



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

"AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES; UNA OPCION
DE FINANCIAMIENTO"

AINEE VERDIN MADRIGAL

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Administración y Finanzas con Reconocimiento de Validez
Oficial de Estudios de la SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA,
México, número 81691 con fecha 17-XII-81.

Zapopan, Jal., Diciembre de 1981



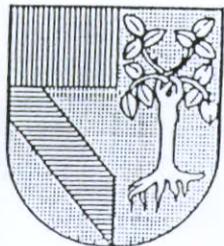
50154

CLASIF: TE AF 1995 VER

ADQUIS: 50154 2

FECHA: 29/Mayo/03

DONATIVO DE Apogeu del 46256



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

"AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES; UNA OPCION
DE FINANCIAMIENTO"

AIMEE VERDIN MADRIGAL

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Administración y Finanzas con Reconocimiento de Validez
Óficial de Estudios de la SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA,
según acuerdo número 81691 con fecha 17-XII-81.

Zapopan, Jal., Diciembre de 1995



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACION

C. Aimeé Verdin Madrigal

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa de investigación y campo titulado: "AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES; UNA OPCION DE FINANCIAMIENTO" presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

Dr. Raúl Morelos Oseguera
Presidente de la Comisión

Zapopan, Jal. a 1 de Abril de 1997



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

Abril 1 de 1997

COMITE DE EXAMENES PROFESIONALES
P R E S E N T E

Muy señores nuestros:

Les comunico que Aimeé Verdín Madrigal ha desarrollado el programa encaminado a la elaboración de su proyecto de Tesis titulada: "AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES; UNA OPCION DE FINANCIAMIENTO" Programa para el cual fui asignado como asesor de tesis.

La elaboración del proyecto de tesis mencionado ha terminado, lo que comunico a ustedes como constancia y para que se sigan los pasos necesarios para la conclusión del trabajo de Tesis.

Atentamente

Dr. Raúl Morelos Oseguera
Asesor de Tesis

DEDICATORIA.

A Mi Madre, por el sentido de responsabilidad inculcado.

**A la Universidad, por haberme dado la oportunidad de cumplir uno de mis
mayores deseos.**

A los Profesores, por su ejemplo.

Gracias.

ÍNDICE.

ÍNDICE GENERAL

	Pag.
Introducción.	4
Capítulo I AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES	9
1.1 Antecedentes del Sistema de Ahorro y Préstamo.	10
1.1.1. Generalidades de las Instituciones del Ahorro y Préstamo.	13
1.1.2. Nombre que se les asignaba a las Instituciones de Ahorro y Préstamo.	16
1.1.3. Condiciones en las que operan.	17
1.2 El Autofinanciamiento en México.	22
1.2.1. Marco Legal	25
1.2.1.1. Contenido de las Leyes y Reglamentos Involucrados.	26
1.2.2. Funcionamiento del Autofinanciamiento	32
1.2.2.1. Procedimientos de Adjudicación.	34
1.2.2.2. Procedimientos para entrega de Adjudicaciones.	36
1.2.3. Ventajas.	40
Capítulo II CRÉDITO HIPOTECARIO.	43
2.1. Generalidades.	44
2.2. Antecedentes.	44
2.3. Definición.	46
2.4. Funcionamiento.	48
2.4.1. Tipos de Créditos Hipotecarios.	50
2.4.2. Atributos.	54
2.4.3. Defectos.	54
2.5. Situación Actual.	54
Capítulo III EL AHORRO.	58
3.1. Concepto Económico del Ahorro.	59
3.2. Evolución y Aparición del Ahorro.	65
3.3. Clases de Ahorro.	66
3.3.1. Ahorro Privado.	66
3.3.1.1. Factores que influyen en la formación del Ahorro Privado.	66
3.3.2. Ahorro Público.	68
3.4. Razón de ser del Ahorro.	68
3.5. Importancia Social del Ahorro.	70
3.6. Factores que fomentan el Ahorro.	71
3.7. El Ahorro, una de las cinco líneas de estrategia del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.	73
3.7.1. Planteamiento.	73
3.7.2. Líneas de Estrategia.	75
3.7.2.1. El Ahorro Interno, base primordial del crecimiento.	76
Capítulo IV ANÁLISIS COMPARATIVO.	84
4.1. Explicación.	85
4.2. Bases de Comparación.	85
4.2.1. Autofinanciamiento.	86
4.2.1.1. Diversidad de Planes.	86
4.2.2. Crédito Hipotecario.	88
4.3. Ejemplos.	92
Conclusiones	95
Bibliografía	99
Glosario de Términos	102
Anexos	109

INTRODUCCIÓN.

INTRODUCCIÓN.

El problema de la adquisición de bienes inmuebles, es tan viejo como el hombre, es un problema insoluble. Por fuerte que la afirmación parezca, es obligado hacerla si uno quiere apegarse a los términos exactos en que la cuestión está planteada. El problema de la adquisición de bienes inmuebles no ha sido resuelto desde el origen mismo de la humanidad y no lleva trazas de resolverse en un futuro inmediato. Es más, muchos de los aspectos que en las páginas siguientes tendrán oportunidad de analizar, empujan todavía más a la creencia y al presagio de que nunca se alcanzará la solución esperada y necesaria.

Se piensa que la solución del problema de la habitación requiere una acumulación permanente de riqueza que puede consistir en bienes o esfuerzo humano. La posibilidad de obtener esta acumulación necesaria es la que determina la existencia o inexistencia del problema.

Es indudable que las probabilidades de solución son todavía remotas y, más que remotas, nulas en su base misma, porque son tremendas las dificultades técnicas que habría que vencer. Si se tiene en cuenta la evolución de la humanidad en el campo de la ciencia y de las condiciones de vida, y que el problema de la adquisición de bienes inmuebles no ha sido resuelto pese a todos los adelantos de millares de siglos, habrá que pensar que la solución total del problema sólo se dará en el caso de una transformación absoluta y radical de la financiación. Ello implica una verdadera revolución que es difícil considerar segura hoy en día, a pesar de la inquietud de nuestro tiempo. El entorno económico actual, dificulta a la población la posibilidad de adquirir bienes inmuebles a plazos, en virtud de los elevados intereses y de una limitada capacidad de pago. Adicionando a los factores anteriores el hecho de tener que recurrir a plazos muy largos

mediante el refinanciamiento de intereses, hacen casi nula la capacidad de pago para amortizar el capital en la mayoría de los casos.

“La colocación de créditos hipotecarios de los bancos privados está muerta, debido a la crisis económica que atraviesa el país, que ha provocado una disminución del poder adquisitivo de la población. En lo que va de 1995 la colocación de este tipo de créditos está muerta. Al respecto, datos del fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda -FOVI-, señalan que el mercado para la vivienda media y residencial ha descendido de 120 mil casas habitación en 1994 a 60 mil este año. Los usuarios de la banca, están a la expectativa del rumbo económico del país, no quieren arriesgar nada, además , no cuentan con los recursos para conseguir un crédito hipotecario.”¹

En el entorno económico actual, encontramos una excelente alternativa que ha surgido para que los consumidores puedan adquirir los bienes necesarios para mejorar su calidad de vida, sin incurrir en elevados costos de financiamiento y adquiriendo bienes a precio de contado, esta excelente alternativa la constituyen los sistemas de comercialización (como es definido éste medio por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial).

Como se puede apreciar fácilmente por lo ya expuesto, y se podrá apreciar por lo que a continuación sigue, que son muchos y variados los aspectos que encierra el problema de la adquisición de vivienda, así como los factores que influyen en forma preponderante en su planteamiento y soluciones posibles. Conviene ahora examinarlos con cierto detalle, para orientar debidamente la exposición, teniendo en cuenta que la finalidad principal y casi única

¹ La colocación de créditos hipotecarios “está muerta”. Periódico Siglo XXI, 9 de Octubre de 1995, pág. 28

de estas notas es la de dar a conocer las verdaderas características de una nueva opción de financiamiento, "El Autofinanciamiento".

El contenido de este trabajo esta dividido en cuatro partes. La primera parte (capitulo I) esta dedicada a dar a conocer los antecedentes, generalidades y condiciones en las que opera el Sistema de Ahorro y Préstamo. Del mismo modo a proporcionar las características del Autofinanciamiento en México, las Leyes y Reglamentos involucrados, su funcionamiento y ventajas.

La segunda parte (capitulo II) incluye un estudio del Crédito Hipotecario, sus generalidades, antecedentes, definición, funcionamiento, tipos de Crédito Hipotecario, atributos, defectos y la situación actual de los mismos.

La tercera parte (capitulo III) contiene información sobre El Ahorro como: concepto económico del ahorro, evolución y aparición del ahorro, clases de ahorro, razón de ser del ahorro, importancia social del ahorro, factores que fomentan el ahorro y el ahorro: una de las cinco líneas de estrategia del Plan Nacional de Desarrollo. Se ha querido plasmar en este capitulo que el ahorro es una de las cinco estrategias del Plan Nacional de Desarrollo, lo cual hace del ahorro interno la base primordial de crecimiento.

La cuarta parte (capitulo IV) contiene un estudio comparativo entre el Autofinanciamiento de Bienes Inmuebles y el Crédito Hipotecario, dando una breve explicación sobre como se realizó esta comparación y que base de comparación se utilizo. Del mismo modo se incluyen dos ejemplos con los mismos elementos, uno del Autofinanciamiento y otro de un Crédito Hipotecario, que sirven como ilustración para que el elector se decida por el mejor plan para la adquisición de bienes inmuebles.

En lo referente al método de investigación utilizado, primeramente se recurrió a la investigación documental, la cual se sustenta en las 18 bibliografías consultadas, las cuales van desde un recorte de periódico, hasta obras completas. Fue difícil pero no imposible reunir este número de obras, ya que el autofinanciamiento es un tema que recientemente ha tomado importancia pero que se ha utilizado desde los años 50's, por tal motivo las obras encontradas sobre el tema han sido editadas por esa década.

El segundo método de investigación utilizado, fue la investigación de campo, ya que se vio en la necesidad de recurrir al mayor número de agencias de autofinanciamiento y concertar citas con personas experimentadas en el tema, de igual forma fue necesario pedir apoyo a instituciones bancarias para obtener información sobre los créditos hipotecarios la cual con gusto se me fue proporcionada.

Tras largas horas de dedicación y trabajo, se logró obtener información muy completa y darle la estructura necesaria, para que de esta forma el lector pueda tener a la mano las bases para la elección de la mejor opción para la adquisición de bienes inmuebles.

CAPITULO I.

AUTOFINANCIAMIENTO DE BIENES INMUEBLES.

1.1. ANTECEDENTES DEL SISTEMA DE AHORRO Y PRÉSTAMO.

Al estudiar el origen del sistema de Ahorro y Préstamo es necesario señalar los motivos económicos, políticos o sociales que dieron vida a la idea y los que después crearon la necesidad de su aplicación en diversas partes del mundo.

El tipo de asociaciones de Ahorro y Préstamo como institución financiera es un producto anglosajón, ya que hasta la modalidad norteamericana de dichas instituciones encuentra su origen directo en Inglaterra. Todo el proceso político que comienza a mediados del siglo XVIII y que culmina en la hora de la Revolución Francesa encontró eco y tuvo repercusiones en Inglaterra; eco y repercusiones que se concretaron en un deseo de mejora social. El nuevo espíritu social se manifestó por diferentes caminos y uno de ellos desemboca en la fundación de la primera sociedad cooperativa en el año de 1794. El primer banco de ahorro inglés se organiza en 1799 y en ese mismo período del final del siglo aparecen las primeras compañías de seguros.

Las instituciones de Ahorro y Préstamo no esperaron el permiso del Parlamento para comenzar a operar. El 3 de diciembre de 1781 se constituyó en Birmingham la primera institución de este carácter.

“Las condiciones de vida creadas por las concentraciones de la nueva industria en las ciudades, fueron sin duda alguna, las principales razones que impulsaron el nacimiento y expansión de las instituciones de Ahorro y Préstamo.”¹

Entre los países que se tiene antecedente que utilizaron este tipo de sistema se encuentran principalmente:

¹ LAMAS, Luis., “Ahorro y Préstamo para la vivienda familiar”, pág. 37

A) INGLATERRA.- El período comprendido entre la fecha del establecimiento de la primera institución (1781 en Birmingham) y la fecha de promulgación de la primera ley concerniente a estas instituciones (1834), tiene esencial importancia porque coincide con la parte más activa de la Revolución Industrial, que encierra tan profundo significado en la evolución económica de Inglaterra. Las gentes emigran de los campos a las ciudades y se aglomeran alrededor de las fábricas. Ante la carencia de viviendas suficientes y la escasez de tiempo y financiación necesaria para hacerlas, se aprovecharon las antiguas viviendas, que vinieron a convertirse en casas de vecindad. La situación descrita y el conjunto de problemas que encerraba, provocaron la necesidad de que los obreros resolvieran sus dificultades con los recursos con los que contaban, fue así como nació primero la idea del sistema de Ahorro y Préstamo dentro de ese conjunto de instituciones que fueron conocidas con el nombre que aún conservan de Friendly Societies (Sociedades de Amigos). En 1836, ante la existencia de más de dos mil instituciones de este tipo en todo el territorio metropolitano inglés, se promulgó la primera ley que vino a regularlas bajo su nombre actual de Building Societies (Sociedades de Construcción).

B) ESTADOS UNIDOS.- La gran ola migratoria del siglo XIX estaba comenzando dentro de las fronteras nacionales; los granjeros empezaban a emigrar hacia las ciudades. La modernización del transporte y el desarrollo del comercio, tanto interior como exterior, comenzaban a transformar a los Estados Unidos, y un país de granjeros que se bastaban a sí mismos se convertía rápidamente en una nación de amplios recursos y diversos medios de vida en la que surgía rápidamente la clase de los obreros asalariados.

Fue precisamente a dos pioneros ingleses, que estaban familiarizados con las instituciones de Ahorro y Préstamo en Inglaterra a quienes se les ocurrió fundar una institución de ese tipo modelada sobre las que habían visto funcionar en su país. Samuel Pilling, que tenía una fábrica de telas estampadas, y Jeremías Horrocks, propietario de un establecimiento de tinturas, acabados y blanqueo, no disponían de ninguna documentación relativa a las instituciones inglesas, pero les bastó el recuerdo que conservaban de ellas, y el de sus obreros que también eran ingleses, para fundar la primera institución de ese género en América a la que llamaron Oxford Provident Building Association. El histórico hecho sucedió el día 3 de enero de 1831, en la ciudad de Frankford, Pensilvania.²

Concretamente, fue la preocupación por las viviendas de sus obreros la que movió a los dos pioneros ingleses a crear la primera institución de Ahorro y Préstamo en que encuentra raíz la organización que hoy conocemos.

C) ALEMANIA.- Una de las razones del éxito y expansión del sistema se debió a las condiciones de crédito hipotecario que prevalecían en los años de 1914 a 1920, para comprender el establecimiento del Ahorro y Préstamo en Alemania. Hay que tomar en cuenta la escasez de crédito hipotecario en el período anterior a la guerra de 1914, escasez que estaba determinada principalmente por las exageradas exigencias de garantía, que eran en general superiores al 60% del valor del inmueble. Este crédito tan limitado obligaba a la persona interesada en construir o adquirir casa propia a tomar una segunda hipoteca, la cual sólo se podía conseguir en condiciones sumamente desfavorables por las razones mismas de la

² *Ibidem*, pág. 39

escasez de crédito y por el aumento de riesgos que implicaba. El Estado, y especialmente algunos municipios importantes, facilitaron créditos con el fin de que los efectos de esta situación se hiciesen sentir con menor intensidad. No obstante, la situación se tornó insoportable en los primeros años de la inflación de 1924-1928, y el Estado, mediante un gran esfuerzo, fomentó el otorgamiento de segundas hipotecas con fondos provenientes de un nuevo impuesto sobre casas. Por otra parte, en esa época resultaban demasiado costoso para los deudores las condiciones impuestas por los acreedores de primeras hipotecas, y ello implicaba que las personas interesadas en la edificación o extinción de deudas sobre casas propias se vieran obligadas a obtener primeras y segundas hipotecas en condiciones más favorables.

Este fue el verdadero origen del movimiento de Ahorro y Préstamo en Alemania. “Su creación representa una defensa contra la falta de capital y particularmente contra los altos intereses y condiciones del mercado.”³

1.1.1. GENERALIDADES DE LAS INSTITUCIONES DE AHORRO Y PRÉSTAMO.

Desde principios del presente siglo la operación de Ahorro y Préstamo se fue adaptando a las necesidades de los ahorradores, creando para ello un verdadero servicio de financiación. Para lograrlo, fue necesario superar muchos de los principios en que se sustentó el sistema en sus comienzos. El concepto, demasiado estricto y limitado, de que la persona ahorradora había de ahorrar forzosamente por el período de tiempo a que se había comprometido, quedó

³ *Ibidem*, pág. 41

reemplazado por otro concepto más moderno: el ahorrador lo es cuándo y cómo quiere⁴ y puede además retirarse del plan de ahorros en el momento en que desee hacerlo, mediante una simple notificación al banco. La obligación que contraía antes el interesado de construir su casa en un lugar preestablecido, se sustituyó por el principio de que su libre elección de constructor, lugar y modelo de casa debe ser en todo momento respetada.

La población que necesita habitación y que no goza de recursos inmediatos para proveérsela puede dividirse en dos grandes grupos:

1. El que carece de toda posibilidad económica; y sólo es posible ayudarlo mediante la asistencia total del Estado.
2. El que se compone por individuos con cierta capacidad para el ahorro, aunque no cuenten con un capital inicial para resolver su problema, puede ser atendido por instituciones especializadas que puedan reunir el esfuerzo y las posibilidades dispersas de esos interesados.

Las primeras empresas que practican esta clase de operaciones son conocidas con el nombre de instituciones de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar, pero, con el fin de abreviar tan largo título, se les designa simplemente como instituciones de Ahorro y Préstamo. Las operaciones que practican estas instituciones pueden definirse como operaciones especializadas de Ahorro y Préstamo destinadas a la obtención de viviendas familiares. El ahorro puede ser constituido con la finalidad de crear una garantía mínima en efectivo que

⁴ *Ibidem*, pág. 33

pueda servir de base para solicitar un crédito gracias al cual será posible completar la cantidad necesaria para adquirir o construir una casa propia. Puede afirmarse que es ésta la operación más frecuente, porque la constitución en ahorros del 100% del valor de la casa implica en general sacrificios demasiado duros y un período de tiempo demasiado largo. Por otra parte, los préstamos que otorgan esta clase de instituciones se orientan de modo exclusivo hacia la vivienda familiar, para asegurarse de esto el Estado dictaba reglamentos precisos en lo que se refiere al destino, monto, garantías y tasas de los créditos.⁵

Así pues, la finalidad de estas instituciones era la de resolver el problema de la habitación a las clases menos afortunadas y que no cuentan con un haber inicial que les permita solicitar un préstamo a las organizaciones de crédito ya existentes.

La suscripción de los planes de ahorro de estas instituciones, permite a los interesados constituir un pequeño patrimonio inicial que, junto con la garantía moral que se deriva de la regularidad de sus depósitos de ahorro, hace posible para ellos construir su casa mucho antes que por cualquier otro medio que quisieran utilizar.

Por lo tanto se puede concluir que la finalidad de las Instituciones de Ahorro y Crédito es la de crear las posibilidades necesarias para comprar o construir su casa propia para aquellas personas que no tienen sino una cierta capacidad de ahorro.

⁵ Ibidem, pág. 29

1.1.2. NOMBRES QUE SE LES ASIGNABA A LAS INSTITUCIONES DE AHORRO Y PRÉSTAMO.

Las instituciones de Ahorro y Préstamo se conocieron en **INGLATERRA**, en un principio, como *Sociedades de Amigos*, hasta que en 1836 la ley del Parlamento las reconoció como *Sociedades Constructoras*.

En **ESTADOS UNIDOS**, al surgir el sistema de Ahorro y Préstamo cambió simplemente la palabra “*Sociedad*” por la palabra “*Asociación*”. La Liga de los Estados Unidos Americanos calificó en 1892 a sus miembros locales como *Asociaciones Locales de Construcción y Préstamo*.

En **ARGENTINA** se les conoce por *Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar*, pero las instituciones, al formar su liga, le dieron el nombre de *Liga de Instituciones de Ahorro y Préstamo para la Vivienda*.

La legislación **MEXICANA**, las reconoció en un principio como *Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda*.

La ley **SUIZA** del 5 de febrero de 1935 las nombra *Cajas de Crédito a Término Diferido*.

En la legislación **BELGA** se las conoce por *Sociedades de Capitalización, posiblemente por la influencia francesa*.

En la legislación de **GUATEMALA** las titula como *Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar*.

La ley de **BRASIL** del 29 de junio de 1934 las conoce por *Sociedades de Economía Colectiva o por Cajas Constructoras*.

En ese entonces se pensaba que el nombre de Ahorro y Préstamo para la Vivienda era sin duda el más adecuado para los fines y propósitos de la institución, a la vez que decían que era el que mejor daba la idea de las características de sus operaciones.⁶

1.1.3. CONDICIONES EN LAS QUE OPERABAN.

Es importante mencionar que todas las instituciones, hasta cierto punto, son hijas del medio ambiente, por lo que, para tener una idea clara de las instituciones de Ahorro y Préstamo, se debe de mirar hacia atrás a las circunstancias, personalidades y problemas relacionados con su comienzo y desarrollo.

Los dos objetivos principales de una institución de éste tipo (economía y casa propia) siempre se mantuvieron, pero en el transcurso del tiempo se introdujeron modificaciones en la práctica del sistema que hicieron obtenibles estos objetivos más eficazmente.

El progreso en el sistema de Ahorro y Préstamo ha sido evolutivo. Muchas prácticas y planes se han probado. Algunos han obtenido un éxito tan grande que han sido adoptados finalmente. A otros se les ha encontrado fallas y se les ha descartado. Hay otros que han necesitado variaciones y cambios antes de ser satisfactorios. Varios cambios se requerirán y se propondrán en el futuro.

Sus características de operación han variado y aún hoy varían en los diferentes países que disfrutaban del sistema. Sin hablar de las variantes que podrían hallarse en cada uno de ellos, en ese entonces (por los años de 1950⁷) se clasificaron en tres grandes grupos:

⁶ Ibidem, pág. 105

⁷ Se hace referencia a los años de 1950, ya que el libro del cual se obtuvo ésta clasificación es primera edición, y se realizó precisamente en el año de 1950.

- a) Las instituciones a término, con planes de operación de series cerradas.
- b) Las instituciones permanentes con planes de series abiertas.
- c) Las instituciones en que se vinculan la operación de ahorro y la de préstamo hipotecario por medio de un contrato.

a) Operaciones de series cerradas.

Las operaciones de series cerradas se practican exclusivamente en las instituciones “a término”, es decir, en aquellas que una vez atendidas las necesidades de sus asociados dan por terminado el negocio, liquidando sus activos. Entre las características principales se encuentran las siguientes: se constituyen “series” con un número determinado de ahorradores y limitado sin que se permita el ingreso de nuevos socios, salvo en los casos en que sea necesario reemplazar la deserción de uno de los antiguos con alguno nuevo.

Este sistema tenía razón fundada de ser, hasta fines del siglo pasado, en centros a los que no había llegado aún el capital financiero, pero en nuestros días y en nuestro medio resulta ya tan inoperante como inaceptable. La necesidad de operaciones de carácter más financiero y, por lo tanto, más adecuadas a los intereses de los ahorradores, provocó la creación de las “series abiertas” (que posteriormente se explicaran) en las que toda clase de personas interesadas pueden participar y en las que, además, se permiten cuotas diferentes.

Este tipo de sistema se explica con el siguiente principio aritmético:

Se tienen 5 ahorradores(A,B,C,D,E), que desean obtener cada uno un préstamo de N\$50.00 depositando anualmente un ahorro de N\$10.00

AHORRADORES	A.	B.	C.	D.	E.	Saldo en caja.	Adjudicación.	Plazo de ahorro.
Primer año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	A	1 año				
Segundo año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	B	2 años				
Tercer año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	C	3 años				
Cuarto año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	D	4 años				
Quinto año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	E	5 años				

El resultado del cuadro anterior puede resumirse de la manera siguiente:

- El ahorrador "A" recibió la cantidad que necesitaba cuatro años antes de lo que habría tardado en percibirla si hubiera ahorrado individualmente.
- El ahorrador "B" la recibe al segundo año, es decir, tres años antes.
- El ahorrador "C" al tercer año, o sea con dos de anticipación.
- El ahorrador "D" al cuarto año, es decir, un año antes.
- El ahorrador "E" viene a recibirla cuando normalmente habría acumulado el capital deseado si hubiese ahorrado solo.

Por lo tanto, resulta más ventajoso la operación en conjunto, que el caso de que cada uno de los cinco miembros del grupo hubiese hecho sus ahorros sin la colaboración de los otros, ya que el plazo medio para obtener la cantidad que necesitaban es de 3 años en lugar de 5.

Este tipo de operación se puede decir que "trabaja" regularmente durante los primeros tiempos, pero después de algunos años se crean dificultades ya que los que llegan últimos deben esperar demasiado tiempo antes de obtener su préstamo.

b) Operaciones de series abiertas.

Las operaciones de series abiertas son las practicadas por todas las instituciones conocidas como “permanentes”, es decir, aquellas que, por no limitar el número de titulares o asociados, continúan sus operaciones en el tiempo sin limitación técnica o legal. El tipo de sociedades permanentes representa el paso más importante dado en el sistema, ya que con él abandona su carácter de cerrado o limitado de Asociación de Amigos para entrar al mercado con una finalidad de servicio general.

Así como las asociaciones que practicaban las operaciones de series cerradas tenían la característica de ser a “término”, las que practican operaciones de series abiertas tienen la particularidad de ser “permanentes”. “Se considera que la primera sociedad permanente surgió en 1846.”⁸ La sociedad permanente fue ideada para superar la sociedad a término, y los miembros podrían dividirse en dos clases diferentes: miembros no prestatarios, que se unían al movimiento puramente como inversionistas y deseaban continuar siéndolo, y miembros prestatarios, que se unían con la idea de recibir un préstamo que les permitiría adquirir su casa. Al aplicarse este plan permanente, que también es conocido como Plan de Series, uno de los principales argumentos empleados era que “un individuo puede entrar a la sociedad en cualquier momento, sin que se le exijan pagos atrasados, y con la misma igualdad que los miembros originales.

Para ejemplificar este sistema vamos a partir del ejemplo anterior del sistema de series cerradas:

⁸ *Ibidem*, pág. 109

AHORRADORES	A.	B.	C.	D.	E.	Saldo en caja.	Adjudicación.	Plazo de ahorro.
Primer año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	A	1 año				
Segundo año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	B	2 años				
Tercer año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	C	3 años				
Cuarto año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	D	4 años				
Quinto año.	N\$ 10.00	N\$ 50.00	E	5 años				

En este ejemplo se puede decir que el ahorrador "E" se encuentra en desventaja con respecto a sus cuatro compañeros, ya que no obtuvo ventaja alguna en su plan de ahorros, pero no ocurrirá tal cosa si otros cinco ahorradores (las personas F,G,H,I y J), se llegasen a adherir al grupo inicial, como se demuestra en el cuadro siguiente:

AHORRADORES	GRUPO I					GRUPO II					Total en caja	Adjudicaciones
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J		
Primer año	N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00						N\$50.00	A
Segundo año	N\$10.00	N\$100.00	B,C									
Tercer año	N\$10.00	N\$100.00	D,E									
Cuarto año	N\$10.00	N\$100.00	F,G									
Quinto año	N\$10.00	N\$100.00	H,I									
Sexto año						N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00	N\$10.00	N\$50.00	J

Como se puede observar en este cuadro, aparece bien claro que los socios A,B,C,D y E han obtenido sus préstamos en los tres primeros años, resultando así favorecido en dos años el miembro "E" (ya que en éste sistema obtiene su dinero a los 3 años, y en el anterior lo recibe a los 5 años). El tiempo medio de ahorro para el conjunto de los ahorradores resulta de tres años. Si se agregan al grupo nuevos socios se obtendrían resultados de tiempos de adjudicación menores. Con esto se comprueba que la combinación de grupos acorta los plazos de ahorro.

c) Operaciones contractuales. (estipuladas mediante un contrato)

La operación contractual es la que se refiere a planes de ahorro con derecho a préstamo hipotecario. Esta obligación contractual de otorgar un préstamo hipotecario para adquirir la

casa propia, se deriva de la imperiosa necesidad de contar con un aliciente o estímulo que induzca al ahorro. Descartando desde el principio una elevada tasa de interés, ya que no resulta de bastante aliciente para el público, y abandonando la idea del sorteo o lotería, por ser el único que ofrecen otras instituciones de ahorro, no existe más recurso que poner énfasis en la adquisición de la casa propia, a través de alguna facilidad que permita su conquista en forma accesible.

La operación contractual fue revivida en la postguerra de 1920⁹ por las instituciones alemanas, y ello sirvió de estímulo para la creación de instituciones en toda Europa.

Las tres formas de operar comentadas anteriormente entran en la clasificación clásica del Ahorro y Préstamo. A base de las tres se pueden hacer innumerables combinaciones que continuarán clasificándose como operaciones de Ahorro y Préstamo.

Se debe tener presente que los planes de operación no son producto del capricho de sus promotores, sino que responden fundamentalmente a las modalidades y características de los pueblos en que se practican.

1.2. EL AUTOFINANCIAMIENTO EN MÉXICO.

El esquema de autofinanciamiento para la adquisición, construcción y/o remodelación de vivienda como se mencionó anteriormente, surgió en Europa, a principios de siglo, como un instrumento para enfrentar las recesiones económicas que se experimentaron después de la

⁹ *Ibidem*, pág. 111

Primera Guerra Mundial. Se trata de un sistema de ahorro solidario, en donde los integrantes dan aportaciones que los apoyan en sus necesidades de crédito.

Desde su inicio, en México el esquema ha estado regulado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). A finales de los años 70 y principios de los 80, se convirtió en un buen instrumento financiero que facilitaba la adquisición de autos. Pero no fue sino hasta mayo de 1994 cuando se autorizó su utilización para el régimen de otros bienes de capital nuevos (como computadoras), para la prestación de servicios comerciales (médicos, turísticos etcétera) y, quizá lo más importante, para bienes inmuebles.

En los años 80, el consumidor mexicano apenas lograba recuperar algo de su poder adquisitivo. Es entonces cuando la banca decide mercadear los créditos y hacerlos masivos. Así, los ingresos se asimilaron a la cultura de un gasto apalancado por la deuda. Al mismo tiempo, en otros países como los asiáticos, se ahorró y hasta se exportaron ahorros para invertirlos en empresas multinacionales.

Debido a la actual situación económica por la cual atraviesa nuestro país (altas tasas de intereses que llegaron a rebasar niveles de 100%) desde diciembre de 1994, llegar a tener una casa propia se ha convertido en un sueño para millones de mexicanos. Si comprar una vivienda de contado es imposible para la gran mayoría, más complicaciones se presentan cuando se pretende adquirirla a través de un crédito bancario. En primer lugar por que las tasas que se ofrecen para un crédito para la vivienda son muy elevadas, y en segundo por que únicamente se están otorgando créditos de este tipo a personas que adquieran una vivienda en algún desarrollo que se este financiando con recursos FOVI, o con alguna constructora que

tenga contratado un crédito puente desde antes que surgiera la difícil situación por la cual todos estamos pasando.

La necesidad de vivienda continua, y por tal motivo hoy en día comienzan a surgir nuevas modalidades de financiamiento que ofrecen opciones más accesibles para la adquisición de una casa. Entre estas opciones se encuentra el Autofinanciamiento de Bienes Inmuebles, el cual es un sistema de autofinanciamiento inmobiliario dirigido para quienes tienen una necesidad de vivienda y principalmente cuentan con cierta capacidad de ahorro. El autofinanciamiento no es del todo nuevo. ¹⁰Ya desde 1989, aprovechando la figura del fideicomiso abierto, surgieron algunas empresas que proporcionaban este tipo de financiamiento. Pero en el año de 1991, al prohibir el Banco de México la utilización del fideicomiso abierto, se tuvieron que ceder los derechos a un grupo financiero. Sin darse por vencidos, y esperando un cambio en materia jurídica que permitiera volver a operar este sistema de financiamiento, se estuvo trabajando sin tener mucho éxito. Por fin, después de todo un reacomodo del marco jurídico, se logró que la figura del autofinanciamiento inmobiliario quedara regulada por la nueva Ley Federal de Protección al Consumidor y por la Norma Oficial Mexicana de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), y se dieron las condiciones para que este tipo de financiamiento comenzara nuevamente a operar y a beneficiar a los consumidores.”

¹⁰ RICO, Guadalupe: A comprar casa, Expansión, Septiembre 28 de 1994, pág. 49,51,52

1.2.1. MARCO LEGAL.

Los esquemas financieros que se ofrecen actualmente en el país para la adquisición de bienes inmuebles y prestación de servicios, dadas las condiciones para el otorgamiento de los mismos, favorecen a un porcentaje limitado de la población, imposibilitando al resto el acceso a ellos.

Considerando lo anterior, y consciente de satisfacer necesidades prioritarias del ser humano, el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos en ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la Fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en lo dispuesto en los artículos 1º, 19, 24 y 63 de la Ley Federal de Protección al Consumidor tuvo a bien expedir el Reglamento de Sistemas de Comercialización mediante la integración de grupos de consumidores.

Posteriormente la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), por conducto de la dirección general de normas y considerando que en el Plan Nacional de Desarrollo¹¹ (1995) se indica que es necesario fomentar el ahorro interno (estrategia fundamental para el mejor desarrollo económico y social de nuestro país); expidió la Norma Oficial Mexicana NOM-037-SCFI-1994, misma que indica los requisitos para los “ Contratos de Adhesión “ en los Sistemas de Comercialización. Que consisten en integración de grupos de consumidores, que aportan periódicamente cantidades de dinero para ser administradas por empresas especializadas, mediante un “ Fideicomiso “ de inversión y administración que garantice que dichas sumas sean adjudicadas a los mismos, mediante los procedimientos establecidos en el “ Contrato de Adhesión.”

¹¹ La estrategia del ahorro del Plan Nacional de Desarrollo de 1995, se puede consultar en el capítulo III del presente trabajo.

Dicha norma entro en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación el 8 de julio de 1994.

Corresponde a la “ Secretaría de Gobernación “ intervenir conforme a su competencia en materia de sorteos.

El cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento y en la NOM (Norma Oficial Mexicana) será sancionada por la “ PROFECO “ (Procuraduría Federal Consumidor).

1.2.1.1. CONTENIDO DE LAS LEYES Y REGLAMENTOS INVOLUCRADOS.

a) Ley Federal de Protección al Consumidor.

El objeto de esta ley es promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores. En esta ley se entiende por :

- **Consumidor:** la persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios. No es consumidor quien adquiera, almacene, utilice o consuma bienes o servicios con objeto de integrarlos en procesos de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios a terceros.
- **Proveedor:** la persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos o servicios.
- **Secretaría:** la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- **Procuraduría:** la Procuraduría Federal del Consumidor. (PROFECO) La cual vigila los intereses de los consumidores que contratan estos sistemas de comercialización. Revisa y autoriza los contratos que se establecen entre proveedor y consumidor. Interviene como mediador en las controversias entre ambos.

Los artículos en los cuales se fundamento el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, para expedir el Reglamento de los Sistemas de Comercialización son:

Capítulo II

De las autoridades.

Artículo 19. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial estará facultada para expedir normas oficiales mexicanas respecto de:

V. Los requisitos que deberán cumplir los sistemas y prácticas de comercialización de bienes.

VII. Los términos y condiciones a que deberán ajustarse los modelos de contratos de adhesión que requieran de inscripción en los términos de esta ley.

VII. Características de productos, procesos, métodos, sistemas o prácticas industriales, comerciales o de servicios que requieran ser normalizados de conformidad con otras disposiciones.

Artículo 24. La Procuraduría tiene las siguientes atribuciones:

I. Promover y proteger los derechos del consumidor, así como aplicar las medidas necesarias para propiciar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.

IX. Promover nuevos o mejores sistemas y mecanismos que faciliten a los consumidores el acceso a bienes y servicios en mejores condiciones de mercado.

XV. Registrar los contratos de adhesión que lo requieran, cuando cumplan la normatividad aplicable, y organizar y llevar el Registro Público de contratos de adhesión.

Artículo 63. Los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por un tercero, destinadas a la adquisición de determinados bienes y servicios, sólo podrán ponerse en práctica previa notificación a la Secretaría y se cumplan los requisitos que fije el Reglamento.

b) Reglamento de los Sistemas de Comercialización mediante la integración de grupos de consumidores.

Dicho Reglamento fue expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y entró en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, el 17 de mayo de 1994.

¹² REGLAMENTO DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE GRUPOS DE CONSUMIDORES.

Artículo 1º. El presente ordenamiento tiene por objeto regular los sistemas de comercialización mediante la integración de grupos de consumidores, a que se refiere el artículo 63 de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Artículo 2º. Para efectos de este reglamento, se entenderá por:

I.- Ley, la Ley Federal de Protección al Consumidor.

II.- Secretaría, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

III.- Procuraduría, la Procuraduría Federal del Consumidor.

Artículo 3º. Sin perjuicio de las facultades que correspondan a la Secretaría, compete a la Procuraduría la aplicación, vigilancia y sanción de lo dispuesto en este reglamento.

Artículo 4º. Mediante sistemas de comercialización podrán ofrecerse a los consumidores bienes muebles nuevos, inmuebles y prestación de servicios.

Artículo 6º. Sin perjuicio de las facultades de la Secretaría, corresponde a la Secretaría de Gobernación intervenir conforme a su competencia en materia de sorteos.

Artículo 8º. Los contratos que celebren las empresas que administren sistemas de comercialización mediante la integración de grupos de consumidores, deberán sujetarse a lo dispuesto en la norma oficial mexicana que al efecto expida la Secretaría.

c) Norma Oficial Mexicana (expedida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial)

Dicha norma entró en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, el 17 de mayo de 1994.

¹³NORMA Oficial Mexicana NOM-037-SCFI-1994. Requisitos para los contratos de adhesión en los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores.

¹² Reglamento de Sistemas de Comercialización, Diario Oficial de la Federación, tomo CDLXXXVIII N°11, martes 17 de mayo de 1994, pág.32

¹³ Norma Oficial Mexicana, Diario Oficial de la Federación, viernes 8 de julio de 1994, pág. 28,29,30,31,32

CONSIDERANDO.

Que el Plan Nacional de Desarrollo se indica que es necesario adecuar el marco regulador de la actividad económica nacional.

Que siendo responsabilidad del Gobierno Federal, procurar las medidas que sean necesarias para garantizar que los productos y servicios que se comercialicen en territorio nacional ostenten la información comercial necesaria para que los consumidores y usuarios puedan tomar adecuadamente sus decisiones de compra y usar y disfrutar plenamente los productos y servicios que adquiere.

OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACIÓN.

La presente NOM establece los requisitos de carácter obligatorio que deben contener los contratos de adhesión que realicen las empresas dedicadas a los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores.

DEFINICIONES

Para efectos de esta Norma Oficial Mexicana, se entiende por:

1) Consumidor, Proveedor, Secretaría y Procuraduría.

Lo señalado en la Ley Federal de Protección al Consumidor.

2) Sistemas de Comercialización.

Aquellos consistentes en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por un tercero, destinadas a la adquisición de determinados bienes muebles, inmuebles o la prestación de servicios y que son asignados a los consumidores bajo los procedimientos establecidos en el contrato de adhesión.

3) Contrato de Adhesión.

El documento elaborado unilateralmente por el proveedor para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la adquisición de bienes muebles, inmuebles o la prestación de un servicio.

4) Sorteo.

Procedimiento para obtener un resultado aleatorio o casual, mediante el cual se determina el orden que servirá para señalar los turnos de disposición de las adjudicaciones y de ser el caso dilucidar situaciones de empate.

5) Subasta.

El procedimiento consistente en la adjudicación de un bien mueble, inmueble o servicio al consumidor que ofrezca el mayor número de cuotas periódicas totales por adelantado.

6) Adjudicación directa.

El procedimiento consistente en adjudicar en subasta el bien inmueble o la prestación de un servicio a los beneficiarios del consumidor cuando éste fallezca o caiga en incapacidad total permanente, para lo cual la compañía aseguradora debe liquidar cuando menos el número de cuotas periódicas totales no vencidas que el consumidor adeudaba hasta la fecha de su fallecimiento o incapacidad total permanente.

7) Aportación periódica.

La cantidad periódica establecida en el contrato de adhesión, que el consumidor debe pagar a cuenta del precio del bien mueble, inmueble o la prestación de un servicio, más el factor de actualización de la misma. Este último debe estar especificado en el contrato de adhesión.

8) Cuota periódica total.

La cantidad resultante de sumar la aportación periódica más los gastos de administración, prima del seguro de vida y demás conceptos previstos en el contrato de adhesión.

9) Manual.

El suplemento informativo elaborado por el proveedor para dar a conocer al consumidor las bases de funcionamiento del sistema de comercialización respectivo.

10) Adjudicatario.

El consumidor que conforme a lo dispuesto en el contrato de adhesión respectivo tiene derecho a recibir o ha recibido el bien o la prestación del servicio objeto del mismo.

11) Remanente.

Cantidad excedente, si la hubiese, al final del plazo de vigencia del grupo.

12) Grupo.

Conjunto de consumidores cuyas aportaciones forman un fondo común a fin de obtener bienes muebles, inmuebles o la prestación de un servicio.

13) Valor presente.

La cantidad a precios actuales del bien o la prestación del servicio, que ha sido actualizada con la fórmula pactada en el contrato de adhesión.

14) Valor histórico.

La cantidad en términos nominales o a precios corrientes que el consumidor aporta en cada periodo.

15) Valor promedio.

La cantidad que resulta de dividir la totalidad de las aportaciones periódicas realizadas a valor histórico, entre el número de pagos efectuados.

16) []

Los corchetes denotan que sólo una de las opciones presentes en los mismos deben ir en el contrato de adhesión.

17) Ley.

Ley Federal de Protección al Consumidor.

18) NOM.

Norma Oficial Mexicana.

DISPOSICIONES GENERALES.

La presente NOM es de interés y observancia general para todos aquellos proveedores que se dediquen a la comercialización de bienes muebles nuevos, inmuebles o la prestación de servicios a través de sistemas de comercialización.

Los contratos de adhesión que pretendan utilizar los proveedores para perfeccionar transacciones en los sistemas de comercialización, deben:

- a) Cumplir con lo dispuesto en la presente NOM.
- b) Estar registrados en la Procuraduría.
- c) Estar escritos en español, sin perjuicio de que se expresen en otros idiomas.
- d) Ser legibles a simple vista.
- e) Celebrarse en moneda nacional. Cuando el bien o servicio se ofrezca normalmente en otra moneda, por encontrarse o efectuarse en el extranjero, se puede contratar en moneda extranjera, en este último caso, el contrato de adhesión debe especificar el derecho del consumidor a liquidar sus pagos en moneda nacional de conformidad con la ley de la materia.

En los sistemas de comercialización en los que intervenga el azar, para que el adjudicatario obtenga el bien mueble, inmueble o la prestación del servicio, el proveedor debe observar lo dispuesto en la legislación de la materia.

Los proveedores se obligan a entregar al consumidor el manual, antes de la firma del contrato de adhesión.

Los contratos de adhesión deben especificar la frecuencia con que los consumidores deban realizar los pagos de las cuotas periódicas totales, asimismo deben señalar los lapsos en que se deben llevar a cabo las adjudicaciones en el sistema de comercialización.

La determinación de las subastas más altas para el proceso de adjudicación debe ser constatada mediante fe de hechos de un fedatario público.

DE LA PUBLICIDAD.

Todos aquellos medios utilizados para informar, promover o realizar publicidad para cualquier bien mueble, inmueble o la prestación de un servicio dirigido a los consumidores, deben observar lo dispuesto en la Ley.

Los proveedores deben publicar periódicamente cuando menos en uno de los periódicos de circulación del lugar de que se trate:

- a) Los resultados de las adjudicaciones.
- b) La calendarización de los actos de adjudicación y reuniones.
- c) De ser el caso de los resultados del orden secuencial del sorteo.

ELEMENTOS INFORMATIVOS DEL CONTRATO DE ADHESIÓN.

El contrato de adhesión debe señalar lo siguiente:

- a) El nombre y domicilio del proveedor y del consumidor, respectivamente.
- b) Especificación y precio vigente del bien mueble, inmueble o la prestación del servicio objeto del contrato de adhesión.
- c) La información desglosada de la cuota periódica total, indicando los factores de compensación, actualización y su forma de aplicación, costos por concepto de inscripción, seguro y todos aquellos costos en que el proveedor incurra y sean repercutidos al consumidor.
- d) Vigencia del contrato de adhesión y número de consumidores que componen el grupo.
- e) Las penas convencionales máximas a que se hace acreedor el proveedor y el consumidor por incumplimiento en las obligaciones que se deriven del contrato de adhesión.
- f) Procedimiento y plazo para la adquisición de los grupos, el manejo de los remanentes derivados de las liquidaciones de los grupos, tiempos máximos para que el consumidor integrante del grupo tenga acceso a su parte proporcional y cuando los consumidores previamente informados no soliciten su respectivo reintegro; determinar el uso y destino de los remanentes.
- g) La mecánica para renuncia, cesión de derechos, así como causas de rescisión del contrato de adhesión, y las consecuencias de cada una de ellas, determinando las obligaciones y derechos que correspondan a cada parte.
- h) La información sobre la compañía aseguradora y las características de los seguros que se contraten en favor del consumidor.
- i) El procedimiento que debe ser aplicado cuando el consumidor realice pagos por anticipado.

ELEMENTOS TEXTUALES DEL CONTRATO DE ADHESIÓN.

El contrato de adhesión debe contener textualmente como mínimo las siguientes cláusulas, además de las que el proveedor incorpore, que en ningún caso se deben contraponer a dichas cláusulas:

- a) El proveedor se obliga a adjudicar por grupo dentro de la periodicidad pactada en este contrato de adhesión a partir de la primera reunión de adjudicación, cuando menos un [bien mueble, inmueble o la prestación de un servicio], entre los consumidores que se encuentren al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales a la fecha límite de pago estipulada en este contrato de adhesión. Cuando los recursos del grupo no sean suficientes, el proveedor se obliga a prestar la cantidad necesaria para realizar la adjudicación mínima, dicho préstamo será resarcido al proveedor, de las cuotas periódicas totales del lapso siguiente de que se trate.
- b) La entrega del [bien mueble, inmueble o la prestación de un servicio] objeto del presente contrato de adhesión se llevará a cabo dentro de los 25 días naturales posteriores al cumplimiento de las garantías y requisitos que se establecen en este contrato de adhesión, una vez que el consumidor haya resultado adjudicado, salvo cuando el consumidor convenga por escrito con el proveedor, dentro de los 25 días señalados, un plazo de entrega diferente por cambio en especificaciones o características del bien o la prestación del servicio objeto de ese contrato de adhesión. De no cumplirse lo anterior el consumidor podrá optar por:
⇒ Rescindir por escrito ante el proveedor este contrato de adhesión obligándose el proveedor a devolver, en un plazo no mayor a 5 días naturales, el importe acumulado de las cuotas periódicas totales cubiertas a valor presente, descontándose la parte correspondiente al seguro de vida utilizado y agregándose como pena convencional, interés equivalente a [el mismo porcentaje a que se haga acreedor el consumidor adjudicatario por incumplimiento de pago ante el proveedor en ese periodo], sobre el precio total del bien o la prestación del servicio adjudicado, aplicado sobre el número de días transcurridos a partir de la fecha en que el consumidor haya cumplido con las garantías y requisitos estipulados en este contrato de adhesión.

⇒ Esperar tanto tiempo como sea necesario, obligándose el proveedor, en su caso, a absorber los incrementos en el precio del bien o la prestación del servicio, además el proveedor se obliga a entregar al consumidor en la misma fecha en que se efectúe la entrega del bien o la prestación del servicio contratado, los intereses por concepto de pena convencional calculados sobre el importe total de las cuotas periódicas totales cubiertas, equivalentes a [el mismo porcentaje a que se haga acreedor el consumidor adjudicatario por incumplimiento de pago ante el proveedor en ese periodo], aplicados sobre el número de días transcurridos a partir de la fecha en que el consumidor haya cumplido con las garantías y requisitos que se estipulan en este contrato de adhesión. En este caso, el consumidor podrá solicitar al proveedor que adquiera directamente con la empresa en la que el consumidor haya encontrado disponible el bien o la prestación del servicio contratado. De abstenerse algún descuento en esta transacción, de tal suerte que el pago sea inferior al precio actualizado en este contrato de adhesión, el consumidor usará la diferencia para realizar pago a anticipados sobre el adeudo.

Cuando se estipule en el contrato de adhesión que es el consumidor quien elija el bien inmueble, se atenderá únicamente a los siguiente:

El proveedor se obliga a entregar al consumidor en la misma fecha en que se concluya la transacción, los intereses por concepto de pena convencional calculados sobre el importe total de las cuotas periódicas totales cubiertas, equivalentes a [el mismo porcentaje a que se haga acreedor el consumidor adjudicatario por incumplimiento de pago ante el proveedor en ese periodo], aplicados sobre el número de días transcurridos a partir de la fecha en que el consumidor haya cumplido con las garantías y requisitos estipulados en este contrato de adhesión. En caso de así desearlo, el consumidor podrá optar por rescindir mediante escrito ante el proveedor este contrato de adhesión obligándose el proveedor a devolver en un plazo no mayor a 5 días naturales, el importe acumulado de las cuotas periódicas totales cubiertas, a valor presente, descontándose la parte correspondiente al seguro de vida utilizado y agregándose como pena convencional, intereses equivalente a [el mismo porcentaje a que se haga acreedor el consumidor adjudicatario por incumplimiento de pago ante el proveedor en ese periodo], sobre el precio total del bien o la prestación del servicio adjudicado, aplicado sobre el número de días transcurridos a partir de la fecha en que el consumidor haya cumplido con las garantías y requisitos estipulados en este contrato de adhesión.

- c) Cualquier parte, dentro de los siguientes 5 días hábiles, contados a partir de la fecha de este contrato de adhesión, podrá mediante escrito, darlo por terminado sin responsabilidad alguna. En este caso, el proveedor deberá devolver al consumidor lo que haya aportado hasta la fecha de la terminación, dentro de los 30 días naturales siguientes.
- d) El proveedor se compromete a contestar por escrito, en un plazo máximo de 10 días naturales, las dudas que acerca del contrato de adhesión o de la mecánica del sistema de comercialización formule por la misma vía el consumidor, tantas veces como sea necesario.
- e) El proveedor contratará por cuenta y a nombre del consumidor cuando éste sea una persona física, cuando menos en forma proporcional al precio del [bien mueble, inmueble o la prestación del servicio] objeto de este contrato de adhesión, un seguro de vida e incapacidad total permanente a partir de la fecha del primer acto de adjudicación, de conformidad con la legislación aplicable y cuyo destino preferente sea cubrir las cuotas periódicas totales posteriores a la fecha del fallecimiento o incapacidad total permanente. En caso de que el proveedor, sin causa justificada, no contrate el seguro de vida e incapacidad total permanente, será responsable de la adjudicación directa en favor de los beneficiarios del consumidor cuando éste fallezca o caiga en incapacidad total permanente.
- f) El consumidor participará en la primera reunión de adjudicación de su grupo dentro de [60 días naturales en caso de bienes muebles y servicios o 120 días naturales en caso de bienes inmuebles], siguientes a la fecha de este contrato de adhesión. En caso de incumplimiento, el consumidor puede solicitar la devolución de las cantidades que haya erogado a favor del proveedor, más [el mismo porcentaje a que se haga acreedor el consumidor adjudicatario por incumplimiento de pago ante el proveedor en ese periodo], por concepto de pena convencional al proveedor.
- g) Cuando el consumidor resulte adjudicado conjuntamente por sorteo y por cualquier otro procedimiento, será adjudicado por el mecanismo de sorteo.

- h) Cuando dos o más consumidores resulten empatados mediante los procedimientos aplicables, se adjudicará el [bien mueble, inmueble o la prestación del servicio] atendiendo el procedimiento siguiente: [descripción del procedimiento aplicable].
- i) El proveedor se obliga a comunicar al consumidor en un plazo máximo de 30 días naturales siguientes a la fecha en que tenga lugar el hecho, la modificación a su cuota periódica total, de conformidad con lo establecido en este contrato de adhesión.
- j) El proveedor podrá rescindir este contrato de adhesión, por la falta de pago de [factor de competitividad a elección del proveedor de conformidad con la legislación aplicable] cuotas periódicas totales en su conjunto por parte del consumidor. En este caso, el proveedor se obliga a devolver al consumidor el monto de sus aportaciones periódicas a valor histórico menos [factor de competitividad a elección del proveedor de conformidad con la legislación aplicable] aportaciones periódicas a valor promedio por concepto de pena convencional, dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha de notificación de la rescisión.
- k) El consumidor que no haya recibido el [bien mueble, inmueble o la prestación del servicio], podrá cancelar mediante escrito este contrato de adhesión cuando así lo decida. En este caso, el proveedor se obliga a devolver al consumidor el monto de sus aportaciones periódicas a valor histórico menos [factor de competitividad a elección del proveedor de conformidad con la legislación aplicable] aportaciones periódicas a valor promedio por concepto de pena convencional, dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha de notificación de la rescisión.
- l) El consumidor que no haya recibido el [bien mueble, inmueble o la prestación del servicio], podrá cancelar mediante escrito este contrato de adhesión cuando así lo decida. En este caso el proveedor deberá devolver al consumidor el monto de sus aportaciones periódicas a valor histórico menos [factor de competitividad a elección del proveedor de conformidad con la legislación aplicable] aportaciones periódicas a valor promedio por concepto de pena convencional, dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha de notificación de la renuncia.
- m) El [bien mueble o inmueble] objeto de este contrato de adhesión, para ser entregado física o legalmente al consumidor, deberá contar con un seguro [típico del sector, que cubra el precio total del bien o la prestación del servicio], con vigencia o prórroga obligatoria para todo el periodo en que se adeude parte del precio, y cuyo destino preferente sea cubrir las cuotas periódicas totales posteriores a la fecha en que se verifique el siniestro. El consumidor deberá autorizar al proveedor para que contrate a su nombre, tanto el seguro inicial como las prórrogas. Se entiende que otorga dicho consentimiento con la firma de este contrato de adhesión. El proveedor podrá incorporar a la cuota periódica total las parcialidades del importe de este seguro. En el entendido de que no podrá contratar la póliza a las tarifas más altas que las que rijan en el mercado para un seguro con alcances similares.

SANCIONES.

El cumplimiento a lo dispuesto en la presente NOM debe ser sancionado por la Procuraduría Federal del Consumidor, conforme a lo dispuesto en la Ley, así como por las dependencias competentes, con base a los ordenamientos legales aplicables.

1.2.2. FUNCIONAMIENTO DEL AUTOFINANCIAMIENTO.

Los Sistemas de Comercialización consisten en la integración a nivel nacional de grupos de consumidores que pueden ser personas físicas o morales con características similares, que

tengan la necesidad de comprar un bien inmueble o la prestación de un servicio de remodelación, ampliación o construcción.

Estos grupos de consumidores previa firma de un Contrato de adhesión con determinada agencia autorizada para la prestación de este servicio, aportan mensualmente una cantidad proporcional de dinero hasta terminar de pagar el precio del bien o la prestación del servicio, depositándolo en una cuenta a nombre de un fideicomiso de inversión y administración, establecido por una institución bancaria.

Conforme los recursos lo permiten se van asignando los consumidores, hasta salir adjudicados en su totalidad, siguiendo los procedimientos señalados más adelante en esta investigación.

Las cantidades depositadas en la cuenta bancaria del FIDEICOMISO quedan en resguardo de la Institución y son entregadas a los consumidores, conforme vayan saliendo adjudicados, exclusivamente por instrucciones del COMITÉ TÉCNICO del FIDEICOMISO, que lo forman los mismos consumidores y la agencia de Autofinanciamiento. Dicha instrucción se avala invariablemente con la certificación de hechos por un notario público y la presencia de un representante de la Institución Fiduciaria, que acredita que los procedimientos de adjudicación se apeguen en absoluto a lo establecido en el CONTRATO DE ADHESIÓN.

Este instrumento proporciona un esquema de ahorros con plazos adecuados a la capacidad de pago del consumidor, sin la fuerte carga de los intereses y obteniendo las ventajas de la compra de contado sobre el bien inmueble deseado.

1.2.2.1. PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN.

Para los consumidores que se encuentran al corriente en el pago de sus aportaciones periódicas totales, la concesionaria autorizada sigue la secuencia de procedimientos alternos de adjudicación mensual, que depende de los fondos que se hallan acumulado por cada plan, hasta el último día del mes anterior a la fecha de la adjudicación y estos procedimientos son cinco:

- 1).- Puntuación.
- 2).- Subasta.
- 3).- Permanencia.
- 4).- Sorteo.
- 5).- Adjudicación directa.

1).- Puntuación:

Este procedimiento es el primero y obligatorio de la secuencia, en el que se designa a los consumidores que hallan acumulado mayor puntuación por aportaciones periódicas totales pagadas; normales y anticipadas tomando como base la siguiente tabla:

14

SI SE PAGA	MESES			
	78	108	144	
8 días antes del vencimiento, se acumulan	36	24	18	pts.
en la fecha del vencimiento, se acumulan	20	20	15	pts.
después del vencimiento, se acumulan	24	16	12	pts.

La fecha de pago es señalada por el consumidor, a su propia conveniencia.

¹⁴ Información obtenida del Manual de el Consumidor. "Plan Dinámico", estos puntos varían de acuerdo a cada agencia autorizada.

2).- Subasta:

Procedimiento consistente en la adjudicación de un bien o servicio a el consumidor que ofrezca el mayor número de cuotas periódicas totales por adelantado.

Los consumidores que acumulen 500 puntos, pueden ofrecer en sobre cerrado y con acuse de recibo, pagar por adelantado las aportaciones periódicas totales que deseen. Es designado adjudicatario el consumidor, que con su ofrecimiento y con los puntos obtenidos con anterioridad, acumule mayor puntuación.

3).- Permanencia:

Por este procedimiento los consumidores con mayor antigüedad en el grupo son adjudicados de acuerdo a la fecha y hora de ingreso.

4).- Sorteo:

Se obtendrá de manera más clara este resultado mediante el uso de su tómbola.

Cuando el consumidor resulte adjudicado conjuntamente por sorteo y por cualquier otro procedimiento, será adjudicado por el mecanismo de sorteo.

5).- Adjudicación Directa:

Consistente en adjudicar en subasta el bien inmueble o la prestación de un servicio, a los beneficiarios del consumidor cuando éste fallezca o se le declare con incapacidad total permanente, para lo cual la compañía aseguradora debe litigar, cuando menos el número de

cuotas periódicas totales no vencidas, que el consumidor adeudaba hasta la fecha de su fallecimiento o incapacidad total permanente.

Cuando dos o más consumidores resulten empatados mediante los procedimientos aplicables, se adjudicará el bien inmueble o la prestación del servicio atendiendo al procedimiento siguiente:

“Se adjudicará al consumidor que tenga más permanencia en el grupo, tomando en cuenta su fecha y hora de firma del contrato de adhesión, de persistir el empate se decidirá mediante sorteo”¹⁵.

1.2.2.2. PROCEDIMIENTO PARA ENTREGA DE ADJUDICACIONES.

Una vez que se designen los adjudicatarios, la concesionaria autorizada se lo indica al fideicomiso y éste procede a abrir una cuenta especial a nombre de cada uno de ellos; misma que genera intereses sobre el valor presente de la adjudicación, hasta el momento de hacerla efectiva.

La concesionaria autorizada notifica al adjudicatario su designación, por medio de un telegrama con acuse de recibo y a través de un diario de circulación nacional. El adjudicatario debe acudir a la concesionaria autorizada donde contrató su plan, a fin de seguir el siguiente proceso:

⇒ Si su adjudicación fue por el procedimiento de Subasta se solicitan los recibo-depósitos correspondientes, que cubran el ofrecimiento efectuado y liquidarlos en un plazo que no exceda a tres días hábiles, a partir de la fecha de notificación.

¹⁵ Este procedimiento varía, dependiendo la agencia contratada y se expresa en el contrato de adhesión.

⇒ Una vez liquidado o si fue adjudicado por cualquier otro procedimiento, el consumidor determina el destino de los recursos, que de acuerdo al contrato de adhesión, pueden ser los siguientes:

1. Adquisición de un bien inmueble.
2. Construcción.
3. Ampliación o remodelación.

1. Adquisición de un bien inmueble.

Se requiere la siguiente información para proporcionarse en dos tantos:

- a) Fotostática de la escritura original del bien que se pretende adquirir.
- b) Avalúo comercial (la mayoría de las veces se solicita a través de la concesionaria que lo atiende).
- c) Certificado de libertad de gravamen de máximo 30 días.
- d) Último recibo y certificado de no adeudo del impuesto predial.
- e) Último recibo y certificado de no adeudo por el servicio de agua potable y alcantarillado.
- f) Fotostática de identificación oficial de los vendedores y compradores.
- g) Generales de los vendedores y compradores, en su caso, acta de matrimonio o poder notarial para celebrar la compra o venta.
- h) En su caso último recibo de cuota de colonos o condominios.
- i) Requerimientos especiales de la zona.
- j) Dos fotografías de la fachada o frente del inmueble.

Una vez presentada la documentación requerida. Si la documentación y garantía son aceptadas por la concesionaria y el comité técnico del fideicomiso, el consumidor recibe una cita para presentarse en la notaría asignada para proceder a la firma y entrega de los recursos a valor presente para la adquisición del bien, en un plazo que no exceda de 10 días hábiles, a partir de la aceptación de la garantía. El adjudicatario puede instruir a su concesionaria autorizada, para que del monto adjudicado, se deduzcan los gastos e impuestos correspondientes a la escrituración, como son:

- ⇒ Honorarios del Notario.
- ⇒ Gastos de inscripción al Registro Público de la Propiedad.
- ⇒ Avalúo comercial.
- ⇒ Pagos de derechos.
- ⇒ Impuesto de traslación de dominio.
- ⇒ Seguro contra daños.
- ⇒ Cuota de adjudicación.

2. Construcción.

La documentación requerida y a presentarse en dos tantos es:

- a) Copia Fotostática de la escritura original de la propiedad que servirá de garantía (terreno).
- b) Avalúo comercial del terreno.
- c) Certificado de libertad de gravamen.
- d) Certificado de no adeudo del impuesto predial.
- e) Copia del último pago de servicio de agua, certificado de no adeudo.

- f) Copia de permisos de construcción, del alineamiento, numero oficial y habitabilidad.
- g) Costo del proyecto firmado por perito encargado de la obra.
- h) Copia Fotostática de identificación del propietario.

Si el terreno donde se va a construir es garantía suficiente que ampare el valor presente del plan contratado, el procedimiento es igual al anteriormente señalado. Si no lo es, se programan entregas parciales de los recursos, de acuerdo al avance de la obra. Una vez determinada la garantía, se celebra el contrato de mutuo con garantía hipotecaria, según las condiciones y pagos establecidos en el procedimiento anterior.

3. Remodelación o ampliación.

Los documentos que deben presentarse en dos tantos son los siguientes:

- a) Fotostática de escritura del inmueble.
- b) Avalúo comercial.
- c) Certificado de libertad de gravamen.
- d) Certificado de no adeudo del impuesto predial.
- e) Copia del último pago de servicio de agua, certificado de no adeudo.
- f) Identificación oficial.
- g) Permiso de construcción.

Después de recabada esta documentación se concreta la cita en la notaría asignada para firma y entrega de la adjudicación. Las condiciones para celebrar el contrato de mutuo con garantía hipotecaria son las mismas en todos los casos.

1.2.3. VENTAJAS.

Los sistemas de autofinanciamiento inmobiliario se han vuelto la mejor opción para que la enorme mayoría de personas pueda adquirir, construir, remodelar o ampliar su casa. Además, se insertan perfectamente en la actual propuesta presidencial de fomentar el ahorro interno y no recurrir a esquemas crediticios.”Pero ahí no terminan los beneficios, ya que existen empresas de sistemas de autofinanciamiento, que también ofrecen líneas de crédito, reguladas por el mismo esquema, que permiten liberar una hipoteca bancaria”¹⁶.

El ahorro que se realiza en el autofinanciamiento está garantizado gracias al fideicomiso que firman empresas e integrantes ante una institución bancaria.

Entre las ventajas más sobresalientes se encuentran las siguientes:

- ⇒ Promueve la propuesta mencionada en el Plan Nacional de Desarrollo, que consiste en fomentar el ahorro interno y no recurrir a esquemas crediticios. Por lo tanto el sistema de autofinanciamiento estimula el ahorro en las personas que optan por este tipo de financiamiento.
- ⇒ La duración de los planes existentes varían desde 6 años hasta 204 meses (17 años), estos plazos son a libre elección del cliente, dependiendo de sus necesidades y su capacidad de ahorro.
- ⇒ Se puede liberar una hipoteca¹⁷, siempre y cuando se encuentre al corriente en sus pagos.
- ⇒ Los suscriptores no tienen que pagar intereses.

¹⁶ ALFARO, Virginia. Autofinanciamiento: alternativa de crédito. Expansión. Agosto 16 de 1995. pág.315

¹⁷ Esta ventaja únicamente la ofrecen algunos sistemas de financiamiento, pero la gran mayoría únicamente funcionan para la adquisición, construcción o remodelación de un bien inmueble.

- ⇒ Se puede elegir un sistema de pago de cuotas iguales o de cuotas crecientes.
- ⇒ Los suscriptores no tienen que cubrir requisitos de crédito, es decir no se investiga su capacidad de pago, ya que ésta se va demostrando al saldar puntualmente las cuotas.
- ⇒ El ahorro que se realiza, se destina a cubrir una necesidad a mediano plazo.
- ⇒ Si el consumidor no ha recibido el bien inmueble y desea cancelar el contrato (terminación voluntaria), lo puede realizar por escrito y se le reintegra el monto de sus aportaciones periódicas a valor histórico si va al corriente en sus pagos, y si no va al corriente se le reintegra el monto de sus aportaciones periódicas a valor histórico menos dos aportaciones periódicas a valor promedio por concepto de pena convencional. El dinero llega a manos del consumidor en menos de 30 días hábiles.
- ⇒ Si en determinado momento un consumidor no ha podido cubrir más de dos cuotas, la concesionaria autorizada puede rescindir el contrato de adhesión y le reintegra al consumidor el importe de sus aportaciones periódicas a valor histórico, menos dos aportaciones periódicas a valor promedio por concepto de una pena convencional. El dinero llega a manos de los consumidores en un periodo de 30 días hábiles a partir de la fecha de notificación.
- ⇒ El consumidor podrá ceder a otra persona, en cualquier momento los derechos y obligaciones del contrato de adhesión, siempre y cuando se encuentre al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales y la cuota de apertura vigente, sea cubierta por parte del nuevo consumidor reemplazante.
- ⇒ Los costos son mucho menores.¹⁸

¹⁸ Estos se estudiarían más a fondo en el capítulo IV (Análisis comparativo).

Actualmente en el mercado existen varios planes, que varían únicamente en su normatividad.

Se puede decir que no hay cambios de fondo entre un plan y otro.

En los últimos meses, debido a la falta de liquidez, a las altas tasas y a la excesiva tramitología de los créditos hipotecarios, los sistemas de autofinanciamiento inmobiliario se han vuelto la mejor opción para quien tenga capacidad de ahorro y quiera adquirir, construir, remodelar o ampliar su casa.

CAPITULO II.
CRÉDITO HIPOTECARIO.

2.1. GENERALIDADES.

El crédito hipotecario tiene relevancia singular. No sólo en México, sino en todos los países en los que se practica. Su importancia radica fundamentalmente, en que la garantía con la que cuenta es probablemente, la más segura de las garantías. Como lo indica su propio nombre, el crédito hipotecario es el que está garantizado realmente con garantía que recibe el nombre de hipoteca.

El crédito garantizado con hipoteca puede ser otorgado por individuos o por instituciones principalmente. Se dice que puede ser otorgado por individuos ya que cualquiera que concede crédito puede exigir que quien lo recibe garantice el pago del capital y de los intereses del mismo, otorgando garantía real en forma de hipoteca.

Corresponde a las instituciones legalmente autorizadas realizar estas operaciones de forma masiva y profesionalmente, con apego a procedimientos legales preestablecidos y mediante la emisión de cierto tipo de documentos.

2.2. ANTECEDENTES.

Para los prestamistas de dinero, la hipoteca constituye la garantía más segura de que al final del plazo les será devuelta la cantidad prestada. Respecto de sus antecedentes, el autor Rafael Rojina Villegas¹ nos dice que la hipoteca es una institución jurídica que nos viene desde el derecho griego, en donde toma su nombre como tal ya que la hipoteca significaba la prenda de un bien inmueble para garantizar el cumplimiento de una obligación, y tenía por consiguiente la desventaja de que se desposeía al deudor de la finca, motivo por el cual los romanos los

¹ ROJINA VILLEGAS, Rafael, "Compendio de Derecho Civil", tomo IV, pág. 355

perfeccionaron al darle el carácter de un derecho real constituido sobre bienes inmuebles que no se entregaban al acreedor, para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.

Esta evolución que se opera del derecho griego al romano, para permitir en este último que el deudor conserve el bien hipotecado y no obstante ello constituya una plena garantía real, fue el paso fundamental para permitir que la hipoteca se convirtiera en el medio más eficaz, inteligente y auxiliar de crédito, a la vez que el recurso económico más ventajoso para que un deudor pudiese seguir explotando el bien objeto de la garantía.

El derecho griego por consiguiente, decía que el deudor entrega a su acreedor una finca para la garantía de su deuda, facultando al mismo para disfrutarla por cuenta de los intereses debidos y del capital, o solo de capital si no se pactan intereses.

En el derecho romano la hipoteca se caracterizó como derecho real constituido sobre bienes muebles o inmuebles.

Poco después de terminada la Primera Guerra Mundial de 1914 a 1918, se consolidó en Alemania el sistema de ahorro y préstamo para la vivienda familiar, que fue adoptado sucesivamente por otros países e introducido a México por decreto el 30 de diciembre de 1946. Este sistema tiende al fomento de la vivienda familiar teniendo en cuenta que la integración de la familia es el núcleo principal de toda sociedad, así como que existen dificultades económicas para dar albergue a la familia.

La hipoteca, como garantía real de crédito, es institución tan antigua como el mismo derecho. El crédito hipotecario institucional tiene orígenes más recientes. Los países donde se tiene antecedentes que surge por primera vez son Alemania y Francia.

En Alemania, surge el crédito hipotecario aproximadamente en el último tercio del siglo XVIII, cuando Alemania tomó participación activa y preeminente en la llamada guerra de los Siete Años. Consecuencia de esta contienda fue que los agricultores germanos se vieron imposibilitados de cubrir oportunamente créditos que habían recibido para fomentar la agricultura, y que estaban garantizados hipotecariamente con la tierra que cultivaban. Para aliviar esta situación y buscando beneficiar a los agricultores deudores, se autorizó que se prorrogara el plazo para saldar las deudas hipotecarias; la medida surtió efecto contraproducente. Los agricultores contaron con un lapso mayor para cubrir sus adeudos, pero quienes les facilitaban el dinero, perdieron la confianza en la bondad del otorgamiento de crédito a la agricultura. Conforme paso el tiempo la gente comenzó a utilizar otras medidas para contrarrestar los efectos de la primera adoptada, y seguir gozando de los créditos hipotecarios.

En Francia, de igual modo que en Alemania se presentaron problemas de crédito hipotecario para la agricultura, y se solucionaron mediante la creación de instituciones hipotecarias que operaban como intermediarias entre el capital de los prestamistas y la propiedad territorial destinada a garantizar los préstamos que se concedieran.

2.3. DEFINICIÓN.

El propio Rojina Villegas², nos la define como sigue: “ La hipoteca es un derecho real que se constituye sobre bienes determinados, generalmente inmuebles, para garantizar el cumplimiento de una obligación principal, sin desposeer al dueño del bien gravado que otorga

² *Ibidem*, tomo IV, pág. 356

al titular los derechos de persecución, de venta y de preferencia en el pago, para el caso de incumplimiento de la obligación.”

Rafael de Pina,³ nos dice que “el contrato de hipoteca puede ser definido diciendo que es aquél por virtud del cual determinados bienes -muebles o inmuebles- quedan constituidos en garantía del cumplimiento de una obligación, para que, en el caso de que ésta no se realice, sean destinados a satisfacer, con su importe, el monto de la deuda a cuyo pago se encuentran afectos por voluntad de su titular.”

El autor Octavio Hernández,⁴ nos menciona que la función principal de las sociedades de crédito hipotecario es facilitar a los propietarios de la tierra o de los inmuebles construidos sobre la misma, los recursos que les son necesarios, para diversos fines. Los créditos hipotecarios sólo podrán ser otorgados para su “inversión en bienes inmuebles, obras y mejoras de los mismos, o en cualquier otra clase de inversión rentable o productora”. También el autor Octavio Hernández⁵ nos menciona que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ha dispuesto que los créditos en cuestión deben ser destinados a:

- Adquisición, construcción, reparación o mejora de bienes inmuebles.
- Actividades productivas agrícolas o industriales.

El crédito hipotecario se formaliza a través de un contrato de apertura de crédito que maneja una escritura ante notario público en donde se establecen las condiciones y características del crédito.

³ DE PINA, Rafael, “Elementos de Derecho Civil Mexicano”, volumen IV, pág.278.

⁴ HERNÁNDEZ A, Octavio, “Derecho Bancario Mexicano”, tomo II, pág.7.

⁵ *Ibidem*. tomo II, pág.24.

La garantía se da a través del bien inmueble objeto del crédito, el cual queda a favor del banco hasta que el crédito se liquide en su totalidad. Una vez liquidado éste, el propietario debe cancelar la escritura de la hipoteca con la respectiva liberación de gravamen ante el Registro Público de la Propiedad correspondiente.

2.4. FUNCIONAMIENTO.

El crédito o préstamo hipotecario es, aquel que otorgan los bancos contra una garantía de tipo inmobiliario.

Es el dinero que los bancos prestan contra la garantía de terrenos o construcciones, y en algunos casos, de maquinaria que sea inmueble por destino.

⁶Los créditos hipotecarios pueden otorgarse por cinco razones, que son las que dan nombre a cada tipo de crédito para:

- Adquisición de un bien inmueble
- Construcción de un bien inmueble
- Terminación de la construcción de un bien inmueble
- Ampliación o mejora de las edificaciones ya construidas de un bien inmueble
- Para otros fines, pero otorgándose como garantía un inmueble

Cualquiera que sea el tipo de crédito, la garantía otorgada será el bien que se vaya a adquirir, construir o remodelar respectivamente. Para otorgar este tipo de créditos, las hipotecarias y las bancas múltiples realizan cierto tipo de investigaciones:

⁶ DÁVALOS MEJÍA, Carlos, "Títulos y Contratos de Crédito", Colección textos jurídicos universitarios, pág.394

- a) Deben comprobar físicamente que el bien que se otorgará como garantía cubre realmente el principal y los intereses del crédito.
- b) Un estudio respecto a los ingresos de la persona que recibirá el crédito, a fin de evaluar sus posibilidades de pago, su actividad económica y medios de subsistencia.
- c) Solicitar una serie de datos que permitirá conocer la situación oficial y administrativa del inmueble como escrituras públicas, planos, boletas prediales y de agua, contratos de arrendamiento en su caso, licencias de construcción en su caso, certificados de libertad de gravámenes y de no adeudos públicos, etc.
- d) Análisis detallado de presupuesto y especificación, para el caso de que el objeto del crédito sea la construcción o la mejora de un inmueble.

Las características generales de un contrato de apertura de crédito son:

- El bien objeto de la garantía queda en poder del cliente y no del banco, no obstante garantizará el buen pago del crédito concedido.
- De acuerdo al derecho común, sólo puede hipotecar el que puede enajenar, y sólo pueden ser hipotecados los bienes que pueden ser enajenados.
- Para que la hipoteca sea efectiva ante terceros, debe registrarse en el Registro Público de la Propiedad, sección de gravámenes, y por ser un gravamen que se constituye voluntariamente por el propietario del inmueble, cae dentro de la clasificación legal de hipoteca voluntaria.
- El contrato debe otorgarse ante notario público, en virtud de que el acto de registro debe ser públicamente atestado o fedatado.

- El costo de las construcciones, el valor de las obras o de los bienes o el producto de las rentas o aprovechamiento, serán fijados por peritos que nombrará la institución acreedora.
- Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados contra incendio, por una cantidad que por lo menos cubra su valor destructible.
- El plazo de los prestamos no excederá de 20 años.
- Cuando el inmueble dado en garantía sea una unidad completa perteneciente a una empresa industrial, agrícola o ganadera, deberá comprender en su caso la concesión o concesiones respectivas, todos los elementos materiales, muebles o inmuebles afectos a la explotación considerados en su unidad, y el dinero en caja de la explotación, así como los créditos a favor de la empresa.

2.4.1. TIPOS DE CRÉDITO HIPOTECARIO.

A) Crédito hipotecario puente:

El crédito hipotecario puente es un crédito como cualquier otro, con la diferencia de que:

- El que solicitó el crédito para construir un inmueble, construye una vivienda o local, con el sólo fin de venderlo, es decir el solicitante es una inmobiliaria constructora.
- Cuando el inmueble ya está en posibilidades de ser vendido, al comprador que así lo solicite se le transmite el crédito a fin de que sea él y no la constructora o inmobiliaria quien pague el crédito y sus intereses.

La sociedad constructora o inmobiliaria solicita un crédito hipotecario a su banquero y da como garantía el terreno y los cimientos del edificio que va a construir; con el crédito obtenido

construye el edificio y lo vende a los consumidores. El constructor que vende, transmite el crédito a su comprador a fin de que el interés que debería pagar durante diez o quince años lo pague el adquirente.

Los créditos puentes constituyen una sesión de deuda por parte del constructor, y por parte del banco, un reconocimiento de adeudo hipotecario. El constructor, que era el deudor hipotecario original, vende el bien que es la garantía hipotecaria y el adquirente se convierte, así, en el nuevo deudor hipotecario.

B) Crédito para la construcción y venta de viviendas de interés social:

Este tipo de crédito, también es un crédito hipotecario. Por lo tanto a los préstamos de interés social se aplican las reglas generales de derecho hipotecario; la sola diferencia, sumamente importante, es el interés que se cobrará, los antecedentes de estas disposiciones son los siguientes:

”A comienzos de los setentas, y con la explosión demográfica de los últimos 25 años, el gobierno determinó que sus recursos eran insuficientes para satisfacer la creciente necesidad de habitaciones, por lo que estimó conveniente utilizar parte de los ahorros del público, captados por las instituciones de crédito, para que, complementados con otros tantos del gobierno, se atiendan con mayor eficiencia la demanda de vivienda. Así, el 10 de abril de 1963 la S.H.C.P. constituye un fideicomiso público, denominado Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI) que sigue funcionando óptimamente hasta la fecha, y cuyas principales funciones son:

1. Promover la construcción o mejora de viviendas de interés social, orientando la inversión de las instituciones de crédito para que los programas vayan de acuerdo con las necesidades económicas y sociales de cada región.
2. Evaluar y aprobar técnicamente los programas para que sean adecuados respecto de las características socioeconómicas y de construcción de cada proyecto.
3. Otorgar apoyo financiero a las instituciones de crédito para complementar los recursos que éstas destinen para la construcción, adquisición o mejora de viviendas sociales.
4. Canalizar recursos para el desarrollo de programas del sector público en sus niveles federal, estatal y municipal.
5. Supervisar la ejecución de las obras.
6. Proporcionar asesoría técnica para la preparación y realización de los programas de vivienda.⁷

“En el mismo año de 1963 se constituye otro fideicomiso público, denominado Fondo de Garantía y Apoyo a los créditos para la vivienda de interés social (FOGA), cuyo objeto es compensar a las instituciones de crédito que otorgan interés para viviendas de interés social. (Realmente se trata de un subsidio).”⁸

El procedimiento del otorgamiento de créditos para la construcción de viviendas de interés social es brevemente la siguiente:

- La República Mexicana está dividida (para efectos de estos créditos) en cuatro regiones, en función de las zonas con más bajo índice de ingreso y por lo tanto, con precios y costo de la

⁷ *Ibidem*, pág. 396

⁸ *Ibidem*, pág. 397

vida en general más bajo. En cada zona, teóricamente, los costos de material y mano de obra de la construcción serán más baratos según más bajo sea el índice de ingreso por región.

- Existen tres tipos de vivienda: la vivienda para acreditados de ingresos mínimos, la vivienda para acreditados de ingresos bajos tipo-A y la vivienda para acreditados de ingresos medios tipo-B, aunque en la actualidad sólo funciona en el primero y el último.
- El FOVI diseñó, para cada tipo de vivienda, un proyecto específico que fluctúa entre los 60 y 45 metros cuadrados por casa habitación. Cada proyecto debe reunir rigurosos requerimientos y características de iluminación, distribución, terminados, número de habitaciones, etc.
- Si un constructor decide desarrollar un proyecto de casas de interés social, o de un edificio en condominio también de interés social, éste debe ajustarse a los requerimientos establecidos por el FOVI.

Por su parte, los particulares que pretendan adquirir viviendas de interés social deberán reunir una serie de requisitos como son el ingreso mínimo y máximo que deberán comprobar, que varía según tipo de vivienda y zona, el ser cabeza de familia etc.

C) Crédito a Compradores:

Este crédito existe cuando el promotor no solicita crédito puente sino solamente requiere apoyo para la comercialización de sus viviendas con financiamiento para los prospectos que van a adquirir las mismas.

2.4.2. ATRIBUTOS.

El crédito hipotecario es una alternativa para la solución del problema habitacional ya que ofrece la oportunidad al individuo promedio, de poder adquirir un bien inmueble a plazo sin tener que contar con todo el dinero necesario para el pago en efectivo. En su forma pura permite el acceso a consolidar o incrementar el patrimonio familiar.

2.4.3 DEFECTOS.

Los altos márgenes de intermediación de los créditos hipotecarios que los convierten en un mecanismo demasiado caro para el usuario final, esto es, el pago total que el adquirente realiza por el total de la operación es mucho más elevado que el valor del bien.

2.5. SITUACIÓN ACTUAL.

Hasta hace poco tiempo esta modalidad de crédito era considerada una gran alternativa para la solución del problema habitacional. Era muy utilizada por cualquier persona calificada para el mismo, que quisiera hacerse de un bien inmueble, y que buscara sobre todo incrementar o consolidar su patrimonio familiar.

El entorno del país ofrecía oportunidades importantes para las áreas hipotecarias, lo cual se veía reflejado en la accesibilidad a los pagos por ser un crédito a largo plazo. Estas ventajas eran percibidas y aprovechadas tanto por empresas para aumentar sus activos, como por personas físicas en busca de una mejor situación de vida.

Los tramites que se seguían proporcionaban grandes facilidades por parte de los bancos ya que sus requisitos eran sencillos y blandos; todo esto y la situación de pique en nuestra economía a finales del año 1994 y principios del año 1995 han ocasionado una gran cartera vencida para los bancos, que se ha convertido en la peor amenaza que tiene la recuperación económica nacional. Para nadie es secreto que cualquier crédito es impagable cuando las tasas de interés llegaron a superar el 100 %, la economía está más que desinflada y la confianza se encuentra en el punto más bajo.

El crédito hipotecario actualmente es uno de los más importantes, debido al arraigo que representa. El entorno del país hace 5 años ofrecía oportunidades para las áreas hipotecarias, las cuales fueron aprovechadas tanto por los sujetos de crédito como por la instituciones bancarias que proporcionaban el mismo, hipotecando gran parte de las casas que se adquirieron en el país en la pasada década.

Existen varios problemas latentes que resultan ser un freno sobre el crecimiento del crédito hipotecario y, en consecuencia, de la oferta de vivienda.

Actualmente, los intermediarios que participan en el financiamiento a la vivienda enfrentan dos restricciones básicas:

- limitación en el crecimiento de su cartera hipotecaria
- la falta de recursos de largo plazo que permitan fondar estos proyectos.

Por lo tanto, va a ser necesario buscar mecanismos que permitan beneficiar a un mayor número de familias mexicanas, para adquirir su vivienda aún en la situación económica por la cual está pasando el país.

“La colocación de créditos hipotecarios de los bancos privados está muerta, debido a la crisis económica que atraviesa el país, que ha provocado una disminución del poder adquisitivo de la población. Datos del fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda -FOVI-, señalan que el mercado para la vivienda media y residencial ha descendido de 120 mil casas habitación en 1994 a 60 mil este año. Los usuarios de la banca, están a la expectativa del rumbo económico del país, no quieren arriesgar nada, además, no cuentan con los recursos para conseguir un crédito hipotecario.”⁹

Para aquellos que tienen liquidez y no requieren créditos, éste es un buen momento para comprar. En cambio, para aquellos a los que no les alcanza, la opción sigue siendo rentar, mientras que para los que construyen, el ingenio es su principal recurso para crear sus propios esquemas de financiamiento.

“Desde diciembre de 1994 el mercado inmobiliario se ha contraído 70%. Junto con esta disminución en la compra de bienes inmuebles se produjo el desempleo de más de medio millón de trabajadores del ramo. Y esta cifra podría llegar a un millón a finales de 1995 en caso de no generarse la construcción de nuevas obras. Por su parte, los constructores y promotores inmobiliarios siguen sacudiéndose los estragos de la devaluación y de la restricción económica y crean sus propios sistemas de autofinanciamiento inmobiliario, se asocian estratégicamente con empresas multinacionales y se lanzan a buscar créditos extranjeros para no morir esperando el ansiado repunte financiero.”¹⁰

“En este 1995, las empresas promueven el Boom del sistema de autofinanciamiento -que es como una tradicional tanda-, aunque el esquema existe desde finales de los años 80. Frente al

⁹ Siglo XXI, 21 de octubre de 1995, pág. 28

¹⁰ ALFARO Virginia, “Bienes raíces, La oportunidad de invertir”, Expansión, agosto 2 de 1995, pág.38

corte drástico de créditos hipotecarios, el autofinanciamiento hará accesible la vivienda para quienes no califican como sujetos de crédito para las instituciones financieras, que son cerca del 95% de los solicitantes, mientras que este esquema abarca el 15% de la población económicamente activa y tiene posibilidades de ampliarse.”¹¹

Los créditos hipotecarios van a la baja, adquiriendo ventaja otros sistemas de autofinanciamiento. El crédito hipotecario es una operación bancaria sobre bienes y que da derecho al acreedor, en caso de incumplimiento de la obligación, a garantizar su pago con el valor de los bienes objeto de crédito.

¹¹ Ibidem, pág. 44

CAPITULO III

EL AHORRO

3.1. CONCEPTO ECONÓMICO DEL AHORRO.

Se llama ahorro a la parte de la renta que no se dedica al consumo, o excedente de la renta sobre los gastos de consumo. El ahorro se ha concebido tradicionalmente como una economía realizada con objeto de mantener reservas susceptibles de ser utilizadas en el futuro. Por eso se ha relacionado con frecuencia con la abstinencia, con el aplazamiento del goce. La aparición de la economía monetaria hace surgir una nueva forma de ahorro, que consiste en el atesoramiento o acumulación de dinero. El desarrollo de la economía crediticia confiere al ahorro su moderno sentido económico, porque ya no se trata solamente de acumular dinero, sino de utilizar adecuadamente esa acumulación con objeto de obtener un rendimiento que se considera generalmente como una compensación por el sacrificio derivado del aplazamiento del goce que lleva consigo el acto de ahorrar. De este modo, el ahorro se convierte en las economías avanzadas en un medio para la formación de capital, puesto que debido a la organización de la economía, el ahorro aparece como capital en dinero.

El ahorro es una abstención de la conducta humana que produce efectos socioeconómicos, y por cuya virtud, en vez de consumirse la totalidad del excedente de poder de cambio que corresponde en la distribución, se invierte parte, más o menos considerable, de dicho excedente, en empresas productivas. El ahorro es, dicho en pocas palabras, "la producción de más ingresos de los que consume el productor".¹

El ahorro es un acto de la vida económica fundado en que la economía se desarrolla en el tiempo, y las necesidades de los hombres se presentan periódicamente.

¹ HERNÁNDEZ, Octavio. "Derecho Bancario Mexicano", 1956, pág. 310

En su origen, el ahorro es una previsión económica con respecto al porvenir, y se exterioriza en las economías cerradas, mediante la acumulación de provisiones. Por esto el ahorro es abstinencia, es decir, desplazamiento del goce. De ahí que el ahorro sea economía en previsión del futuro.

No obstante su carácter previsorio, el ahorro no se propone combatir ningún riesgo en particular; pero en cambio, los comprende todos. Esta característica del ahorro ha originado que se considere al ahorro como un seguro indeterminado.

Se dice que el seguro es una forma de ahorro, por que tiene por objeto defender al hombre de las consecuencias de futuros acontecimientos, más o menos peligrosos. Estos acontecimientos pueden ser conocidos o desconocidos con anticipación. La muerte es un acontecimiento futuro inevitable de cuya realización se tiene absoluta certidumbre. Pero la fecha y las circunstancias en las que ha de ocurrir la muerte, son inciertas y desconocidas. Cuando el ahorro se hace por una multitud de individuos, de modo sistemático, puede llegar a constituir un fondo económico de suficiente importancia, capaz de contrarrestar las consecuencias sociales y económicas, generalmente funestas, que la muerte acarrea consigo.

Por medio del seguro se prevén los gastos que traen consigo una considerable cantidad de riesgos, entre los cuales pudiera citarse los siguientes: muerte prematura, supervivencia a edad avanzada, accidentes, enfermedades, incendio etc.

Se dice que el ahorro es abstinencia. Pero también el atesoramiento es abstinencia. Sin embargo, ahorro y atesoramiento son cosas distintas. El atesoramiento consiste en la simple substracción de los medios de transferencia, de circulación y de pago; es decir, de las épocas de intranquilidad y de desconfianza sociales. Su productividad económica es muy inferior a la

del ahorro. La esencia del ahorro consiste en la inversión que se hace de lo ahorrado a fin de aumentar el capital individual y social, para acrecentar y facilitar los satisfactores de las necesidades humanas.

La función económica del ahorro consiste, fundamentalmente, en permitir la formación de bienes que no son inmediatamente útiles, sino que sirven para producir, en cantidades crecientes, bienes de consumo.

Sin el ahorro no pueden aumentarse el capital ni los negocios de un país. Es pues, el ahorro una función económica básica y muy importante para el individuo, que si no ahorra no tendrá reserva para los casos de vejez o de enfermedad ni estará en condición de llevar a cabo empresas de mayor magnitud; importante para la sociedad, pues si el capital de un país no aumenta, no aumentará su riqueza, a menos de que los habitantes trabajen más intensamente y durante más horas. Cualquier aumento de la población en un país en el que el capital global no aumente, irá seguido casi seguramente, del empeoramiento en el nivel de vida de los habitantes y de una baja de los salarios reales.

Los economistas creen, con razón, que nunca se insistirá demasiado sobre la conveniencia del ahorro. Su práctica debe ser considerada no como valor negativo, estigmatizable como la tacañería o la avaricia, sino como virtud positiva que contribuye directamente a lograr el bienestar de la sociedad. Una persona contribuye a aumentar la riqueza del país, tanto cuando ahorra, como cuando trabaja.

"La riqueza de un país se mide en relación a los bienes de capital con que cuenta, pues entre más y de mejor calidad sean éstos, mayor y mejor será su producción y sus posibilidades de crear riqueza."²

El capital suele identificarse con el dinero, pero éste es sólo una forma de representar el capital. El capital o bien de capital es la herramienta, maquinaria o cualquier otro medio, por virtud del cual se producen bienes y servicios.

"El capital implica el sacrificio de un goce presente con el objeto de lograr una mayor producción futura, en otras palabras, el ahorro"³. Además, es necesario que ese ahorro sea utilizado en la compra o producción de bienes de capital.

La formación de capital no es un fenómeno espontáneo, requiere de un clima social que lo propicie: *seguridad y estabilidad política*.

Cuando no existe un clima de confianza en un país, aunque exista ahorro, no hay inversión en bienes de capital, debido a que no se tienen seguridades sobre la situación económica futura.

Para que un país progrese debe producir más de lo que consume, así le quedará un remanente o sobrante llamado ahorro, equivalente al presupuesto para elaborar o comprar bienes de capital.

Si un país produce más de lo que consume, no tiene problemas, pues tendrá ahorro e inversión y cada vez progresará más.

Si un país produce lo mismo que consume, su economía, teóricamente será estacionaria y no progresará ni se empobrecerá, aunque, en realidad, esta situación significa un atraso.

² PAZOS, Luis. "Ciencia y Teoría Económica", pág.135.

³ *Ibidem*, pág.136.

Cuando un país produce menos de lo que consume, que es el caso en que se encuentran casi todos los países subdesarrollados, se puede optar por dos caminos para lograr una inversión que permita aumentar la producción:

1. Forzar el consumo abajo del nivel de producción, esto es conocido económicamente como racionamiento.
2. Recurrir al ahorro de otros países, mediante dos formas:
 - Préstamos, para comprar lo que no se produce o bienes de capital para producir más.
 - Inversión directa o inversión extranjera, que consiste en que empresas de otros países aumenten el volumen de producción generado en el país.

Si un país no quiere optar por el racionamiento o sacrificio de sus habitantes, tiene que acudir necesariamente a la ayuda de otros países; esta ayuda del extranjero implica, desde luego, un grado de dependencia, que debe buscarse sea mínimo.

En la antigüedad era considerado poderoso quien poseía grandes cantidades de tierra, posteriormente el que tuvo dinero y actualmente es el crédito lo que determina la solidez económica de una persona o institución. La riqueza no sólo se mide por lo que se tiene, sino por la posibilidad de adquirir bienes y servicios aun sin dar nada a cambio, como consecuencia de la confianza obtenida.

“ El Crédito es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura.”⁴

⁴ GIDE, Charles, “Curso de Economía Política”, pág.272.

El crédito es parte esencial de la vida económica, aunque tiene sus inconvenientes y peligros cuando se abusa de él. Actualmente no se puede pensar en una sociedad en donde no exista el crédito.

Las instituciones bancarias se encuentran íntimamente ligadas al concepto crédito. Su principal finalidad es la de concederlos. En las sociedades actuales, el mayor volumen de crédito se canaliza a través de los bancos e instituciones similares.

La función del banco es la de canalizar el ahorro hacia inversiones productivas y la de proveer a las industrias, comercios y demás unidades de producción, de la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones. En esta forma evita que tanto los ahorradores como las unidades productivas o empresas, tengan inactivas grandes cantidades de dinero.

Al saber una empresa que los bancos les facilitarán medios de pago, invierten sus ganancias y, a la vez, gracias a la líneas de crédito, aumentan su liquidez. La función de los bancos, aunque parezca injusta para muchos, es prestar al que tiene y no al que no tiene.

El crédito es algo que el hombre tiene previamente adquirido. Goza de crédito porque posee bienes de un valor monetario superior al préstamo que solicita o bien porque sus condiciones personales y su pasado se lo han proporcionado. Lo lleva consigo al banco y por ello consigue el préstamo; el banquero no entrega dinero a cambio de nada. Se siente seguro de que le será devuelto y no hace sino cambiar una forma más líquida de capital o crédito por otra menos líquida. A veces se equivoca y entonces no sólo queda perjudicado el propio banquero, sino también toda la comunidad, puesto que no adquieren en realidad los valores que el prestatario esperaba producir y se malgastan los recursos disponibles.

Los bancos tienen una gran responsabilidad social, ya que si dan crédito a personas o instituciones insolventes, no sólo se perjudican ellos mismos, sino a toda la economía del país, han puesto recursos en manos de quienes no van a producir más, sino a gastarlos. Los bancos manejan dinero ajeno; por lo que al prestarlo deben tener las mayores seguridades de que les será devuelto.

3.2. APARICIÓN Y EVOLUCIÓN DEL AHORRO.

El ahorro corresponde a grado inferior de la evolución económica y social, grado en el que la división del trabajo aún no se manifiesta en las instituciones.

Parece ser que las primeras instituciones de ahorro, llamadas en su origen Cajas de Ahorro, nacieron en Alemania y en Suiza hacia fines del siglo XVIII. En 1775 se creó la Caja de Brunswick; en 1778 la de Hamburgo; en 1786 la de Oldemburgo y en 1787 la de Berna. Pero la primera caja de ahorro, debidamente constituida, y propiamente tal, se funda en Inglaterra, en el año de 1808.

Las cajas de ahorro son antecedentes de las actuales instituciones bancarias dedicadas al depósito de ahorro.

Las cajas de ahorro constituyen tipo especial de institutos de crédito, caracterizado principalmente por su índole no lucrativa, así como por su misión de facilitar a las clases bajas una garantía para sus ahorros.

A las cajas de ahorro corresponde el importante papel de absorber pequeñas porciones de capital que de otro modo se perderían para la economía. De este modo las cajas de ahorro intensifican notablemente las aptitudes capitalizadoras de un país. La naturaleza del capital de

ahorro y el carácter no lucrativo de las cajas de ahorro exigen normas administrativas y legales peculiares, singularmente orientadas a lograr garantía máxima, digamos casi absoluta, de los ahorros.

3.3. CLASES DE AHORRO.

3.3.1. AHORRO PRIVADO.

Se le llama *Ahorro Privado*, a la diferencia entre la renta percibida y la dedicada al consumo por una unidad económica individual en un periodo de tiempo determinado. Cuando se suman los ahorros privados de toda una comunidad, se obtiene el *Ahorro Privado Total*.

Cuando el consumo de una unidad económica es mayor que su renta percibida en el periodo, ello indica que se han empleado ahorros de periodos anteriores, o que se han recibido créditos.

En cualquier caso se trata de un *Ahorro Negativo*. Si por el contrario el consumo es inferior a la renta del periodo, el *Ahorro es Positivo*. De la suma de los ahorros positivos y negativos de las diversas unidades de consumo se obtiene el *Ahorro Neto de la Economía Nacional*.

3.3.1.1. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA FORMACIÓN DEL AHORRO PRIVADO.

1. *El nivel de la renta.* No puede existir ahorro mientras el nivel de renta no sea suficiente para cubrir los gastos de consumo. A medida que la renta aumenta, el ahorro tiende a incrementarse, en tanto que el consumo tiende a alcanzar un punto de saturación. La magnitud del ahorro realizado por una persona depende no sólo del nivel absoluto de su

renta real, sino también de la relación entre su nivel de renta y el nivel de renta de las personas con las que tiene contacto. El predominio de un alto nivel relativo de consumo en el marco en el que se desenvuelve la actividad de un individuo, tiene como efecto un aumento de la propensión a consumir y, por tanto, una disminución de su propensión a ahorrar.

2. **El tipo de interés.** Aunque los autores neoclásicos consideraban al tipo de interés como el factor esencial en la formación del ahorro, modernamente se tiende a pensar que es uno más entre los diversos factores que influyen sobre él, atribuyéndosele una influencia mayor con respecto a las formas que toma el ahorro que con respecto a su magnitud.
3. **Estabilidad monetaria.** La pérdida de valor adquisitivo de la moneda que tiene lugar como consecuencia de los incrementos de precios que acompañan generalmente a un proceso inflacionista, tiene una influencia negativa sobre la formación del ahorro, siempre que los tipos de interés no sigan la evolución de los precios. En este caso, el ahorrador sufre una pérdida en el valor real de sus activos que provoca una disminución de la propensión al ahorro. Por el contrario, cuanto mayor sea la estabilidad monetaria, mayor será la propensión a ahorrar. "En los casos de inestabilidad monetaria declarada, se produce con frecuencia el fenómeno del llamado ahorro forzoso, que aparece cuando se financia la inversión utilizando los recursos que deja disponibles la reducción del consumo acarreada por el aumento de los precios."⁵
4. **La presión fiscal.** Cuanto mayor sea la presión fiscal sobre las rentas, menor será la tendencia de los individuos a ahorrar, ya que la disminución que se opera en la renta

⁵ "Gran Enciclopedia Rialp", Tomo I, Ediciones Rialp, S.A., 1989.

personal tras la detracción de los impuestos tendrá como efecto un aumento de la propensión a consumir y una disminución de la propensión a ahorrar. Asimismo, la presión fiscal sobre los rendimientos que se obtengan en los diferentes activos en que puede colocarse el ahorro tendrá una influencia negativa sobre su formación.

5. **Grado de estabilidad social.** Los periodos de inestabilidad socio-política hacen aumentar los riesgos inherentes a los procesos de ahorro e inversión. Por el contrario, la limitación de riesgos acompaña los periodos de estabilidad. El ahorro se ve, por tanto, afectado por el grado de estabilidad social que predomine en el marco institucional donde se lleva a cabo su formación.

3.3.2. AHORRO PÚBLICO.

Se llama *Ahorro Público*, a la diferencia entre los ingresos del Estado procedentes de impuestos y los gastos corrientes en consumo y subvenciones. El Ahorro Total es la suma del Ahorro Público y el Ahorro Privado. Si en lugar de considerar magnitudes absolutas se consideran magnitudes relativas, aparece el concepto de propensión al ahorro, que se define como la relación entre la renta percibida y la parte ahorrada.

3.4. RAZÓN DE SER DEL AHORRO.

Desde el punto de vista de la economía todo hombre tiene el deber de no consumir la totalidad de los resultados de la producción económica. Si el hombre falta a este deber, destruye los capitales preexistentes. El cumplimiento de este deber es verdaderamente previsión. Es común

que el hombre cuente con excedentes de poder de cambio creados por la producción económica. La economía denomina a estos excedentes, según el caso, salario, interés, renta, provecho, beneficio. El consumidor debe hacer lo posible por no consumir todos los excedentes. Si los fines de este no consumir son inmediatamente individuales, no por eso dejan de tener trascendencia social.

El consumidor, dentro de nuestra organización social, tiene que cumplir deberes de previsión no sólo para consigo mismo, sino también para su familia y para la sociedad. Lo que busca y trata es de garantizar su subsistencia decorosa en los días de su vejez y de proteger a su familia para el caso de muerte prematura.

La limitación del consumo, con miras de previsión social o individual, se ejerce, comúnmente, por medio del ahorro o, como hemos dicho, por medio del seguro que es una de las formas del ahorro.

Pero, en términos llanos, *¿cuál es la fuerza que impulsa a la gente a ahorrar?*

La respuesta de esta cuestión es importante, puesto que la economía reconoce que la oferta del capital depende del ahorro.

Son varios y muy diversos los motivos que crean el ahorro. Sin embargo, todos ellos tienen como característica común: la preocupación humana por las necesidades y los deseos futuros.

Un individuo puede ser ahorrador porque desee ponerse a cubierto de cualquier desgracia futura, o bien porque quiera formar un fondo para sostenerse durante la vejez o porque desea atender al futuro de sus hijos, o quizá sienta deseo de ser rico cuando llegue a cierta edad.

Cualquiera que sea el motivo, el individuo que ahorra, que no gasta todos sus ingresos para

satisfacer sus necesidades presentes, mira hacia lo futuro y se encuentra, en cierta medida, bajo dominio de necesidades futuras.

3.5. IMPORTANCIA SOCIAL DEL AHORRO.

Es fácilmente perceptible la importancia social del ahorro. Sólo mediante él pueden formarse nuevos capitales y acrecentarse los existentes. Esto significa que el poder del hombre sobre la naturaleza se encuentra favorecido con el crecimiento del hábito de la abstención, que es la madre del ahorro. El volumen anual del ahorro de una nación constituye la masa de una energía que la propia nación acumula para dedicarla al acrecentamiento de su poder de satisfacción. Las necesidades del hombre son, por esencia, indefinidamente acrecentables. Los satisfactores de las necesidades podrán crecer en la medida en la que lo hagan aquéllas, en tanto que los medios para conseguir tales satisfactores crezcan a su vez; pero esos medios no se podrían obtener sin un crecimiento de los capitales.

El interés social del ahorro es claramente perceptible aun en aquellos casos en los que la abstención parece no tener sino fines egoístas. Diríase que el individuo que ahorra para los días de su vejez sólo trata de favorecerse a sí mismo. Pero la verdad es que la sociedad se encuentra interesada en que los ancianos no constituyan carga para el grupo social. Así, el que ahorra para su vejez, no sólo asegura días tranquilos en la última época de su vida, sino que exime a la sociedad de la obligación de socorrer a un anciano miserable. Lo mismo puede decirse de la persona que ahorra para favorecer a su familia.

De lo dicho, se desprende que la práctica del ahorro no sólo supone el cumplimiento de un deber para nosotros mismos y para con nuestras familias, sino también para con la sociedad.

3.6. FACTORES QUE FOMENTAN EL AHORRO.

Muchas personas ahorrarían parte de sus ingresos con el fin de lograr protección contra eventualidades del porvenir, aunque sus ahorros no produjeran interés alguno. No obstante, el interés pagado al capital es el mejor estímulo para fomentar el ahorro.

Esto nos precisa no sentar como inmovible la idea de que el ahorro es sacrificio, que tendrá por premio el interés o rédito, porque tal idea seductoramente simple, no expresa la realidad.

El ahorro existiría, aunque se prescindiese del concepto de interés o rédito. Los hombres, dotados del sentido de lo futuro, lejos de exigir el premio de ese interés por ahorrar, consentirán en pagarlo para obtener la seguridad plena de la conservación de sus ahorros improductivos.

La formación del ahorro, depende más de la mentalidad del grupo social, y del modo que éste tenga de vivir, que de la cuantía de la tasa de interés.

"Los intereses son el pago por el arrendamiento del dinero"⁶. Es el costo de la disposición inmediata de un dinero, con el cual se pueden comprar bienes que de otra forma no se podrían adquirir hasta haber reunido lo suficiente para pagar su valor. El que va a solicitar un préstamo, tiene que tomar en consideración si le reporta mayores beneficios esperar un año, y reunir determinada cantidad de dinero para comprar una maquinaria que le va a aumentar la producción, o pedir un préstamo y comprar la maquinaria de inmediato, y de las ganancias que obtenga pagar el crédito y los intereses.

Es costeable el crédito para quien lo pide, si son más las ganancias adicionales que obtendrá con la nueva maquinaria que los intereses que tiene que pagar al banco. En ese caso todos

⁶ PAZOS, Luis, *Op. Cit.*

ganan: el empresario obtuvo mayor producción; el banco cobró intereses; un fabricante vendió maquinaria, y la comunidad puede comprar bienes en el mercado un año antes, gracias a un crédito bien aprovechado.

El interés es el precio del dinero, y está sujeto a la ley de la oferta y la demanda: cuando el dinero es escaso, los intereses suben; cuando hay abundancia de dinero, los intereses bajan.

“El tratar de fijar una tasa arbitraria de interés tiene grandes peligros, es equiparable a un control de precios; en otras palabras, se está controlando el precio del dinero. Mantener los tipos de interés artificialmente bajos produce iguales efectos que cuando se fija cualquier otro precio por debajo de su nivel natural de mercado. Incrementa la demanda y reduce la oferta. Aumenta la demanda de capital y disminuye la oferta de auténtico capital. Crea escasez y provoca perturbaciones y distorsiones de la economía. Es indudable que la reducción artificial del tipo de interés estimula la demanda de créditos y en consecuencia fomenta aventuras económicas de carácter francamente especulativo, incapaces de sobrevivir cuando desaparecen las condiciones que motivaron su nacimiento. Por lo que a la oferta respecta, la reducción artificial del tipo de interés desalienta la normal tendencia a hacer economía y ahorro, conduciendo a una relativa escasez de capital real.”⁷

De esto se puede concluir que:

- El interés o precio del arrendamiento del dinero, es fijado por la oferta y demanda del mismo.
- La fijación arbitraria del tipo de interés, por parte de un organismo creado con esa finalidad, casi siempre dará resultados negativos o distorsionará la realidad del mercado de capitales.

⁷ *Ibidem*, pág. 236.

El ahorro implica educación previa. México es un país acostumbrado a la inestabilidad social, y dentro de ésta, a la de su moneda, y tal inestabilidad influye seriamente para que el mexicano sea pueblo poco ahorrativo. Por último, el nivel de la riqueza nacional y la distribución de ésta, son elementos que influyen para determinar el progreso social.

3.7. EL AHORRO, UNA DE LAS CINCO LÍNEAS DE ESTRATEGIA DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000.

3.7.1. PLANTEAMIENTO.

“ El objetivo estratégico fundamental del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 es promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional, y redunde en favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos, como de una convivencia fincada en la democracia y la justicia.”⁸

Asegurar nuestra soberanía, fincar una nueva legalidad y alcanzar el desarrollo social y político deseable, será posible sólo en un contexto de crecimiento económico rápido y sostenido.

El crecimiento económico depende no sólo del esfuerzo de inversión y ahorro, sino también de la eficiencia con que se utilicen los medios de producción y la mano de obra. Entre más productiva y eficazmente se asignen y usen los recursos de la sociedad, mayor será el crecimiento del producto nacional y del empleo. Consecuentemente, el aumento en la productividad y la eficiencia recibirá la mayor importancia en la estrategia para promover el crecimiento económico.

⁸ Diario oficial de la federación, Miércoles 31 de marzo de 1995, pág.70.

Además, el crecimiento económico debe ser sustentable. Con ese fin, las políticas de aliento al crecimiento económico se aplicarán en conjunción con estrategias, programas y acciones que tiendan a mejorar las condiciones ambientales y a promover un uso racional de los recursos naturales.

Para que el crecimiento económico ayude eficazmente a la consecución de todos los objetivos del desarrollo nacional, debe ser permanente y evitar la aparición de crisis recurrentes que frenan el progreso. Así mismo para ser viable y sostenible debe tener bases financieras vigorosas y estables.

Entre los antecedentes se puede citar, que la caída del ahorro fue influida por la baja en los impuestos al consumo que dispuso la reforma tributaria de fines de 1990. Un factor adicional que contribuyó a elevar el consumo y disminuir el ahorro fue la disponibilidad de crédito, que permitió elevar en el corto plazo la capacidad de compra de las familias y de las empresas.

Ahora debemos hacer frente a varios retos:

1. Consiste en superar exitosamente la crisis financiera actual, lo que supone aplicar con disciplina y perseverancia las acciones en marcha hasta que se recupere el funcionamiento normal de los mercados cambiario y financiero, se reduzcan significativamente las presiones inflacionarias, se reafirme la corrección de la cuenta corriente de la balanza de pagos y se empiece a dar un proceso gradual de recuperación en la actividad económica y el empleo.
2. Consolidar e intensificar los cambios estructurales emprendidos durante la última década y que son indispensables para contar con una economía productiva, eficiente y en expansión.

3. Empezar las reformas que nos permitan contar con una base amplia y estable de ahorro interno.

La estrategia económica, que reconoce la necesidad de elevar el ahorro interno, pondrá especial cuidado en asegurar el abatimiento sano y permanente de la inflación. Sólo cuando la inflación es baja el ahorro se traduce en mayor inversión y ésta, a través del crecimiento de la actividad económica y el empleo, en beneficios tangibles para la población. En cambio, la inflación además de inhibir el ahorro y la inversión, al erosionar el poder adquisitivo de los salarios y de los activos financieros lesiona en forma desproporcionada a los trabajadores y a la población de menos ingresos.

La estrategia económica de ampliar la capacidad productiva a través de la promoción del ahorro, la inversión y la eficiencia, permitirá mantener un equilibrio adecuado entre la demanda de bienes y servicios y lo que producimos los mexicanos.

3.7.2. LÍNEAS DE ESTRATEGIA.

El Plan Nacional de Desarrollo plantea las siguientes cinco grandes líneas de estrategia para impulsar el crecimiento económico sostenido y sustentable:

1. Hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional, y asignar un papel complementario económico sostenido y sustentable.
2. Establecer condiciones que propicien la estabilidad y la certidumbre para la actividad económica.
3. Promover el uso eficiente de los recursos para el crecimiento.
4. Desplegar una política ambiental que haga sustentable el crecimiento económico.

5. Aplicar políticas sectoriales pertinentes.

3.7.2.1. EL AHORRO INTERNO, BASE PRIMORDIAL DEL CRECIMIENTO.

Ante la caída del ahorro privado interno en los últimos años, el desafío principal de la política económica es promover su recuperación y fortalecimiento para convertirlo en la fuente primordial del financiamiento del desarrollo. Fortalecer el ahorro interno significa fortalecer la suma del ahorro público y del ahorro privado. El gobierno debe tomar en cuenta el impacto de sus acciones no sólo sobre su propio ahorro, sino sobre el ahorro total del país. La captación de ingresos públicos debe estimular, no destruir, los incentivos al ahorro privado. Por ello es urgente una reforma tributaria orientada a fortalecer el ahorro privado, sin descuidar la consolidación del ahorro público. Se trata de adoptar un sistema tributario que fomente el ahorro familiar y la reinversión de utilidades en las empresas. Un sistema tributario sencillo, en que el cumplimiento de las obligaciones no estorbe el desempeño eficiente de la actividad productiva, todo ello en un marco conducente a una mayor equidad.

El fortalecimiento del ahorro interno descansará en:

1. Una reforma fiscal que promueva el ahorro y la inversión.

Para el financiamiento adecuado y solvente de sus actividades, el gobierno debe recurrir a los impuestos. Para la sociedad, es preferible que se acuda a fuentes eficientes y explícitas de financiamiento que al más injusto e ineficiente de todos los impuestos: el impuesto inflacionario. Pero no basta con que el gobierno financie de manera responsable y transparente

su actividad, mediante un sistema fiscal financieramente solvente. El sistema tributario debe también evitar que los impuestos se conviertan en obstáculo para la actividad económica y para la generación de empleos productivos y bien remunerados. Por ello debe orientarse a estimular la actividad productiva, la inversión y el ahorro. Al diseñar los impuestos debe tomarse en cuenta su efecto sobre el ahorro público y también sobre el ahorro privado.

La sociedad, a través de expertos fiscales que representen los intereses de los distintos sectores, debe participar en el diseño de un sistema tributario equitativo y eficiente. Por ello se ha constituido el Consejo Asesor Fiscal, conformado por expertos y representantes de los diversos sectores sociales, para que el gobierno proponga al Legislativo una reforma fiscal que promueva el ahorro interno sobre bases de equidad y eficiencia.

Para promover el ahorro y la inversión y para generar un sistema tributario más eficiente y equitativo, se debe atender a los siguientes criterios:

- El sistema tributario debe premiar el esfuerzo productivo. Por ello, es esencial lograr un equilibrio adecuado entre los impuestos que gravan al consumo directamente y los que gravan la renta, ya que estos últimos inciden sobre las decisiones de ahorro e inversión.
- El impuesto sobre la renta de las empresas debe promover, de mejor manera, la reinversión de utilidades. Se buscará ampliar las deducciones de aquellas erogaciones que signifiquen mayor inversión productiva.
- En cuanto a las personas, se buscará que éstas dediquen una proporción más grande de su ingreso disponible al ahorro, en particular el de largo plazo.
- Es indispensable otorgar seguridad jurídica plena a los contribuyentes, eliminar ambigüedades y asegurar sus medios de defensa. Se dará transparencia a las diversas

resoluciones de carácter general y particular, y se buscará incorporarlas paulatinamente en las disposiciones legales y reglamentarias.

- Las disposiciones fiscales deben simplificarse para reducir los costos administrativos de los contribuyentes e impulsar la actividad productiva y el empleo. Una medida que requiere de revisión urgente en este sentido es el cálculo del impuesto sobre la renta de asalariados que hoy día requiere de múltiples y complejas operaciones.
- La evasión fiscal representan una injusticia inaceptable para con los contribuyentes cumplidos que debe ser combatida y sancionada. Por su parte, las acciones de auditoría fiscal deben ser justas e imparciales. La fiscalización debe realizarse mediante un proceso transparente y general. Para lograrlo, la programación y el seguimiento de los actos de auditoría deberá ser una tarea estrictamente institucional y sistemática.

2. La promoción del ahorro privado a través de instrumentos financieros que ofrezcan seguridad y rendimientos competitivos a los ahorradores.

El sistema financiero capta una parte muy importante del ahorro de la sociedad y lo canaliza hacia inversiones productivas. En el sector financiero existen significativas oportunidades para ofrecer una gama más amplia de instrumentos y servicios que fomenten el ahorro de la población y propicie una canalización de recursos hacia los sectores productivos más eficiente y oportuna.

Se promoverá que el sector financiero genere oportunidades atractivas para inducir un mayor ahorro, tanto de las familias como de las empresas. Así mismo el sector financiero deberá

abocarse a generar nuevas fuentes de ahorro, sobre todo en sectores que no han sido incorporados adecuadamente al sistema formal.

La labor del sector financiero no se agota con el fomento al ahorro y su intermediación eficiente. La diversificación de los riesgos y su correcta asignación constituye una oportunidad para desarrollar nuevos instrumentos y contribuir con opciones reales al fomento del ahorro y a un desarrollo del sector productivo.

Para la consecución de los objetivos señalados, es necesario:

- Modernizar y fortalecer la regulación del sector financiero y a los organismos supervisores.
- Propiciar una mayor captación de ahorro mediante la oferta de una mayor diversidad de instrumentos en condiciones atractivas de plazo y rendimiento.
- Promover una asignación más eficiente de los recursos hacia las actividades productivas mediante el fomento de una mayor competencia y mediante la reducción de los costos de transacción y operación.
- Promover un mayor acceso de la población de menores recursos a instrumentos de ahorro que les garanticen rendimientos atractivos.
- Fortalecer el marco jurídico para la solución justa y expedita de controversias y conflictos.

3. El fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento del sistema de seguridad social como medio eficaz para estimular el ahorro interno.

Dos de los motivos más importantes que tienen las personas para ahorrar son la adquisición de vivienda y el contar con ingresos dignos en el momento de retirarse de la vida económicamente activa. De tiempo atrás el sistema de seguridad social prevé aportaciones de

los trabajadores para esos propósitos a través del seguro de invalidez, vejez, cesantía y muerte (SIVCM) del IMSS y de la cuota al INFONAVIT. Recientemente se introdujo la aportación al Sistema de Ahorro para el Retiro. (SAR)

El problema con estos rubros, particularmente los dos primeros, es que las personas difícilmente pueden concebirlos como auténticos activos financieros que se identifiquen con un propósito de ahorro. Las personas que llegan a la edad de retiro sin alcanzar a cotizar, o que no acumulan una cierta antigüedad en el sistema, pierden todo derecho sobre sus contribuciones. Al ser colectivo el sistema y dadas las reglas vigentes, los trabajadores que cotizan más o durante más tiempo perciben una pensión proporcionalmente menor en relación a sus cotizaciones. Existe pues una desvinculación casi total entre las cuotas pagadas y los beneficios individuales, circunstancias que fomenta la evasión y discrimina contra amplios grupos de trabajadores, todo ello en contra del ahorro de las familias. Aunque en vías de corrección, efectos similares se han dado en el caso del INFONAVIT.

El ahorro personal y familiar recibirá un gran estímulo si todas las contribuciones para el retiro y la vivienda fuesen individualizadas y acumuladas en cuentas personales que pagasen rendimientos reales atractivos. El Plan propone que las contribuciones tomen esta característica, apoyándose para ello en un análisis amplio y concienzudo y bajo el principio de que todo cambio debe ser en beneficio del trabajador.

4. La consolidación del ahorro público mediante el mantenimiento de finanzas públicas sanas, y de un ejercicio del gasto corriente y de inversión pública que siga criterios de eficiencia social.

La política de fortalecimiento del ahorro público se apoyará tanto en la racionalización del gasto corriente como en la consolidación de fuentes de ingresos estables, no inflacionarias. La ampliación del ahorro público deberá contribuir también a alentar la generación del ahorro privado. Los instrumentos naturales para promover el ahorro público son la política tributaria y la política de gasto. El mayor ahorro público permitirá un sano financiamiento de la inversión pública. La elevación del ahorro público no deberá verse como una responsabilidad únicamente del Gobierno Federal. Este esfuerzo deberá ser compartido por las entidades paraestatales y, en el ámbito de sus atribuciones, por las autoridades estatales y municipales.

El ahorro generado por el sector público habrá de destinarse prioritariamente al financiamiento de la inversión en infraestructura, de modo que se apoye la expansión de la capacidad instalada de la economía y, con ello, la generación de empleo bien remunerado.

5. El uso prudente del ahorro externo sobre bases de complementariedad con el ahorro interno.

En su etapa actual de desarrollo, México requiere del uso complementario del ahorro externo, el cual debe dirigirse a la inversión productiva más que a la obtención de altos rendimientos de corto plazo, para evitar que el retiro repentino de los capitales del exterior ponga en peligro la estabilidad financiera y el crecimiento económico sostenido.

Es importante destacar que nuestro país cuenta con una dotación de capital que, en relación a su dotación de mano de obra, es inferior a la de los países más avanzados. En consecuencia, la rentabilidad del capital tiende a ser superior que en los demás países. Por ello es natural que el capital fluya del resto del mundo hacia nuestro país.

El reto estriba en lograr que los flujos de capital hacia México se conviertan en un instrumento de apoyo a nuestro desarrollo y evitemos los riesgos derivados de una dependencia excesiva del ahorro externo de corto plazo. Para este propósito, se buscará que:

- Existan condiciones de estabilidad y certidumbre en la evolución económica y financiera del país, mediante las políticas fiscal, cambiaria y financiera.
- El tipo de cambio real sea estable.
- Los rendimientos reales de la inversión en México sean estables y atractivos, tanto para los inversionistas nacionales como para los del exterior.
- La inversión nacional reciba el mismo trato que la inversión extranjera para evitar, por un lado, que la inversión extranjera reciba subsidios a costa de la economía nacional y, por el otro, que la inversión en México no sea atractiva para los inversionistas extranjeros.
- Los recursos del exterior se orienten sobre todo a la inversión productiva directa, eliminando los obstáculos regulatorios que, sin justificación legal, existen todavía para la participación foránea en la actividad productiva.
- Promover las condiciones que alienten plazos más largos de la captación financiera, en especial la realizada a través de instrumentos emitidos por el gobierno, para desestimular las fugas súbitas de capitales.

- Brindar seguridad jurídica y certidumbre a la inversión productiva directa, nacional y extranjera.

CAPITULO IV
ANÁLISIS COMPARATIVO.

4.1. EXPLICACIÓN.

Los sistemas de autofinanciamiento en los últimos meses, debido a la falta de liquidez, y a las altas tasas, se han vuelto una opción más en las modalidades para la adquisición, construcción, remodelación o ampliación de un bien inmueble.

Por otro lado el crédito hipotecario, ha dejado de ser una de las mejores opciones y de las más utilizadas por los consumidores.

Muchos mencionan “que no hay punto de comparación entre un crédito hipotecario y un sistema de autofinanciamiento; en primera porque actualmente la colocación de créditos hipotecarios esta muerta.”¹ Pero el que da la última palabra es el consumidor.

Lo que se busca, es simplemente, resaltar los pasos a seguir, los procedimientos y costos que utilizan cada uno de estos sistemas; para que con bases bien definidas , un posible cliente pueda determinar a su juicio, que sistema le conviene más para la adquisición de la vivienda.

4.2. BASES DE COMPARACIÓN.

Para poder realizar un análisis comparativo, debemos de tomar en cuenta que dentro del sistema de autofinanciamiento, las mismas concesionarias autorizadas proporcionan diversidad en los planes que ofrecen, en lo que se refiere al funcionamiento, ya que lo referente a lo normativo estos siguen la misma línea.

Igualmente ocurre con los créditos hipotecarios, ya que estos pueden variar, y el cliente está en la libertad de elegir el que más se apegue a su capacidad de ahorro.

¹ ALFARO, Virginia, *Op. Cit.*, pág. 315

4.2.1. AUTOFINANCIAMIENTO.

4.2.1.1. DIVERSIDAD DE PLANES.

Un plan de autofinanciamiento se puede contratar con diversas finalidades: comprar, construir, remodelar o liberar alguna hipoteca. (aunque esta opción únicamente la realiza una agencia únicamente).

Entre estos planes, de una concesionaria a otra existen diferencias, que en la siguiente tabla se podrán observar de forma más clara:

CONCEPTO	AUTOFIN	ACO	FIRME PLUS	GRUPO AFIMEX
Crédito automático	Si, obligatorio a los 40 meses y el 50% ahorrado.	Si, con el pago al 50%, o a los 72 meses.	No, solo a los 24 meses(plazo de 6 años) o 40 meses (plazo de 10 años)	Si, a los 38 meses.
Adjudicación por lista de espera.	En el mes 40 o con la aportación del 50% del monto total del crédito solicitado.	Requiere liquidar 48 pagos o la tercera parte total de 144 pagos.	No.	A los 102 meses. Contratos ordenados por número de cuotas cubiertas, con la posibilidad de ascender haciendo pagos anticipados.
Adjudicación por subasta.	Puede participar desde la primera mensualidad. Hay adjudicaciones cada mes y gana el mejor postor. Se premia la capacidad económica.	Se pueden dar anticipos para en 3 meses llegar al 33% , luego se entra a lista de espera y tras 1 a 4 meses se hace la adjudicación. (En promedio en el pago 61)	En el esquema de 6 años, se participa luego de cumplir tres meses y cubrir seis mensualidades. En el de 10 años, con tres meses y 10 mensualidades pagadas.	Abierta, pero toma en cuenta lo ya pagado como postura base. Se premia al ahorrador constante.
Adjudicación por sorteo.	Se realiza el último viernes de cada mes. Su permiso se renueva mensualmente.	Se realiza cada mes.	Se puede participar en el sorteo desde la primera mensualidad, pero hay que estar al corriente en los pagos.	Participan los que cubrieron 31 cuotas mensuales, es decir 15% ahorrado.
Adjudicación por calificación.	No.	No.	Si.	No.
Adjudicación por antigüedad.	No.	No.	Si.	No.
Plazo del plan.	200 meses	144 meses.	72 y 120 meses	204 meses
Integrantes por grupo.	300	Abierto.	Abierto.	1000
¿El cliente puede comprar la casa que elija?	No.	No	Si	Si
¿En que se basan para actualizar los pagos (indexación mensual calculada sobre el porcentaje del valor presente del contrato)?	Cetes (instrumento que es buen indicador del poder adquisitivo, aunque no protege la capacidad de pago)	Índice Nacional de Precios al Consumidor, también un buen indicador del poder adquisitivo, aunque no protege el poder adquisitivo.	Índice Nacional de Precios al Consumidor y el Salario Mínimo.	Banda de fluctuación de la tasa real(protege el poder adquisitivo y lo concilia con la capacidad de pago)

CONCEPTO	AUTOFIN	ACO	FIRME PLUS	GRUPO AFIMEX
¿Cuánto se cobra por inscripción al sistema?	0.5% del total	4.4% del total y 2.55% a la liquidación	Al ingreso 4% del valor del contrato; a la adjudicación el 2.55%	Al ingreso 1% del valor del contrato, con la adjudicación un 3#.
¿Cuánto se cobra por administración (respecto al valor presente del contrato)?	0.055	0.11%	Del 0.053% al 0.147%	0.06%
¿Cuántos créditos otorgan anualmente (porcentaje anual de adjudicación respecto al total vendido)?	7%	11%	7%	11%
Porcentaje de cancelaciones	3%	5%	30%	3%
Características del seguro de vida	Sobre saldos insolutos, total del contrato	Pago sobre el valor	Sobre saldos insolutos y seguro conyugal, 0.061	Seguro individual 0.040%
¿Qué incluye el seguro de vida?	Cobertura individual, riesgo de muerte e incapacidad total permanente.	Cobertura individual, riesgo de muerte e incapacidad total permanente.	Cobertura individual, riesgo de muerte e incapacidad total o permanente.	Cobertura individual y del cónyuge, riesgo de muerte e incapacidad total permanente.
Fiduciario responsable.	Serfin	Serfin	Banames, Bancomer y Bital.	Bancomer.

Como podemos observar existe una gran diversidad entre los mismo planes de autofinanciamiento, pero únicamente se proporciona esta tabla comparativa con el fin de que el posible cliente, palpe las diferencias entre estos planes de autofinanciamiento.

El sistema de autofinanciamiento en pocas palabras se puede decir, que es la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero a un fondo común. Los recursos son administrados por un Fideicomiso de inversión y administración. Para que los mismos integrantes a través de diferentes procedimientos de adjudicación puedan obtener los recursos acumulados al mes anterior. Para destinarlos a la adquisición, remodelación o construcción de cualquier bien inmueble.

Para poder ingresar a cualquier plan de autofinanciamiento, lo único que se tiene que hacer, es presentarse en la concesionaria autorizada, elegir el nivel o monto al cual queremos ingresar, y posteriormente se tiene que pagar la cuota de inscripción, que fluctúa de un plan a otro pero que aproximadamente anda entre 1.1 % o 1.2% más iva del valor presente del plan, junto con

esta inscripción inicial se tiene que realizar el primer abono (creciente o igual) a nuestro ahorro el cual depende del monto que elegimos. Este pago que se realiza mensualmente, incluye el valor del seguro de forma prorrateada. Las mensualidades son actualizadas cada 6 meses en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor, esto con el fin de mantener el poder adquisitivo. En el momento de ingresar a cualquier nivel de cualquier sistema de autofinanciamiento no se requiere garantía, únicamente ésta es requerida cuando se adjudica. Si una persona sale adjudicado, se le escritura a su nombre el bien inmueble y únicamente se hipoteca el saldo a deber, la garantía es uno a uno. El cliente al salir adjudicado, puede aprovechar el beneficio del descuento por comprar a contado y de esta forma adquirir a un mejor precio el inmueble de su preferencia. Otro punto a favor del autofinanciamiento, es que cada seis meses se ajustan los pagos, para que en el momento de la adjudicación el monto o nivel elegido, no haya perdido su valor en el tiempo, es decir si yo contrate un nivel de N\$ 100,000.00 cuando adjudique (supongamos que a los dos años de iniciado mis mensualidades) el dinero que reciba va a ser N\$ 100,000.00 pero a valor actualizado, esto es mi dinero no va a perder valor con el transcurso del tiempo.

4.2.2. CRÉDITO HIPOTECARIO.

El crédito hipotecario es una alternativa para la solución del problema de la adquisición de vivienda, ya que ofrece la oportunidad al individuo, de adquirir un bien inmueble a plazo sin tener que contar con todo el dinero necesario para el pago en efectivo. En su forma pura, permite el acceso a consolidar o incrementar el patrimonio familiar. Hasta hace unos meses el

crédito hipotecario era la opción más utilizada para adquirir vivienda, el entorno del país ofrecía oportunidades y ventajas importantes para quienes buscaran aumentar sus activos.

Entre los beneficios que mencionan los distintos bancos, al promocionar un crédito hipotecario; es que es un crédito a largo plazo lo cual hace accesible los pagos, y la garantía es a través del bien inmueble objeto de crédito, el cual queda a favor del banco hasta que el crédito se liquide en su totalidad. Una vez liquidado éste, el propietario debe cancelar la escritura de hipoteca con la respectiva liberación de gravamen ante el Registro Público de la propiedad correspondiente.

En el crédito hipotecario, se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Para ser sujeto de crédito, las personas físicas deben tener edad máxima de 64 años 11 meses.
- Los ingresos mensuales comprobables, deben ser equivalentes a cuatro veces el monto de la mensualidad.
- Debe tener por lo menos, una antigüedad mínima en su actual empleo o actividad de 2 años.
- Debe contar con buenos antecedentes de crédito.
- Los pagos se ajustan semestralmente en enero y julio de cada año, en función del SMMDF o el INPC, el que resulte mayor.
- Se refinanciara únicamente hasta el 90% del crédito original.
- El acreditado, coacreditado y deudo solitario, deben contar con un seguro de vida por el saldo insoluto del crédito., también con un seguro contra daños, durante la vigencia del crédito que se adiciona al pago mensual.

- Los pagos son mensuales, según contrato, pueden realizarse anticipos a capital.
- Se puede elegir un pago mayor al indicado, para terminar más rápido el crédito.
- El crédito se otorgara sobre el 80% del valor del inmueble.
- Una vez realizada la evaluación técnica, el análisis de factibilidad, el análisis financiero y presentado al Comité Corporativo de crédito, se debe esperar la determinación de autorización.

Como podemos observar son muchos los requisitos por los que se tiene que pasar, para obtener la autorización y se nos otorgue el crédito hipotecario.

Se debe hacer mención que muchos de los requisitos mencionados, no eran tomados en cuenta y las personas que adquirirían el crédito, muchas veces no podía seguir haciendo frente a sus obligaciones, y pasaba a ser parte de la cartera vencida de los bancos.

En los últimos meses, muchas personas acudieron al Banco para solicitar un crédito, en cada uno de los casos, el banco analizó su capacidad de pago y en consecuencia, otorgó el crédito; por su parte, los clientes no vieron dificultad alguna en cumplir con sus compromisos. (muchos de estas personas que no vieron ninguna dificultad en cumplir con sus compromisos, fue por la información tan escasa que se les proporciono del funcionamiento de este sistema de financiamiento).

Sin embargo, la crisis que se desató a partir de diciembre de 1994, originó una serie de problemas económicos como desempleo, una importante reducción en las ventas, falta de liquidez y alzas en los precios, entre otros.

Como consecuencia de este desbalance económico, las personas que solicitaron los créditos vieron disminuida su capacidad de pago y por lo tanto comenzaron a tener problemas. Algunos incluso, dejaron de cumplir con sus compromisos.

Este problema que aparentemente afecta sólo a los deudores, impacta a todos los involucrados:

- A los bancos, que prestaron el dinero de los ahorradores, los que obtienen beneficios por los depósitos que mantienen en el banco.
- A México, ya que se han limitado las posibilidades de que los bancos financien proyectos sociales y de desarrollo que beneficien a toda la población.

Por tal motivo la mayoría de las personas que tienen contratado un crédito hipotecario, han tenido que reestructurar su crédito, ya que materialmente era imposible seguir pagando las mensualidades tan elevadas. Reestructurar significa establecer nuevas condiciones en la relación deudor-acreedor buscando acuerdos que beneficien a todos y ayuden a estimular la economía nacional.

En situaciones normales un crédito hipotecario se otorga con las siguientes restricciones:

- Pago mínimo por millar de N\$13.50
- Doce pagos por año.
- Financiamiento máximo del 80% del valor del inmueble o N\$ 800,000.00
- La tasa de interés anual es la tasa líder más seis puntos.
- Se menciona en el contrato de crédito hipotecario que la mensualidad se ajusta semestralmente tomando como base el INPC o el SMMDF el que resulte más alto. Pero viene acompañado de una nota que menciona que la mensualidad podrá ser aumentada

adicionalmente a los meses de enero y julio, únicamente en los casos que se diera un suceso macroeconómico importante en el país. (como fue el caso de este año del 95)

- Algunos contratos y otros no, mencionan el tope de refinanciamiento de intereses, y muchos de los adquirentes de créditos de este tipo, por ignorancia no ponían atención en este apartado. Las personas que no lo indicaron son las que actualmente, tras haber realizado pagos oportunos durante varios años, resulta que el monto que deben es mayor al que contrataron., y es precisamente por este factor.
- Al contratar un crédito hipotecario se paga una comisión única que fluctúa entre el 3% más avalúo y estudio socioeconómico, esta comisión única es por apertura de crédito.
- Los gastos notariales también corren por cuenta del que contrata el crédito y fluctúan entre el 6% y el 8% del valor avalúo del inmueble.

Es indudable que las condiciones por las cuales atraviesa el país, son perjudiciales para quienes contrataron créditos hipotecarios, ya que su capacidad de pago se vio reducida en comparación con la alza en las mensualidades.

Actualmente la colocación de los créditos hipotecarios está muerta, debido a la crisis económica que atraviesa el país, por lo tanto la mayoría de las personas se encuentran a la expectativa del rumbo económico del país

4.3. EJEMPLOS.

Para ver de manera más palpable las características de cada uno de estos tipos de financiamiento, se ha determinado realizar una corrida para cada sistema, con los mismos

montos y los mismo datos. La información correspondiente a el comportamiento de variables macroeconómicas como la inflación y las tasas de interés, fue proporcionada por el Grupo Financiero Inverlat, ya que ellos cuentan con estudios que analizan el comportamiento de distintas variables. (Anexo 1). Es importante recalcar que dichos datos son sólo estimaciones del comportamiento de las variables, y no constituyen un hecho real.

La finalidad de este ejemplo es demostrar a cualquier persona que revise estas hojas, el comportamiento de los distintos planes para que se determine por si mismo el plan que más le sea favorable, de acuerdo a la situación que actualmente se vive.

El ejemplo consta de dos corridas; la primera analiza el comportamiento de un crédito hipotecario tradicional (anexo 2), mientras que la segunda corrida estudia el plan de autofinanciamiento. (anexo 3)

Las siguientes premisas fueron consideradas para éste ejemplo:

El monto deseado en ambos casos es de N\$ 504,000.00

El plazo para ambos casos es de 6 años.

Ambos modelos comienzan en Enero de 1996.

El pago al millar en el crédito hipotecario es de 13.5 inicial

El monto inicial a pagar (cuota) en el autofinanciamiento es de N\$ 4,518.40

El ajuste para el pago de la cuota en el plan de autofinanciamiento y el pago mensual del crédito hipotecario (pago al millar), es actualizado de forma semestral.

Como se puede observar, al realizar el análisis de la corrida bajo el esquema tradicional de crédito hipotecario, al final del plazo estipulado, el cliente sigue adeudando a el banco una gran parte del adeudo contraído, que en ese entonces importara N\$ 763,092. Es fácil observar

que el alto costo financiero producido por los intereses es mayor a las cuotas al millar establecidas por el banco, con lo cual el crédito original va incrementando su monto inicial (refinanciamiento) hasta el 7 mes del 3 año del crédito. No es sino hasta entonces que el cliente puede empezar a realizar pagos a capital, mismos que al final de los seis años no le han servido para liquidar el crédito contraído.

Por otro lado, en la corrida bajo el plan de autofinanciamiento el cliente aporta una cantidad de dinero fija por seis meses, misma que se ve modificada por el incremento en el INPC, pero gracias a que este plan no implica un costo financiero adicional como el hipotecario, las aportaciones que realiza en el periodo de 6 años son las suficientes para asegurar el retorno del monto deseado en el momento de la adjudicación. Es importante hacer notar que el monto deseado por el cliente se actualiza en su valor de acuerdo a el movimiento del INPC para que así cuando el cliente adjudique, reciba la cantidad de dinero equivalente en ese momento, a la que inicialmente solicitó cuando comenzó con el programa de autofinanciamiento.

De lo anterior es fácil ver que mientras el esquema de hipoteca tradicional implica costos financieros demasiado altos que impiden la liquidación del crédito en el plazo estipulado, el esquema de autofinanciamiento asegura no sólo el adjudicar la cantidad deseada, si no que al finalizar el periodo de aportación, el compromiso de pago se termina.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES.

Todo lo expuesto anteriormente, y las conclusiones que se pueden sacar de cada uno de los puntos del presente trabajo, nos indica con toda claridad que el problema de la habitación es un problema esencialmente financiero, ante la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores, las altas tasas de interés y la poca cultura de ahorro que tienen los mexicanos.

Para abatir la falta de pago y ampliar las oportunidades de vivienda, las instituciones bancarias del país son las que más promueven la adquisición de casas mediante créditos hipotecarios a largo plazo, que funcionan a partir del refinanciamiento de los intereses.

Esta es una solución inmediata, pero que en el futuro generará problemas a los cuentahabientes, por que las mensualidades mínimas no pagan ni si quiera los intereses de la deuda, que se incrementaría a través de los años.

Los bancos movidos por la falta de capacidad de pago, cada vez están más exigentes para otorgar estos préstamos, al exigir mayores requisitos y sobre todo mayores garantías. Esto hace que los programas sean selectivos y dejen fuera de toda posibilidad de adquirir vivienda a los sectores con mayor necesidad y a los sectores que cuentan con cierta capacidad de ahorro.

No obstante y ante la actual crisis financiera, la necesidad de vivienda continua, y por tal motivo hoy en día comienzan a surgir nuevas modalidades de financiamiento que ofrecen opciones más accesibles para la adquisición de vivienda. Entre estas opciones se encuentra el autofinanciamiento de bienes inmuebles, el cual es un sistema de autofinanciamiento inmobiliario dirigido para quienes tienen una necesidad de vivienda y **principalmente cuentan con cierta capacidad de ahorro.**

En México se tiene una deficiente cultura de ahorro la cual es resultante de las privaciones de consumo, mientras que en países del primer mundo el ahorro es lo que les sobra del salario.

Es fácilmente perceptible la importancia social del ahorro, ya que sólo mediante él, pueden formarse nuevos capitales y acrecentarse lo existentes, lo cual ratifica a este instrumento como motor principal de esquemas alternos de solución a los problemas de adquisición de vivienda como lo es el autofinanciamiento, y es por esto que el objetivo estratégico fundamental del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, es promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional y redunde en el bienestar social tomando como una línea principal de estrategia, el hacer del ahorro interno la base fundamental del financiamiento del desarrollo nacional.

Si se parte de la premisa de que el problema es esencialmente financiero y por tanto cuantitativo, habrá que clasificar a la población necesitada de habitación, y carente de recursos inmediatos para obtenerlo, en dos grandes grupos;

A).- El que se refiere a la población de recursos extremadamente limitados y que necesita de la asistencia total del Estado, y,

B).- El que corresponde a la población de medianos recursos y que no puede llevar a cabo su propósito por falta de capital inicial, aunque cuenta con una cierta capacidad de ahorro.

La solución del problema del primer grupo solo se podrá lograr mediante la acción benéfica del Estado. En cuanto al problema del grupo segundo, habrá que convenir en que solo un sistema de ahorro especial está en condiciones de ofrecer y proporcionar la solución más adecuada.

Existe también otro grupo, que será necesario considerar, y es el que dispone de una garantía suficiente y puede lograr adquirir su bien inmueble a través del crédito hipotecario. Por todo esto, se considera que la atención total de los poderes públicos y de los estudiosos de este problema debe enfocarse con toda decisión hacia la búsqueda de soluciones de carácter exclusivamente financiero que resuelvan el problema de la vivienda como lo es, el AUTOFINANCIAMIENTO.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

1. RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. "Derecho Bancario", México, Porrúa, 1945. 573pp.
2. "Leyes y Códigos de México", México, Porrúa, 1992. 412pp.
3. ALONSO UREBA, Alberto y AMESTI MENDIZABAL. "Contratos Bancarios", Madrid, Consejo General de los Colegios Oficiales, 1992. 967pp.
4. ACOSTA ROMERO, Miguel. "Derecho Bancario", México, Porrúa, 1986. 823pp.
5. BAUCHE GARUADIEGO, Mario. "Operaciones Bancarias", México, Porrúa, 1986. 485pp.
6. PAZOS, Luis. "Ciencia y Teoría Económica", México, Diana, 1993. 373pp.
7. GLACUMO, Molle. "Manual de Derecho Bancario", Milano, Editorial Abeledo Perrot, 1977. 235pp.
8. DAVALOS MEJIA, Carlos. "Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras", México, Colección Textos Jurídicos Mexicanos, 1984. 415pp.
9. HERNANDEZ, Octavio. "Derecho Bancario Mexicano I y II" México, Ediciones de la Asociación Mexicana de Investigaciones Administrativas, 1956. 612pp.
10. ROJINA VILLEGAS, Rafael. "Compendio de Derecho Civil", México, Porrúa, 1980. 510pp.
11. LAMAS, Adolfo. "Ahorro y Préstamo para la vivienda familiar", México, Fondo de Cultura Económica, 1950. 273pp.
12. "Gran Enciclopedia Rialp", Tomo I, Madrid, , Ediciones Rialp, S.A., 1989.

13. ALFARO, Virginia. "Autofinanciamiento: alternativa de crédito", Expansión, Agosto 16 de 1995. p 315-316.
14. RICO TAVERA, Guadalupe. "A comprar casa", Expansión, Septiembre 24 de 1994. p 49-52.
15. ALFARO, Virginia. "La oportunidad de invertir", Expansión, Agosto 2 de 1995. p 38-45
16. Notimex. "La colocación de créditos hipotecarios está muerta", Siglo XXI, Octubre 9 de 1995. p 28.
17. RENTERÍA MARTÍN, Francisco. "Cómo comprar casa sin ir al banco", Siglo XXI, Julio 28 de 1994. p 25.
18. Diario oficial de la federación: Organo del Gobierno constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Carlos Justo Sierra, Director General, Editorial Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 17 de mayo de 1994, México, D.F.

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Adjudicatario.

El consumidor que conforme a lo dispuesto en el Contrato de Adhesión, tiene derecho a recibir el bien o la prestación del servicio, objeto del mismo.

Aportación periódica progresiva.

Se inicia aportando mensualmente el 60% de la Aportación periódica idéntica durante el primer semestre y se incrementa cada seis meses de acuerdo a el porcentaje correspondiente; da como resultado la suma de la totalidad de las aportaciones de Valor Presente del plan contratado, independientemente de las actualizaciones.

Aportación periódica idéntica.

Es la división del Valor Presente del Plan entre el número de meses del plazo contratado por El Consumidor.

Asesor.

Persona contratada por la concesionaria autorizada, capacitada y autorizada para promover la integración de personas físicas o morales, en el Sistema de Comercialización, mediante la información veraz y el asesoramiento profesional.

Comité Técnico.

Se integra en cada evento de adjudicación, por dos consumidores nombrados por el grupo y dos representantes del proveedor. Su responsabilidad es vigilar que la forma y los términos de las adjudicaciones sean apegadas a los procedimientos establecidos en el CONTRATO DE ADHESIÓN y girar instrucciones al Fiduciario.

Consumidor.

Persona física o moral mediante un contrato de adhesión se integra al Sistema de Comercialización, administrado por la concesionaria autorizada.

Contrato de Adhesión.

Documento elaborado unilateralmente por la concesionaria autorizada, registrado por PROFECO para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la adquisición de bienes inmuebles o la prestación de un servicio, en el que establece formalmente los derechos y obligaciones del proveedor y consumidor.

Contrato de Apertura.

Pago que el consumidor realiza a la concesionaria autorizada, a la firma de la solicitud de integración al sistema.

Cuota de adjudicación.

Pago que el consumidor realiza a la concesionaria autorizada al hacer efectiva su adjudicación.

Cuota de Administración.

Pago mensual que efectúa el consumidor a la concesionaria autorizada por concepto de la operación del sistema.

Cuota periódica total.

Cantidad de resultante de sumar lo siguiente:

- a) Importe de la aportación periódica idéntica o progresiva.
- b) Cuota de administración
- c) Iva sobre la cuota de administración
- d) Cuota de seguro de vida e incapacidad total permanente.

Fideicomiso.

Instrumento jurídico en el cual el proveedor instruye a una institución fiduciaria para recibir y garantizar que las aportaciones periódicas de los consumidores sean asignadas a los mismos exclusivamente por orden del COMITÉ TÉCNICO, mediante los procedimientos de adjudicación contemplados en el CONTRATO DE ADHESIÓN:

Grupo.

Es integrado por un número determinado de consumidores que aspiran a una cantidad igual.

Impuesto al Valor Agregado.

Porcentaje que se aplica sobre las cuotas de administración, para hacer posteriormente trasladadas conforme a la legislación fiscal.

Lugar y forma de pago.

Las aportaciones periódicas totales deben efectuarse invariablemente en el banco de la concesionaria autorizada que señale, mediante los recibos-depósitos expedidos por la misma.

Plan.

Monto y condiciones que se le ofrecen al consumidor para que, a través de él, pueda adquirir bienes y servicios.

Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO)

Vigila los intereses de los consumidores que contratan estos sistemas de comercialización.

Revisa y autoriza los contratos que se establecen entre los proveedores y consumidor.

Interviene como mediador en la controversia de ambos.

Proveedor.

Es la empresa que crea, desarrolla y administra el Sistema de Comercialización.

SAR.

Sistema de Ahorro para el Retiro.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (SECOFI)

Dependencia del Gobierno Federal que da origen al reglamento y la Norma Oficial Mexicana (NOM) para regular los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores.

Secretaría de Gobernación.

Dependencia Federal que interviene conforme a su competencia en la autorización para la celebración de sorteos.

Sistema de Comercialización.

Procedimiento en el cual grupos de consumidores organizados, logran a través de sus propios recursos, adquirir bienes inmuebles y la prestación de servicios

SIVCM.

Seguro de invalidez, vejez, cesantía y muerte.

Valor histórico.

La cantidad en términos nominales o a precios corrientes, que EL CONSUMIDOR aportó en cada periodo.

Valor presente.

La cantidad a precios actuales del bien o la prestación del servicio, que ha sido actualizada con la formula pactada en el contrato de adhesión.

Valor promedio.

Cantidad que resulta de dividir la totalidad de las aportaciones periódicas realizadas a Valor Histórico, entre el número de pagos efectuados.

ANEXOS.

ANEXO # 1.

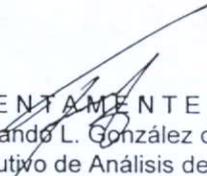
At'n Srita. Aimeé Verdín Madrigal.

Guadalajara Jalisco a 13 de Noviembre de 1995.

Detalle a continuación y en respuesta a su anterior petición, proyecciones de indicadores de variables macroeconómicas calculadas por el Departamento de Análisis Económico del Grupo financiero Inverlat;

Año	Inflación	Tasa de Interés
1996	23.74%	47.28%
1997	19.00%	29.43%
1998	15.20%	24.90%
1999	41.20%	22.38%
2000	18.30%	24.06%
2001	16.90%	25.485

Sin más por el momento y en espera de que la información aquí contenida le sea útil en sus fines, quedo a sus ordenes para cualquier aclaración a la presente.


ATENTAMENTE.
Fernando L. González del Toro
Ejecutivo de Análisis de Crédito

ANEXO #2.

HIPOTECARIO

Adeudado	Ns\$04,000
	6 años
	13.5
	Semestral
	Enero del 96

INFLACION Y TASAS DE CRÉDITO*

Año	Inflación	Tasa Interés
1996	23.74%	47.28%
1997	19.00%	29.43%
1998	15.20%	24.90%
1999	41.20%	22.38%
2000	18.30%	24.06%
2001	16.90%	25.48%

* Datos proporcionados por Grupo Financiero Inverlat

	Capital	Interés	Amortización	Pago		Saldo a	
				total	mensual	refinanciar	acumulado
1	504,000	19,858	0	19,858	7,500	12,358	516,358
2	516,358	20,344	0	20,344	7,500	12,844	529,202
3	529,202	20,851	0	20,851	7,500	13,351	542,553
4	542,553	21,377	0	21,377	7,500	13,877	556,429
5	556,429	21,923	0	21,923	7,500	14,423	570,853
6	570,853	22,492	0	22,492	7,500	14,992	585,844
7	585,844	23,082	0	23,082	8,390	14,692	600,536
8	600,536	23,661	0	23,661	8,390	15,271	615,807
9	615,807	24,263	0	24,263	8,390	15,873	631,680
10	631,680	24,888	0	24,888	8,390	16,498	648,177
11	648,177	25,538	0	25,538	8,390	17,148	665,325
12	665,325	26,214	0	26,214	8,390	17,824	683,149
13	683,149	16,754	0	16,754	9,187	7,567	690,716
14	690,716	16,940	0	16,940	9,187	7,752	698,468
15	698,468	17,130	0	17,130	9,187	7,943	706,411
16	706,411	17,325	0	17,325	9,187	8,137	714,548
17	714,548	17,524	0	17,524	9,187	8,337	722,885
18	722,885	17,729	0	17,729	9,187	8,541	731,427
19	731,427	17,938	0	17,938	10,060	7,878	739,305
20	739,305	18,131	0	18,131	10,060	8,071	747,376
21	747,376	18,329	0	18,329	10,060	8,269	755,646
22	755,646	18,532	0	18,532	10,060	8,472	764,118
23	764,118	18,740	0	18,740	10,060	8,680	772,798
24	772,798	18,953	0	18,953	10,060	8,893	781,690
25	781,690	16,220	0	16,220	10,825	5,395	787,086
26	787,086	16,332	0	16,332	10,825	5,507	792,593
27	792,593	16,446	0	16,446	10,825	5,622	798,215
28	798,215	16,563	0	16,563	10,825	5,738	803,953
29	803,953	16,682	0	16,682	10,825	5,857	809,810
30	809,810	16,804	0	16,804	10,825	5,979	815,789
31	815,789	16,928	0	16,928	11,647	5,280	821,069
32	821,069	17,037	0	17,037	11,647	5,390	826,459
33	826,459	17,149	0	17,149	11,647	5,502	831,961
34	831,961	17,263	0	17,263	11,647	5,616	837,577
35	837,577	17,380	0	17,380	11,647	5,732	843,309
36	843,309	17,499	0	17,499	11,647	5,851	849,160
37	849,160	15,837	0	15,837	14,047	1,790	850,950
38	850,950	15,870	0	15,870	14,047	1,824	852,774
39	852,774	15,904	0	15,904	14,047	1,858	854,631
40	854,631	15,939	0	15,939	14,047	1,892	856,524
41	856,524	15,974	0	15,974	14,047	1,927	858,451
42	858,451	16,010	0	16,010	14,047	1,963	860,414
43	860,414	16,047	893	16,940	16,940	0	859,521
44	859,521	16,030	910	16,940	16,940	0	858,611
45	858,611	16,013	927	16,940	16,940	0	857,684
46	857,684	15,996	944	16,940	16,940	0	856,740
47	856,740	15,978	962	16,940	16,940	0	855,778
48	855,778	15,960	980	16,940	16,940	0	854,798
49	854,798	17,139	1,351	18,490	18,490	0	853,447
50	853,447	17,112	1,378	18,490	18,490	0	852,069
51	852,069	17,084	1,406	18,490	18,490	0	850,663
52	850,663	17,056	1,434	18,490	18,490	0	849,229
53	849,229	17,027	1,463	18,490	18,490	0	847,766
54	847,766	16,998	1,492	18,490	18,490	0	846,274
55	846,274	16,968	3,214	20,182	20,182	0	843,060
56	843,060	16,903	3,279	20,182	20,182	0	839,781
57	839,781	16,838	3,344	20,182	20,182	0	836,437
58	836,437	16,771	3,411	20,182	20,182	0	833,026
59	833,026	16,702	3,480	20,182	20,182	0	829,546
60	829,546	16,632	3,550	20,182	20,182	0	825,997
61	825,997	17,539	4,349	21,888	21,888	0	821,648
62	821,648	17,446	4,441	21,888	21,888	0	817,206
63	817,206	17,352	4,536	21,888	21,888	0	812,671
64	812,671	17,256	4,632	21,888	21,888	0	808,039
65	808,039	17,157	4,730	21,888	21,888	0	803,308

66	803,308	17,057	4,831	21,888	21,888	0	798,478
67	798,478	16,954	6,783	23,737	23,737	0	791,695
68	791,695	16,810	6,927	23,737	23,737	0	784,768
69	784,768	16,663	7,074	23,737	23,737	0	777,694
70	777,694	16,513	7,224	23,737	23,737	0	770,470
71	770,470	16,360	7,378	23,737	23,737	0	763,092
72	763,092	16,203	7,534	23,737	23,737	0	755,558

ANEXO #3.

AUTOFINANCIAMIENTO

Monto Deseado	N\$504,000.00
Plazo	6 años
Ajuste	INPC
Periodo de ajuste	Semestral
Inicio	Enero del 96

INFLACION*

Año	1 semestre	2 semestre	Anual
1996	11.87%	11.87%	23.74%
1997	9.50%	9.50%	19.00%
1998	7.55%	7.55%	15.20%
1999	7.10%	7.10%	14.20%
2000	9.15%	9.15%	18.30%
2001	8.45%	8.45%	16.90%

* Datos proporcionados por Grupo Financiero Inverlat

Mes	Aportación
1	4,518.40
2	4,518.40
3	4,518.40
4	4,518.40
5	4,518.40
6	4,518.40
7	5,054.73
8	5,054.73
9	5,054.73
10	5,054.73
11	5,054.73
12	5,054.73
13	5,534.93
14	5,534.93
15	5,534.93
16	5,534.93
17	5,534.93
18	5,534.93
19	6,060.75
20	6,060.75
21	6,060.75
22	6,060.75
23	6,060.75
24	6,060.75
25	6,518.34
26	6,518.34
27	6,518.34
28	6,518.34
29	6,518.34
30	6,518.34
31	7,010.47
32	7,010.47
33	7,010.47
34	7,010.47
35	7,010.47
36	7,010.47

Mes	Aportación
37	7,508.22
38	7,508.22
39	7,508.22
40	7,508.22
41	7,508.22
42	7,508.22
43	8,041.30
44	8,041.30
45	8,041.30
46	8,041.30
47	8,041.30
48	8,041.30
49	8,777.08
50	8,777.08
51	8,777.08
52	8,777.08
53	8,777.08
54	8,777.08
55	9,580.19
56	9,580.19
57	9,580.19
58	9,580.19
59	9,580.19
60	9,580.19
61	10,389.71
62	10,389.71
63	10,389.71
64	10,389.71
65	10,389.71
66	10,389.71
67	11,267.64
68	11,267.64
69	11,267.64
70	11,267.64
71	11,267.64
72	11,267.64

