de estos bancos varían dependiendo de la situación que presenta su cartera, el volumen de la misma y en general su situación como Institución Financiera, alguno más agresivos que otros, pero todos con la misma finalidad aligerar la cartera vencida hipotecaria.

Los bancos han tomado conciencia del difícil compromiso de pago que aún tienen la mayoría de los clientes de Vivienda y han desarrollado estos planes para lograr un buen comportamiento de pago.

Cabe mencionar que cuando se reunió el Comité en Banco FIRENZZE para definir el programa definitivo que se presentaría a la CNBV se analizaron las propuestas de los Bancos A y B que eran las únicas que hasta el momento se habían aprobado, con la finalidad de

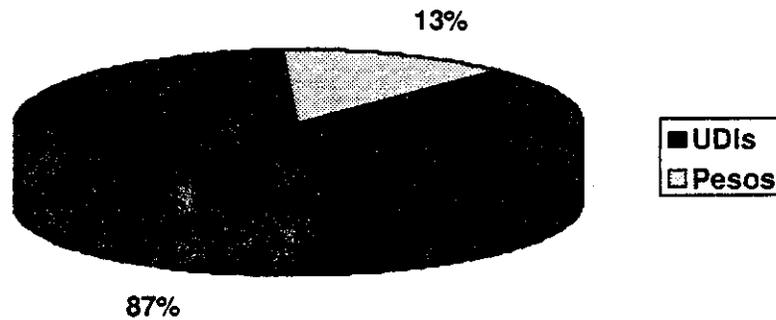
ofrecer algo igual o más agresivo que la competencia, de manera que nuestros clientes sintieran que no había mejor opción que la que su banco les estaba ofreciendo, no quedándoles duda que para FIRENZZE los clientes son lo primero.

### 7.3 PROGRAMA "FIRENZZE TE PONE AL CORRIENTE"

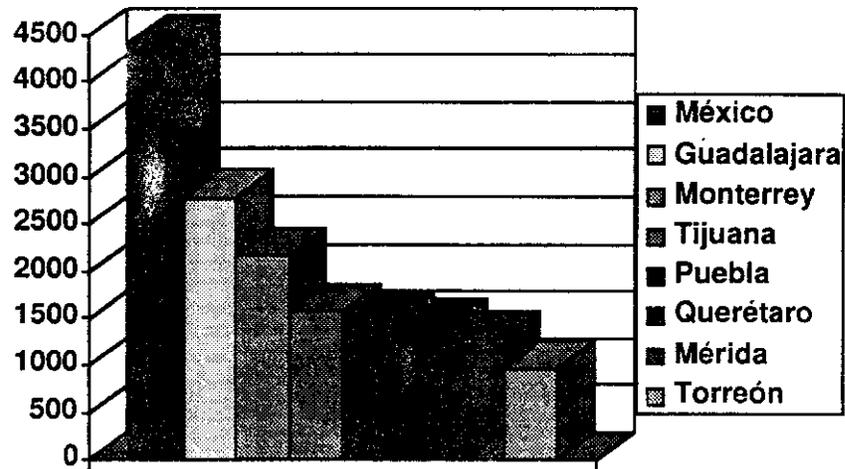
#### 7.3.1 ALCANCE

- Vivienda Media y Residencial en UDIS o en Pesos
- Créditos otorgados hasta el 30 de abril de 1996
- No se incluyen individualizaciones del programa de Créditos Puentes en UDIS, Créditos de Interés Social, Suprema Corte de Justicia y Empleados.
- La vigencia para entrar al programa es el 31 de Diciembre de 1997

Actualmente los Créditos Hipotecarios se encuentran distribuidos de la siguiente manera:



Los Créditos Hipotecarios están concentrados principalmente en las siguientes ciudades.

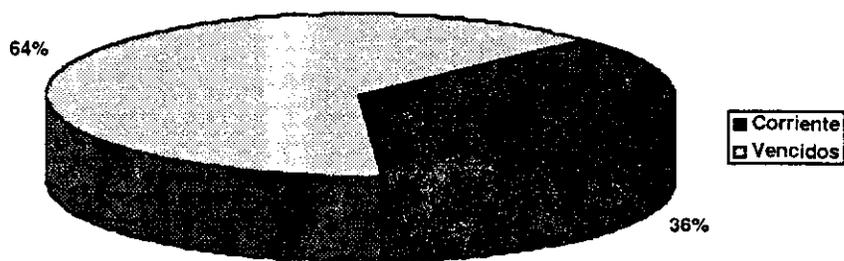


### CRÉDITOS

#### 7.3.2 OBJETIVO

- I. Mantener al corriente a los clientes con buen comportamiento de pago.
- II. Lograr un mínimo de éxito del 80% en la reestructuración de la cartera vencida

Actualmente la cartera de FIRENZZE se encuentra de la siguiente manera:



### 7.3.3 PROPUESTA

Otorgar a los clientes un descuento adicional al programa de beneficios ADE

- ❖ En forma mensual
- ❖ Por la vida del crédito

Siempre y cuando el cliente se mantenga al corriente (0 a 1 pago vencido)

Nota : No aplica el Aguinaldo FIRENZZE

Los descuentos no se hacen en el pago de las pólizas de seguro y daños

#### 7.3.3.1 CLIENTES AL CORRIENTE

Clientes que están al corriente al cierre del mes de Julio de 1997:

Obtendrán un 25% de descuento por parte de FIRENZZE, adicional al ADE, en el pago mensual a partir de Agosto de 1997, por toda la vida del crédito siempre y cuando permanezca al corriente.

Se le avisará a los clientes a través de una carta individualizada, informándoles de los beneficios.

#### **7.3.3.2 CLIENTES QUE SE PONGAN AL CORRIENTE CON RECURSOS PROPIOS**

Obtendrán :

- 25% de descuento por parte de FIRENZZE en el pago mensual a partir del mes en que se ponga al corriente, adicional al ADE.
- Condonación del 100% de intereses moratorios
- Al cliente se le otorga un descuento del 25% en sus pagos vencidos para ponerse al corriente

Recibirá una carta Individualizada con la propuesta.

#### **7.3.3.3 CLIENTES QUE SE PONGAN AL CORRIENTE REESTRUCTURANDO SU ADEUDO**

- Quita Condicionada del saldo vencido del crédito (Pagos Vencidos hasta el 31 de Julio de 1997).
- 3 años de buen comportamiento de pago
- Por cada pago oportuno se reduce en 1/36 este saldo.
- Descuento FIRENZZE del 20% por toda la vida del crédito, adicional al ADE en el pago mensual a partir de la reestructura.

Recibirá una carta Individualizada con la propuesta.

#### **7.3.4 CARACTERÍSTICAS DE LA QUITA CONDICIONADA**

Quita del saldo vencido (pagos vencidos hasta el 31 de Julio de 1997), este adeudo se dividirá en 36 partes (36 meses = 3 años), si el cliente paga de manera oportuna durante este lapso las mensualidades de su crédito que quedó al corriente, se le condonará mes a mes 1/36 parte del saldo vencido que tenía, de manera que al 3er. año, si tiene buen comportamiento de pago, no deberá absolutamente nada de lo que traía vencido,

obteniendo un descuento FIRENZZE del 20% en el pago mensual por toda la vida del crédito y adicional el beneficio ADE vigente .

Los Créditos que se encuentren en UDIS formalizada su reestructura ante notario no necesitarán volver a reestructurar con notario si es que no desean cambiar de esquema, sólo necesitarán hacer una llamada a Centro de soluciones pedir la quita y se les respetarán las condiciones de su actual reestructura (plazo, tasa y esquema).

Si algún cliente que entró a la quita desea finiquitar y aún no han transcurrido los 3 años, lo puede hacer, pero se le sumará a su saldo total el importe de quita que no ha sido condonado.

### 7.3.5 CARACTERÍSTICAS DE LA REESTRUCTURA

- Condonación del 100% de intereses moratorios

- Plazo de la reestructura:

\* Si es primera reestructura será a 25 años (300 meses) y sólo bajo petición expresa del cliente, el plazo podrá ser a 30 años (360 meses), bajo el esquema de Pagos Nivelados.

\* Si es segunda reestructura se respetará el plazo acordado en la primera reestructura y se hará bajo el esquema Pagos Nivelados

- La tasa de interés anual será ponderada (Un promedio de las tasas aplicadas en su crédito con y sin subsidio.

Primera Reestructura:

< 165,000 UDIS	6.5% primer año
	8.75% años siguientes
> 165,000 UDIS	10% todo el plazo

Segunda Reestructura:

< 165,000 UDIS	8.75%
> 165,000 UDIS	10%

Se obtiene un promedio de estas tasas y la tasa que resulte para ese crédito, será fija por toda la vida del crédito.

### **7.3.6 LIMITACIONES**

- La Quita Condicionada de lo vencido abarca pagos vencidos hasta Julio de 1997
  
- Los beneficios otorgados por el programa, sólo abarcan hasta las primeras 500,000 UDIS en saldo insoluto, si es mayor se pondera, lo cual quiere decir que los beneficios son menores
  
- No se pueden adelantar mensualidades , pero sí se pueden hacer pagos extras, recibiendo un beneficio por prepagos del 21% durante 1997 (siempre y cuando el crédito esté en UDIS), lo cual le ayudará a reducir el plazo de su crédito.
  
- Los descuentos mensuales otorgados, no aplican en las pólizas de seguro vida y daños
  
- Los Créditos que se encuentren dentro del Programa no entran al Aguinaldo FIRENZZE
  
- Un cliente jamás podrá reestructurar su crédito por 3 era. ocasión
  
- Los Pagarés no tienen derecho a descuento en las mensualidades, a menos que ese monto lo capitalicen reestructurando su adeudo ante notario por segunda ocasión, pero si gozarán del 25% de descuento sobre el saldo vencido para ponerse al corriente
  
- Este programa aplica por una sola ocasión por crédito.

### **7.3.7 CONDICIONES**

- El pago de los clientes debe ser de manera mensual, antes del último día de cada mes. es importante recordar que si el cliente tiene una cuenta de cheques ligada a su crédito hipotecario para depositar sus mensualidades, se le jalará el dinero el último día del mes

( con ese tipo de cambio), si el cliente quiere hacer un prepago o pagar sus mensualidades antes de fin de mes para que el tipo de cambio sea menor, deberá pagar directo al crédito en ventanilla.

- El cliente recibirá los beneficios mensuales siempre y cuando se mantenga al corriente (de 0 a 1 pago vencido). Los beneficios otorgados por parte de FIRENZZE son por toda la vida del crédito y el ADE que se encuentre vigente en ese año.

- Si un cliente de ponerse al corriente cae en más de 3 pagos vencidos se demandará inmediatamente.

- Este esquema se ofrecerá también a los Créditos que se encuentran en Jurídico, dependiendo de que tan avanzada vaya o no la demanda se hará la reestructura bajo convenio judicial.

- En caso de un finiquito, se hará un descuento del 21% sobre el saldo total del crédito, siempre y cuando el crédito esté en UDIS, si el cliente está en pesos firmará con OSC (Operaciones de Soporte Crediticio) para pasarse a UDIS y recibir éste descuento, sin necesidad de firmar ante notario.

### 7.3.8 BENEFICIOS

#### 7.3.8.1 DESCUENTO DEL 25%

Año	Beneficio Bitar	Beneficio ADE	Beneficio Total
1997	25.00%	18.75%	43.75%
1998	25.00%	15.00%	40.00%
1999	25.00%	15.00%	40.00%
2000	25.00%	11.25%	36.25%
2001	25.00%	11.25%	36.25%
2002	25.00%	7.50%	32.50%
2003	25.00%	7.50%	32.50%
2004	25.00%	3.75%	28.75%
2005	25.00%	3.75%	28.75%
2006 al 2021	25.00%	0.00%	25.00%
<b>Beneficio Ponderado</b>	<b>25.00%</b>	<b>3.75%</b>	<b>28.75%</b>

El descuento sólo aplica para las primeras 500,000 UDIS.

#### 7.3.8.2 DESCUENTO DEL 20%

Año	Beneficio Bitar	Beneficio ADE	Beneficio Total
1997	20.00%	20.00%	40.00%
1998	20.00%	16.00%	36.00%
1999	20.00%	16.00%	36.00%
2000	20.00%	12.00%	32.00%
2001	20.00%	12.00%	32.00%
2002	20.00%	8.00%	28.00%
2003	20.00%	8.00%	28.00%
2004	20.00%	4.00%	24.00%
2005	20.00%	4.00%	24.00%
2006 al 2021	20.00%	0.00%	20.00%
<b>Beneficio Ponderado</b>	<b>20.00%</b>	<b>4.00%</b>	<b>24.00%</b>

El descuento sólo aplica para las primeras 500,000 UDIS.

## CÁLCULO DEL BENEFICIO DE LA MENSUALIDAD:

### Sin Quita Condicionada

Importe de la mensualidad 100%  
 $100 \times .25$  (FIRENZZE) = 25.00  
 $75 \times .25$  (ADE) = 18.75  
Total Beneficio 43.75%

### Con Quita Condicionada

Importe de la mensualidad 100%  
 $100 \times .20$  (FIRENZZE) = 20.00  
 $80 \times .25$  (ADE) = 20.00  
Total Beneficio 40.00%

## CÁLCULO DEL BENEFICIO EN LA MENSUALIDAD DE CRÉDITOS MAYORES A 500,000 UDIS

Respetando los % de Beneficios FIRENZZE

Crédito de 650,000.00 UDIS

$500,000.00 / 650,000.00 = 76.92\%$

Crédito al corriente

$25\%$  FIRENZZE  $\times .7692 = 19.23$

$25\%$  ADE  $\times .7692 = 19.23$

$100.00 \times 19.23\% = 19.23$

$80.77 \times 19.23\% = 15.53$

Beneficio total = 34.76%

Crédito con quita condicionada

$20\%$  FIRENZZE  $\times .7692 = 15.84$

$25\%$  ADE  $\times .7692 = 19.23$

$100.00 \times 15.84\% = 15.84$

$84.16 \times 19.23\% = 16.18$

Beneficio Total = 32.02%

### 7.3.8.3 BENEFICIO EN FINIQUITOS Y PREPAGOS

Año	Beneficio del ADE	Prepagos		Finiquito	
		Beneficio Bital	Beneficio Total	Beneficio Bital	Beneficio Total
1997	14.00%	7.00%	21.00%	7.00%	21.00%
1998	12.50%	6.25%	18.75%	6.25%	18.75%
1999	11.15%	5.58%	16.73%	5.58%	16.73%
2000	9.70%	4.85%	14.55%	4.85%	14.55%
2001	8.25%	4.13%	12.38%	4.13%	12.38%
2002	6.75%	3.38%	10.13%	3.38%	10.13%
2003	5.50%	2.75%	8.25%	2.75%	8.25%
2004	4.00%	2.00%	6.00%	2.00%	6.00%
2005	2.50%	1.25%	3.75%	1.25%	3.75%
2006 al 2021	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

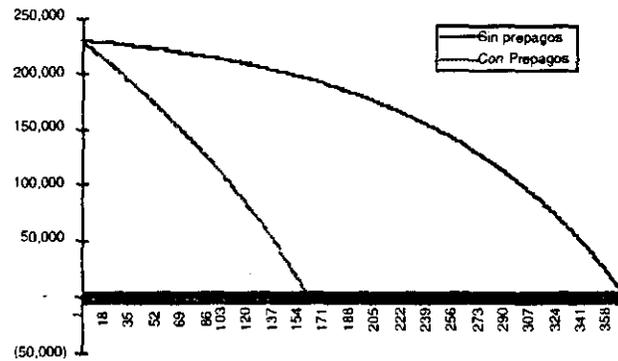
Sólo aplica en Créditos en UDIS

### REDUCCIÓN EN EL PLAZO

#### SIN PREPAGOS



## CON PREPAGOS



### 7.3.9 ESCENARIOS

#### 7.3.9.1 CLIENTES AL CORRIENTE EN UDIS

- ❖ Con convenio firmado ..... 4,744 Créditos
  - ▲ Beneficio automático
  
- ❖ Sin firmar el convenio ..... 832 Créditos
  - ▲ Beneficio Automático
  - Firma del Convenio ante Notario antes del 30 de Diciembre de 1997, aunque al cliente se le maneja 15 de Octubre

#### 7.3.9.2 CLIENTES AL CORRIENTE EN PESOS

- ❖ Beneficio Automático ..... 673 Créditos
  
- ❖ Recomendación Reestructurar en UDIS :
  - ▲ Tasa menor
  - ▲ Menor Refinanciamiento
  - Beneficio en prepagos

### **7.3.9.3 CLIENTES CON PAGOS VENCIDOS EN UDIS FIRMADOS**

❖ Con convenio firmado ..... 4,835 Créditos

- ▲ Acudir al Centro de Atención de Clientes para ponerse al Corriente con el 25% de descuento mensual en los pagos  
Hablar al CSI para solicitar el esquema de quita condicionada de los P.V.  
con el 20% de descuento mensual en los pagos.  
Cambiar de esquema reestructurando ante notario.

### **7.3.9.4 CLIENTES CON PAGOS VENCIDOS EN UDIS NO FIRMADOS**

❖ Sin firmar el convenio ..... 4,438 Créditos

- ▲ Acudir al Centro de Atención de Clientes
- ▲ Ponerse al corriente con sus propios recursos con el descuento del 25% mensual en los pagos
- ▲ Acogerse al esquema de quita condicionada de los P.V. con un descuento del 20% mensual en los pagos
- ▲ Firma del Convenio de Reestructura ante Notario

### **7.3.9.5 CLIENTES CON PAGOS VENCIDOS EN PESOS**

❖ 3,586 Créditos

- ▲ Acudir al Centro de Atención de Clientes
- ▲ Ponerse al corriente con sus propios recursos con el descuento del 25% mensual en los pagos
- ▲ Acogerse al esquema de quita condicionada de los P.V. con un descuento del 20% mensual en los pagos, reestructurando ante notario.

#### **7.3.9.6 CRÉDITOS CON PAGARÉ**

- ▲ Acudir al Centro de Atención de Clientes
- ▲ Ponerse al corriente con sus propios recursos con el descuento del 25% mensual en los pagos
- ▲ Acogerse al esquema de quita condicionada de los P.V. con un descuento del 20% mensual en los pagos, reestructurando ante notario.  
Hablar al CSI para solicitar el esquema de quita condicionada de los P.V. con el 20% de descuento mensual en los pagos.

#### **7.3.10 OBSERVACIONES**

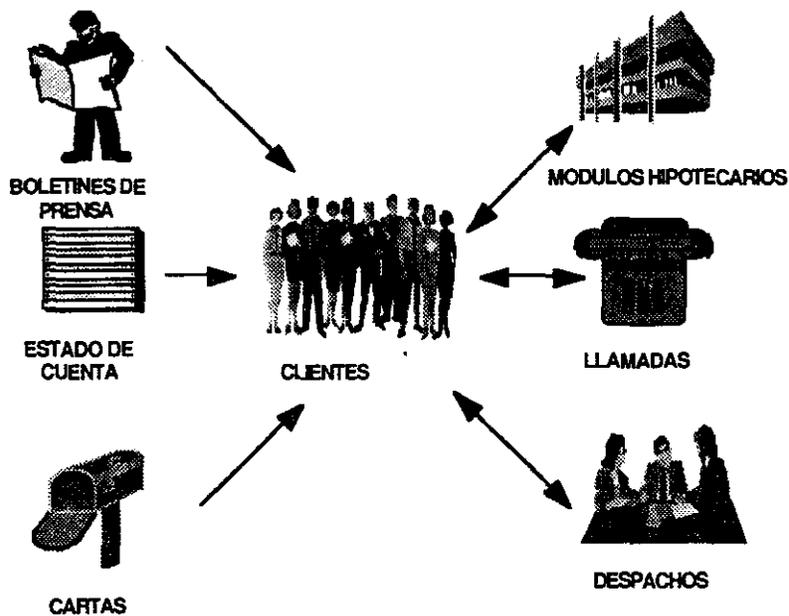
Cabe recordar que los pagarés no tienen derecho a descuentos en las mensualidades, a menos que ese monto lo capitalicen reestructurando su crédito con notario.

Tenemos un alto índice de cartera vencida y poco tiempo para corregirlo.

Como ya se mencionó este programa aplica para clientes que obtuvieron un crédito antes del 30 de abril de 1996, debido a que se trata de incluir sólo a aquellos créditos que sufrieron los estragos de la crisis.

La composición de la cartera es 87% en UDIS (debido a las Reestructuras Automáticas ) quedan 13% en pesos, lo cual el 98% está con más de 24 pagos vencidos, y es ahí donde se tienen que concentrar los esfuerzos.

Como se vio más adelante en 8 plazas se encuentra el 83% de la cartera, es por eso que en esas plazas se abrieron Módulos Hipotecarios que son Centros de Atención , para poner más esfuerzos en aquellos lugares donde se concentra nuestra cartera, también salieron boletines de prensa en cada una de estas plazas. Todo esto como un esfuerzo adicional a la Estrategia de Implantación:



El objetivo es mantener al corriente a los que actualmente están al corriente, esto con el fin de no contaminar la cartera vigente. Siempre se habían excluido a los clientes con un buen comportamiento de pago, es decir "se premiaba a los malos", con este programa en primera instancia se trató de dar un beneficio a los clientes buenos y con esto lograr que ellos se mantengan siempre con un buen comportamiento de pago.

Este programa comprende descuentos otorgados por parte del banco por toda la vida del crédito, los cuales son mensuales, esto es el mismo efecto que si le das un descuento en el saldo del crédito en una sola exhibición. La diferencia es el tiempo en el que se le da, el impacto psicológico es distinto para el cliente, resulta más atractivo el decir "descuentos por toda la vida del crédito" a decir "Un solo descuento en el saldo total". y para el banco aunque es lo mismo ya que si lo damos por toda la vida del crédito representa una disminución de su saldo en el mismo porcentaje, pero conviene no darlo en una sola exhibición sino considerarlo mes a mes, a demás que lo estamos condicionando a que se mantenga al corriente (0 y 1 pago vencido).

Por este motivo y por el costo que representa para el banco ya no otorgamos el Aguinaldo FIRENZZE a los clientes que entren a este programa.

### **7.3.11 PROCESOS DE OPERACION. ( ANEXOS )**

- QUITAS CONDICIONADAS Y DESCUENTOS

- REESTRUCTURAS

- FINIQUITOS

- ACLARACIONES

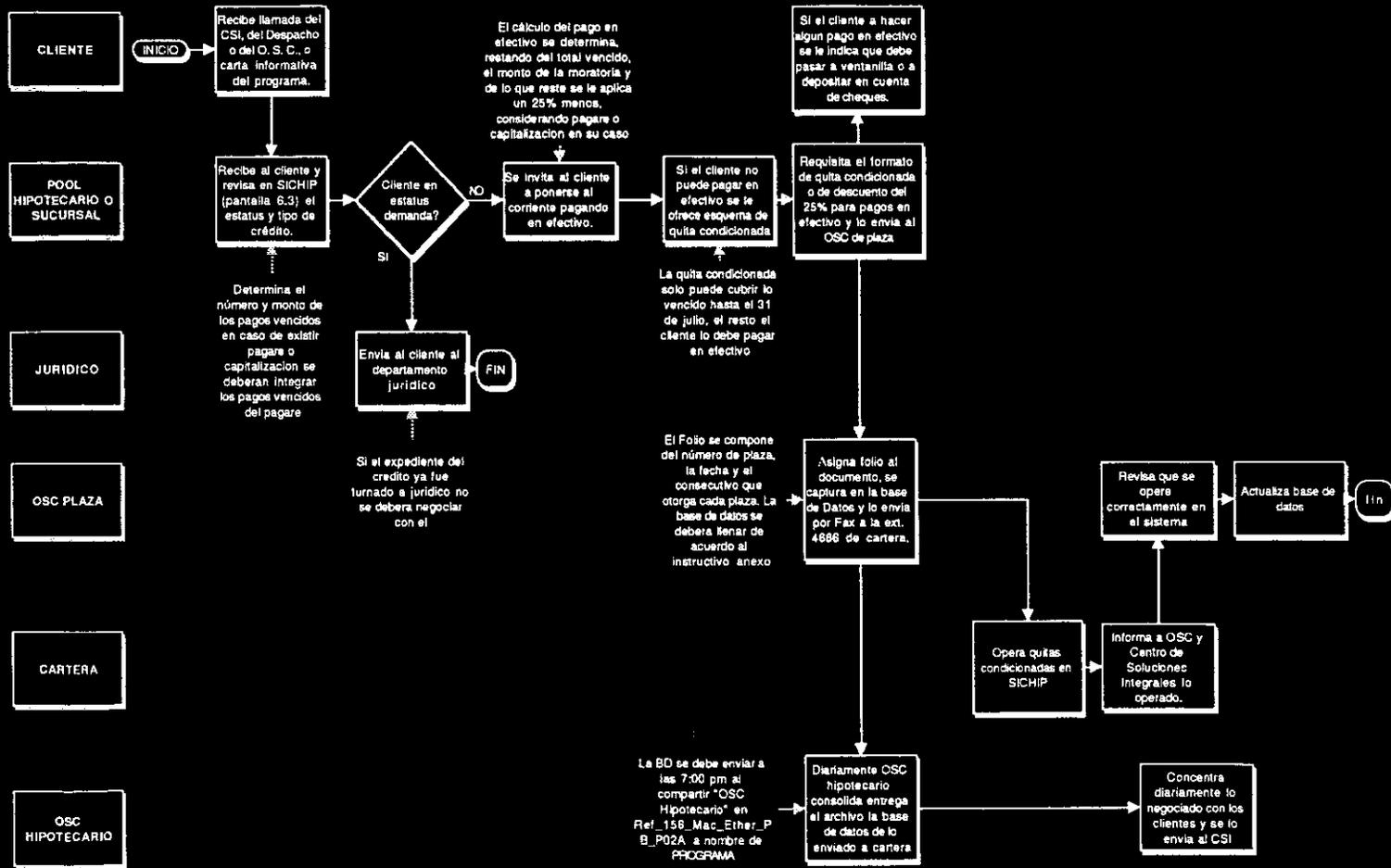
- SUSTITUCION DE DEUDOR

- DACION EN PAGO

- SINIESTRO

- DEMANDA

PROCESO OPERATIVO DE QUITAS CONDICIONADAS Y DESCUENTOS DEL PROGRAMA "FIRENZZE TE PONE AL CORRIENTE"



CLIENTE

POOL HIPOTECARIO O SUCURSAL

JURIDICO

OSC PLAZA

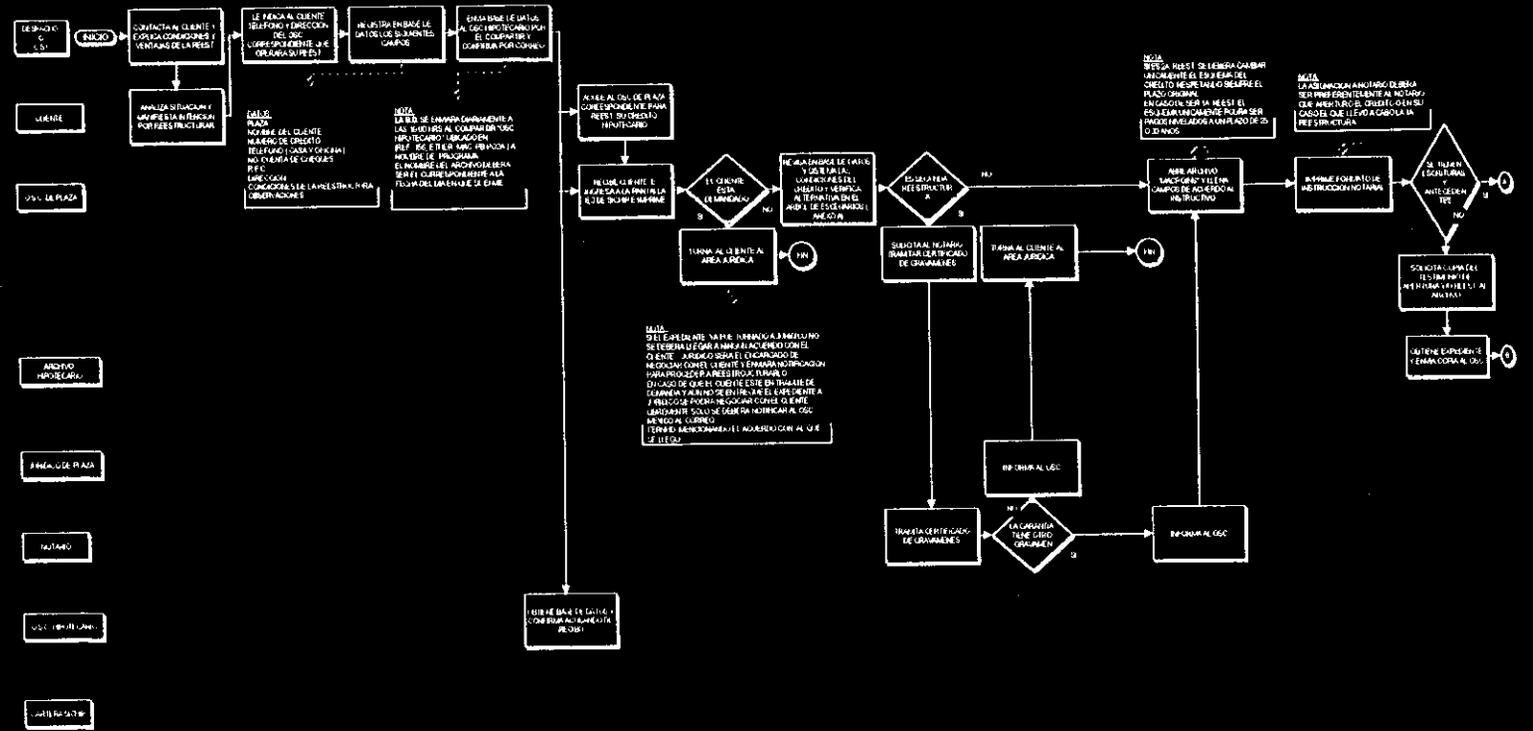
CARTERA

OSC HIPOTECARIO

1 DIA

5 DIAS

**PROCEDIMIENTO OPERATIVO DE REESTRUCTURACION DE LA CARTERA HIPOTECARIA PROGRAMA "PRENZEZ TE PONE AL CORRIENTE"**



- ARCHIVO HIPOTECARIA
- FECHA DE PRAZA
- TELÉFONO
- VOL. DE PRAZA
- CATEGORÍA







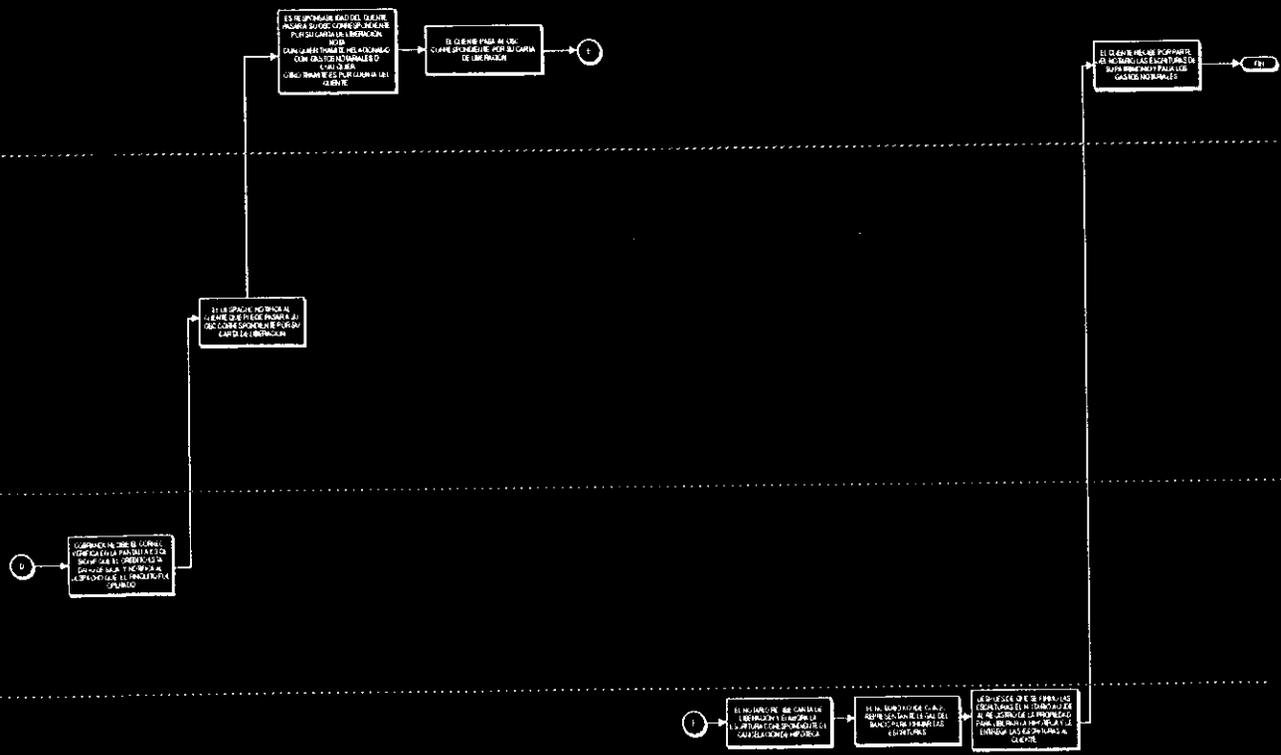
1. IL COMPLESSO DI  
CASA E GIARDINO  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA

1. IL COMPLESSO DI  
CASA E GIARDINO  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA

1. IL COMPLESSO DI  
CASA E GIARDINO  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA

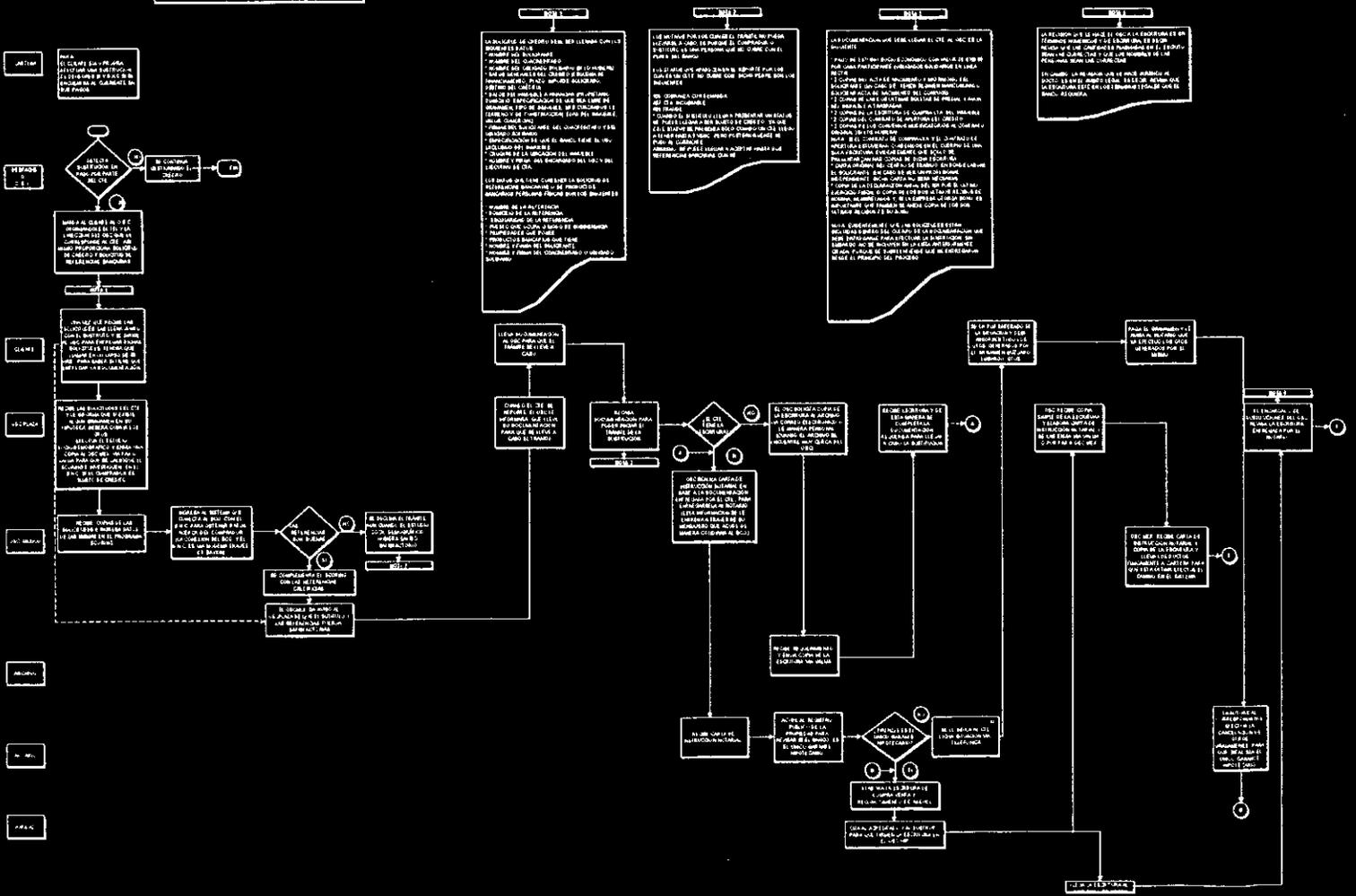
1. IL COMPLESSO DI  
CASA E GIARDINO  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA

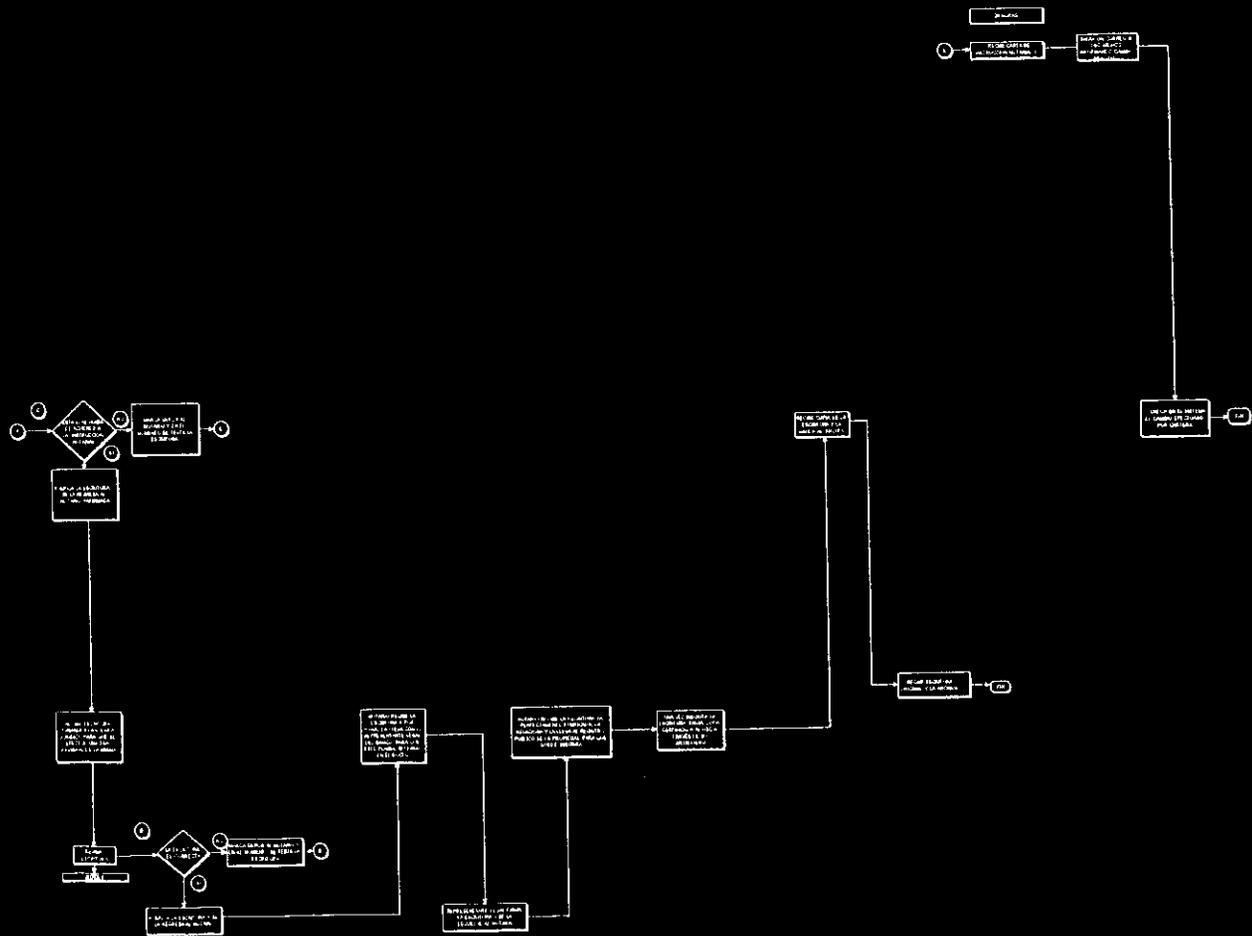
1. IL COMPLESSO DI  
CASA E GIARDINO  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA  
DELLA VILLA





**GRUPO FINANCIERO FIRENZE S.A.**  
**PROCESO OPERATIVO DE SUSTITUCION DE DEUDOR**  
**DE CREDITOS HIPOTECARIOS**

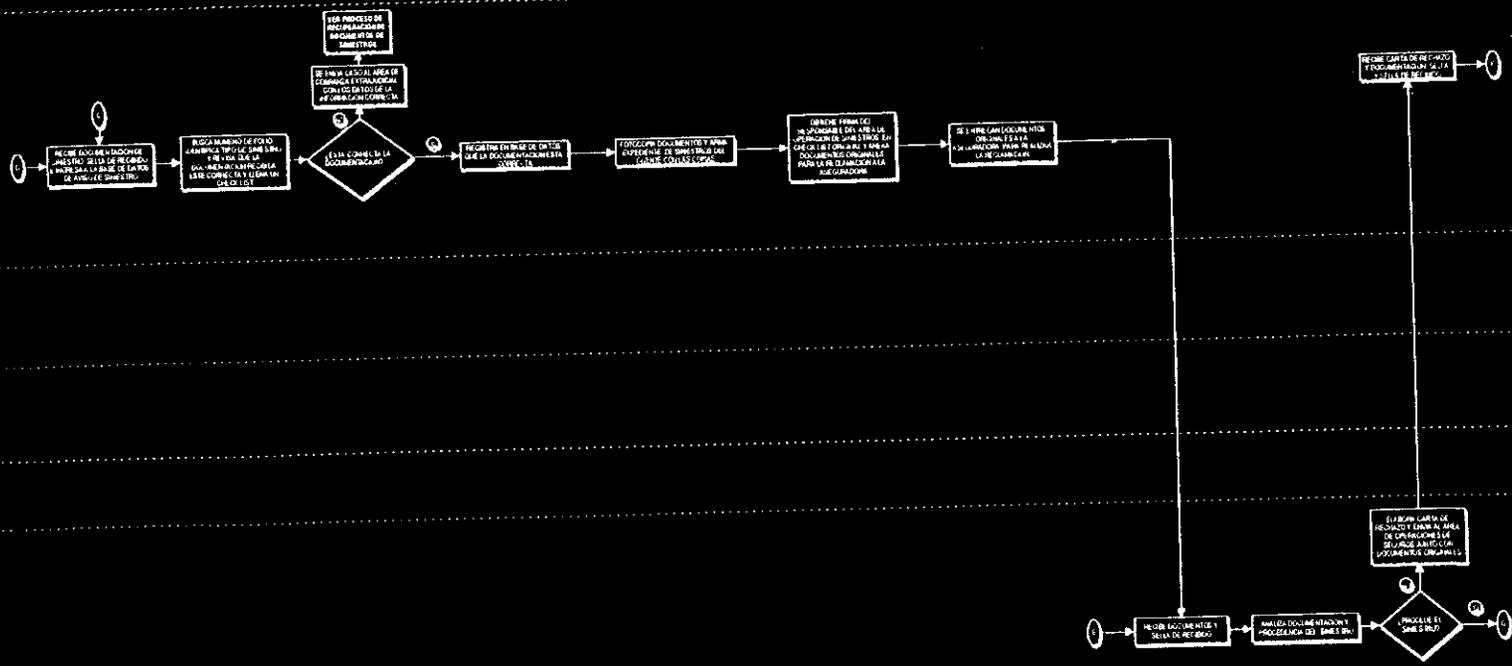




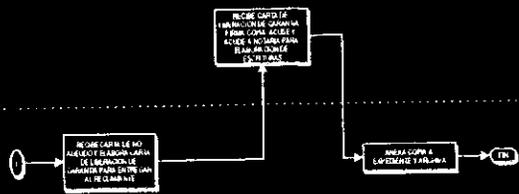


















## CONCLUSIONES

Considero que la operación de las Unidades de Inversión dará liquidez al mercado y ayudará a los diversos agentes económicos a resolver sus problemas financieros a corto plazo, eliminando el impacto de la inflación substancialmente.

Este mecanismo utilizado en los Programas de Apoyo a Deudores Hipotecarios harán que estos sean positivos. Lo cual ocurrirá con este nuevo Programa, ya que se adecúa a la realidad del ingreso actual en México, y permite reducir el flujo de pago de los clientes.

El premiar a los clientes buenos como ocurre en esta ocasión, además de no contaminar la cartera fomenta a que estos clientes mantengan, por un largo plazo, un buen comportamiento de pago.

Un punto importante a considerar es el lograr reactivar el mercado de bienes raíces mediante la demanda de bienes que permitan un incremento de este mercado y con ello que suban los precios de las garantías para restaurar la confianza en el pago de los clientes, porque de esta manera sentirán que pagan lo que vale su casa.

Muchos clientes argumentan que el valor de su casa no es equitativo con el valor de su crédito, debido a esto en primera instancia condonamos el 100% de intereses moratorios y lo vencido lo condonamos por medio de una quita condicionada, de esta manera motivamos el pago y comprometemos al cliente a que se mantenga con un buen comportamiento de pago.

El valor de las casas no ha subido a raíz de la crisis, pero siempre después de un tiempo, como lo hemos visto en crisis anteriores, el mercado inmobiliario reacciona y tiene un ajuste importante en un corto período a la alza para recuperar todo aquello que no aumentó.

Han pasado dos años y medio después de la crisis, por lo tanto tienen mucho rezago los bienes inmuebles en su valor.

Al haber un poco de demanda de estos bienes, su valor debe subir, con este programa y con la reactivación que debe haber de los mismos, el cliente va a encontrar que la relación garantía - crédito va a mejorar y esperamos que con ello la motivación de pago.

Por otro lado el derecho a tener estos beneficios se puede vender bajo este programa, la gente debe preferir, más que comprar una casa donde sus pagos no cuentan con descuentos, comprar una casa que cuenta con beneficios por toda la vida de su crédito.

Por todo lo anterior, considero que va a darse en poco tiempo una demanda de bienes inmuebles y esto va a reactivar el mercado secundario y por lo tanto los precios de las casas se van a incrementar, ya que como se comentó anteriormente todos los bancos están haciendo algo, y esto debe impactar inmediatamente en la parte de valor de los bienes inmuebles y con esto restaurar la confianza del cliente en su pago.

Este nuevo programa nos ayudará a superar el deterioro de la cartera y la nueva forma de contabilizar (USGAAP).

Si logramos poner al corriente la cartera vencida mejoraremos la calidad de los activos del banco, ajustaremos el valor de la propiedad ( al subir el precio de las casas) y el cliente se preocupará por conservar su patrimonio y se mantendrá al corriente.

Al reestructurar un crédito en UDIS el cliente reduce su refinanciamiento, se protegen a los créditos de los incrementos de las tasas de interés ocasionados por acontecimientos sociales, políticos y económicos , es decir se protege el patrimonio familiar.

Sin embargo los primeros programas de reestructura no tuvieron un resultado totalmente favorable debido a la vaga y mala información de los deudores sobre las UDIS y reestructuras, provocando un completo rechazo.

Este programa es la última oportunidad de el cliente y el banco para empezar algo nuevo.

El tratamiento de un Crédito hipotecario dentro de un Grupo financiero es muy importante ya que son créditos de largo plazo y con problemas particulares de cada cliente, es por eso que además de establecer programas de apoyo que disminuyan la cartera vencida, se busquen nuevas y mejores formas de control.

La centralización y la automatización del sistema de cobranza nos permite optimizar el mismo proceso lo cual nos proporciona una efectividad en la toma de decisiones.

“ Centralizar implica, descentralizar la información y centralizar la operación”.

## BIBLIOGRAFÍA

- Birman Jr., Harold. "Administración financiera e inflación."  
Editorial CECSA. México 1990.
- Koontz, Harold. Wehrichh Heinz. "Administración una perspectiva global."  
Editorial Mc. Graw Hill. México 1994.
- Mansell Carstens, Catherine. "Las nuevas finanzas en México".  
Editorial Milenio, S.A. de C.V. México 1992.
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles. "UDIS. Unidades de Inversión para el Fortalecimiento Económico de México".  
México 1995.
- Toledano y Castillo, Mario Alfonso. "Taller de repercusiones financieras en las inversiones y los créditos en unidades de inversión (UDIS)".  
U.N.A.M. Facultad de Contaduría y Administración 1995.
- Villegas H. Eduardo y Ortega O., Rosa Ma. "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano "  
6ta. reimpresión. Editorial Pac, S.A. de C.V., México 1993.
- Quijano, J. Manuel. "La Banca Pasado y Presente (Problemas Financieros Mexicanos )".  
Ensayos del CIDE, México 1985.
- Aguilar, Alonso. "La nacionalización de la Banca, la crisis y los monopolios".  
Editorial Nuestro Tiempo. México 1983.
- Pearson, Hunt. "Financiación básica de los negocios".  
Editorial Uteha. México 1964.
- Van Horne, James C. "Fundamentos de Administración Financiera".  
Editorial Prentice Hall. 6a. edición. México 1988.

Miguel de Toro y Gisbert, Miguel. "Diccionario Larousse Ilustrado".  
Editorial Larousse, México 1996.

Díaz Escalante, Arsenio. "El desarrollo estabilizador a la crisis de la globalización". Revista  
Ejecutivos de Finanzas N.12. México, diciembre de 1996.

Lagos Galindo, Iveth, "Bursatilización de hipotecas en el mercado mexicano".  
Revista Ejecutivos de Finanzas N. 4. México, abril 1997.

Opalín, León. "La mejoría de la banca, fundamental para la recuperación económica".  
Revista Ejecutivos de Finanzas N. 2. México, febrero 1997.

O'Farril Santoscoy, Ernesto. "Hacia un nuevo modelo económico".  
Revista Capital Mercados Financieros N. 87. México, julio 1996.

Cepeda, Francisco. "Premia Banca a cumplidores".  
Periódico Reforma . México. 21 de septiembre de 1997. Pp. 1G.

Cepeda, Francisco "Apoya Banamex a deudores hipotecarios ".  
Periódico Reforma. México. 29 de junio de 1997. Pp. 1G.

Vazquez, Mayela "Arranca plan hipotecario".  
Periódico Reforma. México. 17 de junio de 1997. Pp. 23 A.

Salgado, Alicia "Delicada situación de la banca por la cartera vencida".  
Periódico El Financiero. México. 6 de octubre de 1997. Pp. 4

"Manual de capacitación de créditos hipotecarios".  
México, 1996.

Decreto presidencial, que establece las obligaciones que podran denominarse en Unidades  
de Inversión y reforma y adiciona diversas disposiciones del Código Fiscal de la  
Federación y la Ley del ISR.

Circulares Publicadas por Banco de México:

Circular Telefax 34/96

Circular Telefax 118/95

Circular Telefax 111/96

Circular Telefax 19/97

Circular Telefax 4/496

Circular Telefax 80/96

Circular Telefax 86/95

Circular Telefax 40/96

Circular Telefax 3/96

Circular Telefax 60/95

Circulares Publicadas de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores:

Num. 1300

Num. 1294

Num. 1282

Num. 1269

Num. 1265

Num. 1243