

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Facultad de Ciencias Económicas

EL ANALISIS DE CREDITO EN EL SISTEMA FHA

BIBLIOTECA CENTRAL-USAC
DEPOSITO LEGAL
PROHIBIDO EL PRESTAMO EXTERNO
TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la Facultad
de Ciencias Económicas de la Universidad
de San Carlos de Guatemala

Por

JOSE ANGEL GARCIA GALDAMEZ

en el acto de investidura de

ECONOMISTA

EN EL GRADO DE LICENCIADO



NOVIEMBRE DE 1964

DL
03
T(86)

JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Decano	Lic. Raúl Sierra Franco
Secretario.....	Lic. Arturo Morales Palencia
Vocal 1o.....	Lic. Rafael Piedra Santa A.
Vocal 2o.....	Lic. Tulischt F. Díaz A.
Vocal 3o.....	Lic. Aníbal de León
Vocal 4o.....	P.C. Víctor M. Quintana
Vocal 5o.....	P.C. Blas Rosales de la Vega

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL
PRIVADO:

Decano.....	Dr. Héctor Gaicolea Villacorta
Secretario.....	Lic. Manuel Villacorta Escobar
Examinador.....	Lic. Enrique Santa Cruz
Examinador.....	Lic. Rafael Piedra Santa A.
Examinador.....	Lic. José Guillén Villalobos

Guatemala, 26 de octubre de 1964

Señor Decano de la
Facultad de Ciencias Económicas,
Lic. Raúl Sierra Franco,
Presente.

Señor Decano:

Me dirijo atentamente a usted, para manifestarle que, en cumplimiento de la designación que se sirviera hacerme, he revisado la tesis denominada "El Análisis de Crédito en el Sistema FHA", presentada por el Br. José Angel García G., como requisito previo para optar el título de Economista.

El trabajo presentado contiene una exposición minuciosa y comentarios sobre la forma seguida por el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA) en materia de análisis de crédito. Comprende también todos los exámenes pertinentes sobre una muestra de 200 casos de deudores, que deja luces y orientaciones para los diversos aspectos de las operaciones crediticias aseguradas. Incluye, finalmente, las tablas y sus explicaciones, de los montos de Resguardos de Asegurabilidad y cuotas mensuales niveladas para la amortización de adeudos.

Estudios como el presentado, de investigación concreta y particularizada, son los que llenan realmente un vacío y dejan una utilidad en el campo que se refieren.

En resumen, por tratarse de una tesis que representa investigación y contribuye a un mejor desenvolvimiento de la materia que cubre, me permito recomendar que se acepte para el propósito indicado al principio.

En espera de haber cumplido el encargo del señor Decano, le reitero las muestras de mi consideración y aprecio,

Enrique Santa Cruz

"DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
GUATEMALA SIETE DE OCTUBRE DE MIL NOVECIENTOS SE-
SENTA Y CUATRO.

Con base en el dictamen rendido por el Jefe del Departamento de Ciencias Económicas, Lic. José Guillén Villalobos se autoriza al señor José Angel García G. para que como punto de Tesis desarrolle el tema "EL ANALISIS DE CREDITO EN EL SISTEMA FHA" designándole Asesor para que oriente y revise el trabajo al Lic. Enrique Santa Cruz, quien deberá rendir el informe que proceda. (f). Lic. Raúl Sierra Franco, Decano.

Aprovecho la oportunidad para suscribirme como su atento y seguro servidor,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Raúl Sierra Franco
Decano.

DEDICATORIA

A la memoria de mi madre:

Jesús García Galdámez

A mi esposa:

Mariana del Carmen Monroy Samayoa de García

A mis hijos:

Myrna Noelia
Marilda Elizabeth
José Ulises Flavián

Al General Daniel Montenegro Morales

A mis compañeros de estudio

Al personal del FHA.

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
Capítulo I.- Proceso del Análisis de Crédito Hipotecario. El uso de la forma FHA 3-6	9
Sección A.- Datos de identificación	11
Sección B.- Entidad aprobada	12
Sección C.- Propósito del préstamo hipotecario	14
Sección D.- Clase de deudor hipotecario	16
Sección E.- Ocupación del deudor principal	20
Sección F.- Requerimientos de la transacción	21
Sección G.- Ingresos mensuales	30
Sección H.- Obligaciones mensuales	33
Sección I.- Valuación FHA del inmueble y valor de su renta mensual	41
Sección J.- Tres relaciones útiles en el proceso de análisis	42
Sección K.- Calificación del deudor hipotecario	44
Sección L.- Calificación del patrón de la hipoteca	58
Sección M.- Calificación del patrón de la hipoteca en casos de ingreso por alquiler	70
Sección N.- Consideraciones finales en relación al deudor hipotecario	76
Anexos al Capítulo I	80
Capítulo II.- Estudio Estadístico sobre una Muestra de 200 casos de Resguardos de Asegurabilidad	81
A.- Número de deudores por cada caso	83
B.- Distribución de la edad de los deudores hipotecarios	86
C.- Distribución del propósito del préstamo hipotecario	88
D.- Distribución de la ocupación del deudor hipotecario principal	89

	<u>Página</u>
E.- Distribución del monto de los resguardos de asegu- rabilidad recomendados	90
F.- Distribución del ingreso efectivo neto del deudor	92
G.- Distribución del monto de los alquileres pagados	95
H.- Distribución porcentual entre gastos en perspectiva por concepto de vivienda e ingreso efectivo neto	99
I.- Distribución de la calificación del deudor	100
J.- Distribución de la calificación del patrón de la hipoteca	101
K.- Distribución del plazo de los préstamos	103
 Capítulo III.-	
Sección A.- Resguardos máximos de Asegurabilidad	106
Sección B.- Cuotas mensuales niveladas de amorti- zación	108
Tablas	112
 Conclusiones y Recomendaciones	 113

INTRODUCCION

Los guatemaltecos hemos alcanzado ya la etapa que suele llamarse "de los miles de inquilinos", expresión con la cual se quiere indicar, con perspicacia, la gravedad de los problemas derivados de la escasez de viviendas.

Un complejo de variables socio-económicas íntimamente relacionadas, ha venido impidiendo que el número de viviendas no guarden la debida proporción con la magnitud de nuestra población, tal como lo ponen de manifiesto estudios llevados a cabo sobre el particular.

Nuestro país, al igual que los restantes de Latinoamérica, se encuentra en la etapa de desarrollo incipiente con una presión sostenida de demanda de bienes de capital que puedan hacer posible el movimiento acelerado del desarrollo a fin de lograr cambios trascendentales en nuestra estructura económica, social y cultural. Pero, cómo se ha manifestado hasta ahora la oferta de tales bienes de capital? En primer término podemos afirmar que nuestra baja productividad no permite acumular los ahorros necesarios que hagan posible el logro de una solución interna; y en cuanto a la cooperación financiera externa debemos admitir que sus aportes son aún relativamente pequeños para estimular y vigorizar los planes más urgentes del desarrollo. Desde hace unos tres años a esta parte se ensaya una nueva fórmula acordada a nivel internacional que se puede sintetizar en el compromiso que asumen los Estados Unidos de Norte América para prestar su ayuda financiera y técnica a los países latinoamericanos a cambio de que cada país, con su esfuerzo propio, deberá dedicar una proporción cada vez mayor de sus propios recursos al desarrollo económico y social dentro del programa de Alianza para el Progreso. Convencidos de esta realidad esbozada en pocas líneas, no debe extrañarnos que el capital que se pudo destinar a ejecutar proyectos de nuevos desarrollos de habitaciones no haya sido suficiente ni aún para reemplazar las viviendas que se deterioraron.

Viene a complicar más el problema nuestra acelerada tasa de crecimiento demográfico y las corrientes migratorias internas con desplazamiento de población de las zonas rurales hacia los centros urbanos, provocando el fenómeno social conocido como la macrocefalia de las capitales.

Por otra parte, en su gran mayoría la construcción ha sido en nuestro país una industria de organización pobre y atrasada, que a la vez se ha visto afectada en las últimas décadas por una notoria alza en los precios de los terrenos y de los materiales de construcción, provocando que los precios de compra de las casas, tanto nuevas como existentes, resulten excesivamente elevados para la mayoría de las familias especialmente de la clase popular.

La situación de nuestro país ha cobrado visos tan serios en esta materia que en el año 1948, ante el alza inmoderada de los alquileres, se emitió una ley que pretendía controlar el libre mecanismo de las rentas, fijando porcentajes según la valuación declarada de la propiedad. Como es fácil suponer, esta ley tuvo repercusión social, económica y política; y aunque hubo algunos inquilinos afortunados que lograron bajar sus pagos de renta transitoriamente, la verdad es que en la mayoría de los casos hubo arreglos que burlaron el control, al igual que ocurre con el llamado "mercado negro" que generalmente surge como consecuencia de la fijación legal de los precios de cualquier bien económico cuyo precio y cantidad, en un régimen de libre concurrencia, no está determinado por el libre juego de la oferta y la demanda.

Este último hecho es elocuente para comprender que la carencia de viviendas en nuestros centros urbanos densamente poblados es un hecho indubitable, y que no se puede ni se debe soslayar nuestra aflicta realidad en este aspecto.

Entendemos que la demanda de bienes afectados por diferentes factores económicos se comportan de distinta manera. Así se debe esperar, por ejemplo, que los movimientos de precio y cantidad de los

productos alimenticios sean diferentes de los correspondientes a casas de habitación. Se dice que la demanda de los productos alimenticios es inelástica, mientras que la demanda de viviendas es elástica, es decir, que como artículos durables la adquisición de estos últimos puede aplazarse. Conforme lo anterior se acepta que nuestra población pueda postergar su "consumo" de viviendas y amoldarse pacientemente a seguir habitando en condiciones poco deseables socialmente, con el único fin de que los capitales disponibles se empleen en la solución de problemas de más alta prioridad en beneficio colectivo. Pero, hasta cuándo se va a tolerar que se prolongue esta postergación? Consideramos que nuestro país ha alcanzado desde hace algunos años -especialmente en la ciudad capital-, el límite crítico para que constituya una preocupación constante en los proyectos del Estado y de la iniciativa privada. Al igual que las "favelas" del Brasil, que las "callampas" chilenas y que las "villas miseria" de Argentina, nosotros contamos, infortunadamente ya, con las llamadas "limonadas" que son exponentes evidentes de lo más ínfimo de nuestras barriadas marginales.

Vamos a tratar ahora de delimitar el campo que en esta materia corresponde al Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas más conocido por sus siglas F.H.A. El Instituto fue creado en virtud del decreto 1448 del Congreso de la República, de fecha 7 de junio de 1961. Su reglamento fue emitido según Acuerdo de 14 de mayo de 1962, y prácticamente entró en operaciones en octubre de 1962, mes en que se expidió el primer resguardo de asegurabilidad. Estos instrumentos constituyen el marco legal de las operaciones del FHA, el cual sigue el mismo patrón operacional del sistema que tuvo su origen en los Estados Unidos de Norteamérica en 1934.

Debido a factores de orden económico, culturales y étnicos, en nuestro medio social urbano no están perfectamente diferenciadas las clases sociales, no contándose con suficientes elementos para precisar su fácil reconocimiento como generalmente ocurre en los países industrializados. Sin embargo, es corriente obviar esta dificultad aplicando el criterio utilizado en otros países similares al nuestro dividiendo nuestra masa social en tres grandes grupos, atendiendo más que todo a

razones de holgura económica: clase alta o acomodada; clase media, clase popular. Insistimos en que la separación rigurosa de sus límites es difícil de señalar, y los estudios con que contamos sobre estos aspectos son limitados y escasos. Pues bien, si aceptamos sin mayor discusión la división social antes apuntada podremos ubicar hacia donde tiene que enfocar sus esfuerzos la política de fomento de viviendas del FHA. En efecto, es evidente que el primer sector, el grupo formado por las minorías acomodadas o pudientes, comúnmente llamada "de los ricos", se encuentra en todo tiempo y en cualquier lugar en capacidad de atender por sí mismo todo lo atingente a sus bienes físicos y servicios para lograr su propio bienestar, y en consecuencia no se justifica ninguna ayuda en materia de vivienda. Si nos referimos a la clase popular, que está integrada por la inmensa mayoría de los guatemaltecos, nos encontramos con que dados los requerimientos mínimos que sobre urbanización, servicios públicos y construcción de viviendas implica el sistema FHA, y considerando por otra parte el bajo nivel medio e inestabilidad de ingresos que caracteriza a dicha clase, tenemos que aceptar su imposibilidad para poder constituirse en usuarios del sistema de adquisición de casas por el sistema FHA. Es esta voluminosa clase popular la que tiene que ser considerada dentro de los proyectos oficiales de las autoridades centrales en sus planes de política de desarrollo de habitaciones baratas con programas de subsidio.

Llegamos, pues, por último, al sector de la clase media. Al igual que hicimos con el conglomerado social total, también a la clase media podemos suponerla dividida a su vez en tres subgrupos: clase media superior; clase media central y clase media inferior. Aparte del movimiento que se opera dentro de la propia clase, diremos que de las capas superiores de la clase media alta salen las unidades familiares que incrementan la clase "rica", y que, a la vez, la clase media se va engrosando significativamente con las familias que proceden de los niveles altos de la clase popular. Tomada en su conjunto esta clase media ha merecido el siguiente concepto del Lic. Mario Monteforte Toledo: "Veo en ella al elemento catalizador de la integración na

cional, el motor directo y más eficaz de los cambios desde el siglo XIX a la fecha, y el agrupamiento llamado por las condiciones propias del país a configurar su economía y su sociedad en las próximas décadas", y a continuación hace la siguiente cita de Mendieta y Núñez que nos parece muy acertada e interesante: "(la clase media) trata de asemejarse en sus formas de vida a la clase alta. Es contrariamente conservadora y revolucionaria a la vez, porque posee cierto bienestar económico que arraiga en ella el sentimiento de propiedad, y al propio tiempo la cultura y sus sentimientos religiosos la mueven a rebelarse contra las injusticias y las desigualdades sociales". Nosotros nos atreveríamos a agregar que, según todos los indicios, la clase media está evolucionando aceleradamente, y que en vez de constituir un núcleo marginal que tienda a desaparecer, cada día se va fortaleciendo más y más en un sector extenso y poderoso que llegará a formar la conciencia representativa de nuestra nacionalidad.

Puntualizando un poco más, para los fines de nuestro trabajo, consideramos por clase media a todos aquellos elementos comprendidos en las siguientes ocupaciones: medianos empresarios industriales y comerciantes; profesionales, intelectuales, escritores y periodistas; transportistas; intermediarios de diversos tipos; medianos propietarios de tierras; rentistas propietarios de 2 o 3 casas; empleados de empresas privadas, instituciones autónomas y semiautónomas; empleados y funcionarios públicos; miembros del Ejército Nacional; artesanos y obreros especializados.

Las unidades familiares de dicho tipo que los sociólogos engloban dentro de la sociedad ladina de economía comercial, constituyen el mercado potencial de vivienda para el sistema FHA, especialmente en las concentraciones urbanas, pues un crecido número de tales familias se mantienen actualmente en la condición de inquilinos. Por otra parte, se les considera un grado educacional suficiente para estimar la vivienda propia como un bien económico fundamental para la constitución familiar, asumiendo los sacrificios inherentes para lograr el fin deseado, ya que la adquisición de hogar propio no constituye exclusivamente una operación financiera; es a la vez una operación anímica, expresada en

el anhelo de lograr la posesión de un bien raíz adecuado a nuestras posibilidades, que nos permita llevar a cabo los distintos procesos de la vida familiar cotidiana.

Para comprender mejor que las labores encomendadas al FHA encuadran dentro de los límites de la clase media, recordemos su preferencia por las viviendas de tipo aislado o viviendas individuales que aún se pueden construir en nuestro medio gracias a las reservas de terrenos aprovechables con que todavía contamos; pues el problema mostraría distinto matiz si ya estuviésemos viviendo en plena etapa de albergues multifamiliares. Por otra parte, debemos tener en cuenta que la familia de la clase media ladina es básicamente neo-local, es decir, que cada nuevo hogar que surge trata de buscar un nuevo lugar exclusivo para la pareja y sus descendientes, y salvo dificultades de orden económico, prefiere no convivir con los ascendientes de uno y otro miembro.

El FHA constituye todo un conjunto de principios inteligentemente eslabonados que en esencia persiguen poner al alcance del mayor número de unidades familiares la adquisición de vivienda propia mediante pagos adecuados que deberán efectuarse durante varios años. A fin de lograr su objetivo el FHA estimula la construcción de viviendas especificando concretamente un procedimiento uniforme y consistente de financiamiento de hipotecas sobre las propiedades. Para el análisis del riesgo hipotecario el FHA ha formulado un conjunto de normas técnicas cuya aplicación tiende a poner de manifiesto en una sola expresión numérica llamada "patrón de calificación de la hipoteca", el grado relativo de riesgo inherente a la operación hipotecaria. La banca hipotecaria tradicional basa sus transacciones midiendo el riesgo mediante la relación del préstamo al valor del inmueble; si el deudor no paga, la propiedad responde con creces. La viabilidad económica de una solicitud dentro del sistema FHA no se limita a lo anterior, pues no existe esa viabilidad económica cuando el presunto deudor hipotecario no es un riesgo de crédito aceptable, aunque la propiedad constituya una garantía adecuada en relación al préstamo. Para la calificación del riesgo hipotecario el análisis debe en

focarse sobre tres grupos de elementos perfectamente definidos así: 1) los elementos relativos al propio inmueble, es decir, aquellos que se refieren a la propiedad y a su localización que forman la base de la estimación de su valor; 2) las condiciones del préstamo, o sea el monto, el plan de amortización y el plazo, y 3) los elementos relacionados con el prestatario, que son aquellos que conducen a una conclusión respecto a la disposición y capacidad pasadas, presentes y futuras probables de que cumpla con sus obligaciones. Los elementos del primer grupo, o sean los referentes a la propiedad y su localización constituyen el campo de estudio de Arquitectura y Valuación de la División Técnica del FHA; mientras que los dos últimos renglones son de la competencia de Análisis de Crédito, y precisamente son los temas que abordará el presente trabajo comprendidos en tres capítulos identificados así:

Capítulo I: Proceso del Análisis de Crédito del Deudor Hipotecario. El uso de la forma FHA 3-6.

Capítulo II: Estudio Estadístico sobre una muestra de 200 casos de resguardos de asegurabilidad.

Capítulo III: Uso de las tablas aprobadas por el FHA para resguardos máximos de asegurabilidad y para cuotas mensuales niveladas de amortización.

En el primer capítulo se desarrolla, con base en un caso-modelo de características típicas de la clase media centroamericana, todo el proceso que el analista de crédito está obligado a realizar dentro del sistema FHA para determinar la calificación que fundamente la recomendación de aceptabilidad o de rechazo del presunto deudor hipotecario. Se escogió un ejemplo de un préstamo de Q.5,000 porque, tratándose de una cifra fácilmente manejable, coincide con uno de los valores modales de los montos de los resguardos recomendados desde octubre de 1962 hasta marzo del corriente año, que es el período que comprende nuestro estudio en lo que a resguardos se refiere.



El segundo capítulo comprende la organización sistemática de los principales datos estadísticos relacionados con el prestatario, recopilados de una muestra de 200 casos de resguardos de asegurabilidad, seleccionados por el procedimiento conocido como "muestra intencional estratificada", en la cual cada banco o entidad aprobada constituye un estrato. En la parte preliminar de este capítulo explicamos con algún detalle el criterio para la selección de la muestra, a efecto de que el lector interesado haga el uso más recomendable de las cifras obtenidas. Nosotros consideramos que la muestra es representativa de todas las características relacionadas con el prestatario y, por lo tanto, hemos aprovechado las distribuciones de frecuencia cuantitativas para calcular algunas medidas de tendencia central que contribuyen a fijar la regularidad de ciertos valores como conclusiones razonables respecto a los resultados que deben esperarse de todo el conjunto.

El tercero y último capítulo solamente trata de explicar el uso de las tablas de amortización aprobadas por el FHA para el servicio de los bancos y demás entidades aprobadas, así como de las tablas de montos máximos de resguardos de asegurabilidad que pueden concederse de acuerdo al valor que el FHA ha asignado al inmueble objeto de la transacción hipotecaria. Con relación a las primeras tablas el estudio incluye un juego completo de las cuotas mensuales niveladas de amortización según se trate de que la obligación hipotecaria esté representada por un pagaré o bien por cédulas hipotecarias.

Para concluir, advertimos que este trabajo fue inspirado en parte por el interés que seguramente habrá dentro de breve plazo de literatura sobre la experiencia guatemalteca en este campo. Debemos mencionar, a propósito, que el FHA ha recibido en fechas recientes la visita de varias personas procedentes de Honduras, El Salvador y Santo Domingo, en su condición de funcionarios de alto nivel relacionados con los trabajos de vivienda en sus respectivos países, los cuales, al igual que la mayoría del área latinoamericana, están decididos a darle un nuevo viraje a las medidas de política económica sobre el desarrollo de construcción de viviendas en un futuro inmediato. Parece ser que el FHA tiende a cubrir el área centroamericana.

CAPITULO I

PROCESO DEL ANALISIS DE CREDITO HIPOTECARIO. EL USO DE LA FORMA FHA 3-6.

El primer capítulo del presente trabajo va a referirse a la explicación generalizada del análisis de crédito del deudor hipotecario en el sistema FHA. Para el efecto se aprovechará un caso modelo hipotético que se irá desarrollando paso a paso, a fin de llegar a determinar, primero, la calificación del deudor hipotecario, y finalmente, precisar lo que en la terminología del sistema FHA se conoce como la "calificación del patrón de la hipoteca".

A fin de lograr nuestro objetivo, esto es, ir introduciendo paulatinamente al lector interesado en el conocimiento del análisis de crédito, iremos presentando fraccionadamente cada una de las partes afines que componen la forma FHA-3-6 que constituye el informe de análisis de crédito, siguiendo el mismo ordenamiento con que se realiza el examen del deudor en la práctica.

Vamos a empezar suponiendo que el Sr. Urbano Casasola del Valle y su esposa han decidido obtener vivienda propia a largo plazo, llevando a cabo su compra mediante el sistema de hipotecas aseguradas. Ellos han conocido ya los diferentes tipos de construcciones en venta y las distintas localizaciones de las mismas, y en las propias empresas constructoras se les ha suministrado información esencial sobre las condiciones de venta. Por tratarse del primer contacto con el comprador potencial dichas empresas deben preocuparse por encomendar tal trabajo de información a personas que no sólo sean hábiles en las operaciones corrientes de ventas, sino que a la vez reúnan cierto conocimiento de los principios fundamentales que constituyen el sistema de hipotecas aseguradas, a efecto de que puedan responder en debida forma cualquier consulta que les sea planteada por los interesados. Demos por contado que, el señor Casasola tiene conocimiento de los siguientes datos básicos en relación al inmueble que le interesa: a) precio de venta; b) costos misceláneos; c) pago de entrada o enganche requerido; d) monto del prés-

tamo; e) pago mensual uniforme, y; f) plazo de la deuda. Por lo general la persona que ha aceptado los términos de la operación hace efectivo el total o una parte del pago de entrada o enganche como prueba del interés que le anima por la adquisición del inmueble y firm un contrato de promesa de compra-venta.

Con estos antecedentes toca el turno a la entidad aprobada, expresión con que designaremos de aquí en adelante al Banco o institución por intermedio del cual se pueden presentar las solicitudes de resguardo de asegurabilidad que ampararán las negociaciones concertadas. Tanto el solicitante del préstamo como cualquier constructor individual o compañía constructora, contratistas e inversionistas tienen necesariamente que estar en conexión con una entidad aprobada por el FHA para presentar las respectivas solicitudes de resguardos de asegurabilidad. Véase, pues, con toda claridad, que el futuro deudor hipotecario no tiene por qué encaminar sus gestiones iniciales ante el propio Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas, ya que obligadamente tiene que ser presentado por una entidad autorizada para el efecto.

Contrariamente a lo que algunas personas piensan, el Instituto no concede ningún préstamo ni construye las viviendas; es la entidad aprobada la que concederá el crédito para la adquisición de la vivienda toda vez que se cumplan las condiciones estipuladas en el resguardo de asegurabilidad; al Instituto corresponde la obligación de cubrir el seguro a que tiene derecho el acreedor hipotecario en caso de incumplimiento del deudor. Las fases posteriores de este estudio irán poniendo más énfasis y correlación en estos importantes conceptos.

La entidad aprobada comienza a integrar el expediente llenando una serie de formas que requieren los datos necesarios para los trámites subsiguientes. Al completarse la papelería, la entidad aprobada envía el expediente a la División de Operaciones del FHA, solicitando un resguardo de asegurabilidad para determinada suma, que podría ser el monto previamente estipulado en el resguardo de asegurabilidad sin deudor específico, o menos si el deudor propuesto cuenta con enganche mayor que el exigido. El expediente ha sido recibido oficialmente y se le identifica con un número correlativo de ingreso con el

cual se le designará en todas las referencias de trámite.

Verificada la documentación en la División de Operaciones se cursa a la División Técnica. No vamos a entrar en los detalles del curso que sigue el expediente en la División Técnica; sólo diremos que para que llegue a considerarse en la Sección de Análisis de Crédito -objeto exclusivo de nuestro estudio-, tiene que pasar previamente, como todo caso de vivienda proyectada, por las Secciones de Arquitectura y de Valuación, para los efectos del estudio de la construcción y el avalúo, respectivamente, que determina el monto del resguardo.

Ya podemos entrar en materia presentando enseguida la primera fracción del formulario de análisis de crédito (forma FHA 3-6) que incluye datos de identificación:

SECCION A. - DATOS DE IDENTIFICACION

Forma FHA 3-6

INSTITUTO DE FOMENTO DE HIPOTECAS ASEGURADAS

F. H. A.

GUATEMALA, C.A.

Caso No. 2,000

ANALISIS DE CREDITO

DEUDOR: Urbano Casasola del Valle Edad: 29 años
Nombre

COSOLICITANTE: Refugio Alegria Paz de Casasola Edad: 26 años
Nombre

Ubicación de la propiedad: 13 Calle 13-13 z. 13 El Cereza/ Guatemala
No. C. Z. Lotificación Ciudad

A-1.- Deudor: Las solicitudes de resguardo de asegurabilidad pueden presentarse a nombre de uno o más deudores hipotecarios, quienes a la vez serán los firmantes de la escritura de compra-venta del inmueble. Cuando se ha determinado quién se constituirá en futuro deudor hipotecario debe escribirse su nombre completo tal como aparece en su cédula de vecindad, pues hay personas que tienen un nombre usual distinto al que les corresponde conforme la partida de nacimiento asentada en el Registro Civil. En igual forma se procede con la persona que ha sido propuesta como segundo deudor.

Para empezar a familiarizarnos con nuestro ejemplo modelo recalquemos que el deudor hipotecario estará formado por dos personas, o sea el matrimonio constituido por don Urbano Casasola del Valle y doña Refugio Alegría Paz de Casasola.

A continuación anotamos sus respectivas edades en años cumplidos, es decir, al último cumpleaños, dato que resultará muy interesante al considerarlo más adelante con el plazo de la hipoteca.

A-2.- Ubicación de la propiedad: En cuanto a la ubicación de la propiedad baste decir que deberá ajustarse a la nomenclatura municipal en vigor y que no podrá procesarse ningún expediente sin estar claramente determinada tal ubicación.

SECCION B.- ENTIDAD APROBADA

Entidad Aprobada: Insertamos ahora el nombre de la entidad que presentó el caso, su dirección y la clave con que se le identifica internamente en el FHA:

Nombre: Inmobiliaria El Porvenir, S.A.

Dirección: Fa. Av. 6-24, Zona 1 Clave No. 50

El artículo 3o. del reglamento de la Ley del FHA define en la siguiente forma a las entidades aprobadas: "Se consideran entidades aprobadas las que el FHA declare como tales entre las siguientes, siempre que se sometan a las condiciones de éste y a la inspección de la Superintendencia de Bancos: a) Los bancos de ahorro y préstamo para la vivienda familiar, bancos hipotecarios, bancos de capitalización e instituciones bancarias que tengan departamento hipotecario, constituidos y aprobados de acuerdo con la ley de bancos; b) Las compañías de seguros y las personas jurídicas cuyas actividades incluyan las de otorgar préstamos, realizar inversiones hipotecarias, administrar hipotecas propias o ajenas, y que tengan un capital pagado no menor de Q.100,000.00; y, c) Las entidades constituidas legalmente como cooperativas, sociedades mutualistas, cajas de ahorro, cuyas actividades beneficien exclusivamente a sus asociados, que tengan un capital pagado no menor de Q.100,000.00 y que demuestren a satisfacción del FHA, responsabilidad y capacidad para actuar como entidades aprobadas."

Siendo que las entidades aprobadas por el FHA son las únicas que pueden solicitar resguardos de asegurabilidad y seguros de hipotecas, es lógico deducir que cualquiera de las entidades mencionadas expresamente en el párrafo anterior deberán seguir un trámite de aprobación ante el FHA llenando previamente los requisitos que el mismo reglamento establece. He aquí la lista de las entidades aprobadas que a la fecha de este trabajo (marzo de 1964) estaban autorizadas para llevar a cabo operaciones FHA.

Nombre

Banco Inmobiliario, S.A.
 Crédito Hipotecario Nacional
 Granai & Townson, S.A.
 Cruz Azul de Guatemala, S.A.
 Aseguradora Quetzal, S.A.
 Banco de Londres y Montreal

Nombre

La Previsora, Ltda.
 Banco Granai & Townson, S.A.
 Banco de Occidente
 Banco de La Previsión, S.A.
 Comercial Aseguradora, S.A.

SECCION C.- PROPOSITO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO:

Los resguardos de asegurabilidad pueden emitirse en los casos de préstamos que se destinen a los fines siguientes:

- a) Financiamiento o compra de nueva construcción.
- b) Financiamiento de compra de propiedad existente.
- c) Refinanciamiento de adeudo existente.
- d) Financiamiento de mejoras, reparaciones y ampliaciones.
- e) Otra causa: _____

Esta parte se identifica con sólo marcar el cuadro correspondiente que indique el destino que el solicitante dará al préstamo hipotecario.

C-1.- Financiamiento o compra de nueva construcción: Este concepto incluye todos los casos de viviendas proyectadas, o sean las obras que se han presentado bajo construcción y cuya planificación ha sido previamente analizada y aprobada por el FHA, siendo objeto de las inspecciones reglamentarias en las etapas críticas del período de construcción, a efecto de comprobar el cumplimiento de las especificaciones y planos aprobados por el FHA, y de acuerdo con las leyes y disposiciones vigentes sobre urbanización.

Tal como lo comprobaremos más adelante, este renglón comprende la gran mayoría de los resguardos de asegurabilidad recomendados, pues en este grupo se encuentran las viviendas de tipo repetitivo construidas en nuevas lotificaciones, así como las construcciones en lotes o terrenos aislados, total o parcialmente pagados por los solicitantes del préstamo.

Nótese que en nuestro ejemplo se trata precisamente de un caso en el cual el préstamo se destinará al financiamiento o compra de nueva construcción y por tal motivo aparece marcado el primer cuadro.

C-2.- Financiamiento de compra de propiedad existente: El préstamo hipotecario puede destinarse también para el financiamiento de compra de propiedad existente. En efecto, dentro el sistema FHA una persona puede lograr un préstamo para poder efectuar la compra de vivienda ya construída pero sujeto a la siguiente limitación: que el adquirente debe ser el futuro ocupante de la misma. Como estas unidades no aumentan en el momento de la transacción el inventario nacional de viviendas, y por otra parte la construcción no se llevó a cabo bajo el control del FHA, los márgenes predeterminados para el préstamo son menores en comparación con los que se otorgan a las viviendas proyectadas. Ya tendremos oportunidad de ver las proporciones que se aplican en estos casos para determinar el monto máximo del resguardo de asegurabilidad.

C-3.- Refinanciamiento de adeudo existente: Cuando el propósito de una solicitud de préstamo hipotecario es para la cancelación de deuda hipotecaria que pesa sobre la vivienda ocupada por el deudor, se marca el cuadro identificado con la letra c) que dice: "Refinanciamiento de adeudo existente". Siempre que el avalúo FHA lo permita, el resguardo máximo asegurable en estos casos debe ser el monto requerido para cubrir el saldo insoluto del gravamen más los costos de obtención del préstamo. El análisis debe establecer la justificación del préstamo y para lograrlo el expediente debe contener la certificación respectiva extendida por el Registro de la Propiedad Inmueble en la que conste el gravamen y un estado de cuenta extendido por el acreedor hipotecario que indique el monto inicial del gravamen, así como los saldos a la fecha de la solicitud por concepto de capital e intereses.

C-4.- Financiamiento de mejoras, reparaciones y ampliaciones: El otro destino que puede darse al préstamo dentro del seguro de hipotecas es el del financiamiento de mejoras, reparaciones y ampliaciones. Sobre

este particular es dable suponer que a medida que los interesados vayan conociendo los fines que persigue el FHA en favor del mejoramiento sustancial de la vivienda para la clase media, los bancos recibirán una corriente de solicitudes provenientes de familias que habitan casa propia pero que ya no se ajusta a las necesidades de su actual nivel de vida y a las condiciones que requiere el aumento de los elementos familiares, y que por lo tanto deben ser objeto de ampliaciones y mejoras.

C-5.- Otra causa: El formulario de análisis de crédito contempla finalmente resguardos de asegurabilidad para préstamos destinados a "otra causa" o motivo distinto a los especificados anteriormente. Como se comprenderá en este renglón cabrían otros casos que en el futuro pueda aprobar el FHA para créditos que puedan concederse sobre edificios dedicados a fines profesionales, comerciales, industriales, o mixtos.

SECCION D.- CLASE DE DEUDOR HIPOTECARIO

El reglamento define al deudor hipotecario de la siguiente manera: "Es el prestatario original, sus sucesores o causahabientes de una obligación hipotecaria". Entendido así pongamos a continuación la división que presenta el formulario:

EL DEUDOR HIPOTECARIO ES:

Dueño-ocupante Arrendador Dueño ocupante-arrendador

Otro _____

D.1.- Deudor Ocupante: Nótese que para el ejemplo que traemos hemos marcado el primer cuadro, con lo cual queremos significar que el señor Casasola ha declarado previamente su deseo de ocupar la vivienda objeto de la transacción. Esta declaración es muy importante de considerar, ya que su condición de ocupante en la compra de una casa proyectada le faculta para aprovechar el máximo porcentaje que el FHA concede en los resguardos de asegurabilidad.

D-2.- Arrendador: El concepto de arrendador implica que el deudor destinará la casa que compra a largo plazo para darla en alquiler, o sea que el motivo de posesión continua es primordialmente para inversión en un mercado de arrendamiento.

D-3.- Dueño ocupante-arrendador: Se refiere al deudor que mantendrá ambos propósitos como resultado de una operación para la construcción de dos o más unidades de vivienda en un mismo solar de las cuales el deudor ocupará una.

D-4.- Otro: Se ha dejado también aquí una clase abierta en donde poder especificar cualquiera otra condición de deudor.

D-5.- Ahora bien, la utilidad que para el examinador de crédito conlleva esta clasificación del deudor se pone en evidencia al conocer las disposiciones complementarias del reglamento que especifican con toda claridad que "los montos de los préstamos para viviendas proyectadas o existentes podrán ser desde Q. 1,000 hasta Q. 15,000, en múltiplos de cien, a plazos de 5, 10, 15, 20 y 25 años y conforme la siguiente tabla de porcentajes que se aplicarán al avalúo del inmueble practicado por el FHA":

Fracciones de la valuación FHA del inmueble	Deudores ocupantes		Deudores no ocupantes Viviendas Proyectadas
	Viviendas Proyectadas	Viviendas Existentes	
Los primeros Q.5,000	90%	70%	80%
Los segundos Q.5,000	85%	65%	75%
Los excesos de Q.10,000	80%	60%	70%

Del cuadro anterior se deduce que los porcentajes máximos de los resguardos de asegurabilidad justamente se aplican a las adquisiciones de viviendas proyectadas que ocuparán sus propios dueños. Esta es la situación de nuestro caso supuesto, para el cual, por tratarse de un préstamo que se destinará para la compra a plazos de una casa proyectada que ocupará el señor Casasola y su familia, y que además ha sido valuada por el FHA en Q.5,600, encontramos que el máximo resguardo de asegurabilidad que se puede emitir es de Q.5,000, o sea el equivalente del 90% de los primeros Q.5,000 del avalúo, más el 85% de los Q.600 restantes ($4,500 + 510 = 5,010$). Si suponemos tan sólo por un momento que el señor Casasola destinará la casa con fines de inversión, es decir, para darla en alquiler, el monto máximo del resguardo bajaría a Q.4,400 suma ya redondeada que resulta de aplicar el 80% a los primeros Q.5,000 del avalúo, más el 75% de los Q.600 restantes ($4,000 + 450 = 4,450$).

Con el único propósito de que las personas relacionadas con las operaciones FHA puedan hacer uso de los distintos porcentajes, bastará otro ejemplo para cada una de las tres alternativas que indica el cuadro anterior en el entendido que la valuación FHA se ha fijado en Q.13,300:

a) Vivienda proyectada que ocupará su propietario:

90% de los primeros 5,000	4,500
85% de los segundos 5,000	4,250
80% de los 3,300 restantes	<u>2,640</u>

Suma: 11,390

Resguardo máximo redondeado Q. 11,400

b) Vivienda proyectada de deudor no ocupante:

80% de los primeros 5,000	4,000
75% de los segundos 5,000	3,750
70% de los 3,300 restantes	<u>2,310</u>

Suma: 10,060

Resguardo máximo redondeado Q. 10,100

c) Vivienda existente ocupada por su propietario:

70% de los primeros 5,000	3,500
65% de los segundos 5,000	3,250
60% de los 3,300 restantes	<u>1,980</u>

Suma: 8,730

Resguardo máximo redondeado Q. 8,700

Cuando el destino del préstamo es para financiamiento de mejoras, reparaciones o ampliaciones, las disposiciones del FHA no contemplan el valor del inmueble ni los plazos generalizados para los otros propósitos enumerados anteriormente, ya que en las disposiciones complementarias del reglamento se ha acordado que "los montos de préstamos para mejoras, reparaciones y ampliaciones de viviendas, podrán ser desde Q.1,000 hasta Q.5,000, en múltiplos de cien, hasta por el 75% del valor total del costo de dichas obras determinado por el FHA, por 5 o 10 años de plazo".

El lector debe quedar bien compenetrado que la tabla de porcentajes a que venimos aludiendo no contempla resguardos de asegurabilidad para préstamos de deudores no ocupantes de viviendas existentes, y que por lo mismo estos casos no pueden tramitarse dentro del sistema FHA.

SECCION E.- OCUPACION DEL DEUDOR PRINCIPAL

La ocupación o empleo del hipotecante es un indicador útil en el análisis, y el examinador de crédito debe consultar la información contenida en el expediente para establecerla plenamente o verificarla, según el caso. En nuestro ejemplo supuesto damos como comprobado que el señor Casasola desempeña en forma estable el siguiente trabajo:

OCUPACION DEL DEUDOR PRINCIPAL: *Contador de la fábrica de ladrillos y artículos de cemento "Bartolomé de las Casas y Co. Ltda."*

El hecho de que se anote la ocupación del deudor principal se justifica en aquellos casos en que el deudor está integrado por dos o más personas de las cuales basta anotar la ocupación del que ha comprobado el mayor ingreso, es decir, el calificado como deudor principal para el efecto.

Siempre que se trata de personas cuyos ingresos provienen de empleos fijos con pago generalmente mensual, es fácil comprobar la naturaleza del empleo con sólo consultar el formulario de confirmación de empleo (forma FHA-2-5) que extiende el patrono o el superior inmediato. Cuando los deudores son personas que trabajan por su cuenta en industrias o comercios bastante conocidos, no hay razón para exigir tal comprobante de ocupación, pero para los efectos de comprobación de ingresos que veremos más adelante son indispensables los estados financieros del último ejercicio contable. Si el solicitante

principal fuere un comerciante, industrial o agricultor que tiene sus negocios fuera de la ciudad capital, y siempre que no lleve formalmente su contabilidad, la práctica que se ha seguido para demostrar la ocupación es requerir una certificación o constancia extendida por el Alcalde Municipal de la jurisdicción donde la explotación está establecida. Si se encontrare un solicitante desempeñando dos ocupaciones por ejemplo, un profesional que labore media jornada en un cargo gubernamental y durante el otro medio tiempo atienda su oficina o clínica particular, puede tomarse como ocupación aquella que le reporta mayores ingresos.

SECCION F.- REQUERIMIENTOS DE LA TRANSACCION

Pasemos ahora a considerar las condiciones en que se llevará a cabo la transacción hipotecaria transcribiendo en seguida los conceptos de los numerales del 4 al 12 del formulario de análisis de crédito para luego comentar someramente, por su orden, cada uno de ellos, con la advertencia de que las cifras que vamos a consignar son tomadas por el anexo lista de la forma FHA 2-4, en la parte que corresponde a la declaración del deudor hipotecario, la cual, desde luego, viene amparada con la firma del propio deudor como prueba de aceptación de la oferta de contrato:

REQUERIMIENTOS DE LA TRANSACCION

4. Costo del terreno.....	Q. <u>2,000.00</u>
5. <u>Costo construcción, precio venta, adeudo existente, mejoras, reparaciones y amp.....</u>	Q. <u>3,350.00</u>
6. Costos misceláneos:.....	Q. <u>384.34</u>
7. Total.....	Q. <u>5,734.34</u>
8. Menos: monto del préstamo.....	Q. <u>5,000.00</u>
9. Inversión requerida.....	Q. <u>734.34</u>
10. Cantidad pagada.....	Q. <u>300.00</u>
11. Cantidad a pagar.....	Q. <u>434.34</u>
12. Activo disponible.....	Q. <u>300.00</u>



F-1.- Costo del terreno: En primer término encontramos el renglón referente al costo del terreno. En los casos de compra simultánea de terreno y construcción el analista ordinariamente se limita a copiar el costo del terreno que le ha asignado el contratista-constructor, o bien el valor declarado por el deudor, si el terreno ha sido adquirido por aparte o con anticipación. En lo relativo a estos últimos casos es obvio que si el terreno es propiedad del solicitante y está totalmente liberado, el monto del préstamo debe circunscribirse como máximo al valor de la construcción más los costos misceláneos, siempre que el interesado no esté en disposiciones de aportar alguna suma en efectivo con lo cual prácticamente bajaría el préstamo hipotecario. Queremos señalar también en esta parte que a medida que los objetivos del FHA se vayan conociendo con más amplitud, los bancos afiliados seguramente recibirán solicitudes relacionadas con estos casos dadas las circunstancias conocidas en nuestro medio, en el que se encuentran numerosas familias que se han esforzado por lograr la propiedad de solares ubicados en las distintas zonas de la capital y que tomando en cuenta su constancia en la amortización a varios años de plazo, deberían ser actualmente merecedoras de trato preferencial en sus solicitudes de financiamiento para construcción. Para los efectos de nuestro caso supuesto hemos anotado como valor del terreno la suma de Q.2,000.

F-2.- Costo de construcción, precio de venta, adeudo existente, mejoras, reparaciones y ampliaciones: Obsérvese que en este renglón el analista encuentra los cuatro destinos que puede tener un préstamo con seguro de hipoteca, y a los cuales hicimos alusión concretamente en la Sección "C".

Hemos dado por sentado que el señor Casasola está interesado en la adquisición de una vivienda proyectada que incluye la compra de terreno y construcción. Hemos asumido ya que el terreno tiene un costo de Q.2,000, y vamos a admitir que la construcción tiene un costo de Q.3,350; de tal modo que el valor de la propiedad se cifra en Q.5,350. Este último valor es el mismo con que debe quedar registrado el inmueble a favor del comprador en la escritura y como

consecuencia en el Registro de la Propiedad Inmueble y en la Dirección General de Rentas para los efectos del pago del impuesto de tres por millar. Esta separación entre costo o precio de mercado del terreno y costo de construcción, tiene razón de aparecer cuando el propósito del préstamo hipotecario es el de financiar una vivienda en un sitio que ya le pertenece al futuro deudor, o bien que lo va a adquirir separadamente de la transacción de construcción; pero en la mayoría de los casos tramitados por el FHA que involucra compra simultánea de lote y construcción, basta que el analista haga una sola anotación en este renglón que a la vez incluya el costo del terreno y de la construcción siempre que se trate de viviendas proyectadas.

Si la operación se refiere a la compra de vivienda existente que ocupará el deudor se subrayará la parte que dice "precio de venta". Si el objeto es la cancelación de una deuda hipotecaria que pesa sobre la vivienda el analista subrayará donde se lee "adeudo existente"; y por último, si con el préstamo se piensa realizar mejoras, reparaciones o ampliaciones, se indicará subrayando la última parte del renglón 5 del formulario.

F-3.- Costos misceláneos: Hay una serie de gastos menores que tiene que enfrentar el deudor antes del cierre de la operación, los cuales se engloban en el formulario en un solo rubro que se denomina "costos misceláneos". Algunos de ellos, como lo veremos enseguida, son pagos que deberá hacer el deudor por una sola vez; mientras que otros son gastos legales comunes inherentes a todo contrato de compra-venta de inmuebles e hipoteca. Vamos a presentar el detalle de estos costos incidentales pero llamando la atención del lector en el sentido de que fueron calculados tomando como base los datos de nuestro caso:

a) Derechos de tramitación de la solicitud	Q. 25.00
b) Comisión bancaria por concertación del préstamo, avalúo e inspección.....	Q.100.00
c) Investigación de crédito.....	Q. 5.00
d) Prima FHA anticipada por el primer año.....	Q. 49.38
e) Prima del seguro contra incendio y terremoto anticipada por el primer año.....	Q. 9.96
f) Gastos legales.....	Q.180.00
g) Gastos imprevistos.....	Q. 15.00
Total gastos misceláneos.....	<u>Q.384.34</u>

Como es un hecho innegable que todas las personas ligadas en una u otra forma con el problema de la vivienda familiar necesitan conocer todo lo relativo a costos, vamos a incluir una ligera explicación sobre el fundamento de cada renglón de estos costos incidentales siguiendo el mismo orden anterior:

a) Los derechos de tramitación de la solicitud del resguardo de asegurabilidad se cobran a razón de cinco quetzales por millar a fracción de millar del préstamo solicitado, con un mínimo de quince quetzales. Este pago no se devuelve aún cuando la operación no se realice por denegación del FHA. Como en nuestro caso el préstamo será de Q.5,000.00 los derechos de solicitud ascienden a Q.25.00;

b) Los gastos de avalúo e inspección de la obra, así como los gastos de la concertación del préstamo se cobran en una sola comisión bancaria sobre el monto del préstamo la cual ha sido autorizada así:
i) hasta el 2% cuando se trate de viviendas proyectadas, con un mí-

nimo de Q.50.00; ii) hasta 1% cuando se trate de viviendas existentes, con un mínimo de Q.25.00. En nuestro caso se trata de una vivienda proyectada y un préstamo de Q.5,000.00, por lo tanto se aplica el 2% que nos da Q.100.00.

c) Los cinco quetzales que aparecen como gasto por la investigación de crédito corresponden a la remuneración del trabajo de una persona seleccionada y autorizada por el FHA para que lleve a cabo una investigación sobre aspectos personales del solicitante e informe en el formulario FHA 2-7.

d) El artículo 21 del Reglamento dispone que la prima del seguro de hipoteca correspondiente al primer año deberá pagarse en forma anticipada. El valor se obtiene de la correspondiente tabla de amortización.

e) El mismo artículo obliga al pago de un año anticipado de la prima del seguro contra incendio y terremoto del edificio;

f) Sobre los gastos legales debemos decir que su monto puede variar según se hagan en escrituras separadas los respectivos contratos de compra-venta y de hipoteca, o bien empleando la posibilidad de asegurar el contrato mediante una sola escritura en vista de que las personas que intervienen son las mismas. Nuestros datos están calculados con base en una sola escritura por el simple hecho de que su monto es menor, pareciéndonos razonable sugerir que las entidades aprobadas recomienden tal procedimiento con el fin único de beneficiar al deudor al reducirle los gastos misceláneos, a menos que, claro está, el deudor prefiera las escrituras separadas. El total de estos gastos legales se descompone así:



i) Alcabala	Q. 53.50
(1% del valor del contrato de compra-venta)	
ii) Papel sellado	Q. 53.50
(1% del valor del contrato de compra-venta)	
iii) Avisos	Q. 4.00
iv) Solvencia Municipal	Q. 2.00
v) Registro	Q. 9.00
(Q.2.00 por el 1er. millar o fracción y Q.0.50 por cada millar adicional)	
vi) Honorarios	Q. 51.00
(Conforme Arancel)	
vii) Diversos	<u>Q. 7.00</u>
Total:	<u><u>Q. 180.00</u></u>

F-4.- Total: La suma del valor de terreno y construcción y costos misceláneos, da la liquidación total que en nuestro ejemplo es..... Q.5734.34. En los casos en que el préstamo se destinará para financiar la construcción o la compra de una vivienda, este total es la suma del costo total de adquisición de la propiedad, incluyendo los costos de cierre de la transacción. En las operaciones de refinanciamiento es la suma requerida para cubrir el adeudo existente y los costos de cierre misceláneos o incidentales.

Algunas entidades aprobadas han venido declarando como valor del inmueble para los efectos legales correspondientes esta suma de la liquidación total cuando se trata de viviendas nuevas o proyectadas, pero nos parece más racional que para estos efectos se tome únicamente el total del valor del terreno y de la construcción, ya que son los representativos del valor real de la propiedad, omitiéndose, por lo tanto, los costos misceláneos.

F-5.- Monto del préstamo: Logrado el total del precio indicado en el convenio de venta al que nos hemos referido en el apartado inmediato anterior, se entra a considerar el monto del préstamo. A esta altura del análisis el examinador de crédito tiene obligadamente que establecer si la suma solicitada por la entidad aprobada está dentro de los márgenes reglamentarios para poder recomendar el resguardo de asegurabilidad correspondiente. Para lograr esto recurre al informe del Valuador del FHA, el cual forma parte del cuerpo del expediente, a fin de conocer la valuación oficial del inmueble en cuestión. Al aplicar los respectivos porcentajes al avalúo FHA el Analista puede encontrarse con una de las siguientes tres alternativas: que la cantidad solicitada sea mayor, igual o menor que el resguardo máximo que realmente se puede recomendar. Si la solicitud fuere por mayor suma no podrá ser objeto de resguardo, lo cual se comunicará a los interesados, indicándoles a la vez cuál sería el máximo alcanzable para los efectos de su aceptación. Ningún problema surgiría hasta esta fase del análisis si el préstamo a concederse fuere igual o menor que dicho resguardo máximo.

Más trivial resultará la explicación anterior si volvemos a nuestro ejemplo. En efecto, la entidad aprobada solicita un resguardo de asegurabilidad por la suma de Q.5,000. Seguidamente comprobamos que el Valuador oficial del FHA ha determinado que la casa que ocupará la familia del señor Casasola tiene un valor de Q.5,600. Por tratarse de una casa proyectada ya vimos que su máximo resguardo de asegurabilidad es de Q.5,000, por lo tanto, tenemos aquí una solicitud que se identifica con el máximo asegurable. El analista no podría dejar pasar, mejor dicho recomendar, un resguardo mayor de Q.5,000. Pero la situación cambia si la cantidad solicitada fuera de Q.4,900 o menos; es

evidente que cantidades menores sí pueden recomendarse, ya que generalmente obedecen al deseo del deudor de aportar un mayor pago de entrada a fin de disminuir su pago mensual de amortización.

La determinación del resguardo a solicitarse en los casos llamados repetitivos no provoca dificultades a las entidades aprobadas, pues de antemano conocen las sumas máximas para cada tipo de casa que se construyen en serie en los diferentes desarrollos por el hecho de que anticipadamente han tramitado los casos sin deudor específico; pero sí originan demoras en el proceso de análisis los casos de viviendas aisladas o existentes por las diferencias que ordinariamente resultan entre el precio de venta y el avalúo FHA. La solución más simple parece ser que las entidades aprobadas soliciten en principio el máximo asegurable y que al presentar el deudor específico se haga el ajuste conveniente, siempre que el deudor esté en capacidad de aceptar tal ajuste que puede incidir sensiblemente en el pago de entrada.

En el tercer capítulo de este trabajo se incluye un juego de tablas en las cuales se puede consultar rápidamente el monto del resguardo máximo que corresponde a determinada valuación FHA de la propiedad según se trate de viviendas proyectadas o existentes que ocuparán sus propietarios, viviendas proyectadas de deudores no ocupantes y montos máximos para mejoras, reparaciones y ampliaciones.

F-6.- Inversión requerida: Lo que aquí queremos significar como inversión requerida no es nada más que lo que hemos venido refiriendo como pago de entrada, o sea lo que corrientemente se conoce en nuestro medio como "enganche". Según nuestra legislación, conocido el valor que para el FHA representa un inmueble, el deudor hipotecario para poder llevar adelante una gestión de hipoteca asegurada debe contar con cierta liquidez que no podrá ser menor del 10% de dicho valor.

Es indudable que gran número de familias de la clase media que residen especialmente en la ciudad capital en condición de inquilinos, no han podido por el momento aprovechar las bondades del sis-

tema FHA para la compra de una propiedad a plazos por no contar con el enganche requerido. Aún cuando son manifiestas las facilidades que las empresas constructoras han dado en este sentido, hay que reconocer, por una parte, la alta propensión al consumo que caracteriza a las capas inferiores de nuestra clase media como consecuencia de sus propias condiciones de vida; y por otra, que aunque reconoce que el ahorro constituye un esfuerzo a la par que un hábito ventajoso, dentro de las condiciones que prevalecían en un pasado no lejano, la clase media no sentía ningún estímulo para separar de su ingreso aunque fuera una mínima parte en concepto de ahorro para adquisición de vivienda, dadas las condiciones difíciles de lograr créditos hipotecarios.

Es dable suponer que una estimable proporción de familias que pagan alquiler están actualmente empeñadas en reducir su consumo presente, decidiéndose por el ahorro a fin de acumular el enganche necesario ante la oportunidad provechosa de hacerse de casa propia. Un ejemplo alentador sobre este particular lo constituye el hecho del Banco del Agro al decidir ayudar a sus empleados de mayor estabilidad a resolver de inmediato la dificultad del enganche, anticipándoles sus sueldos diferidos en un monto suficiente para cerrar la transacción. Esta misma modalidad creemos que bien podría seguirla varias instituciones de la iniciativa privada en beneficio directo de sus empleados.

F-7.- Cantidad pagada: Cada empresa constructora al igual que cualquiera otra de distinta naturaleza, necesita activar sus negocios reduciendo los trámites al mínimo de tiempo. Pues bien, cada vez que aparece un comprador potencial puede suceder que él esté en disposiciones de cubrir todo el enganche o que sólo desee adelantar por el momento parte de esa inversión requerida como un pre-pago que por lo general se formaliza con un contrato de promesa de compra-venta. Esta es la cantidad que se hace aparecer en este título denominado "cantidad pagada" y cuyo depósito garantiza el reintegro a la entidad aprobada por los pagos iniciales de trámite para el caso que el comprador potencial rescinda el contrato.

F-8.- Cantidad a pagar: Este concepto no es más que la diferencia entre el total de la inversión requerida y la cantidad ya pagada. En nuestro caso el señor Casasola estará obligado a completar su enganche con la suma de Q. 434.34 la que deberá hacer efectiva previamente a la firma de la escritura de compra-venta según los requisitos de liquidación.

F-9.- Activo disponible: El activo disponible está íntimamente ligado al título anterior y el examinador de crédito puede averiguar su monto consultando otro modelo de formulario que integra el expediente; nos referimos a la forma FHA 2-6 denominado formulario de confirmación de fondos, el que es llenado por la entidad bancaria en donde el futuro hipotecante tiene depositados sus fondos; o bien consultando el informe de crédito ya que el interesado puede contar con fondos en caja. Lo que sí interesa sobremanera es establecer si el deudor hipotecario está en capacidad de hacer efectivo el enganche con sus propios fondos, o si, por el contrario, tendrá que recurrir a otra línea de crédito que podría afectarle seriamente en el cumplimiento de su compromiso mensual. En nuestro caso hemos comprobado que el señor Casasola cuenta en un banco local con un depósito de ahorros de... Q. 300.00 , a la fecha del análisis.

SECCION G.- INGRESOS MENSUALES

Vamos a transcribir ahora la sección que se utiliza para determinar los ingresos mensuales con que cuenta el deudor, anotando cifras supuestas adaptadas a nuestro ejemplo en los numerales del 13 al 17 de nuestro formulario. El objeto es lograr una estimación suficientemente exacta del ingreso efectivo neto del grupo familiar así como el grado de estabilidad del mismo:

INGRESOS MENSUALES:

	Corriente:	Efectivo:
13. Deudor principal... Q.	<u>160.00</u>	<u>155.20</u>
14. Cosolicitante..... Q.	<u>50.00</u>	<u>47.19</u>
14a Otros ingresos..... Q.	<u>20.00</u>	<u>20.00</u>
15. Total..... Q.	<u>230.00</u>	<u>222.39</u>
16. Deducciones..... Q.	<u>—</u>	<u>—</u>
17. TOTAL INGRESO EFECTIVO NETO... Q.		<u>222.39</u>

Cada expediente que el Analista estudia debe estar integrado con la documentación necesaria que le permita establecer de manera fehaciente el empleo o actividad del deudor y el ingreso que por su trabajo recibe. Así, cuando se trata de solicitantes empleados a base de un sueldo fijo debe llenarse por parte del patrono o superior inmediato la forma FHA 2-5 o sea la confirmación de empleo del solicitante en el cual aparecen los siguientes datos: a) cargo y tiempo de servicio; b) sueldo bruto que percibe al mes; c) deducciones mensuales por concepto de lggs, montepío, pensión o jubilación, descuentos judiciales, impuesto sobre la renta y otros; d) cantidad líquida que recibe al mes; e) si la naturaleza del empleo requiere horas extras, y e) probabilidad de permanencia en el empleo actual.

Es importante puntualizar qué debe entenderse por ingreso corriente y por ingreso efectivo. Como ingreso corriente se conceptúan las entradas nominales o brutas con que cuenta el deudor hipotecario siempre que a tales entradas se les considere la duración de por lo menos un tercio del plazo en que quedará constituida la hipoteca, o sea el término

que por experiencia se reconoce ser el de mayor riesgo en una transacción a plazo largo. Por tal razón el Analista debe tener sumo cuidado de excluir de los ingresos corrientes que el solicitante recibe, todos aquellos que tengan una condición puramente temporal o transitoria. Como ingreso efectivo debe interpretarse aquella parte del ingreso corriente que el deudor recibe después de hechos los descuentos legales o autorizados. Bajo las disposiciones de las leyes nuestras, especialmente ahora que se ha establecido el impuesto sobre la renta, los ingresos de gran número de guatemaltecos quedan sujetos a deducciones que por lo general se efectúan en la propia fuente de pago. Todavía más, en la modalidad de trabajo del sistema FHA en Guatemala, a este ingreso efectivo se le tiene que abstraer, según el numeral 16, otras "deducciones" de largo plazo como los descuentos judiciales por pensiones para la alimentación de hijos o deudas con duración mayor de un año. Así se llega a determinar el total del ingreso efectivo neto; es decir, que al analizar la capacidad financiera del deudor se ha establecido la suma que ordinariamente estará disponible para su uso. En una forma más simple podríamos resumir este concepto, diciendo que el ingreso efectivo neto es lo que realmente lleva el empleado a su hogar el día de pago.

Volvamos otra vez a nuestro ejemplo y veamos que el señor Casasola devenga como Contador de la fábrica donde trabaja un sueldo corriente mensual de Q.160. El aporte de más información contenida en el expediente nos dice, por una parte, que su señora trabaja como enfermera empírica de un hospital con una asignación de Q.50 por mes; y en segundo lugar, que el propio señor Casasola recibe Q.20 mensuales como sueldo correspondiente al trabajo de una contabilidad particular que lleva en un negocio de abarrotería. La información recabada en el informe de crédito nos ha llevado a la posibilidad de poder pronosticar que las condiciones de trabajo son duraderas y que el trabajo de la esposa es ya una característica de familia. Si supusiésemos, por ejemplo, que el informe de crédito nos dijera que los servicios del señor Casasola han sido requeridos para realizar un trabajo de auditoría con duración de seis meses, es obvio que los ingresos que recibirá por este concepto no deben considerarse dentro de los ingre-

sos corrientes. El total del ingreso efectivo neto que hemos anotado suma Q.222.39, que será precisamente la cantidad con que esta familia hará frente a sus obligaciones mensuales.

Para concluir esta exposición generalizada de los ingresos mensuales sólo falta agregar que bien pueden considerarse como ingresos efectivos aquellos que provengan de fuentes distintas a la ocupación del hipotecante, toda vez que constituyan una parte significativa del ingreso total y que tengan una continuidad aceptable. Como ejemplos de estos ingresos pueden mencionarse: a) los procedentes de bienes inmuebles del hipotecante, distintos, claro está, de la propiedad objeto de la transacción que se estudia; en el caso de los alquileres recibidos habrá que restarle al ingreso bruto una suma razonable por vacantes y alquileres no cobrados; b) ingresos de miembros familiares del deudor hipotecario que tienen fuerte interés motivante en la vivienda y que contribuyan al sostenimiento del hogar; c) cantidades recibidas en concepto de amortización de deudas, siempre que los pagos tengan probabilidad de continuar a través del período inicial del riesgo hipotecario; d) intereses que producen inversiones en valores; e) pensiones, jubilaciones, etc.

SECCION H.- OBLIGACIONES MENSUALES

Vamos a dar otro paso fundamental en el análisis de crédito el cual consiste en determinar, primero, el monto del gasto mensual en perspectiva por concepto de vivienda, y luego estimar el monto de otros cargos repetitivos que tendrá que cubrir el hipotecante. Con el mismo procedimiento expositivo iremos tratando cada uno de los elementos que componen esta parte del formulario que copiamos enseguida, con anotaciones de cifras aplicadas a nuestro caso particular:

OBLIGACIONES MENSUALES

18. Capital e intereses.....	Q. <u>48.91</u> *
19. Prima del seguro hipotecario.....	Q. <u>2.64</u> *
20. Cargo por administración hipoteca.....	Q. <u>5.28</u> *
21. Total del servicio de la deuda.....	Q. <u>56.83</u>
22. Seguros de la propiedad.....	Q. <u>0.92</u>
23. Impuestos territoriales.....	Q. <u>1.34</u>
24. Impuestos municipales.....	Q. <u>1.56</u>
25. Pago mensual obligac. préstamo.....	Q. <u>60.65</u>
26. Mantenimiento y reparaciones.....	Q. <u>1.70</u>
27. (a) Gastos en perspectiva por concepto de vivienda.....	Q. <u>62.35</u>
(b) Gastos anteriores por concepto de vivienda.....	Q. <u>55.00</u>
28. Otros gastos periódicos.....	Q. <u>9.25</u>
29. TOTAL DE LAS OBLIGACIONES FIJAS..	Q. <u>71.60</u>

H-1.- Capital e intereses: No debemos perder de vista que nuestro caso supuesto involucra un préstamo hipotecario asegurado por el FHA por la suma de Q.5,000, con capitalización mensual, a 15 años plazo. Pues bien, teniendo presente estos datos encontramos que la primera obligación del deudor está constituida por la amortización a capital más los respectivos intereses calculados sobre los saldos mensuales. Obsérvese que en este renglón hemos anotado la suma de..... Q.48.91 la cual merece la siguiente explicación: tratándose como en

nuestro ejemplo de un caso de amortización con base en capitalización mensual la composición de dicha suma tiende a variar en cada mes que transcurre en sus dos componentes parciales, a saber: la amortización propiamente dicha y los intereses; la amortización es pequeña en los primeros meses y aumenta a medida que el tiempo avanza; con los intereses ocurre un movimiento inverso. En resumen, debemos indicar que dicha suma de Q.48.91 corresponde al promedio mensual de los 180 pagos por amortización e intereses.

En el capítulo tercero de este trabajo trataremos con más amplitud el tema referente a los métodos de amortización que el FHA ha aprobado para las entidades aprobadas.

H-2.- Prima del seguro hipotecario: Las disposiciones reglamentarias establecen que el deudor hipotecario pagará como prima del seguro de hipoteca el 1% anual sobre los saldos de capital, ingresos que forman parte del fondo de disponibilidades privativas del FHA para emplearlas exclusivamente en el cumplimiento de sus fines. La cantidad de Q.2.64 que aquí aparece también corresponde a un promedio aritmético de los 180 meses que incluye el plazo de 15 años.

H-3.- Cargo por administración de la hipoteca: La comisión por el servicio de administración de la hipoteca, calculada también sobre los saldos de capital, se ha especificado así: en préstamos hasta de Q.5,000, hasta el 2%; en préstamos de más de Q.5,000 a Q.10,000, hasta el 1½%; y en préstamos de más de Q.10,000, hasta el 1%.

En nuestro ejemplo, por tratarse de un préstamo de Q.5,000 hemos calculado la suma de Q.5.28 con base en el 2% anual sobre saldos, y la cual representa asimismo el promedio aritmético de los 180 pagos que el deudor hará por este concepto.

La fijación definitiva de la comisión por el servicio de administración de la hipoteca puede considerarse hasta cierto punto como potestativa de la entidad aprobada, pues la norma reglamentaria se concreta a señalar el máximo a cobrarse según el monto respectivo. Dicho en

otras palabras: para un préstamo de Q.5,000 la entidad aprobada no puede cobrar por servicio de administración más del 2%; pero sí podría disponer una cuota menor. Podemos mencionar, a propósito, que una entidad aprobada ha rebajado ya a la mitad los máximos referidos de este cargo por administración en aquellos casos en que el deudor hipotecario es uno de sus propios empleados.

H-4.- Total del servicio de la deuda: Ahora estamos en capacidad de reunir los tres cargos anteriormente descritos y presentar en una sola cifra de Q.56.83 lo que constituye el servicio de la deuda, o sea lo que usualmente designamos como la cuota mensual nivelada. Resumiendo diremos que el servicio mensual de la deuda se integra así: a) abono a principal e intereses; b) prima del seguro hipotecario; y c) cargo por administración de la hipoteca. En las páginas siguientes se encuentra para mayor ilustración, la tabla completa de amortización calculada para el ejemplo que traemos, es decir, para un préstamo de Q.5,000, al 8% de interés anual y por un plazo de 15 años, con especificación de los pagos mensuales de prima FHA, interés, administración, abono a capital y saldos.

Las tablas que se incluyen en el capítulo tercero, fueron preparadas para la fácil consulta de las cuotas mensuales niveladas que corresponden a los diferentes montos de los préstamos con seguro de hipoteca.

H-5.- Seguros de la propiedad: Todas las operaciones que se llevan a cabo por el FHA deben cumplir con otras obligaciones inherentes al sistema, siendo así que el deudor deberá pagar por intermedio de la entidad aprobada durante el plazo del préstamo la prima correspondiente al seguro contra incendio y terremoto del edificio a una compañía aseguradora.

Existe actualmente un acuerdo entre casi todas las empresas aseguradoras legalmente autorizadas para operar en Guatemala en el ramo de incendio y líneas aliadas para quienes es obligatorio el cumpli-

miento de un manual de tarifas. Estas tarifas van variando en una gradación ascendente según los siguientes tipos de construcción: a) superior; b) semi-superior; c) maciza; d) bajareque; y e) madera, en los cuales el riesgo va aumentando como consecuencia del mayor uso de materiales inflamables.

Las construcciones llevadas a cabo actualmente dentro del sistema FHA son calificadas como de tipo superior y a manera de una referencia relacionada con el Manual de Tarifas diremos que para tal tipo de casa siempre que sean de un piso, se fija una tarifa de 0.15% anual del valor de la construcción para seguro contra incendio y/o rayo; y una tarifa de 0.25% del mismo valor para asegurar daños materiales por terremoto y/o erupción volcánica, incluyendo incendio motivado por terremoto; a lo anterior habría que agregarle los gastos de comisión y el 2% de la prima como impuesto para bomberos. Claro está que estas tarifas pueden aumentar, por ejemplo, cuando las viviendas vecinas son de madera, o por la vecindad de una venta de gasolina u otro establecimiento que aumente el riesgo.

Es recomendable que las entidades aprobadas contraten los seguros contra riesgos con compañías que ofrezcan las mayores ventajas al considerar el volumen de las pólizas, lo cual resultará en beneficio directo del deudor hipotecario. En nuestro caso hemos anotado la prima de Q.0.89 equivalente a la dozava parte de la prima anual correspondiente con base en un factor de Q.3.20 por cada mil quetzales del valor de la construcción, más el 2% sobre la prima como impuesto destinado a la institución de bomberos, y el 1% sobre la prima por concepto de timbre, que hacen un total de Q.0.92.

H-6.- Impuestos territoriales: El Analista debe contemplar también otra obligación del deudor que resulta de su nueva condición de propietario del inmueble al quedar inscrita a su nombre la propiedad en la Matrícula Fiscal. Este pago equivale al 3 por millar anual del valor de la propiedad, y aunque normalmente se hace efectivo por trimestres, al tratarse de propiedades con seguro hipotecario el deudor queda obligado a cubrirlo mensualmente en dozavas partes con lo cual se favorece el pro

pio deudor, evitando retrasos y multas por este concepto, pues la entidad aprobada es la encargada de hacer los pagos oportunamente; y a la vez se beneficia el Fisco al contar con una corriente continua de ingresos por impuestos territoriales. En nuestro ejemplo hemos anotado un pago mensual de Q. 1.34 en virtud de que la propiedad tiene un valor declarado de Q. 5,350.00.

H-7.- Impuestos municipales: De conformidad con lo que determina el Acuerdo Gubernativo de 23 de junio de 1953, todas las propiedades particulares situadas dentro del área del municipio de Guatemala están afectas al pago del arbitrio municipal sobre la renta inmobiliaria, estén o no dadas en arrendamiento. Para el cobro de este arbitrio la Municipalidad señala los límites de tres zonas; el área urbana, la suburbana y la rural, para las cuales ha fijado el 5, el 3 y el 1 por ciento sobre la renta legalmente imputada de los inmuebles, tengan o no edificación.

Como el señor Casasola ha planeado la compra de su vivienda ubicada en el área urbana de la ciudad capital, tendrá que cumplir con lo dispuesto por la ley mencionada; y aunque como propietario está obligado a efectuar el pago por trimestre vencido en la Tesorería Municipal, ha aceptado, en su propio provecho, incluir un tercio del arbitrio trimestral en su pago mensual, ya que la entidad aprobada asume el compromiso de cancelar en su debido tiempo a la Municipalidad. Para calcular en forma tentativa el arbitrio anual, basta multiplicar el valor del inmueble por el factor 3.5 por millar y la dozava parte del producto será la cantidad a incluir en el pago mensual. Aplicando lo anterior a nuestro ejemplo tenemos: $5,350 \times 3.5 = 18.72$; $18.72 \div 12 = 1.56$; que es precisamente lo que aparece en el renglón respectivo. Cabe repetir en este aspecto la misma observación ya mencionada en el sentido de las ventajas que se derivan de la puntualidad del pago tanto para el deudor, como para la Municipalidad.

H-8.- Pago mensual por las obligaciones del préstamo: Si ahora reuni

mos el servicio de la deuda, la prima del seguro contra incendio y terremoto, y los impuestos y arbitrios especiales que pesan sobre la propiedad, obtenemos en una sola cifra el pago mensual por las obligaciones del préstamo. De tal modo que el señor Casasola, al igual que cualquier otro deudor de una hipoteca asegurada por Q.5,000 contratada con las mismas características de nuestro ejemplo, está obligado a pagar mensualmente a la entidad aprobada la suma de Q.60.65 como obligaciones de tal préstamo.

H-9.- Mantenimiento y reparaciones: Este renglón se toma del informe de avalúo y representa aproximadamente entre un 5 y un 7 por millar de la valuación FHA del edificio. Aunque no constituye una obligatoriedad del deudor, es razonable pensar que todo dueño de un inmueble necesita de cierta disponibilidad para trabajos tales como pintura, arreglo de llaves de plomería, arreglo de desagües, cambio de vidrios, etc.

H-10.- Gastos en perspectiva por concepto de vivienda: El Analista cuenta ahora con un dato sumamente significativo obtenido por la adición de todas las obligaciones parciales enumeradas anteriormente, suma a la que se designa como "gastos en perspectiva por concepto de vivienda." En nuestro caso hipotético podemos decir ya, que el solicitante tendrá en el futuro un gasto relacionado con su vivienda de..... Q.62.35 , estimación de mucha importancia que será empleada subsiguientemente en el análisis de la adecuación del ingreso efectivo del deudor para el cumplimiento de sus obligaciones.

Nótese que nuestro formulario recoge en esta parte, -en el numeral 27 (b)-, el dato de lo que el futuro deudor ha venido pagando como gastos anteriores por concepto de vivienda. Esta información en la práctica sólo se ha referido al monto mensual del alquiler, en los casos en que ha habido tal pago, y aunque debería incluir otros renglones como agua, luz, teléfono, etc., siempre constituye un informe valioso para la comparación entre lo que se estaba pagando previamente a la transacción hipotecaria y lo que el deudor tendrá que cubrir en el futuro

por motivo de vivienda. El señor Casasola venía pagando Q.55.00 de alquiler mensual, suma que resulta menor en Q. 7.35 a lo que tendrá que hacer efectivo en lo porvenir.

H-11.- Otros gastos periódicos: Después de calcular el total de gastos en perspectiva por concepto de vivienda, se hace una estimación de todos los otros cargos que tiene probabilidad de continuar durante un período suficiente de tiempo como para convertirse en un elemento digno de considerarse en la adecuación del ingreso neto efectivo del hipotecante para cumplir con todas sus obligaciones. Entre estos otros gastos repetitivos se incluyen primas de seguro de vida, pagos por compras a plazos de vehículos y muebles, cancelación periódica de hipotecas sobre bienes raíces distintos al inmueble que se está considerando, etc. Ordinariamente se conceptúan como gastos repetitivos aquellos que tienen una duración mayor de un año. Recurriendo una vez más a nuestro ejemplo encontramos la anotación de un gasto periódico del solicitante de Q.9.25 que supondremos correspondiente al valor mensual de la prima de una póliza de capitalización.

Es de hacer notar antes de concluir esta explicación que en algunos casos -pocos por cierto- se ha considerado dentro de este renglón el pago mensual del saldo del enganche o pagos diferidos que algunas familias asumen al cerrar la operación; y aunque se ha establecido mediante el análisis su suficiente capacidad de pago, se reconoce que no es una práctica recomendable.

H-12.- Total de las obligaciones fijas: Llegamos finalmente a obtener el último renglón de esta fase del análisis que se identifica como el total de las obligaciones fijas mensuales, cuya utilidad la comprobaremos en breve. Al señor Casasola le resulta un total de.....
Q. 71.60.

SECCION I.- VALUACION FHA DEL INMUEBLE Y
VALOR DE SU RENTA MENSUAL

Vamos a introducir dos nuevos conceptos contemplados por el formulario que nos ocupa:

Valuación del F.H.A. Q. 5,600.00 Valor renta mensual Q. 45.00

I-1.- Valuación del FHA: Con las referencias que hemos hecho en el desarrollo del presente trabajo, estamos seguros que el lector se ha percatado de la importancia de la valuación oficial de la propiedad como el elemento básico para determinar si el monto del préstamo a otorgarse encaja dentro de los porcentajes reglamentarios fijados en cada caso.

La valuación del inmueble en el sistema FHA constituye toda una técnica que es aplicada e integrada por la Sección de Valuación. Nosotros aquí nos limitamos a decir que tal avalúo es un dato para el Analista quien lo toma del informe de valuación respectivo (Forma FHA 3-5). Por esta razón, y con el temor de pecar de insistentes, repetimos que para una valuación oficial de Q.5,600.00, tal como aparece en nuestro ejemplo, corresponde un resguardo máximo de Q.5,000, por tratarse de una vivienda proyectada que ocupará el propio deudor hipotecario.

I-2.- Valor de la renta mensual: Según el mismo informe de valuación, la casa por la cual está interesado el señor Casasola, debe asignársele una renta de Q.45. Como el comprador considerará la compra de la propiedad como un lugar de residencia de él y su familia expresada en términos de satisfacción, recibe el calificativo de renta amenitaria, la cual resulta ser distinta de la renta monetaria que es contemplada en los casos de ingresos por alquiler. Debe entenderse, pues, como viviendas de ingresos por amenidad aquellas propiedades que ejercen atracción en los compradores típicos interesados en los servicios de amenidad directa que la vivienda es capaz de producir a un propietario ocupante. Más adelante tendremos oportunidad de utilizar este dato dentro de la continuidad del análisis.

SECCION J.- TRES RELACIONES UTILES EN EL PROCESO DEL ANALISIS

Entramos ya en la parte del análisis de crédito en que tenemos que utilizar las cifras anotadas en las fases anteriores, a fin de conocer ciertas relaciones muy importantes que nos ayudarán a lograr un mejor conocimiento de la capacidad financiera del deudor:

Relación entre ingreso anual del deudor y la valuación del FHA.....	<u>48</u>	%
Relación entre el total de las obligaciones y el ingreso efectivo neto.....	<u>32</u>	%
Relación entre los gastos en perspectiva por con- cepto de vivienda y el ingreso efectivo neto...	<u>28</u>	%

J-1.- Relación entre el ingreso anual del deudor y la valuación FHA:
Previamente calculamos el ingreso anual que resulta ser de.....
Q.2,668.68 (222.39×12) para dividirlo después entre Q.5,600 que,
como se recordará, es la valuación FHA de la propiedad, lo que da
un resultado de 48%. Este porcentaje nos puede ayudar en la aplica-
ción de una norma empírica que dice que una familia puede pretender
la adquisición de una propiedad cuyo valor no exceda de dos y media
veces su ingreso anual; pretender la compra de una vivienda de un va-
lor significativamente mayor sería caer en un grado de riesgo inacep-
table. Sin embargo, los efectos de esta relación deben considerarse
cuidadosamente por el Analista en cada caso que se estudia, pues no
es que la conocida regla resulte completamente anticuada, pero la re-
lación debe tomarse simplemente como una guía.

J-2.- Relación entre el total de las obligaciones y el ingreso efecti-
vo neto: Es muy fácil suponer que el cálculo de esta relación nos ayu-
dará a determinar si el deudor tendrá suficiente ingreso para cumplir

con todas sus obligaciones, incluyendo los gastos de hogar, sin perjudicar el nivel de vida de su familia. Si el ingreso del deudor resulta ser insuficiente para cumplir con todas sus obligaciones, incluyendo el gasto en perspectiva de vivienda, se pone en peligro el éxito de la operación. Puede ocurrir, por ejemplo, que dos deudores tengan el mismo ingreso neto efectivo y las mismas cantidades de gasto de vivienda, pero pueden a la vez, tener diferentes cantidades de obligaciones fijas totales que afectarán en forma distinta su capacidad financiera.

Siempre que se encuentre una relación muy alta sobre la determinación del riesgo bajo este elemento, puede aprovecharse una guía significativa que consiste en considerar la adecuación del remanente que permanecerá disponible del ingreso neto efectivo para los otros gastos de vida del núcleo familiar.

J-3.- Relación entre los gastos en perspectiva por concepto de vivienda y el ingreso efectivo neto: Nos encontramos también en esta relación con una regla conocida por personas que en una u otra forma tienen que ver con los problemas relacionados con la adquisición de vivienda a largo plazo. Esta otra regla se enuncia diciendo que el adquirente no debe gastar más de una cuarta parte de sus ingresos para los gastos de vivienda. Tanto para los agentes vendedores de las compañías constructoras como para las personas relacionadas con los trámites FHA de las entidades aprobadas, quienes intercambian las primeras impresiones con el futuro deudor, no es aconsejable descansar totalmente en esta regla. Los estudios que se han llevado a cabo en diferentes localidades de Estados Unidos de Norteamérica, revelan que no es conveniente fijar relaciones máximas específicas para todos los deudores, debido a las variaciones en las condiciones locales, que influyen en costo de vida, niveles de vida, necesidades diferentes de vivienda debidas a la composición familiar, perspectivas de mejorar el ingreso a breve plazo, y otras condiciones que afectan la capacidad de pago.

Resumiendo lo anterior podemos decir que la regla que permite un pago mensual de la hipoteca que asciende al 25% del ingreso del prestatario se puede utilizar nada más como un buen indicador, pero nunca

en forma inflexible, ya que tal porcentaje no siempre apunta en la dirección deseada por no ser una constante; por lo general, más bien declina cuando el ingreso aumenta.

SECCION K.- CALIFICACION DEL DEUDOR HIPOTECARIO

Hemos avanzado todo lo necesario para poder iniciar nuestra consideración tendiente a determinar si el deudor cumple los requisitos de aceptabilidad del FHA. Lo que tratamos de alcanzar es una expresión numérica que nos ponga en evidencia el grado de riesgo que se juega en la transacción, pero desde el punto de vista del deudor hipotecario, como consecuencia del análisis detenido a que se procederá tomando en cuenta las normas predeterminadas por el sistema FHA.

A fin de introducir al lector en la explicación de la forma como se procede sobre este particular empezaremos por insertar a continuación el encasillado utilizado en el análisis para obtener la calificación del deudor hipotecario:

CALIFICACION DEL DEUDOR HIPOTECARIO:

CARACTERISTICAS:	Rechazo	1	2	3	4	5	Calificación:
Crédito del deudor		4	8	12 ✓	16	20	12
Interés motivante		2	4	6	8 ✓	10	8
Interés monetario		4	8	12 ✓	16	20	12
Suficiencia del activo		2 ✓	4	6	8	10	2
Estabilidad del ingreso		4	8	12	16 ✓	20	16
Suficiencia del ingreso efectivo		4	8	12	16 ✓	20	16
CALIFICACION DEL DEUDOR..... :							66

En este encasillado de calificación encontramos en la primera columna la denominación de seis características que tenemos que considerar en forma independiente una de otra. En seguida encontramos la columna de "rechazo" y luego las columnas encabezadas por los dígitos del 1 al 5. Podemos anticipar que la columna de rechazo servirá para asentar una condición demasiado pobre o desfavorable para que el deudor propuesto pueda ser aceptado, y bastará que una sola de las seis características sea calificada con una decisión de rechazo para tener el caso como inaceptable. Las siguientes cinco columnas presentan un sistema de pesos que van en aumento para expresar la condición apropiada que se ha encontrado para cada característica. A medida que el Analista de Crédito va progresando en el estudio del caso se va formando un criterio de las conclusiones o cualidades que rodean a cada característica para luego convertir esas conclusiones en calificaciones nu

mérica de riesgo. El encasillado así dispuesto es un medio sumamente práctico que, a la par que facilita el trabajo, ofrece la posibilidad de uniformar el criterio y la calificación de riesgo en todos los casos procesados por el FHA.

Para lograr una calificación que sea lo más representativa de las condiciones o cualidades inherentes al deudor hipotecario que se analiza, el examinador de crédito debe de estar imbuído de las diferencias de grado que cada una de las calificaciones asignadas en las cinco columnas representa. Ese nivel de significancia en términos de comparaciones de las características a calificarse se logra con las siguientes explicaciones que son tomadas del FHA Underwriting Handbook de la Federal Housing Administration, volume VII, Book 1:

Columna de Calidad demasiado pobre para ser aceptable

rechazo Deficiencias demasiadas para ser aceptables

Riesgo demasiado para ser aceptable

Incumplimiento con los requisitos legales

Columna No.1 Calidad pobre pero aceptable

Deficiencias importantes pero aceptables

Riesgo fuerte pero aceptable

Columna No.2 Calidad entre pobre pero aceptable y regular, es decir: mejor que Pobre pero aceptable, pero tendiendo hacia esta calificación.

Deficiencias entre moderadas e importantes, es decir: menos que importantes pero aceptable, pero tendiendo hacia esta calificación.

Riesgo entre moderado y fuerte pero aceptable.

Columna No. 3 Calidad regular, es decir: que no hay indicación clara de que la calidad tiene tendencia hacia ya sea excelente o pobre pero aceptable.

Deficiencias moderadas, es decir: que no hay indicación clara de tendencia ya sea hacia insignificantes o importantes pero aceptables.

Riesgo moderado, es decir: que no hay indicación de tendencia clara hacia ya sea insignificante o fuerte pero aceptable.

Columna No.4 Calidad buena, es decir: no tan buena como excelente pero con tendencia a esa calificación.

Deficiencias ligeras, es decir: más que insignificantes pero con tendencia a esa calificación.

Riesgo entre insignificante y moderado, es decir: más que insignificante pero con tendencia a esa calificación.

Columna No.5 Calidad excelente

Deficiencias insignificantes o ninguna visible

Riesgo insignificante

Con los antecedentes expuestos pasemos ya a determinar, una a una, la calificación que nos parece merecer cada característica del encasillado, aprovechando siempre el ejemplo al que nos hemos venido refiriendo.

K-1.- Crédito del deudor: La primera característica se refiere al crédito del deudor, en la cual especialmente se deben juzgar apreciaciones tales como el carácter del solicitante, su vida y relaciones familiares, su actitud hacia sus obligaciones, y su habilidad para administrar sus asuntos. El Analista encargado de estimar el riesgo de crédito hipotecario tiene obligadamente que recurrir al Informe de Crédito (forma FHA 2-7) en vía de la información necesaria para formarse un criterio de las actitudes básicas del deudor.

Hemos encontrado así que el señor Urbano Casasola tiene antecedentes confiables que lo evidencian como un elemento aceptable dentro de su comunidad; tiene además seis años de casado, lapso que, aunque no muy largo, nos hace suponer que ha convivido en relaciones familiares armoniosas. Por otra parte, no hemos encontrado suficiente información sobre su proceder en cuanto a sus obligaciones pasadas -según dice- porque desde hace algún tiempo no ha llevado a cabo operaciones al crédito; y por último se ha establecido que su pago actual de alquiler lo ha venido cubriendo con toda puntualidad. Al conjugar estos elementos hemos llegado a la conclusión que la calificación que merece este caso particular es de 12, número que aparece marcado en la casilla correspondiente.

K-2.- Interés motivante: Véase en el encasillado que esta característica, al igual que la de "suficiencia del activo" que trataremos más adelante, tiene pesos inferiores a las restantes características, pues las anotaciones van en aumento de dos en dos en un recorrido de 2 a 10, por lo cual su importancia o ponderación en la calificación total resulta relativamente menor.

Para la calificación del interés motivador en la posesión de inmuebles, el analista deberá considerar no sólo el deseo presente del deudor por alcanzar la tenencia de la vivienda, sino formular un juicio sobre el grado de satisfacción que en el futuro ofrecerá al deudor y su familia, debiendo orientarse para el efecto en las condiciones físicas del inmueble y su localización así como en las condiciones socio-económicas del solicitante y su núcleo familiar.

Nosotros hemos calificado esta característica con 8, y para llegar a esta decisión hemos apreciado que: a) el inmueble llenará los deseos del señor Casasola ya que el espacio es adecuado a sus necesidades familiares; b) que el nivel de vida del vecindario es compatible con su propio nivel de vida, c) que hay suficientes medios de transporte entre la casa de habitación y el lugar de su empleo; d) su

condición actual de inquilino, y e) que, dada su situación de futuro deudor hipotecario ocupante durante 15 años, hemos encontrado plenamente justificado el motivo del préstamo.

La experiencia que hemos tenido en nuestras labores del FHA nos ayuda para afirmar que la calificación de 8 puntos viene a ser la calificación típica de esta característica hasta la fecha, conocidas las condiciones de localización y construcción de los desarrollos con que se ha iniciado el sistema en Guatemala.

Es un hecho generalizado que el interés motivante de la posesión de la propiedad es más fuerte en los casos de familias ocupantes que cuando se trata de deudores no ocupantes. Aquellas reciben los beneficios y las satisfacciones directas del albergue y los une un lazo efectivo más fuerte, mientras que los que realizan transacciones hipotecarias con fines de inversión mantendrán el inmueble siempre que estén conformes con el alquiler neto que les produzca. Esta distinción debe tenerse presente a la hora del análisis.

K-3.- Interés Monetario: "El objetivo de esta característica es el de estimar el grado de esfuerzo y sacrificio que el hipotecante normalmente haría a fin de proteger su interés monetario en la propiedad hipotecada, sin importar cualquier interés no monetario que pudiera tener en la posesión continua de la propiedad."

Para llegar a establecer la calificación de 12 puntos, que nos pareció adecuada en esta característica que representa el interés monetario del deudor de nuestro ejemplo, hemos atendido en primer lugar al monto de la inversión requerida a que aludimos en los requerimientos de la transacción (F-6). Allí se asienta que la inversión requerida es de... Q. 734,34 la que deberá hacer efectiva el solicitante antes de firmar la escritura de compra-venta. Se ha considerado fundamental que la persona que solicita un crédito hipotecario asegurado tenga disponibilidad de fondos propios en respaldo de la buena fe y confianza en la transacción, que además de ser un incentivo para sí mismo sea a la vez una protección a los intereses de la entidad aprobada, del inversionista

y del FHA. En segundo lugar hemos establecido que el hipotecante mantendrá una inversión significativa en proporción a su ingreso, con lo cual es dable suponer que se esforzará por proteger la posesión del inmueble con un empeño mayor que cualquier otro hipotecante que en condiciones similares invierte una suma inferior en relación a su ingreso.

En la explicación anterior hemos dicho que la inversión requerida inmediata será de Q.734.34, suma que el señor Casasola deberá hacer efectiva antes o al momento del cierre de la operación. Pero ocurre a veces que el futuro deudor cuenta con bienes propios no monetarios que pueden conceptuarse en la inversión como equivalentes de efectivo, tal como ocurre en nuestro medio con la aportación del terreno propiedad del interesado donde se construirá la vivienda. Otras formas de estas equivalencias de efectivo pueden ser la mano de obra ejecutada por el propio solicitante, los materiales proporcionados y la donación de derechos en la propiedad plenamente comprobados.

El FHA no ha tramitado todavía un sólo caso de resguardo de asegurable de viviendas proyectadas destinadas para alquiler, pero podemos adelantar que cuando se trata de estos casos la calificación del interés monetario viene representada por el alquiler neto del inmueble que recibirá el propietario. Ese alquiler neto es tomado por el Analista del informe de valuación correspondiente y el grado de su importancia puede obtenerse de la relación del mismo y la suma total que recibe el prestatario de todas sus fuentes de ingreso.

K-4.- Suficiencia del activo: De dónde procederán los fondos de los que debe disponer el solicitante para el cierre de la operación? Cuénta con otros bienes con los que pueda protegerse a sí mismo contra eventualidades futuras? Estas son las preguntas que ordinariamente se hace el Analista a fin de contar con elementos de juicio para calificar debidamente la característica de la adecuación de los bienes disponibles para la transacción.

Nosotros hemos dicho ya en los últimos renglones de los requerimientos de la transacción (Sección F) que el señor Casasola deberá hacer efectiva como inversión requerida o enganche la suma de Q.734,34 de la cual ha adelantado ya Q.300.00, quedándole en consecuencia, un saldo a cubrir antes de la firma de la escritura de compra-venta de Q.434.34. Pues bien, ahora se trata de establecer no sólo la fuente de donde procederá esta última suma, sino, además, la situación en que se encuentra el deudor en relación a la tenencia de otros bienes. En primer lugar hemos comprobado con un documento extendido por un banco local (Forma FHA 2-6) que el señor Casasola tiene ahorros por..... Q.300.00, disponibilidad que no es suficiente para cubrir el saldo pendiente de los gastos de cierre. La diferencia se considera como una cifra reducida que se supone que el futuro deudor podrá acumularla con su propio ingreso antes del cierre de la operación. Pero por otra parte hemos comprobado con otros documentos adjuntos al expediente (Formas FHA 2-4 y 2-7) que el señor Casasola y su señora no cuentan con otra clase de bienes o valores a los que puedan recurrir en una eventualidad futura. Precisamente debido a que del análisis del deudor se deduce que sólo cuenta con bienes que satisfacen los requerimientos mínimos para la transacción, es que le hemos señalado una calificación de 2 puntos, debido a la falta de otro margen de protección.

En el análisis de la adecuación de los bienes disponibles para la transacción debemos poner el siguiente alerta: la experiencia especialmente del FHA de los Estados Unidos de Norteamérica indica que en ciertas áreas los vendedores de bienes raíces han ideado ciertos procedimientos que examinados cuidadosamente ponen en evidencia el empleo de financiamiento llamado encubierto u oculto a fin de lograr demostrar la suficiencia de bienes para el cierre de la transacción hipotecaria y por ende una mejor calificación del deudor propuesto. No hay necesidad de extenderse en consideraciones sobre lo perjudicial que tales prácticas resultan, especialmente para los deudores quienes en la mayoría de las veces no tienen conocimiento pleno de sus consecuencias graves; por lo tanto el Analista debe tener mucha precaución al considerar este aspecto y cuando existan motivos para pensar que se está re-

curriendo a dichos procedimientos anormales de financiamiento debe recomendar que se tomen de inmediato las medidas necesarias para erradicar tal práctica que implican también, lógicamente, perjuicios a los propios intereses del FHA.

Las condiciones peculiares de nuestro medio influyen en la situación actual de los compradores de vivienda por el sistema de seguros de hipotecas en lo que respecta a esta característica, pero generalizando podríamos decir que las calificaciones más frecuentes están asignadas a 2 y 4 puntos.

K-5.- Estabilidad del ingreso; Para describir en mejor forma la calificación anotada en esta característica nos vemos precisados a recordar que la ocupación supuesta del señor Casasola como deudor principal es la de Contador de una fábrica de ladrillos y artículos de cemento. Hemos consultado la confirmación de empleo (Forma FHA 2-5) encontrando que tiene a la fecha 7 años de servicio en el empleo actual; según el informe de crédito (Forma FHA 2-7) sabemos que la fábrica tiene alrededor de 12 años de estar en operaciones lo cual es ya un buen índice de la estabilidad de la empresa y de la que puede mantener en su trabajo principal el solicitante. Esos mismos documentos del expediente nos dan pruebas de que la señora del solicitante ha venido trabajando como enfermera empírica por un tiempo de 4 años en un centro hospitalario conocido de la ciudad capital, devengando Q.50.00 nominales al mes, y que tal ocupación puede conceptuarse como una modalidad permanente adquirida después del matrimonio. Además, el señor Casasola tiene a su cargo la contabilidad de una abarrotería que le paga por sus servicios Q.20.00 mensuales, desde hace alrededor de cuatro años.

Hemos, pues, examinado las distintas fuentes de donde procede el total del ingreso efectivo familiar y hemos llegado al convencimiento que durante el período inicial de riesgo hipotecario habrá un grado de estabilidad aceptable, y atendiendo a estas circunstancias nos hemos inclinado por marcar el número 16 en la casilla correspon-

diente de esta característica.

K-6.- Suficiencia del ingreso efectivo: Podría pensarse que el análisis de esta característica debería circunscribirse exclusivamente a la consideración de si el ingreso neto efectivo del deudor es suficiente para cubrir el gasto mensual en perspectiva por concepto de vivienda. En realidad esto no es así, ya que dentro de este campo el estudio debe ampliarse a fin de establecer la adecuación de tal ingreso efectivo para las obligaciones totales que tenga el deudor. Es fácil suponer que si el ingreso fuera insuficiente para satisfacer cumplidamente todas las obligaciones contraídas previamente al contrato de compra-venta, cualquier acción de requerimiento de pago de parte de los acreedores pondría en peligro todas las obligaciones, incluso, claro está, la contraída por la compra de vivienda a varios años plazo.

A este respecto nuestro formulario nos da el camino por donde guiar nos convenientemente para poder determinar la calificación numérica del riesgo que corresponde a esta última característica. Para el efecto atendemos a la magnitud de nuestras cifras relativas que de antemano hemos calculado y a las que hicimos referencia en la parte "J" de nuestra exposición.

En primer lugar refirámonos nuevamente a la relación entre el ingreso anual del deudor y la valuación FHA. Esta relación está determinada en nuestro ejemplo hipotético en un 48%. Con esta base hicimos alusión también a la norma conocida que se enuncia diciendo que una familia está en posibilidad de adquirir una vivienda apropiada siempre que su valor esté alrededor de dos veces y media el ingreso anual familiar. Si introducimos un cambio en el ingreso, que fuera, por ejemplo, de Q.150 mensuales, esta familia podría aspirar a un inmueble cuyo valor fuera alrededor de Q.4,500. En términos generales podría decirse que una relación de 40% es ya aceptable, pero debemos insistir en que las relaciones no son más que indicadores, y que el buen juicio del Analista debe aplicarse después de conocidas las peculiaridades de cada caso.

La segunda relación a utilizarse es la que se calcula entre el total de las obligaciones y el ingreso efectivo neto. Hemos estimado que la familia Casasola tendrá un total de obligaciones fijas mensuales de Q.71.60 y un ingreso neto efectivo de Q.222.39; de tal modo que la relación resulta de 32%. Los gastos totales incluyen, además del gasto en perspectiva propiamente de vivienda, otros gastos repetitivos que ha adquirido el deudor con una duración de más de un año. Una cifra alta en esta relación obligará al Analista a adentrarse más en el estudio de este particular y comprobar si el total de las obligaciones puede afectar seriamente la capacidad de pagar del deudor. Este no es el caso del señor Casasola, pues sus gastos periódicos distintos a vivienda sólo ascienden a Q.9.25, valor de la prima mensual de una póliza de capitalización, de manera que la relación de 32% se considera aceptable. Repetimos que cuando la relación resulte significativamente alta, el Analista deberá encontrar la diferencia entre el ingreso efectivo neto y el total de obligaciones y estimar si la diferencia es adecuada para los otros gastos de vida del hipotecante; en la práctica esto se logra dividiendo el sobrante disponible entre el número de miembros que integran la familia, para conocer el ingreso disponible per-cápita, además de la distribución de edades.

Es también aquí el momento a propósito para aprovechar la relación entre los gastos en perspectiva por concepto de vivienda y el ingreso efectivo neto. Es indiscutible que en el tratamiento del crédito hipotecario tradicional ésta es la relación más aplicada para deducir la suficiencia del ingreso efectivo del deudor, siendo a la vez la más utilizada para idénticos fines por Ingenieros, Arquitectos, constructores-empresarios y agentes vendedores en sus primeros contactos con los compradores potenciales. Por cierto que en no pocos casos subsiste un criterio erróneo en lo que respecta a esta relación, ya que se tiene la creencia de que, según dijimos ya, existe una relación fija como límite superior sobre la capacidad de pago del deudor; tal como lo apuntamos en la parte J-3, ese criterio extremo frecuentemente se contrae al uso de la norma general que permite un pago mensual de la hipoteca que puede llegar hasta el 25% del ingre

so del prestatario; si más bajo mejor, pero si es superior se considera sumamente peligroso para realizar la transacción. En nuestro ejemplo hemos encontrado que la familia Casasola destinará un 28% del ingreso familiar para el pago mensual de su casa. En el segundo capítulo incluimos una distribución que nos da la idea de las relaciones que en este aspecto pueden conceptuarse como típicas a la fecha.

Después de prestar debida atención a las tres cifras relativas anteriormente mencionadas el Analista puede sintetizar lo siguiente: la primera relación le indica que el tipo de casa que pretende la familia Casasola está acorde con su posición económico-social; la segunda le dice que podrá satisfacer sus obligaciones fijas totales sin deteriorar en mucho el nivel de vida actual de su familia; y la tercera relación le indica que la parte proporcional del ingreso que será destinado al pago de vivienda se mueve dentro de los límites típicos que ordinariamente cubren las familias de su condición socio-económica. Con esta base se llegó a la conclusión de calificar esta característica con 16 puntos.

Antes de terminar lo relativo a esta característica tenemos que hacer referencia a otro dato complementario para la calificación. Nos referimos a los gastos anteriores por concepto de vivienda. El efecto de la comparación del pago de alquiler que ha venido acostumbrando el futuro hipotecario y sus gastos en perspectiva por concepto de vivienda, contribuye a formarse mejor idea de la adecuación del ingreso efectivo para los gastos futuros. El señor Casasola ha venido pagando por alquiler la suma de Q.55, pero al convertirse en propietario dijimos que asumirá una obligación mensual de Q.62.35; es decir, que tendrá un incremento de Q.7.35. Es obvio que el riesgo sería menos afectado si por el hecho de tal comparación el gasto previo de alquiler fuera igual o menor al gasto en perspectiva. En nuestra experiencia hemos podido darnos cuenta que más o menos en la mitad de los casos la comparación podría calificarse de favorable, es decir, pago mensual futuro para vivienda mayor que el alquiler previo.

K-7.- Calificación del deudor hipotecario: Hasta aquí hemos hecho una consideración independiente a cada una de las seis características,

chequeando la calificación numérica parcial que nos pareció más representativa de la conclusión a que llegamos en cada una de ellas. El número marcado en la casilla correspondiente de cada característica se copia en la última columna para proceder luego a la suma como conclusión final respecto del grado global del riesgo de crédito del deudor hipotecario. El caso del señor Urbano Casasola mereció una calificación de deudor de 66 puntos. La calificación tope de 100 puntos debemos interpretarla como una ausencia casi total de riesgo. Por otra parte, una calificación menor de 50 puntos obliga a una recomendación de rechazo, ya que se considera como significativa de un grado integrado inaceptable de riesgo hipotecario. En otras palabras podemos decir que contamos con un recorrido que va de 50 a 100 para que el análisis determine si el hipotecante cumple con los requisitos de aceptabilidad que impone el sistema FHA; y es claro que si el deudor ha calificado, el grado de riesgo de crédito hipotecario va disminuyendo a medida que la calificación tiende a 100.

Volviendo a nuestro caso-ejemplo repetimos que la calificación de 66 puntos sitúa al deudor como aceptable, y a la vez nos permite predecir que las condiciones actuales en que se desenvuelve la familia las mantendrá por lo menos durante el primer quinquenio, o sea el lapso de mayor riesgo del plazo de 15 años de la operación de seguro de hipoteca o época crítica del préstamo. Esta calificación nos permite captar con más facilidad la probabilidad de que el señor Casasola deje de cumplir con las obligaciones hipotecarias que asumirá desde el cierre de la operación de compra-venta del inmueble.

Mediante todo el proceso de revisión y verificación de los informes y referencias contenidos en cada expediente, el Analista se ha formado un criterio global del riesgo de crédito hipotecario inherente en cada caso. Pues bien, al culminar esta etapa con la anotación de una calificación numérica, es oportuno que el examinador trate de sopesar este resultado cuantitativo con la opinión general que el caso le merezca. Si como consecuencia de este cotejo encontrara una sig

nificativa discrepancia, buscará los motivos que la provocan, bien en su opinión de conjunto o bien en las calificaciones parciales del encasillado, debiendo revisar cuidadosamente aquellas características que pueden exigir alguna modificación a fin de reconciliar la cuantía de la calificación con su criterio general del caso en estudio.

Con la anterior anotación termina lo concerniente a la calificación del deudor. Se comprenderá que el ejemplo desarrollado no es más que una ruta metodológica de las diferentes etapas del análisis, y que en la práctica, por las peculiaridades de cada deudor, pueden observarse variantes que vienen subordinadas a las múltiples combinaciones que cada caso involucra.

No queremos concluir esta parte sin presentar, a manera de recopilación, la enumeración de los principales factores que se consideran para fundamentar la calificación del deudor agrupados según cada característica:

Credito del deudor: Carácter de la persona; edad; relación en la vida familiar o conyugal; número de hijos; tiempo de casado; aptitud para cancelar sus cuentas; habilidad para manejar sus fondos; organización personal y autodisciplina.

Interés motivante: Si la localización se adapta al nivel de vida y a la condición social del solicitante; proximidad a su trabajo; posible adaptación de la casa a sus necesidades presentes y futuras en cuanto a los elementos que integran la familia (número de hijos, por sexo y edad, en relación a los dormitorios, etc.). Consideración de otros motivos e incentivos que garanticen que la persona estará satisfecha y continuará viviendo en la casa por lo menos durante el período crítico del préstamo.

Interés monetario: Cantidad que está aportando y como pago de entrada y de donde provienen los fondos; si esos fondos son el producto de ahorros deben considerarse para una mejor calificación que si tales fondos provienen de otras fuentes. La proporción del interés monetario envuelto en la operación presiona al hipotecante para no perder el valor de la inversión

Suficiencia del activo: Debe considerarse si el solicitante cuenta con algún efectivo para cubrir ciertos gastos obligados fuera de la propia operación, como gastos de traslado al inmueble, instalación, etc. Asimismo debe considerarse la disponibilidad de otros bienes o activos a los cuales el deudor pueda recurrir en un momento dado de necesidad inmediata.

Estabilidad del ingreso: Tiempo que lleva en su trabajo actual; empleos anteriores; tiempo de trabajo de la esposa; tipo de la empresa en que trabaja; estabilidad de su trabajo; estabilidad de la propia empresa; prestigio en su rama o especialidad y posibilidades de mejorar o empeorar; capacidad, experiencia y si por su habilidad podría obtener fácilmente otro trabajo similar o mejor en otra empresa.

Suficiencia del ingreso efectivo: Relación de los gastos futuros por concepto de vivienda al ingreso efectivo neto; relación entre los gastos fijos totales al ingreso efectivo neto; comparación de los gastos futuros de casa y sus gastos en el pasado por el mismo motivo; consideración de la estabilidad de los ingresos de otros miembros del núcleo familiar distintos al deudor; otros factores favorables como suministro de vehículos, gasolina, gastos de transporte y otros beneficios que puedan considerarse como ingresos en especie.

SECCION L. - CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA

Dentro de las labores ordinarias del Analista de Crédito está comprendida también la de determinar la calificación del patrón de la hipoteca. En la terminología del sistema FHA, el patrón de hipoteca se "refiere colectivamente a las relaciones que existen entre la hipoteca, la propiedad garantizando la hipoteca y el hipotecante. La calificación del patrón de la hipoteca expresa el grado de riesgo del seguro hipotecario global resultante de estas relaciones."

Comprendido lo anterior vamos a insertar a continuación la parte del diseño de nuestro formulario destinado para este tema:

CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA:

CARACTERISTICAS	Califi- cación:
Relación préstamo a valor FHA <u>89</u> %	<u>13</u>
Relación plazo a vida económica <u>33</u> %	6
Relación pago mens. a valor renta <u>135</u> %	1
Calificación del área económica <u>30</u> ptos.	5
Calific. categoría más baja <input type="checkbox"/> L <input checked="" type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> D <u>65</u> ptos.	20
Calific. categoría interm. <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> P <input checked="" type="checkbox"/> D <u>66</u> ptos.	13
Calific. categoría más alta <input checked="" type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> D <u>70</u> ptos.	7
CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA.....	65
L 70 P 65 D 66 PH	65

L=1.- Relación del préstamo al valor FHA: Esta relación se calcula dividiendo el monto del préstamo a otorgarse entre el valor FHA del inmueble, y se anota en forma porcentual en el espacio correspondiente del primer renglón. En nuestro caso, como se trata de un préstamo a otorgarse por la suma de Q.5,000 y de una propiedad valuada en..... Q.5,600 según el informe de valuación, la relación resulta de 89% que sí encaja dentro de nuestros límites legales, pues recordemos que para casos de viviendas proyectadas que ocuparán sus propietarios pueden recomendarse resguardos de asegurabilidad que cubran hasta el 90% de los

primeros Q.5,000 de la valuación oficial del inmueble.

Es precisamente al considerar esta relación donde se pone de relieve lo novedoso del sistema FHA y se reconoce fácilmente su acción innovadora sobre la práctica tradicional de préstamos hipotecarios, mediante la cual la relación del monto del préstamo al valor de ordinario constituye la única prueba para determinar la calidad y el riesgo de la inversión. De ninguna manera debe entenderse lo anterior en el sentido de que el sistema FHA subestima la importancia de este indicador en el análisis, pues más adelante se comprobará que las ponderaciones que corresponden a esta característica en la calificación del patrón de hipoteca están distribuidas convenientemente a fin de medir el margen de seguridad que involucra cada transacción.

Para la calificación numérica que corresponde a esta característica utilizamos la tabla de pesos que aparece íntegra en el anexo cuyo fragmento que se refiere a esta relación copiamos en seguida:

CALIFICACION DE LA RELACION DEL PRESTAMO AL VALOR

<u>Relación</u>	<u>Calificación</u>	<u>Relación</u>	<u>Calificación</u>
Más de 97%	Inelegible		
97	5	83-84	18
96	6	81-82	19
95	7	79-80	20
94	8	77-78	21
93	9	75-76	22
92	10	73-74	23
91	11	71-72	24
90	12	69-70	25
89	13	67-68	26
88	14	65-66	27
87	15	63-64	28
86	16	61-62	29
85	17	60 o menos	30

L-2. - Relación del plazo de la hipoteca a la vida económica restante del edificio: El informe de valuación proporciona al examinador de crédito la estimación de la vida económica restante del edificio, y el plazo de la hipoteca es un dato que se toma de la solicitud del resguardo (Forma FHA 2-1) o bien del complemento de la solicitud (Forma FHA 2-4). En nuestro ejemplo encontramos un plazo de 15 años y un remanente de vida útil del edificio de 45 años; de tal modo que la relación es de 33 por ciento, a la cual corresponde una calificación de 6 puntos conforme la siguiente tabla:

CALIFICACION DE LA RELACION DEL PLAZO DE LA HIPOTECA

A LA VIDA ECONOMICA RESTANTE DEL EDIFICIO

<u>Relación</u>	<u>Calificación</u>
Más del 75%.....	inelegible
71-75.....	1
66-70.....	2
61-65.....	3
56-60.....	4
51-55.....	5
50 y menos.....	6

Se puede comprender que "una transacción hipotecaria económicamente viable sigue un patrón tal que el plazo de la hipoteca vencerá antes del fin de la vida económica restante del edificio", y también que "el riesgo tiende a disminuir conforme la relación del plazo de la hipoteca a la vida económica restante del edificio sea progresivamente menor." Por otra parte, según la tabla transcrita, el plazo de la hipoteca no debe exceder del 75% de la vida útil restante del edificio, de lo cual se deduce que no deben registrarse calificaciones de rechazo de esta característica. Sin embargo, queremos hacer referencia a un solo caso que podemos conceptuarlo como una verdadera excepción, pues sobrepasando el porcentaje máximo de esta relación, mereció la aprobación del FHA otorgándose el resguardo de asegurabilidad solicitado. Este caso involucraba un préstamo para cancelación de una deuda hipotecaria que pesaba sobre la vivienda ocupada por el deudor; el plazo solicitado era de 15 años, y el remanente de vida útil de la vivienda se había estimado también en 15 años, de manera que la relación resultaba ser de 100%; el préstamo solicitado ascendía a Q.6,200 y el avalúo FHA de Q.12,100. Cifrándose estrictamente a los requerimientos de la tabla el caso debía declararse como inelegible. Sin embargo, a la hora de intercambiar impresiones con el Valuador se pudo conocer que, no obstante que la

estimación de la vida útil restante de la casa se consideraba correcta, ese remanente de vida sí podía prolongarse realizando mejoras y reparaciones en el edificio, lo cual era dable suponer dada la nueva situación en que se encontraría el deudor ante un pago por servicio de la deuda que le resultaba muy favorable en comparación al que venía soportando; por otra parte, el propio terreno se había favorecido en los últimos años con una sensible plusvalía. Tomando en consideración, por último, que el hipotecante había merecido una calificación de 70 puntos, se optó por adjudicarle en esta relación de plazo a vida económica la calificación de un punto, o sea el peso menor que asigna la tabla para relaciones de 71 a 75%.

La mayoría de expedientes tramitados por el sistema de seguro de hipotecas en Guatemala se refieren a viviendas proyectadas en nuevos desarrollos a las que el Valuador les ha estimado una vida económica de 45 o 50 años, según el tipo de construcción; y el plazo máximo concedido a la fecha de este estudio ha sido de 15 años; así que los porcentajes más frecuentes se han fijado por debajo del límite inferior que exige la tabla para una calificación de 6 puntos.

L-3.- Relación del pago mensual al valor de la renta: El pago mensual de las obligaciones del préstamo ya está calculado en el renglón 25 de la Sección "H"; y en nuestro caso asciende a Q.60.65. Como se recordará está integrado por los pagos mensuales siguientes: a) principal e intereses; b) prima del seguro hipotecario; c) cargo por administración de la hipoteca; d) seguro de la propiedad contra riesgos, y; e) impuestos territoriales y municipales. El otro elemento de esta relación, es decir, el valor estimado de la renta, lo hemos anotado ya con Q.45.00 en la Sección "I".

Calculada la relación correspondiente el punteo de calificación se logra de la tabla que sigue:

CALIFICACION DE LA RELACION DEL PAGO TOTAL AL VALOR

DEL ALQUILER

Relación (porcentaje)	Calificación
Arriba de 120.....	Inelegible
111-120.....	1
101-110.....	2
96-100.....	3
91-95.....	4
86-90.....	5
81-85.....	6
76-80.....	7
71-75.....	8
66-70.....	9
65 y menos.....	10

Hemos mencionado anteriormente que el pago mensual de las obligaciones del préstamo en nuestro ejemplo llegan a Q.60.65, y que el valor estimado de la renta es de Q.45.00; así que la relación que ahora nos ocupa es de 135%. Si ahora consultamos la tabla anterior a efecto de escribir el peso correspondiente nos encontramos, no con poca sorpresa, que para un porcentaje como el calculado correspondería una calificación de inelegible. Ahora bien, desde el inicio de las operaciones del sistema FHA en Guatemala era fácil prever que esta situación se presentaría con suma frecuencia en múltiples casos que se recibirían para su trámite, de tal modo que había que tomar una decisión inmediata que obviara esta dificultad. La solución fue dar más elasticidad al máximo de 120% que marca la tabla transcrita y adjudicar a esta característica la misma calificación de un punto que es a la vez la ponderación más baja que señala dicha tabla. Esta solución es viable, pues la revisión a las estimaciones del

valor mensual del alquiler en cada caso, confirmaba estar conformes con los alquileres típicos cubiertos en las respectivas áreas, y por lo tanto no se podían inflar arbitrariamente. Lo que realmente ocurre es que la distribución de porcentajes y calificaciones de la tabla es producto de la modalidad del mercado de alquileres de los Estados Unidos, y por tal circunstancia no puede adaptarse plenamente a las condiciones que sobre el particular imperan en nuestro medio; baste mencionar al respecto que nosotros llegamos a integrar el pago mensual de las obligaciones del préstamo con tasas del 8% de interés, el 1% de prima del seguro de hipoteca, y hasta el 2% de cargo por servicio bancario, mientras que en Estados Unidos y Puerto Rico las tasas son alrededor de 4½% de interés, ½% de seguro FHA (y en algunos casos ningún recargo por servicio).

L-4.- Calificación del área económica: Con esta expresión se quiere significar el grado de riesgo que pudiera surgir de diversos factores que pudieran afectar la estabilidad económica de determinada área en el futuro, poniendo en peligro todas las hipotecas aseguradas cubiertas en dicha área.

La tabla para esta característica sólo incluye seis categorías de calificación distribuidas así:

CALIFICACION DEL AREA ECONOMICA

Categoría	Calificación
10 - 14	1
15 - 19	2
20 - 24	3
25 - 29	4
30 - 34	5
35 - 40	6

No obstante que en la División Técnica del FHA ya se están realizando los estudios de factibilidad para el primer proyecto de 177 casas a construirse en la ciudad de Quezaltenango, hasta la fecha los resguardos de asegurabilidad recomendados por la Sección de Análisis de Crédito han sido todos para construcciones ubicadas en la ciudad capital. Como las condiciones generales de estabilidad económica del área metropolitana se estima que están muy por encima de las que prevalecen en otras zonas urbanas del país, se decidió asignarle una categoría uniforme más alta de antecedentes económicos establecida entre 30 y 34 a la cual corresponde una calificación de 5 puntos.

L-5.- Calificaciones de categoría más baja, categoría intermedia y categoría más alta: Las calificaciones finales asignadas a las categorías denominadas "localidad", "propiedad" y "deudor", se utilizan para reflejar los cambios en la importancia relativa de estas tres últimas características del patrón de hipoteca, las cuales se ordenan sucesivamente denominándolas categoría más baja, categoría intermedia y categoría más alta, para darles un grado de ponderación descendente. Previamente el Analista ha copiado las calificaciones respectivas tomando del informe de Valuación la calificación de la localidad, del informe de arquitectura la calificación de la propiedad o edificio, y del propio informe de Análisis de Crédito que tiene en estudio la calificación correspondiente al deudor o hipotecante; acto seguido las anota poniendo en el renglón de categoría inferior la calificación numérica más baja, que es a la vez, la que tiene importancia relativa más alta, recibiendo por lo mismo la mayor ponderación.

Para lograr mayor claridad en la exposición de esta parte quizá sea mejor transcribir las tres tablas a utilizarse para cada categoría y luego referirnos nuevamente a nuestro ejemplo modelo;

CALIFICACION DE LA CATEGORIA INFERIOR

Categoría	Calificación
Debajo de 50	Rechazo
50	1
51	2
52	4
53	6
54	8
55	10
56	12
57	14
58	16
59	18
60 y más	20

CALIFICACION DE LA CATEGORIA INTERMEDIA

Categoría	Calificación
Debajo de 50	Rechazo
50-51	1
52	2
53	3
54-55	4
56	5
57	6
58-59	7
60	8
61	9
62-63	10
64	11
65	12
66	13
67	14
68-69	15
70 y más	16

CALIFICACION DE LA CATEGORIA SUPERIOR

Categoría	Calificación
Debajo de 50	Rechazo
50-52	1
53-55	2
56-58	3
59-61	4
62-64	5
65-67	6
68-70	7
71-73	8
74-75	9
76-77	10
78-79	11
80 y más	12

Obsérvese que en nuestro caso la categoría más baja resultó ser la calificación de la propiedad con una calificación de 65 puntos, a la cual, como ya dijimos, corresponderá una ponderación mayor en la calificación del patrón de la hipoteca. Le sigue como categoría intermedia la calificación del deudor con 66 puntos, y finalmente la categoría más alta es la de localización con 70 puntos. Únicamente nos resta escribir en la última columna de la calificación del patrón de hipoteca el número de puntos que a cada característica corresponde conforme las tablas que ya hemos insertado, las cuales también aparecen reunidas en un solo cuerpo en el anexo. La suma de dichas calificaciones parciales asciende a 65 puntos, resultado que constituye la calificación del patrón de hipoteca en nuestro caso particular.

Hemos llegado, por fin, en nuestro ejemplo, al logro de la cifra que nos indica la viabilidad económica del caso y, por lo tanto, a la determinación de un riesgo asegurable; tal es la significación que en es

te sistema de pesos tiene la calificación de 65 puntos, y en general, de 50 en adelante; pues si la suma de las calificaciones parciales hubiese sido menor que 50 puntos, la calificación del patrón de hipoteca nos estaría indicando la ausencia de viabilidad económica del caso, y, por lo mismo, un riesgo no asegurable. La importancia del patrón de hipoteca resalta al referirse conjuntamente a las relaciones que existen entre la hipoteca propiamente dicha, la propiedad que garantiza la hipoteca y las condiciones del hipotecante. "La calificación del patrón de la hipoteca expresa el grado de riesgo del seguro hipotecario global resultante de dichas relaciones".

Debemos indicar que al igual que ocurre con la calificación del deudor, en lo relativo a las calificaciones de "localidad", y "propiedad", si una de ellas o ambas resultaren menores de 50 puntos, el caso tendría que considerarse como inelegible. El Analista puede encontrarse en su trabajo con situaciones en que sea factible cambiar el patrón de hipoteca recomendando modificar el monto del préstamo o variando el plazo solicitado, con lo cual podrá aumentar el patrón de hipoteca a más de 50 puntos, pero siempre que el ajuste de la hipoteca no tenga el resultado de hacer al hipotecante inelegible debido a incapacidad de cerrar la transacción, o por otros motivos.

SECCION M. - CALIFICACION DEL PATRON DE HIPOTECA EN CASOS DE INGRESOS POR ALQUILER

Las diferentes etapas que hemos comentado sucesivamente en la sección inmediata anterior se refieren a la calificación del patrón de hipoteca para los casos de adquisición de vivienda para uso del propio deudor; pero debe recordarse que las disposiciones legales del F.H.A. permiten celebrar contratos para viviendas de compradores no ocupantes que persiguen fines de inversión y cuando esto ocurre debe emplearse el encasillado de calificación del patrón de hipoteca para casos de ingreso por alquiler.

Ya hemos dicho también que durante el período que comprende el presente estudio (marzo 1964) el F.H.A. en Guatemala no ha tramitado un solo caso de compra de vivienda para alquiler, pero como el grado de desarrollo que ha experimentado el sistema hace pensar que tales casos pueden presentarse a plazo corto, nos parece conveniente hacer una breve referencia a la forma en que se obtiene la calificación del patrón de la hipoteca en estos casos, empezando por copiar a continuación el encasillado que se utiliza para el efecto:

CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA

Caso de Ingreso por Alquiler

CARACTERISTICAS	CALIFICACION
Relación del préstamo al valor _____ %	
Relación del plazo de la hipoteca a la vida económica restante del edificio _____ %	
Relación del servicio de la deuda al ingreso neto _____ %	
Calificación de los antecedentes económicos _____ puntos	
Calificación de la expectativa de ingreso neto _____ puntos	
Calificación del hipotecante _____ puntos	
CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA	

M-1.- Relación del préstamo al valor: En esta relación tienen validez las mismas explicaciones de tipo general que se dieron para esta característica en los casos de adquisición de vivienda para uso del propio deudor, y aunque se utiliza la misma tabla se debe advertir que la calificación numérica viene supeditada a la tabla de porcentajes para viviendas proyectadas de deudores no ocupantes que marca el 80% de los primeros Q.5,000 del valor del inmueble, el 75% de los Q.5,000 siguientes, y el 70% del exceso de Q.10,000.

M-2.- Relación del plazo de la hipoteca a la vida económica restante del edificio: Esta característica se califica de acuerdo con las instrucciones para calificar la misma característica del patrón de hipoteca en casos de ingreso por amenidad.

M-3.- Relación del servicio de la deuda al ingreso neto: Esta relación es de mucha importancia para determinar el índice final de riesgo. Para su mejor comprensión traigamos a la memoria los componentes del servicio mensual de la deuda: a) capital e intereses) b) prima del seguro hipotecario; y c) cargo por la administración de la hipoteca, calculado sobre el monto y el plazo del préstamo a ser recomendado. El otro elemento necesario para calcular la relación es el ingreso o alquiler neto mensual, el cual es reportado por el valuador en un informe preparado especialmente para estos casos de ingreso por alquiler. En este informe el Valuador hace aparecer el alquiler bruto anual estimado de la propiedad al que se le hacen las siguientes deducciones: a) seguro de la propiedad; b) impuestos territoriales; c) arbitrios municipales; d) mantenimiento y reparaciones; y e) proporción estimada para vacante y pérdidas en cobros. La estimación, pues, del ingreso neto es una cifra determinada que se logra restando al ingreso bruto el total de dichas deducciones.

Como normalmente en casos de esta naturaleza al deudor lo mueve el incentivo de la inversión, es incuestionable que a medida que más baja sea la relación del servicio de la deuda al alquiler neto, tanto más probable es que el servicio de la deuda sea cubierto de entero

acuerdo con las condiciones de la transacción, y como consecuencia la calificación tiende a aumentar, tal como puede verse en la siguiente tabla que se emplea para calificar esta característica:

RELACION DEL SERVICIO DE DEUDA AL INGRESO NETO

Relación	Calificación	Relación	Calificación
Más del 83 por ciento	Inelegible	69-70	16
83	6	67-68	17
82	7	65-66	18
81	8	63-64	19
80	9	61-62	20
79	10	59-60	21
78	11	57-58	22
77	12	55-56	23
75-76	13	53-54	24
73-74	14	51-52	25
71-72	15	50 y menos	26

M-4.- Calificación del área económica: Esta característica se califica de acuerdo con las indicaciones que se dieron para calificar la misma característica en los casos de ingreso por amenidad.

M-5.- Calificación de la expectativa de ingreso neto: "La calificación de la expectativa de ingreso neto contenida en el informe de avalúo en un caso de ingreso por alquiler es una calificación de riesgo hipotecario en términos de características cualitativas de la expectativa de ingreso de la propiedad. Ello refleja la probable fluctuación y la probable tasa de baja de la expectativa de ingreso neto." La tabla siguiente es la que se utiliza para calificar esta característica en el patrón de hipoteca:

CALIFICACION DE LA EXPECTATIVA DE INGRESO NETO

Categoría	Calificación
Debajo de 50	Rechazo
50	1
51	2
52	4
53	6
54	8
55	10
56	12
57	14
58	16
59	18
60 y más	20

M-6. - Calificación del hipotecante: Esta calificación del hipotecante la prepara el propio Analista como parte del informe de crédito correspondiente al caso que está estudiando, y para su calificación usa la tabla que se inserta enseguida:

CALIFICACION DEL HIPOTECANTE

Categoría	Calificación
Debajo de 50	Rechazo
50-52	1
53-55	2
56-58	3
59-61	4
62-64	5
65-67	6
68-70	7
71-73	8
74-75	9
76-77	10
78-79	11
80 y más	12

M-7.- Calificación del patrón de la hipoteca: Cuando se han calificado cada una de las seis características que hemos enumerado procedemos a sumar sus calificaciones parciales para obtener así una sola cifra que nos indique la calificación del patrón de la hipoteca de la vivienda de ingreso por alquiler que ha merecido el caso que se estudia.

El lector podrá formarse una mejor idea comparativa de las distribuciones de los pesos asignados a las seis características, consultando el anexo en donde aparecen en un solo cuerpo las tablas parciales a que hicimos mención al tratar cada característica.

SECCION N.- CONSIDERACIONES FINALES:

Al considerar aceptable al deudor propuesto por la entidad aprobada y ante la determinación de un patrón de hipoteca cuya calificación sea de 50 o más puntos, el Analista de Crédito prácticamente ha concluido su trabajo, ya que solamente debe concretarse a recomendar el trámite de la solicitud de resguardo de asegurabilidad con deudor específico, resumiendo los datos fundamentales indispensables a la División de Operaciones para poder expedir dicho resguardo de asegurabilidad. Entre tales datos fundamentales debemos mencionar los siguientes: a) entidad aprobada solicitante del resguardo; b) importe del resguardo que se recomienda; c) plazo expresado en años; d) tasa de interés; e) pago mensual nivelado que hará el deudor; f) importe de la primera prima anual del seguro de hipoteca; g) fecha de vencimiento del resguardo, y h) si el inmueble será ocupado o no por el deudor hipotecario. Asimismo, cuando el caso se considere inaceptable recomendará que la solicitud de resguardo sea rechazada debiendo indicar la razón que motivó esa decisión.

Al resolverse favorablemente la solicitud presentada por la entidad aprobada se emite el resguardo de asegurabilidad y en él se hacen constar las disposiciones siguientes a que queda sujeto: a) fecha de emisión y de caducidad del resguardo; b) nombres de las partes contratantes; c) condiciones del préstamo hipotecario y plan de amortización; d) datos y especificaciones del inmueble, y e) inspecciones a realizarse en cada etapa especificada del período de construcción.

Los resguardos de asegurabilidad pueden ser: a) sin deudor específico, y b) con deudor específico. En los primeros no aparece designado el deudor hipotecario, y mediante ellos se pueden adelantar en la División Técnica del FHA los trámites relacionados con los informes de Arquitectura y Valuación de las viviendas proyectadas, quedando sujetos a la condición de que el deudor sea propuesto y aceptado posteriormente por el FHA. El resguardo con deudor específico es aquel en el que aparece designado el deudor hipotecario. De este último tipo sería el resguardo que correspondería emitir en

nuestro ejemplo que desarrollamos, pues supusimos que en la solicitud del Banco se presentó como futuro deudor al señor Casasola y su señora.

Nos parece también que ahora es el momento oportuno para que el lector pueda captar con facilidad la diferencia que existe entre lo que constituye el resguardo de asegurabilidad y el seguro de hipoteca. Para lograr tal distinción nada mejor que transcribir las definiciones que contiene el Reglamento de la materia y que a la letra dicen:

"Resguardo de asegurabilidad es el documento que emite el FHA comprometiéndose a formalizar oportunamente el seguro de hipoteca, siempre que se cumpla con los requisitos establecidos en el mismo".

"Seguro de hipoteca es el documento que emite el FHA garantizando al acreedor el pago de una obligación hipotecaria, en caso de incumplimiento del deudor".

Nuestro ánimo de traer a cuenta los conceptos anteriores es para incluir en estas consideraciones finales algunas explicaciones breves sobre obligaciones y derechos de importancia que conviene divulgarlas y que adquiere el deudor hipotecario con ocasión de los contratos de compra-venta del inmueble y del préstamo hipotecario.

Demos por de contado, pues, que fueron debidamente cumplidos los términos y condiciones que exigía el resguardo de asegurabilidad expedido oportunamente en el caso del señor Casasola, y que estando el inmueble terminado y listo para ser ocupado, la entidad aprobada lo ha notificado así al futuro deudor hipotecario a fin de que prepare su traslado a su nueva vivienda. Al mismo tiempo le hace ver la conveniencia de comparecer en las oficinas del Banco para las formalidades notariales que exigen los respectivos contratos de compra-venta e hipoteca, mediante los cuales se comprueba que el señor Casasola y su esposa pasan a ser los únicos y legítimos propietarios del inmueble, así como la

descripción de la forma de adquisición. Con las escrituras respectivas el FHA puede comprobar los extremos anteriores, y como ya sabemos que el resguardo de asegurabilidad, cumplidas las condiciones que involucra, constituye en sí la promesa formal que hace el FHA a la entidad aprobada de expedir el correspondiente seguro de hipoteca, surge aquí la obligación del Instituto de emitir tal seguro, mediante el cual, tal como ya lo indicamos, el acreedor hipotecario queda garantizado al cobro íntegro del principal, intereses y demás responsabilidades del préstamo en la forma y bajo las condiciones que la ley establece. Pasemos, pues, a hacer una breve reseña de disposiciones básicas que ordinariamente se hacen aparecer en las cláusulas del contrato de hipoteca y que tiene íntima relación con la conducta futura del deudor en lo referente a la deuda hipotecaria:

a) El deudor queda obligado a pagar cada día último de mes el valor de la cuota uniforme previamente calculada según el monto del préstamo, el plazo y la forma adoptada de cálculo. El banco a su vez asume la obligación de aplicarla mensualmente a cubrir la amortización a capital, intereses, prima FHA, comisión por administración, prima del seguro contra incendio y terremoto, impuesto del tres por millar y arbitrio municipal sobre inmuebles.

b) Todo pago será hecho por el deudor sin necesidad de cobro ni requerimiento en la Caja de la entidad aprobada. Si el deudor no pagare cada cuota en la fecha convenida, cubrirá a la entidad aprobada después de 15 días de gracia un recargo que no excederá del 2% de la cuota mensual del capital e intereses por cada mes o fracción.

c) En garantía del pago del capital, intereses, prima de seguro, comisiones, costos judiciales y demás obligaciones exigibles de acuerdo con la ley, el reglamento y el contrato del préstamo hipotecario, el deudor constituye a favor de la entidad aprobada, primera, única y especial hipoteca sobre el inmueble.

d) El deudor también se obliga durante el plazo de la obligación a no enajenar, ni gravar nuevamente el bien hipotecario; a no darlo en uso, usufructo, anticresis o habitación; a no darlo en arrendamiento por un plazo mayor del que se le ha autorizado; a no percibir la

renta anticipada por más de un mes; y a no constituir servidumbre sobre el bien hipotecado.

e) El deudor podrá en cualquier momento antes del vencimiento del plazo, cancelar el saldo que adeude por concepto de capital e intereses a determinada fecha; pero en este caso, de conformidad con el artículo 25 del Reglamento, deberá pagar también el 1% sobre el monto original del préstamo como indemnización y lucro cesante para el FHA, sin que en ningún caso dicha cantidad exceda de lo que hubiera debido pagar por primas de seguro de hipoteca hasta la fecha del vencimiento de la obligación. Podrá asimismo hacer amortizaciones extraordinarias con el propósito de acortar el plazo pero no para reducir la cuota mensual ordinaria.

f) La obligación y sus garantías podrán ser cedidas, negociadas y gravadas por el acreedor hipotecario, sin necesidad de dar aviso al deudor.

g) Según el artículo 24 del Reglamento el seguro de hipoteca puede terminar por las siguientes causas: i) por falta de pago de la prima del seguro de hipoteca; ii) cuando llegue a su vencimiento normal; iii) cuando el préstamo hipotecario se liquide antes de su vencimiento; iv) cuando la entidad aprobada notifique al FHA que ha adquirido el inmueble por mutuo acuerdo con el deudor hipotecario; v) cuando el inmueble hipotecado se traspase a otro deudor que no haya sido previamente aprobado por el FHA; vi) cuando el FHA reciba petición conjunta de la entidad aprobada y del deudor hipotecario para la terminación voluntaria del seguro de hipoteca; vii) en caso de adjudicación judicial del inmueble por incumplimiento del deudor hipotecario, y; viii) por cualquiera otra causa imputable a la entidad aprobada o al deudor hipotecario, a juicio del FHA.

La entidad aprobada está obligada a notificar al FHA todos los casos de terminación del seguro.

h) Cuando un deudor hipotecario ha caído en mora la entidad aprobada está obligada a comunicarle su intención de establecer el procedimiento judicial, por lo menos 15 días antes de la presentación de la de

manda. La entidad aprobada puede optar por uno de estos caminos: el procedimiento judicial o adquirir el inmueble por otros medios que no sean el juicio hipotecario, pero sin excederse de seis meses a contar de la fecha de la falta de pago del deudor; sin embargo, este plazo puede ser mayor si el FHA y la entidad aprobada así lo aprueban después del estudio de las circunstancias especiales del caso.

i) Nos parece conveniente terminar estas anotaciones transcribiendo el contenido del artículo 29 del Reglamento de la materia que dice:

"Artículo 29.- Si por incumplimiento del deudor venciere la obligación hipotecaria asegurada, el titular o tenedor de la misma tendrá derecho al cobro del seguro, siempre que cumpla con los requisitos siguientes:

a) Solicitar al FHA, en forma escrita el cobro del seguro, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la adjudicación del inmueble en caso de procedimiento judicial, o bien a la fecha del otorgamiento de la escritura traslativa de dominio, en caso de cesión voluntaria realizada por el deudor;

b) Presentar al FHA la liquidación correspondiente de la deuda, comprendiendo capital, intereses y gastos; y

c) Traspasar al FHA todos los derechos sobre el inmueble que garantizaba la obligación hipotecaria objeto del seguro, entregándolo completamente desocupado, en estado de conservación aceptable y libre de toda carga o responsabilidad por deudas, embargos, gravámenes, contribuciones, impuestos o reclamaciones pendientes de seguros.

Transcurrido el término a que se refiere el inciso a) de este artículo, sin que se hubiere presentado la solicitud de cobro del seguro, se entenderá que el acreedor hipotecario renuncia a dicho cobro, optando por la propiedad del inmueble en pago de su crédito."

ANEXO I

Forma FHA 3-4 (2017-c) Rev. 8/63

INSTITUTO DE FOMENTO DE HIPOTECAS ASEGURADAS
F.H.A.
GUATEMALA, C.A.

Caso No. 2000

ANALISIS DE CREDITO

DEUDOR: Urbanos Casasola del Valle Edad: 29 años
Nombre
COSOLICITANTE: Refugio Alegria Paz de Casasola Edad: 26 años
Nombre
Ubicación de la propiedad: 13 Calle 13-13 13 El Corozal Guatemala
No. Calle Zona Lotificación Ciudad
ENTIDAD APROBADA: Inmobiliaria El Porvenir, S.A.
Nombre: Ta 17v. 6-24, Zona 1 Clave No. _____
Dirección:

1. PROPOSITO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO

- a) Financiamiento o compra de nueva construcción. c) Refinanciamiento de adeudo existente.
b) Financiamiento de compra de propiedad existente. d) Financiamiento de mejoras, reparaciones y ampliaciones.
e) Otro causal: _____

2. EL DEUDOR HIPOTECARIO ES: Dueño-ocupante Arrendador Dueño ocupante-arrendador Otro _____

3. OCUPACION DEL DEUDOR PRINCIPAL: Contador de la fábrica de ladrillos y artículos de cemento "Bartolomé" de las Casas y Co. Ltda.

REQUERIMIENTOS DE LA TRANSACCION		OBLIGACIONES MENSUALES	
4. Costo del terreno.....	Q. <u>2000.00</u>	18. Capital e intereses.....	Q. <u>48.91</u> *
5. Costo construcción, precio venta, adeudo existente, mejoras, reparaciones y amp.....	Q. <u>3350.00</u>	19. Prmo del seguro hipotecario.....	Q. <u>2.64</u> *
6. Costos misceláneos:.....	Q. <u>354.34</u>	20. Cargo por administración hipoteca.....	Q. <u>5.28</u> *
7. Total.....	Q. <u>5734.34</u>	21. Total del servicio de la deuda.....	Q. <u>56.83</u>
8. Menos: monto del préstamo.....	Q. <u>5000.00</u>	22. Seguros de la propiedad.....	Q. <u>0.92</u>
9. Inversión requerida.....	Q. <u>734.34</u>	23. Impuestos territoriales.....	Q. <u>1.34</u>
10. Cantidad pagada.....	Q. <u>300.00</u>	24. Impuestos municipales.....	Q. <u>1.56</u>
11. Cantidad a pagar.....	Q. <u>434.34</u>	25. Pago mensual obligac. préstamo.....	Q. <u>60.65</u>
12. Activo disponible.....	Q. <u>300.00</u>	26. Mantenimiento y reparaciones.....	Q. <u>1.70</u>
INGRESOS MENSUALES:		27. (a) Gastos en perspectiva por concepto de vivienda.....	Q. <u>62.35</u>
Corriente:		(b) Gastos anteriores por concepto de vivienda.....	Q. <u>55.00</u>
13. Deudor principal.....	Q. <u>160.00</u>	28. Otros gastos periódicos.....	Q. <u>9.25</u>
14. Cosolicitante.....	Q. <u>50.00</u>	29. TOTAL DE LAS OBLIGACIONES FIJAS.....	Q. <u>71.50</u>
14a. Otros ingresos.....	Q. <u>20.00</u>		
15. Total.....	Q. <u>230.00</u>		
16. Deducciones.....	Q. <u>-</u>		
17. TOTAL INGRESO EFECTIVO NETO.....	Q. <u>222.39</u>		

Valuación del F.H.A. Q. 5600.00 Valor renta mensual Q. 45.00
 Relación entre Ingreso anual del deudor y la valuación del FHA..... 45 %
 Relación entre el total de las obligaciones y el ingreso efectivo neto..... 32 %
 Relación entre los gastos en perspectiva por concepto de vivienda y el ingreso efectivo neto..... 28 %

CALIFICACION DEL DEUDOR HIPOTECARIO:							CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA:							
CARACTERISTICAS:	Rech.	1	2	3	4	5	CARACTERISTICAS							
Crédito del deudor		4	8	12	16	20	Relación préstamo a valor FHA.....	<u>89</u> %			Califi- cación:			
Interés motivante		2	4	6	8	10	Relación plazo a vida económica.....	<u>33</u> %			<u>13</u>			
Interés monetario		4	8	12	16	20	Relación pago mens. a valor renta.....	<u>135</u> %			<u>6</u>			
Suficiencia del activo		2	4	6	8	10	Calificación del área económica.....	<u>30</u> puntos			<u>5</u>			
Estabilidad del ingreso		4	8	12	16	20	Calific. categoría más baja <input type="checkbox"/> L <input checked="" type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> D.....	<u>65</u> puntos			<u>20</u>			
Suf. ingreso efectivo		4	8	12	16	20	Calific. categoría interm. <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> P <input checked="" type="checkbox"/> D.....	<u>66</u> puntos			<u>13</u>			
CALIFICACION DEL DEUDOR.....												<u>7</u>		
							CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA.....				<u>65</u>			
							L	<u>70</u>	P	<u>65</u>	D	<u>66</u>	PH	<u>65</u>

* OBSERVACIONES: Promedio de los 180 pagos. La cuota mensual nivelada es de Q. 56.83, la cual incluye amortización a capital, 8.20 de interés, 1% prima FHA y 3% cargo por administración.

CERTIFICO: Que no tengo interés, actual o futuro, en esta propiedad, deudor hipotecario o a los rálitos hipotecarios, habiendo preparado el presente informe de acuerdo con la ley, los reglamentos y normas del FHA.

Fecha _____ Analista de Crédito Rechazado Aprobado Reconsiderado Fecha _____ Jefe de Análisis de Crédito Delegado

ANEXO II

TABLA DE AMORTIZACION DE UN PRESTAMO DE Q.5,000, A 15 AÑOS PLAZO.
CAPITALIZACION Y PAGOS MENSUALES.

MESES	F.H.A. 1%	INTERESES 8%	ADMON. 2%	TOTAL GASTOS 11%	ABONO A CAPITAL	SALDO DE CAPITAL
						5,000.00
1	4.17	33.33	8.33	45.83	11.00	4,989.00
2	4.16	33.26	8.31	45.73	11.10	4,977.90
3	4.15	33.19	8.29	45.63	11.20	4,966.70
4	4.14	33.11	8.28	45.53	11.30	4,955.40
5	4.13	33.03	8.26	45.42	11.41	4,943.99
6	4.12	32.96	8.24	45.32	11.51	4,932.48
7	4.11	32.88	8.22	45.21	11.62	4,920.86
8	4.10	32.81	8.20	45.11	11.72	4,909.14
9	4.09	32.73	8.18	45.00	11.83	4,897.31
10	4.08	32.65	8.16	44.89	11.94	4,885.37
11	4.07	32.57	8.14	44.78	12.05	4,873.32
12	4.06	32.49	8.12	44.67	12.16	4,861.16
	49.38	395.01	98.73	543.12	138.84	
13	4.05	32.41	8.10	44.56	12.27	4,848.89
14	4.04	32.33	8.08	44.45	12.38	4,836.51
15	4.03	32.24	8.06	44.33	12.50	4,824.01
16	4.02	32.16	8.04	44.22	12.61	4,811.40
17	4.01	32.07	8.02	44.10	12.73	4,798.67
18	4.00	31.99	8.00	43.99	12.84	4,785.83
19	3.99	31.91	7.97	43.87	12.96	4,772.87
20	3.98	31.82	7.95	43.75	13.08	4,759.79
21	3.97	31.73	7.93	43.63	13.20	4,746.59
22	3.96	31.64	7.91	43.51	13.32	4,733.27
23	3.94	31.56	7.89	43.39	13.44	4,719.83
24	3.93	31.47	7.87	43.27	13.56	4,706.27
	47.92	383.33	95.82	527.07	154.89	
25	3.92	31.37	7.85	43.14	13.69	4,692.58
26	3.91	31.29	7.82	43.02	13.81	4,678.77
27	3.90	31.19	7.80	42.89	13.94	4,664.83
28	3.89	31.10	7.77	42.76	14.07	4,650.76
29	3.88	31.00	7.75	42.63	14.20	4,636.56
30	3.86	30.91	7.73	42.50	14.33	4,622.23
31	3.85	30.81	7.71	42.37	14.46	4,607.77
32	3.84	30.72	7.68	42.24	14.59	4,593.18
33	3.83	30.62	7.65	42.10	14.73	4,578.45
34	3.82	30.52	7.63	41.97	14.86	4,563.59
35	3.80	30.42	7.61	41.83	15.00	4,548.59
36	3.79	30.33	7.58	41.70	15.13	4,533.46
	46.29	370.28	92.58	509.15	172.81	

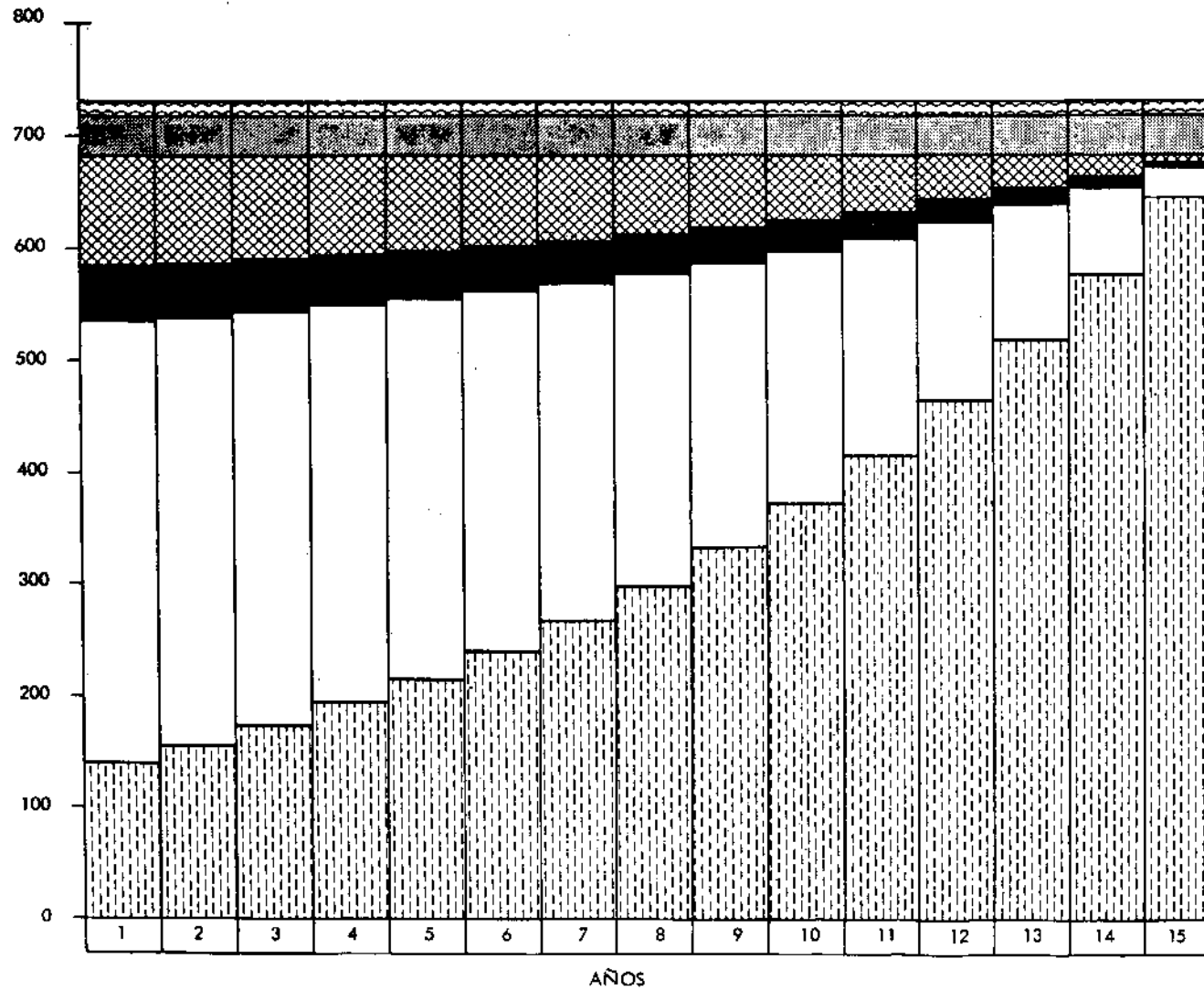
MESES	F. H. A. 1%	INTERESES 8%	ADMON. 2%	TOTAL GASTOS 11%	ABONO A CAPITAL	SALDO DE CAPITAL
37	3.78	30.23	7.55	41.56	15.27	4,518.19
38	3.77	30.12	7.53	41.42	15.41	4,502.78
39	3.75	30.02	7.51	41.28	15.55	4,487.23
40	3.74	29.91	7.48	41.13	15.70	4,471.53
41	3.73	29.81	7.45	40.99	15.84	4,455.69
42	3.71	29.70	7.43	40.84	15.99	4,439.70
43	3.70	29.60	7.40	40.70	16.13	4,423.57
44	3.69	29.49	7.37	40.55	16.28	4,407.29
45	3.67	29.38	7.35	40.40	16.43	4,390.86
46	3.66	29.27	7.32	40.25	16.58	4,374.28
47	3.65	29.16	7.29	40.10	16.73	4,357.55
48	3.63	29.05	7.26	39.94	16.89	4,340.66
	44.48	355.74	88.94	489.16	192.80	
49	3.62	28.94	7.23	39.79	17.04	4,323.62
50	3.60	28.82	7.21	39.63	17.20	4,306.42
51	3.59	28.71	7.18	39.48	17.35	4,289.07
52	3.57	28.60	7.15	39.32	17.51	4,271.56
53	3.56	28.48	7.12	39.16	17.67	4,253.89
54	3.54	28.36	7.09	38.99	17.84	4,236.05
55	3.53	28.24	7.06	38.83	18.00	4,218.05
56	3.52	28.12	7.03	38.67	18.16	4,199.89
57	3.50	28.00	7.00	38.50	18.33	4,181.56
58	3.48	27.88	6.97	38.33	18.50	4,163.06
59	3.47	27.75	6.94	38.16	18.67	4,144.39
60	3.45	27.63	6.91	37.99	18.84	4,125.55
	42.43	339.53	84.89	466.85	215.11	
61	3.44	27.51	6.87	37.82	19.01	4,106.54
62	3.42	27.37	6.85	37.64	19.19	4,087.35
63	3.41	27.25	6.81	37.47	19.36	4,067.99
64	3.39	27.12	6.78	37.29	19.54	4,048.45
65	3.37	26.99	6.75	37.11	19.72	4,028.73
66	3.36	26.86	6.71	36.93	19.90	4,008.83
67	3.34	26.73	6.68	36.75	20.08	3,988.75
68	3.32	26.59	6.65	36.56	20.27	3,968.48
69	3.31	26.46	6.61	36.38	20.45	3,948.03
70	3.29	26.32	6.58	36.19	20.64	3,927.39
71	3.27	26.18	6.55	36.00	20.83	3,906.56
72	3.26	26.04	6.51	35.81	21.02	3,885.54
	40.18	321.42	80.35	441.95	240.01	
73	3.24	25.91	6.47	35.62	21.21	3,864.33
74	3.22	25.76	6.44	35.42	21.41	3,842.92
75	3.20	25.62	6.41	35.23	21.60	3,821.32
76	3.18	25.48	6.37	35.03	21.80	3,799.52
77	3.17	25.33	6.33	34.83	22.00	3,777.52
78	3.15	25.19	6.29	34.63	22.20	3,755.32
79	3.13	25.03	6.26	34.42	22.41	3,732.91
80	3.11	24.89	6.22	34.22	22.61	3,710.30
81	3.09	24.73	6.19	34.01	22.82	3,687.48
82	3.07	24.58	6.15	33.80	23.03	3,664.45
83	3.05	24.43	6.11	33.59	23.24	3,641.21
84	3.03	24.28	6.07	33.38	23.45	3,617.76
	37.64	301.23	75.31	414.18	267.78	




MESES	F. H. A. 1%	INTERESES 8%	ADMON. 2%	TOTAL GASTOS 11%	ABONO A CAPITAL	SALDO DE CAPITAL
85	3.01	24.12	6.03	33.16	23.67	3,594.09
86	3.00	23.96	5.99	32.95	23.88	3,570.21
87	2.98	23.80	5.95	32.73	24.10	3,546.11
88	2.96	23.64	5.91	32.51	24.32	3,521.79
89	2.93	23.48	5.87	32.28	24.55	3,497.24
90	2.91	23.32	5.83	32.06	24.77	3,472.47
91	2.89	23.15	5.79	31.83	25.00	3,447.47
92	2.87	22.98	5.75	31.60	25.23	3,422.24
93	2.85	22.81	5.71	31.37	25.46	3,396.78
94	2.83	22.65	5.66	31.14	25.69	3,371.09
95	2.81	22.47	5.62	30.90	25.93	3,345.16
96	2.79	22.30	5.57	30.66	26.17	3,318.99
	34.83	278.68	69.68	383.19	298.77	
97	2.77	22.12	5.53	30.42	26.41	3,292.58
98	2.74	21.95	5.49	30.18	26.65	3,265.93
99	2.72	21.77	5.45	29.94	26.89	3,239.04
100	2.70	21.59	5.40	29.69	27.14	3,211.90
101	2.68	21.41	5.35	29.44	27.39	3,184.51
102	2.65	21.23	5.31	29.19	27.64	3,156.87
103	2.63	21.05	5.26	28.94	27.89	3,128.98
104	2.61	20.86	5.21	28.68	28.15	3,100.83
105	2.58	20.67	5.17	28.42	28.41	3,072.42
106	2.56	20.48	5.12	28.16	28.67	3,043.75
107	2.54	20.29	5.07	27.90	28.93	3,014.82
108	2.51	20.10	5.03	27.64	29.19	2,985.63
	31.69	253.52	63.39	348.60	333.36	
109	2.49	19.91	4.97	27.37	29.46	2,956.17
110	2.46	19.71	4.93	27.10	29.73	2,926.44
111	2.44	19.51	4.88	26.83	30.00	2,896.44
112	2.41	19.31	4.83	26.55	30.28	2,866.16
113	2.39	19.11	4.77	26.27	30.56	2,835.60
114	2.36	18.90	4.73	25.99	30.84	2,804.76
115	2.34	18.70	4.67	25.71	31.12	2,773.64
116	2.31	18.49	4.63	25.43	31.40	2,742.24
117	2.29	18.28	4.57	25.14	31.69	2,710.55
118	2.26	18.07	4.52	24.85	31.98	2,678.57
119	2.23	17.85	4.47	24.55	32.28	2,646.29
120	2.21	17.64	4.41	24.26	32.57	2,613.72
	28.19	225.48	56.38	310.05	371.91	
121	2.18	17.43	4.35	23.96	32.87	2,580.85
122	2.15	17.21	4.30	23.66	33.17	2,547.68
123	2.12	16.98	4.25	23.35	33.48	2,514.20
124	2.10	16.76	4.19	23.05	33.78	2,480.42
125	2.07	16.54	4.13	22.74	34.09	2,446.33
126	2.04	16.31	4.07	22.42	34.41	2,411.92
127	2.01	16.08	4.02	22.11	34.72	2,377.20
128	1.98	15.85	3.96	21.79	35.04	2,342.16
129	1.95	15.61	3.91	21.47	35.36	2,306.80
130	1.92	15.38	3.85	21.15	35.68	2,271.12
131	1.89	15.14	3.79	20.82	36.01	2,235.11
132	1.86	14.90	3.73	20.49	36.34	2,198.77
	24.27	194.19	48.55	267.01	414.95	

ANEXO III

TOTAL DE PAGOS POR UNA CASA DE Q.5,000 COMPRADA A 15 AÑOS DE PLAZO

QUETZALES



FACTORES DE PAGO	PAGO TOTAL
 CAPITAL	Q. 5,000.00
 INTERES 8%	Q. 3,803.17
 F. H. A.	Q. 475.38
 SERV. PRESTAMO	Q. 950.80
 IMPUESTOS	Q. 522.00
 SEGURO RIESGO	Q. 165.00

MESES	F.H.A. 1%	INTERESES 8%	ADMON. 2%	TOTAL GASTOS 11%	ABONO A CAPITAL	SALDO DE CAPITAL
133	1.83	14.66	3.67	20.16	36.67	2,162.10
134	1.80	14.41	3.61	19.82	37.01	2,125.09
135	1.77	14.17	3.54	19.48	37.35	2,087.74
136	1.74	13.92	3.48	19.14	37.69	2,050.05
137	1.71	13.67	3.41	18.79	38.04	2,012.01
138	1.68	13.41	3.35	18.44	38.39	1,973.62
139	1.64	13.16	3.29	18.09	38.74	1,934.88
140	1.61	12.90	3.23	17.74	39.09	1,895.79
141	1.58	12.64	3.16	17.38	39.45	1,856.34
142	1.55	12.38	3.09	17.02	39.81	1,816.53
143	1.51	12.11	3.03	16.65	40.18	1,776.35
144	1.48	11.84	2.96	16.28	40.55	1,735.80
	19.90	159.27	39.82	218.99	462.97	
145	1.45	11.57	2.89	15.91	40.92	1,694.88
146	1.41	11.30	2.83	15.54	41.29	1,653.59
147	1.38	11.03	2.75	15.16	41.67	1,611.92
148	1.34	10.75	2.69	14.78	42.05	1,569.87
149	1.31	10.47	2.61	14.39	42.44	1,527.43
150	1.27	10.18	2.55	14.00	42.83	1,484.60
151	1.24	9.90	2.47	13.61	43.22	1,441.38
152	1.20	9.61	2.40	13.21	43.62	1,397.76
153	1.16	9.32	2.33	12.81	44.02	1,353.74
154	1.13	9.03	2.25	12.41	44.42	1,309.32
155	1.09	8.73	2.18	12.00	44.83	1,264.49
156	1.05	8.43	2.11	11.59	45.24	1,219.25
	15.03	120.32	30.06	165.41	516.55	
157	1.02	8.13	2.03	11.18	45.65	1,173.60
158	.98	7.83	1.95	10.76	46.07	1,127.53
159	.94	7.52	1.88	10.34	46.49	1,081.04
160	.90	7.21	1.80	9.91	46.92	1,034.12
161	.86	6.89	1.73	9.48	47.35	986.77
162	.82	6.58	1.65	9.05	47.78	938.99
163	.78	6.26	1.57	8.61	48.22	890.77
164	.74	5.94	1.49	8.17	48.66	842.11
165	.70	5.61	1.41	7.72	49.11	793.00
166	.66	5.29	1.32	7.27	49.56	743.44
167	.62	4.95	1.24	6.81	50.02	693.42
168	.58	4.63	1.15	6.36	50.47	642.95
	9.60	76.84	19.22	105.66	576.30	
169	.54	4.28	1.07	5.89	50.94	592.01
170	.49	3.95	.99	5.43	51.40	540.61
171	.45	3.61	.90	4.96	51.87	488.74
172	.41	3.26	.81	4.48	52.35	436.39
173	.36	2.91	.73	4.00	52.83	383.56
174	.32	2.56	.64	3.52	53.31	330.25
175	.28	2.20	.55	3.03	53.80	276.45
176	.23	1.84	.46	2.53	54.30	222.15
177	.19	1.48	.37	2.04	54.79	167.36
178	.14	1.11	.28	1.53	55.30	112.06
179	.09	.75	.19	1.03	55.80	56.26
180	.05	.38	.09	.52	56.26	
	3.55	28.33	7.08	38.96	642.95	
	475.38	3,803.17	950.80	5,229.33	5,000.00	

CAPITULO II

ESTUDIO ESTADISTICO SOBRE UNA MUESTRA DE 200 CASOS DE RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD

Vamos a iniciar este capítulo haciendo del conocimiento del lector que la información numérica contenida en las tablas que encontrará a continuación, ha sido preparada tomando como base los datos existentes en los propios expedientes tramitados en las Oficinas del FHA, de tal modo que la fase de recopilación de los datos procede de una fuente di recta.

El lector comprenderá que todos los hechos o fenómenos susceptibles de estudio estadístico pueden tratarse en dos formas: 1) considerando el total de las observaciones, 2) limitándose al tratamiento de un grupo seleccionado de la masa total de datos. Y aquí cabe la advertencia de mayor importancia que debemos hacer al lector, la cual estriba en que para la elaboración de dichas tablas de distribución de frecuencia con que llenamos la fase de presentación, no se tomó en cuenta el total de 764 resguardos de asegurabilidad recomendados por la Sección de Análisis de Crédito de la División Técnica del FHA hasta marzo de 1964; antes bien, preferimos seleccionar una muestra de 200 casos la cual consideramos ser representativa de las múltiples características o aspectos del fenómeno que nos ocupa.

Para la selección de la muestra nos hemos pronunciado por el procedimiento que se designa como "muestra intencional estratificada". En nuestro estudio cada estrato está constituido por una entidad aprobada, y como los casos tramitados hasta la fecha han sido presentados por cinco de tales entidades, tenemos en consecuencia, igual número de estratos en la muestra. Pero tomando en consideración que dentro del total general de los expedientes tramitados unas entidades afiliadas pesan significativamente más que las otras, se decidió que cada estrato, por pequeño que fuera, tuviera en la muestra un número adecuado de casos, con lo cual consideramos habría mayor concordancia con los aspec

tos generales del conjunto. Establecidos así los estratos se procedió a la selección de los casos, obteniendo de cada uno de ellos, al azar, los elementos constitutivos de la muestra, aprovechando para el efecto las tablas de números aleatorios de Tippett con lo cual cada elemento tuvo la misma oportunidad de ser seleccionado en su respectivo estrato. Es conveniente agregar que para los fines que nos proponemos, la decisión de tomar 200 casos obedece, aparte de ser un número fácilmente manejable, a la norma de que la muestra debe incluir un número adecuado de elementos a fin de que podamos tener ideas más precisas sobre las características útiles de los deudores que a la fecha están haciendo uso del sistema FHA.

Lograda la selección de la muestra mediante el procedimiento indicado, se procedió a efectuar las tabulaciones a fin de agrupar los datos en la forma más conveniente, lográndose formar categorías útiles y lógicas que aparecen clasificadas según su condición cualitativa o cuantitativa. Los datos clasificados según su diferenciación cuantitativa están presentados en forma de tablas de distribuciones de frecuencias, y alrededor de sus resultados se hacen algunas consideraciones y comentarios que indudablemente contribuyen a una mejor interpretación de las cifras.

Como la idea central que nos ha animado en la presentación de este trabajo es la de que el contenido de nuestra exposición quede al alcance de todas las personas relacionados con los tópicos referentes a la vivienda familiar, sólo hemos agregado al pie de cada tabla dos valores de tendencia central bastante conocidos: el promedio aritmético y la mediana, como medidas descriptivas elementales que facilitan encontrar lo que haya de típico en cada distribución.

Antes de dar principio al análisis de las cifras que corresponden a los aspectos más fundamentales que fueron sometidos a tratamiento estadístico, queremos indicar que el ordenamiento de los temas que comienzan en seguida viene supeditado en todo lo posible a la misma secuencia con que aparecen en el formulario de análisis de crédito.

A.- NUMERO DE DEUDORES POR CADA CASO

En las solicitudes de resguardos de asegurabilidad presentados al FHA con deudor específico, tal deudor puede estar constituido por una o más personas. Al computar este aspecto en los 200 casos de la muestra, encontramos la siguiente distribución:

	<u>Número</u>	<u>%</u>
Casos con un deudor	135	68
Casos con dos deudores	65	32
Total:	200	100

Obsérvese que en el inicio de las operaciones del FHA ha habido una preferencia por presentar las solicitudes a nombre de un solo deudor; sin embargo, no son poco frecuentes los casos con dos deudores, como que representan el 32 por ciento del total. Al tomar en consideración esta última cifra queremos dejar constancia de que hubo al principio alguna confusión por parte de personas que pretendían un crédito hipotecario asegurado, en el sentido de que, cuando su capacidad financiera era un tanto limitada, recurrían a una persona amiga en demanda de su firma como fiador solidario, quien no tenía ningún interés motivante en la vivienda, a fin de asegurar la calificación aceptable del deudor principal. Esta creencia errónea surgió de considerar los préstamos hipotecarios asegurados como si fueran préstamos fiduciarios corrientes para los cuales los bancos exigen un codeudor sin más requisito que una comprobación de ingreso.

Otra dificultad a este respecto la constituyó la situación de varios deudores que viviendo ya en casa propia solicitaban la compra de una vivienda por el sistema FHA, pero para que fuera ocupada por un familiar. El problema aquí surgía de si podían asimilarse o no estos casos a

deudores ocupantes para los efectos de poder otorgar en el préstamo las máximas escalas aplicadas al valor del inmueble.

Para que las entidades aprobadas tuvieran en qué basarse en la presentación de las solicitudes de resguardos de asegurabilidad en las que el deudor hipotecario estaba integrado por dos personas, la Gerencia del FHA expidió el Acuerdo número 8 que contiene las recomendaciones siguientes siempre que se trate de deudores ocupantes:

- 1o. Tratar de que en las hipotecas que asegure el FHA el deudor hipotecario lo constituya preferentemente esposo y esposa o las dos personas que formen unión de hecho;
- 2o. En caso de que lo recomendado en el punto 1o. no concuerde con la decisión de los cónyuges, habrá que aceptar únicamente a uno de ellos. Si el cónyuge no firmante lo desea en beneficio del hogar, puede renunciar a gananciales o derechos de copropiedad del inmueble objeto de la hipoteca siempre que no lo prohíba la ley de la materia;
- 3o. Aceptar la integración del deudor hipotecario con personas de diverso parentesco que habiten el mismo inmueble, pero rechazar a personas sin vínculo familiar excepto el caso de parejas comprometidas en matrimonio próximo."

En las disposiciones anteriores llama la atención, en primer lugar, la recomendación que persigue que las entidades aprobadas persuadan a las personas unidas en matrimonio -incluso las uniones de hecho- a que tanto el esposo como la esposa se presenten como solicitantes con el único propósito de contribuir a la estabilidad familiar. Este mismo propósito se hace extensivo con la disposición que autoriza que una pareja formalmente comprometida en matrimonio próximo a realizarse pueda presentarse como futuro deudor en una transacción hipotecaria.

En cada caso que presente alguna novedad en lo relativo a la presentación de las personas firmantes de una misma solicitud, el Analista debe aplicar el buen sentido cuando no tiene normas pre-establecidas a las cuales atenerse. En relación al deudor hipotecario podemos mencionar algunas de nuestras decisiones tomadas en la práctica:

a) La esposa o cualquier otro familiar integrante del núcleo familiar del deudor principal puede presentarse como segundo deudor, aún cuando no reciba ningún ingreso;

b) Cuando en el expediente aparece como solicitante solamente la esposa y no tiene ninguna clase de ingresos comprobados, -aún cuando el esposo los tenga en cantidad suficiente-, el caso no se tramita. Lo mismo ocurriría con cualquier otro solicitante individual, pues se supone que no podría asumir los compromisos u obligaciones del contrato si no cuenta con ingresos comprobados;

c) Entre dos deudores de un mismo caso, aquel que tiene los ingresos significativamente más altos pasa a ser el deudor principal para los efectos del análisis;

d) En los casos en que el deudor es una persona que demuestra su capacidad de pago y que adquirirá la casa para que la ocupe un familiar que depende económicamente de él, por ejemplo la madre, sin obtener por ello ningún pago de renta, sí se otorga el máximo porcentaje que corresponde a préstamos con deudor ocupante, siempre que el pariente que ocupará la vivienda dependa totalmente del deudor y figure como codeudor; y

e) Según una disposición mencionada en el Acuerdo 8 de la Gerencia, el FHA no puede tramitar expedientes en que aparezcan cosolicitantes no familiares -excepto parejas que han concertado próximo matrimonio- aún cuando comprueben un fuerte interés motivante en la adquisición de la propiedad.

B.- EDADES DE LOS DEUDORES HIPOTECARIOS

La tabla número 1 presenta la distribución de las edades de las personas solicitantes en años cumplidos. En los casos en que aparecían dos deudores se tomó únicamente la edad del deudor primario:

Tabla No. 1

DISTRIBUCION DE LA EDAD DEL DEUDOR PRINCIPAL

<u>Edad en años cumplidos</u>	<u>Número de casos</u>
21 a 25	14
26 a 30	45
31 a 35	54
36 a 40	29
41 a 45	22
46 a 50	13
51 a 55	10
56 a 60	9
61 a 65	4
Total	<u>200</u>
Promedio aritmético	= 36.7
Mediana	= 34.8

Se nota fácilmente que la mayor concentración de edades se encuentra en las clases que van de 26 a 30 y de 31 a 35 años, las cuales, juntas, casi representan el 50 por ciento de todos los casos.

La media aritmética resultó de 36.7 años, mientras que la mediana se cifró en 34.8. Esta última medida debe interpretarse en el sentido de que la mitad de los casos de la muestra, es decir, 100 deudo-

res, se consideran con una edad inferior a 34.8 años mientras que la otra mitad tiene edades superiores a dicha medida.

Son dignos de considerar los resultados de esta distribución, pues siendo la edad del solicitante un elemento que se estudia en el análisis en relación con el plazo de la hipoteca, es sumamente alentador establecer que más del 80 por ciento del total de los deudores estudiados cuentan con edades inferiores a los 45 años.

El FHA no ha dado hasta la fecha a las entidades aprobadas ninguna indicación acerca de la edad límite que debe tener un deudor para poder tramitar un expediente; por esta razón no debe extrañar que en la tabla No. 1 que comentamos, aparezcan 4 casos en la clase que va de 61 a 65 años. Sin embargo, debemos aclarar que cuando en el trabajo de análisis se encuentran deudores cuya edad es significativamente elevada -por lo general 60 años o más-, el examinador de crédito ordinariamente requiere la presentación de un segundo deudor que pueda compartir y asumir las obligaciones para el caso de incumplimiento o falta definitiva del deudor principal. Se han recomendado en forma favorable otros casos de solicitudes de resguardos de asegurabilidad con deudores de edad avanzada, pero a la vez están amparados con un régimen de jubilación o pensión para la familia, o bien por un seguro de vida por un monto que respalda financieramente a los familiares.

Es asimismo alentador considerar el hecho que revela la distribución de frecuencias, de que personas jóvenes con edades que fluctúan entre los 20 y 25 años, se encuentren asumiendo la responsabilidad de un compromiso que durará 10 o 15 años, con el loable empeño de buscarle solución a su problema de hogar propio, aprovechando para el caso las posibilidades que ofrece el sistema FHA, ya que con la modalidad del crédito hipotecario corriente de seguro no hubieran podido, a su edad, llevar a cabo una transacción de esta naturaleza por la simple razón de que, por lo regular, estos jóvenes no cuentan con más patrimonio que su trabajo personal. Recordemos que el período más difícil en el cumplimiento de una obligación hipotecaria a largo plazo es alrededor de un tercio del plazo concedido, de tal modo que cuanto más baja es la edad

a que se empieza la obligación, más probable es que se libere a una edad relativamente temprana.

C. - PROPOSITO DEL PRESTAMO HIPOTECARIO

Al hacer el cómputo del destino que de acuerdo con la declaración de los deudores se dará a los préstamos de los 200 casos que nos ocupan, se logró la siguiente distribución:

<u>Destino del préstamo</u>	<u>Número de casos</u>	<u>%</u>
1) Vivienda proyectado que ocupará su propietario	172	86
2) Compra de vivienda ya construída que ocupará su propietario	22	11
3) Cancelación de deuda hipotecaria sobre la vivienda ocupada por el deudor hipotecario	6	3
Total:	<u>200</u>	<u>100</u>

La distribución anterior nos dice con claridad que el mayor número de los préstamos solicitados -el 86%- , se dedican al financiamiento o compra de nueva construcción, lo cual era razonable esperar dado a que gran número de las familias guatemaltecas de la clase media y popular que residen en la ciudad capital se encuentran en la incómoda situación de no contar con vivienda propia.

Un 11 por ciento del total de resguardos de asegurabilidad recomendados fueron para financiar la compra de propiedades existentes; mientras que sólo 6 casos tuvieron un destino de refinanciamiento de adeudos existentes. Véase, pues, que después de aproximadamente

un año y medio de haberse iniciado las operaciones del FHA, no se había tramitado ninguna solicitud para préstamos con seguro hipotecario cuyo destino fuera para realizar mejoras, reparaciones y ampliaciones, ni para financiar construcciones de viviendas para alquiler. Las razones pueden ser, en primer lugar, que dado el poco tiempo de vigencia del FHA, el público no conozca plenamente los beneficios generales del sistema; y, segundo, la decisión de las entidades afiliadas en el sentido de dar prioridad a nuevos desarrollos con construcciones en serie que satisfagan las condiciones actuales del mercado.

D.- OCUPACION DEL DEUDOR. HIPOTECARIO PRINCIPAL

A continuación presentamos el número total de deudores hipotecarios divididos en dos grandes grupos, según obtengan su ingreso de un cargo público o no:

	<u>Número de casos</u>	<u>Por ciento</u>
1) Empleados públicos	55	28
2) Empleados de instituciones privadas, entidades autónomas y semiautónomas, y trabajadores por su cuenta	<u>145</u>	<u>72</u>
Total:	<u>200</u>	<u>100</u>

Nos parece que las cifras anteriores ponen de manifiesto la desventaja en que se encuentran actualmente la mayoría de los empleados estatales para adquirir casa propia a largo plazo, en comparación con las posibilidades con que cuentan las personas de la clase media que trabajan por su cuenta o que prestan sus servicios en empresas de la iniciativa privada, o bien en entidades autónomas o semiautónomas, lo cual parece reflejar los más altos niveles de salarios de los que forman el segun-

do grupo que equivale al 72 por ciento del total de casos. La misma falta de reglamentación del servicio civil en nuestra legislación que provoca un ambiente de inseguridad del empleado público, especialmente cuando se suscitan cambios de gobierno, tiene como consecuencia que el servidor gubernamental no tome la decisión de un compromiso por un largo período.

E.- MONTO DE LOS RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD RECOMENDADOS

Esta tabla contiene cifras que contribuyen como material valioso de orientación para un mejor conocimiento de la situación presente sobre la demanda de viviendas de parte de la clase media. En efecto, en la distribución puede verse que hay dos valores frecuentes en las dos clases modales que van de Q.4,000 a Q.5,000 y de Q.6,000 a Q.7,000, las cuales reúnen, cada una, el 27 por ciento del total. He aquí la tabla correspondiente:

Tabla No.2

**MONTO DE LOS RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD
RECOMENDADOS**

<u>Clases</u>	<u>Número de casos</u>
Q. 3,000 a menos de Q. 4,000	3
4,000 a menos de 5,000	54
5,000 a menos de 6,000	19
6,000 a menos de 7,000	54
7,000 a menos de 8,000	30
8,000 a menos de 9,000	15
9,000 a menos de 10,000	11
10,000 a menos de 11,000	3
11,000 a menos de 12,000	4
12,000 a menos de 15,000	7
	200

Promedio aritmético = 6,690

Mediana = 6,444

Los resguardos menores de Q.4,000 evidentemente son escasos; los mismo puede afirmarse de los que están comprendidos entre Q.12,000 y y Q.15,000, los cuales, a pesar de estar comprendidos en una clase cuyo intervalo se ha dejado intencionalmente mayor, apenas representa el 3 por ciento de los casos.

El cálculo de la mediana nos dice que la mitad de los resguardos tienen un monto inferior a Q.6,444, en cifra ya redondeada, y la otra mitad un monto por encima de dicho valor. El lector puede comprobar también que si se suman los casos que corresponden a los resguardos que van de Q.4,000 a Q.8,000, su número acumulado equivale al 78 por ciento del total, situación muy importante de considerar en los planes

futuros de los inversionistas al hacer sus estudios sobre la demanda actual por determinados tipos de viviendas.

F.- INGRESO EFECTIVO NETO DEL DEUDOR HIPOTECARIO

Ya hemos explicado en la primera parte de nuestro trabajo que el ingreso efectivo neto del deudor es la parte del ingreso corriente que la persona recibe después de efectuados los descuentos legales autorizados.

Si atendemos a los resultados de la tabla No.3 encontramos que los ingresos efectivos netos más frecuentes de las familias que han tramitado solicitudes de préstamo para la adquisición de casa por el sistema FHA, fluctúan entre Q.200 y Q.400, ya que las cuatro clases correspondientes abarcan 113 casos, o sea más de la mitad de los casos estudiados. Veamos la tabla correspondiente a continuación:

Tabla No.3

**DISTRIBUCION DEL INGRESO EFECTIVO NETO MENSUAL
DEL DEUDOR HIPOTECARIO**

<u>Clases</u>	<u>Número de casos</u>
Q. 150 a menos de Q. 200	8
200 a menos de 250	31
250 a menos de 300	28
300 a menos de 350	30
350 a menos de 400	24
400 a menos de 450	19
450 a menos de 500	15
500 a menos de 600	13
600 a menos de 700	12
700 a menos de 800	3
800 a menos de 900	6
900 a menos de 1,000	2
1,000 a menos de 1,500	6
1,500 a menos de 2,000	3
Total:	<u>200</u>

Promedio aritmético = 434.88

Mediana = 356.25

Para lograr una mejor comprensión de lo significativo y útil de estas cifras, obsérvese que en las primeras siete clases se ha dejado un intervalo de Q.50; en las siguientes cinco clases el intervalo se fijó en Q.100; mientras que en las dos últimas categorías se optó por un intervalo de Q.500, en vista del reducido número de familias con ingresos de Q.1,000 a menos de Q.2,000.

La tabla revela también que no se registró un solo caso en que el ingreso familiar fuera menor de Q.150 mensuales. Este resultado debe

llamarnos la atención, ya que prácticamente nos está indicando el ingreso mínimo con que, dadas las condiciones actuales de la oferta de viviendas, debe contar un comprador para buscar la posibilidad de una transacción hipotecaria asegurada. Por otra parte, hemos recabado informes que nos indican que el Instituto Cooperativo Interamericano de la Vivienda (ICIV), para poder otorgar una vivienda construida dentro de su programa ampliamente conocido bajo el lema de "Esfuerzo Propio y Ayuda Mutua", comprueba que el ingreso familiar tenga un máximo precisamente de Q.150 mensuales. De tal modo, pues, que se puede deducir de la anterior consideración, que en la práctica existe para la generalidad de los casos un límite determinado, en lo referente al ingreso, donde terminan los casos aceptados por el plan de carácter subvencionado del ICIV, encaminado a resolver el problema de hogar de la clase popular, y donde comienza la posibilidad de aceptación del solicitante en el sistema FHA. Lo satisfactorio sería que en la política de selección del ICIV se examinara cuidadosamente la condición socio-económica del solicitante, pues debe reconocerse que ha habido casos de personas favorecidas que ni siquiera mantienen la condición de ocupantes de las viviendas adjudicadas, por el hecho de que tanto la condición física del inmueble así como el vecindario no están acordes con la posición social de la familia. En resumen, nuestra idea es señalar la conveniencia de evitar hasta donde sea posible los traslapes en la selección del deudor en lo que a límites de ingresos se refiere.

Esta tabla de distribución de ingresos resulta tanto más interesante si se le relaciona con la tabla anteriormente comentada sobre los montos de los resguardos de asegurabilidad recomendados, pues si tomamos, por ejemplo, el valor del resguardo promedio que es de..... Q.6,690, su amortización a 15 años requeriría una cuota mensual nivelada de cerca de Q.75 que no estaría en capacidad de cubrir una familia con ingreso de Q.150 al mes. De allí que en los actuales desarrollos el mayor número de viviendas hayan venido siendo absorbidos por familias que tienen un ingreso mensual de Q.200 para los tipos más baratos de casas, observándose a la vez una estrecha correlación entre los aumentos de los préstamos y el correspondiente ascen

so en los ingresos netos efectivos. Quizá en el futuro, las empresas constructoras decidan la construcción de tipos de casas más económicas a efecto de satisfacer la demanda del fuerte sector de la clase media inferior la que por las razones ligeramente esbozadas no tiene acceso al actual mercado de viviendas a largo plazo por lo elevado que les resultan los precios actuales.

G.- MONTO DE LOS ALQUILERES PAGADOS POR LOS HIPOTECARIOS

Vamos a referirnos a la distribución que nos presenta la tabla No.4 que se refiere al pago que las familias han venido haciendo por concepto de alquiler previamente a su traslado a su nueva residencia, cifras que como lo explicamos en el primer capítulo, contribuyen en el análisis de crédito al considerar la capacidad de pago del hipotecante.

Tabla No.4

DISTRIBUCION DE LOS ALQUILERES MENSUALES PAGADOS
POR EL DEUDOR HIPOTECARIO

<u>Clases</u>	<u>Número de casos</u>
Menos de Q.35	9
De 35 a menos de 45	9
De 45 a menos de 55	17
De 55 a menos de 65	26
De 65 a menos de 75	20
De 75 a menos de 85	15
De 85 a menos de 95	11
De 95 a menos de 105	11
De 105 a menos de 115	2
De 115 a menos de 125	4
De 125 a menos de 135	7
De 135 a menos de 145	5
De 145 a menos de 155	3
De 155 y más	5
Total de inquilinos	<u>144</u>
No pagan alquiler	<u>56</u>
Total de casos:	<u>200</u>
Mediana =	67.75

Puede llamar la atención el hecho que de los 200 casos que integran la muestra hayan resultado 56 deudores -el 28% del total-, que informaron no pagar ninguna renta. A fin de lograr despejar la extrañeza que puede surgir de este resultado, comenzaremos nuestro comentario de este tópico enumerando los principales motivos que ordinariamente tienen algunas familias para no pagar alquiler:

a) Convivencia con familiares: Indiscutiblemente esta es la ra-

zón principal, pues muchas unidades familiares recién formadas buscan la conveniencia de convivir con familiares con el propósito de evitarse el pago de alquiler. De paso diremos que esta razón es valedera para la justificación de los casos de alquileres menores de Q.35 que aparecen en la primera clase de la tabla No.4, pues tanto aquéllos como éstos, surgen de la conveniencia mutua entre familiares o amigos, quienes al evitarse totalmente o rebajarse el pago de renta consiguen una mayor oportunidad de ahorro en comparación con otras familias de similares ingresos pero que cubren los alquileres típicos totalmente.

- b) Casos de refinanciamiento: Como el deudor se encuentra ocupando su propio hogar, lógicamente no aparece en estos casos ninguna información referente a alquiler.
- c) Familias que habitan casa propia: Hay familias que han logrado consolidar su situación económica y que, ya sea por el aumento del número de familiares, o por inconformidad con el vecindario o con los servicios públicos, buscan la posibilidad de vender o de alquilar su casa propia decidiéndose por una vivienda más amplia o mejor localizada. En estos casos tampoco cabe información de pago de alquiler.
- d) Hipotecantes que tienen derecho a vivienda en el establecimiento donde trabajan: Pongamos un ejemplo: el administrador de una finca desea que su familia se traslade a la capital para completar la educación de sus hijos y se decide por comprar su vivienda a plazos. Como en la finca le han proporcionado, como un pago en especie, vivienda para él y su familia, en su expediente no aparecerá ningún dato por gastos de alquiler.
- e) Unidades familiares que han venido viviendo en pensiones o casas de huéspedes cubriendo una suma mensual fija que comprende alimentación y hospedaje.

- f) Parejas que han contraído matrimonio en fecha recientemente a la transacción hipotecaria. Ya hicimos referencia a la bondad del sistema FHA, al ofrecer soluciones de vivienda a estos casos de matrimonios recién instituidos, en cuyos expedientes generalmente no aparece información sobre renta pagada.

En el cuadro que nos ocupa, aparte de la primera y última clases que hemos dejado abiertas por la influencia de los valores extremos, las restantes clases se han preparado con un intervalo de diez quetzales el cual nos pareció el más indicado para comprender con más facilidad la fluctuación de los alquileres que cubrían las 144 familias que comprende el cuadro, ($200-56=144$). Los alquileres más frecuentes son los comprendidos entre Q.55 a menos de Q.65, en cuya clase se agrupan 26 casos. Pero en una consideración más amplia se nota que en los alquileres pagados que van de Q.45 a menos de Q.85 está comprendido el 47% de los casos. Aparte de la utilidad que estos datos ofrecen a las personas que estudian los problemas de la vivienda, queremos recordar que en la parte "H" del capítulo anterior, indicamos la ayuda que prestan para el análisis de la capacidad de pago del deudor, advirtiendo que el dato más útil es el pago total de gastos anteriores por concepto de vivienda, esto es, el alquiler propiamente dicho más los gastos por consumo de agua, energía eléctrica, teléfono, etc., pero ocurrió que muchas veces los investigadores de crédito encontraron algunas dificultades para lograr estos informes en cifras aceptables, concretándose a verificar el pago cubierto por alquiler teniendo a la vista el último recibo cancelado. Se trata de enmendar el procedimiento buscando una forma adecuada para recabar o estimar lo pagado por estos conceptos, a fin de contar con una mejor referencia para comparar los gastos en perspectiva por concepto de vivienda con los gastos anteriores de igual naturaleza.

**H.- DISTRIBUCION PORCENTUAL ENTRE GASTOS
EN PERSPECTIVA POR CONCEPTO DE VIVIENDA E INGRESO
EFÉCTIVO NETO**

Nos ha parecido conveniente insertar en esta parte la tabla que muestra el resultado de las relaciones entre el gasto en perspectiva que por concepto de vivienda tendrá que hacer efectivo mensualmente el deudor y el correspondiente ingreso neto efectivo:

Tabla No.5

**RELACION ENTRE GASTOS EN PERSPECTIVA POR CONCEPTO
DE VIVIENDA E INGRESO EFECTIVO NETO**

<u>Porcentaje</u>	<u>Número de casos</u>	<u>%</u>
6 a 10	8	4
11 a 15	18	9
16 a 20	45	22
21 a 25	60	30
26 a 30	47	24
31 a 35	17	9
36 a 40	5	2
	<u>200</u>	<u>100</u>

Promedio aritmético = 23%

Mediana = 23%

Es evidente la mayor persistencia en las relaciones que van de 21 a 25 por ciento, pues en la clase que comprende este recorrido se engloban 60 casos, pero también pueden considerarse como relaciones típicas las de 16 a 20 y las de 26 a 30 por ciento. Véase que si se consideran estas tres clases juntas, equivalen a más de las 3/4 del total de casos.

El lector podría extrañarse al deducir de las cifras de la tabla anterior que se han recomendado resguardos de asegurabilidad en casos en donde la relación que nos ocupa ha resultado más allá del 30%. Dicho en otras palabras, que se ha sobrepasado la regla corriente que señala una relación máxima del 25 por ciento. Precisamente este ha sido el objeto en la presentación de esta tabla, la de insistir en que lo que suele expresarse diciendo que una semana de sueldo se destina a pagar un mes de alojamiento y demás necesidades de la vivienda, no resulta exactamente aplicable en algunos casos.

Un matrimonio recién formado, que cuente con un ingreso de Q.300, puede dedicar por ejemplo, Q.100 mensuales a vivienda sin afectar su nivel de vida. Sin el menor ánimo de desestimar lo que van indicando las cifras típicas en nuestro medio, afirmamos que en este aspecto el analista tiene que considerar cuidadosamente cada caso particular.

I.- CALIFICACION DEL DEUDOR HIPOTECARIO

Toda la exposición contenida en el primer capítulo versa sobre la aplicación de normas que estila el FHA, -en cuanto al análisis de crédito se refiere-, para poder determinar la aceptación o el rechazo del deudor hipotecario propuesto por la entidad aprobada, como deducción de una calificación numérica. Debemos recordar que si la calificación es menor de 50 puntos el deudor propuesto se considera ilegible, mientras que si fuera de 50 puntos y más debe tenerse como aceptable. Con esta indicación pasemos a revisar las calificaciones de los deudores de los casos de la muestra las cuales aparecen distribuidas en la tabla siguiente:

Tabla No.6

DISTRIBUCION DE LA CALIFICACION DEL DEUDOR HIPOTECARIO

<u>Calificación</u>	<u>Número de casos</u>	<u>%</u>
50 a 54	6	3
55 a 59	24	12
60 a 64	48	24
65 a 69	51	26
70 a 74	53	26
75 a 79	8	4
80 a 84	10	5
	<u>200</u>	<u>100</u>

Promedio Aritmético = 67

Mediana = 67

Como los 200 casos que forman la muestra fueran tomados del conjunto de resguardos recomendados, es obvio que todos ellos involucran deudores específicos con calificación aceptable, por esta razón nuestra tabla tiene un límite inferior de calificación de 50 puntos. Como el grado de riesgo tomado desde el punto de vista del deudor va disminuyendo a medida que la calificación tiende a 100 puntos, nosotros podemos colegir, en líneas generales, que la probabilidad media del grado de riesgo en este aspecto es aceptable al tomar como base los valores de la media aritmética y de la mediana que resultaron por coincidencia en 67 puntos en cifras redondeadas.

J.- CALIFICACION DEL PATRON DE LA HIPOTECA

Al tratar en la primera parte de este estudio, en la sección correspondiente al patrón de la hipoteca, hicimos amplia referencia a los elementos que se consideran para poder llegar a la calificación numérica

que refleja el grado de riesgo del seguro hipotecario global que resulta de las relaciones entre la hipoteca, la propiedad que garantiza la hipoteca y el deudor hipotecario.

A continuación se inserta el resultado de las 200 calificaciones que merecieron igual número de casos como paso final del análisis previo a la recomendación del resguardo:

Tabla No.7

DISTRIBUCION DE LA CALIFICACION DEL PATRON DE HIPOTECA

<u>Calificación</u>	<u>Número de casos</u>	<u>%</u>
50 a 54	7	4
55 a 59	23	12
60 a 64	31	16
65 a 69	41	20
70 a 74	52	26
75 a 79	18	9
80 a 84	7	4
85 a 89	13	6
90 a 94	6	3
95 a 100	2	1
	<u>200</u>	<u>100</u>

Modo = 71

La tabla anterior tienen en cada una de sus clases un intervalo uniforme de cinco puntos, a partir de 50 hasta 100, y examinando el número de casos para cada clase encontramos que el cálculo del modo, es decir, la calificación más frecuente resulta ser de 71 puntos, en cifra ya redondeada.

Nótese que también las calificaciones del patrón de la hipoteca se inician con 50, la cual no podría ser de otra manera, puesto que una calificación menor obligaría a rechazar el caso por involucrar un riesgo no asegurable, y la tabla referida comprende en su totalidad expedientes considerados como viables. Al igual que lo que apuntamos en relación a la calificación del deudor hipotecario, en este aspecto, cuanto más se acerque la cifra a 100, menos es el grado de riesgo en la transacción, de tal modo que los dos casos que aparecen en la última clase de la tabla, o sean las calificaciones de 95 a 100, no necesariamente indican, como podría pensarse, la situación ventajosa del deudor en ambos casos, sino el menor riesgo que se corre al conjugar las distintas relaciones a que ya hicimos referencia.

K.- PLAZO DE LOS PRESTAMOS

Las entidades aprobadas conceden los préstamos hipotecarios ajustándose a los plazos que señala el artículo 15 del Reglamento, de suerte que el período de duración de los mismos puede ser de 5, 10, 15, 20 o 25 años.

Como ese mismo plazo debe aparecer obligadamente en el resguardo de asegurabilidad que expide el FHA, hemos podido establecer que a marzo de 1964, no se ha registrado un solo resguardo para un préstamo que vaya más allá de los 15 años para su amortización, y tanto los constructores como los bancos afiliados pueden formarse idea de la distribución general que existe hasta la fecha, conociendo la distribución particular que resultó de la tabulación de los 200 casos de la muestra:

<u>Plazo</u>	<u>Número de casos</u>	<u>%</u>
5 Años	2	1
10 "	48	24
15 "	150	75
	<u>200</u>	<u>100</u>

Salta a la vista la preferencia de los deudores por los plazos mayores como una consecuencia lógica de la menor cuota mensual de pago que corresponde a determinada deuda, íntimamente relacionada con la capacidad de pago de los deudores.

Es indudable que las empresas constructoras han venido aprovechando, -y quizá lo sigan aprovechando aún-, la demanda efectiva que constituyen muchas familias de la clase media cuyos ingresos, según lo revelado en la tabla No.3, les permite cubrir las cuotas de amortización para un período de 15 años, pues seguramente dentro de pocos años dicho plazo tendrá que irse ampliando a manera de incorporar a familias de menores ingresos en las posibilidades del sistema.

Aprovechando este comentario sobre el plazo de los préstamos de hipotecas aseguradas, deseamos mencionar el modo de pensar que hemos conocido de algunos jefes de hogar, quienes teniendo conocimiento de su capacidad financiera para salir avantes de un compromiso de adquisición de vivienda a varios años de plazo, se encuentran en una situación incierta para su compromiso hipotecario, porque consideran que el plazo largo no les permitirá solventar en vida su compromiso total de pago, privándose de dejar a sus descendientes un patrimonio completamente liberado. Consideramos que tal criterio tiene su origen en nuestra idiosincracia, ya que en nuestro medio no hay todavía una familiaridad suficiente o madura para la adquisición a plazos de bienes inmuebles. Consideramos que con el tiempo imperará la modalidad de pensamiento que en este sentido se observa en Puerto Rico, para sólo mencionar una comunidad socialmente parecida a la nuestra, en donde los plazos más solicitados según nuestros informes recabados son los de 30 y 35 años. En efecto, el jefe de familia puertorriqueño considera la compra de vivienda casi con una actitud similar a la que nosotros observamos para la compra de un automóvil, un amueblado o un televisor; y lo que más le preocupa es su apropiada capacidad de pago para cumplir con regularidad su compromiso mensual, el cual, cuanto más bajo sea, más amplio margen le dejará a su ingreso para llenar otras necesidades de vida a las cuales tiene perfecto derecho, entendiéndolo a la vez que en caso de faltar su ayuda, sus familiares

responderán de modo tal que difícilmente permitirán perder la casa que los alberga.

CAPITULO III

Sección A.- RESGUARDOS MAXIMOS DE ASEGURABILIDAD

La Ley Orgánica del FHA señala concretamente en el artículo 11, inciso b), como una atribución de la Junta Directiva, la de aprobar las tablas por las cuales deba regirse el sistema de seguro de hipotecas, determinando las proporciones entre los préstamos hipotecarios asegurables y el valor de las propiedades que les sirvan de garantía.

Conforme esta facultad, la Junta Directiva dispuso que los montos de los préstamos para viviendas proyectadas o existentes, pueden ser desde Q. 1,000 hasta Q. 15,000, en múltiplos de cien, y en determinados porcentajes prefijados por el FHA que se van aplicando a la valuación del inmueble.

Con base en las normas reglamentarias establecidas, hemos preparado un juego de tablas para la fácil consulta de los montos máximos de los resguardos de asegurabilidad que las entidades aprobadas pueden solicitar de acuerdo con los porcentajes que deben aplicarse a la valuación calculada por el FHA, según se trate de viviendas proyectadas o existentes, con deudor ocupante o no ocupante. Las tablas aparecen de acuerdo con el orden siguiente:

A-1.- Monto máximo de resguardos de asegurabilidad para viviendas proyectadas que ocuparán sus propietarios: A esta categoría se asignan los porcentajes más altos que el deudor puede lograr dentro del sistema, ya que se aplican en la siguiente escala: 90% de los primeros Q. 5,000; el 85% de los segundos Q. 5,000; y el 80% del exceso de Q. 10,000.

La tabla A-1 muestra estos máximos resguardos y debe observarse en ella que la primera casilla está en blanco porque no se pueden otorgar préstamos menores de Q. 1,000; y que a partir de una valuación del inmueble de Q. 17,800 se repite el resguardo máximo de Q. 15,000 en vista de que no se pueden conceder préstamos mayores de esta última suma.

Ejemplo: Si deseamos saber el resguardo máximo que alcanzaría una vivienda valuada por el FHA en Q.8,100, consultamos la tabla y encontramos que es de Q.7,100, o sea la suma redondeada de.....
 $4,500 + 2,635$, equivalentes al 90% de los primeros 5,000 y al 85% de 3,100.

A-II.- Monto máximo de resguardos de asegurabilidad para viviendas existentes que ocuparán sus propietarios: La tabla A-II nos indica los resguardos máximos que podrían concederse para casos de compra de vivienda ya construída que ocupará el deudor hipotecario, los cuales fueron calculados con los siguientes porcentajes aplicados a la valuación del inmueble: 70% de los primeros Q.5,000; 65% de los segundos.....
Q.5,000; 60% del exceso sobre 10,000.

Nótese también en esta tabla que para lograr el mínimo de
Q.1,000 derresguardo, se requiere un valor del inmueble de por lo menos Q.1,400; y que más allá de un avalúo de Q.23,700 de resguardo a concederse se repite con el máximo legal de Q.15,000, porque, como ya dijimos, no pueden otorgarse préstamos mayores.

Ejemplo: Si una persona quiere comprar a plazos una vivienda existente, es decir, construída sin el control previo del FHA, que ha sido valuada en Q.20,200, alcanzaría un resguardo de Q.12,900 resultado ya redondeado de la siguiente suma: $3,500 + 3,250 + 6,120 = 12,870$.

A-III.- Monto máximo de resguardos de asegurabilidad para viviendas proyectadas de deudores no ocupantes: Para operaciones que implican la compra de viviendas proyectadas con fines de alquiler, los resguardos vienen condicionados a los siguientes proporciones: 80% de los primeros Q.5,000; 75% de los segundos Q.5,000; y 70% del exceso de Q.10,000.

Ejemplo: Si la valuación del inmueble es de Q.15,300, la tabla A-III nos dice que el máximo resguardo es de Q.11,500, cifra redondeada de la siguiente suma: $4,000 + 3,750 + 3,710 = 11,460$.

A-IV.- Monto máximo de resguardos de asegurabilidad para mejoras, reparaciones y ampliaciones: Los préstamos para este destino están limitados al 75% del costo total calculado por el FHA de las mejoras, reparaciones y ampliaciones, a los plazos únicos de 5 o 10 años, y en cantidades comprendidas entre Q.1,000 y Q.5,000. La tabla A-IV presenta estos valores máximos.

Ejemplo: Si el FHA ha calculado en Q.4,300, el valor total de las ampliaciones de determinada propiedad, solo se podría recomendar un préstamo máximo de Q.3,225, o sea, el 75% del costo total, debiendo el interesado contar con la diferencia de Q.1,075 para la ampliación proyectada.

Sección B.- CUOTAS MENSUALES NIVELAS DE AMORTIZACION

Dentro del campo de las Matemáticas Financieras el vocablo amortización significa "el proceso mediante el cual se extingue gradualmente una deuda por medio de una serie de pagos periódicos al acreedor". En el cálculo corriente de los problemas de amortización los pagos no se acumulan en un fondo sino que se entregan periódicamente al acreedor, reduciéndose así progresivamente el importe de la deuda y pagando al mismo tiempo el interés sobre el capital pendiente. Pero en el caso del FHA los pagos uniformes mensuales incluyen además de la tasa de interés, otros dos elementos: la prima del seguro FHA y los gastos de administración, ambos también calculados sobre saldos; de tal modo que para los efectos del cálculo de dicho pago uniforme quizá sería preferible hablar de una cuota conjunta mensual nivelada, en la cual se deben incluir los tres elementos de costo como si se tratara de una tasa de interés única.

Para el debido cumplimiento de las disposiciones de los artículos 15 y 19 del Reglamento, el FHA ha aprobado dos procedimientos de amortización según que las entidades aprobadas formalicen el préstamo adoptando como documento de crédito un pagaré o bien cédulas hipotecarias. La diferencia estriba en que, cuando el título que am-

para el acreedor es un pagaré, la cuota mensual nivelada se calcula con pagos y capitalización mensual; mientras que, cuando el préstamo origina la emisión de varias cédulas, -generalmente con valor nominal de Q.100-, los pagos siguen siendo mensuales pero la capitalización es semestral. Esta diferencia en el período de capitalización da como resultado que la cuota mensual nivelada de amortización sea ligeramente mayor cuando se utilizan cédulas que cuando el acreedor se garantiza con un pagaré hipotecario. Véase como ilustración solamente cuatro ejemplos tomados de las tablas que muestran la diferencia en la comparación de los respectivos pagos periódicos mensuales para un período de 15 años:

<u>Monto del préstamo</u> <u>Quetzales</u>	<u>Cuota mensual nivelada</u>		<u>Diferencia</u>
	<u>Cédulas</u>	<u>Pagaré</u>	
1,000	11.37	11.47	0.10
5,000	56.83	57.34	0.51
10,000	110.54	111.53	0.99
15,000	161.19	162.63	1.44

A la consideración anterior obedece que presentemos dos juegos compuestos de cinco tablas cada uno, especificando las cuotas mensuales niveladas según el monto del préstamo y el plazo, identificados así: P-5, P-10, P-15, P-20 y P-25, si se trata de pagarés hipotecarios; y C-5, C-10, C-15, C-20 y C-25, cuando se refiere a cédulas hipotecarias, para los respectivos plazos que indica cada numeral.

Las tablas B-I y B-II se refieren también a las cuotas mensuales niveladas pero en una ordenación tal que, conocido el monto del préstamo, en la misma línea o renglón puede encontrar el interesado la cuota mensual nivelada para cada uno de los cinco plazos que determina el sistema FHA. Esta tabla tiene la ventaja de facilitar el cálculo rápido de las diferencias entre las cuotas mensuales niveladas a medida que aumen

ta el plazo. Estas diferencias a su vez, van siendo menos significativas tanto en valor absoluto como en relativo, al extremo que lo que se beneficia el deudor con la diferencia entre las cuotas de amortización mensual cuando pasa del plazo de 20 a 25 años, sólo representa alrededor del 5 por ciento de la cuota anterior. A continuación se encuentra un ejemplo sobre un préstamo de Q.5,000 con cuotas mensuales calculadas cuando el título es un pagaré, a fin de poder comprobar lo dicho anteriormente:

	<u>De 5 y</u> <u>10 años</u>	<u>De 10 y</u> <u>15 años</u>	<u>De 15 y</u> <u>20 años</u>	<u>De 20 y</u> <u>25 años</u>
Cuota mensual nivelada	Q.108.71	68.88	56.83	51.61
Cuota mensual nivelada	68.88	56.83	51.61	49.01
Diferencia absoluta:	<u>39.83</u>	<u>12.05</u>	<u>5.22</u>	<u>2.60</u>
Diferencia relativa:	36.64%	17.49%	9.19%	5.04%

Deseamos también llamar la atención del lector para advertirle que, excepto para un préstamo de Q.5,000 a 5 años plazo, las bajas que se observan en la cuota mensual nivelada cuando el monto del préstamo pasa de Q.5,000 a Q.5,100 y de Q.10,000 a Q.10,100, obedecen a que a partir del cambio de tales montos la cuota de administración baja del 2 al $1\frac{1}{2}$ por ciento y de $1\frac{1}{2}$ al 1 por ciento, respectivamente.

Nuestro propósito de incluir en este trabajo los juegos de tablas a que nos hemos venido refiriendo en este capítulo, es solamente facilitar el trabajo de Ingenieros, Arquitectos, contratistas, corredores y personas encargadas del departamento FHA en las entidades aprobadas, insistimos en que las cuotas mensuales niveladas están integradas por los siguientes elementos: a) abono a principal; b) tasa de interés; c) prima del seguro FHA; y d) cuota por administración; la reunión de estos elementos constituye lo que también se llama el total del servicio de la deuda; y para comprender mejor el comportamiento de cada

rubro en sus pagos parciales, recomendamos leer cada columna de la tabla de amortización que a título de ejemplo aparece en los anexos del capítulo primero del presente estudio. Con estas indicaciones consideramos que ha quedado claro que las cuotas mensuales niveladas no deben confundirse con el pago mensual de las obligaciones del préstamo, ya que este último agrega al anterior el seguro contra incendio, los impuestos fiscales y las contribuciones municipales.

TABLA A-I

MONTO MAXIMO DE RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD
PARA VIVIENDAS PROYECTADAS QUE OCUPARAN SUS PROPIETARIOS

90 % de los primeros Q. 5,000
85 % de los segundos Q. 5,000
80 % del exceso de Q. 10,000

Plazos
5, 10, 15, 20 y 25 años

Valuación FHA del inmueble Quetzales	Resguardo máximo de asegurabilidad									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	---	1,000	1,100	1,200	1,300	1,400	1,400	1,500	1,600	1,700
2,000	1,800	1,900	2,000	2,100	2,200	2,200	2,300	2,400	2,500	2,600
3,000	2,700	2,800	2,900	3,000	3,100	3,200	3,200	3,300	3,400	3,500
4,000	3,600	3,700	3,800	3,900	4,000	4,000	4,100	4,200	4,300	4,400
5,000	4,500	4,600	4,700	4,800	4,800	4,900	5,000	5,100	5,200	5,300
6,000	5,400	5,400	5,500	5,600	5,700	5,800	5,900	5,900	6,000	6,100
7,000	6,200	6,300	6,400	6,500	6,500	6,600	6,700	6,800	6,900	7,000
8,000	7,000	7,100	7,200	7,300	7,400	7,500	7,600	7,600	7,700	7,800
9,000	7,900	8,000	8,100	8,200	8,200	8,300	8,400	8,500	8,600	8,700
10,000	8,800	8,800	8,900	9,000	9,100	9,200	9,200	9,300	9,400	9,500
11,000	9,600	9,600	9,700	9,800	9,900	10,000	10,000	10,100	10,200	10,300
12,000	10,400	10,400	10,500	10,600	10,700	10,800	10,800	10,900	11,000	11,100
13,000	11,200	11,200	11,300	11,400	11,500	11,600	11,600	11,700	11,800	11,900
14,000	12,000	12,000	12,100	12,200	12,300	12,400	12,400	12,500	12,600	12,700
15,000	12,800	12,800	12,900	13,000	13,100	13,200	13,200	13,300	13,400	13,500
16,000	13,600	13,600	13,700	13,800	13,900	14,000	14,000	14,100	14,200	14,300
17,000	14,400	14,400	14,500	14,600	14,700	14,800	14,800	14,900	15,000	15,000
18,000 o más	15,000									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA A-II

MONTO MAXIMO DE RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD
PARA VIVIENDAS EXISTENTES QUE OCUPARAN SUS PROPIETARIOS

70 % de los primeros Q. 5,000
65 % de los segundos Q. 5,000
60 % del exceso de Q. 10,000

Plazos
5, 10, 15, 20 y 25 años

Valuación FHA del inmueble Quetzales	Resguardo máximo de asegurabilidad									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	---	---	---	---	1,000	1,000	1,100	1,200	1,300	1,300
2,000	1,400	1,500	1,500	1,600	1,700	1,800	1,800	1,900	2,000	2,000
3,000	2,100	2,200	2,200	2,300	2,400	2,400	2,500	2,600	2,700	2,700
4,000	2,800	2,900	2,900	3,000	3,100	3,200	3,200	3,300	3,400	3,400
5,000	3,500	3,600	3,600	3,700	3,800	3,800	3,900	4,000	4,000	4,100
6,000	4,200	4,200	4,300	4,300	4,400	4,500	4,500	4,600	4,700	4,700
7,000	4,800	4,900	4,900	5,000	5,100	5,100	5,200	5,300	5,300	5,400
8,000	5,400	5,500	5,600	5,600	5,700	5,800	5,800	5,900	6,000	6,000
9,000	6,100	6,200	6,200	6,300	6,400	6,400	6,500	6,600	6,600	6,700
10,000	6,800	6,800	6,900	6,900	7,000	7,000	7,100	7,200	7,200	7,300
11,000	7,400	7,400	7,500	7,500	7,600	7,600	7,700	7,800	7,800	7,900
12,000	8,000	8,000	8,100	8,100	8,200	8,200	8,300	8,400	8,400	8,500
13,000	8,600	8,600	8,700	8,700	8,800	8,800	8,900	9,000	9,000	9,100
14,000	9,200	9,200	9,300	9,300	9,400	9,400	9,500	9,600	9,600	9,700
15,000	9,800	9,800	9,900	9,900	10,000	10,000	10,100	10,200	10,200	10,300
16,000	10,400	10,400	10,500	10,500	10,600	10,600	10,700	10,800	10,800	10,900
17,000	11,000	11,000	11,100	11,100	11,200	11,200	11,300	11,400	11,400	11,500
18,000	11,600	11,600	11,700	11,700	11,800	11,800	11,900	12,000	12,000	12,100
19,000	12,200	12,200	12,300	12,300	12,400	12,400	12,500	12,600	12,600	12,700
20,000	12,800	12,800	12,900	12,900	13,000	13,000	13,100	13,200	13,200	13,300
21,000	13,400	13,400	13,500	13,500	13,600	13,600	13,700	13,800	13,800	13,900
22,000	14,000	14,000	14,100	14,100	14,200	14,200	14,300	14,400	14,400	14,500
23,000	14,600	14,600	14,700	14,700	14,800	14,800	14,900	15,000	15,000	15,000
24,000 o más	15,000									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA A-III

MONTO MAXIMO DE RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD
PARA VIVIENDAS PROYECTADAS DE DEUDORES NO OCUPANTES

80 % de los primeros Q. 5,000
75 % de los segundos Q. 5,000
70 % del exceso de Q. 10,000

Plazos
5, 10, 15, 20 y 25 años

Valuación FHA del inmueble Quetzales	Resguardo máximo de asegurabilidad									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	---	---	1,000	1,000	1,100	1,200	1,300	1,400	1,400	1,500
2,000	1,600	1,700	1,800	1,800	1,900	2,000	2,100	2,200	2,200	2,300
3,000	2,400	2,500	2,600	2,600	2,700	2,800	2,900	3,000	3,000	3,100
4,000	3,200	3,300	3,400	3,400	3,500	3,600	3,700	3,800	3,900	3,900
5,000	4,000	4,100	4,200	4,200	4,300	4,400	4,400	4,500	4,600	4,700
6,000	4,800	4,800	4,900	5,000	5,000	5,100	5,200	5,300	5,400	5,400
7,000	5,500	5,600	5,600	5,700	5,800	5,900	6,000	6,000	6,100	6,200
8,000	6,200	6,300	6,400	6,500	6,600	6,600	6,700	6,800	6,800	6,900
9,000	7,000	7,100	7,200	7,200	7,300	7,400	7,400	7,500	7,600	7,700
10,000	7,800	7,800	7,900	8,000	8,000	8,100	8,200	8,200	8,300	8,400
11,000	8,400	8,500	8,600	8,700	8,700	8,800	8,900	8,900	9,000	9,100
12,000	9,200	9,200	9,300	9,400	9,400	9,500	9,600	9,600	9,700	9,800
13,000	9,800	9,900	10,000	10,100	10,100	10,200	10,300	10,300	10,400	10,500
14,000	10,600	10,600	10,700	10,800	10,800	10,900	11,000	11,000	11,100	11,200
15,000	11,200	11,300	11,400	11,500	11,500	11,600	11,700	11,700	11,800	11,900
16,000	12,000	12,000	12,100	12,200	12,200	12,300	12,400	12,400	12,500	12,600
17,000	12,600	12,700	12,800	12,900	12,900	13,000	13,100	13,100	13,200	13,300
18,000	13,400	13,400	13,500	13,600	13,600	13,700	13,800	13,800	13,900	14,000
19,000	14,000	14,100	14,200	14,300	14,300	14,400	14,500	14,500	14,600	14,700
20,000	14,800	14,800	14,900	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
21,000 o más	15,000									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA IV

MONTO MAXIMO DE RESGUARDOS DE ASEGURABILIDAD
PARA MEJORAS, REPARACIONES Y AMPLIACIONES DE VIVIENDAS

75% del costo calculado por el F. H. A.	Resguardo máximo de asegurabilidad									
	Plazo 5 y 10 años									
Costo FHA Quetzales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	---	---	---	1,000	1,000	1,100	1,200	1,300	1,400	1,400
2,000	1,500	1,600	1,600	1,700	1,800	1,900	2,000	2,000	2,100	2,200
3,000	2,200	2,300	2,400	2,500	2,600	2,600	2,700	2,800	2,800	2,900
4,000	3,000	3,100	3,200	3,200	3,300	3,400	3,400	3,500	3,600	3,700
5,000	3,800	3,800	3,900	4,000	4,000	4,100	4,200	4,300	4,400	4,400
6,000	4,500	4,600	4,600	4,700	4,800	4,900	5,000	5,000	5,000	5,000
7,000 o más	5,000									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA P-5

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagares hipotecarios

Prima FHA = 1 % anual

Interés = 8 % "

Admón. = 2 % " de 1,000 a 5,000

= 1½% " de 5,100 a 10,000

= 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo

5 años

(60 meses)

Monto del
préstamo
Quetzales

CUOTA MENSUAL NIVELADA

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	21.74	23.92	26.09	28.27	30.44	32.61	34.79	36.96	39.14	41.31
2,000	43.49	45.66	47.83	50.01	52.18	54.36	56.53	58.70	60.88	63.05
3,000	65.23	67.40	69.58	71.75	73.92	76.10	78.27	80.45	82.62	84.80
4,000	86.97	89.14	91.32	93.49	95.67	97.84	100.02	102.19	104.36	106.54
5,000	108.71	109.62	111.77	113.92	116.07	118.22	120.37	122.52	124.66	126.81
6,000	128.96	131.11	133.26	135.41	137.56	139.71	141.86	144.01	146.16	148.31
7,000	150.46	152.61	154.76	156.91	159.05	161.20	163.35	165.50	167.65	169.80
8,000	171.95	174.10	176.25	178.40	180.55	182.70	184.85	187.00	189.15	191.30
9,000	193.45	195.59	197.74	199.89	202.04	204.19	206.34	208.49	210.64	212.79
10,000	214.94	214.60	216.72	218.84	220.97	223.09	225.22	227.34	229.47	231.59
11,000	233.72	235.84	237.97	240.09	242.22	244.34	246.47	248.59	250.72	252.84
12,000	254.96	257.09	259.21	261.34	263.46	265.59	267.71	269.84	271.96	274.09
13,000	276.21	278.34	280.46	282.59	284.71	286.84	288.96	291.08	293.21	295.33
14,000	297.46	299.58	301.71	303.83	305.96	308.08	310.21	312.33	314.46	316.58
15,000	318.71									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA P-10

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagarás hipotecarios

Prima FHA = 1 % anual
Interés = 8 % "
Admón. [= 2 % "
 [= 1 1/2% "
 [= 1 % "

Plazo

10 años
(120 meses)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	13.78	15.15	16.53	17.91	19.29	20.66	22.04	23.42	24.80	26.17
2,000	27.55	28.93	30.31	31.68	33.06	34.44	35.82	37.19	38.57	39.95
3,000	41.33	42.70	44.08	45.46	46.84	48.21	49.59	50.97	52.35	53.72
4,000	55.10	56.48	57.86	59.23	60.61	61.99	63.37	64.74	66.12	67.50
5,000	68.88	68.82	70.17	71.52	72.86	74.21	75.56	76.91	78.26	79.61
6,000	80.96	82.31	83.66	85.01	86.36	87.71	89.06	90.41	91.76	93.11
7,000	94.45	95.80	97.15	98.50	99.85	101.20	102.55	103.90	105.25	106.60
8,000	107.95	109.30	110.65	112.00	113.35	114.69	116.04	117.39	118.74	120.09
9,000	121.44	122.79	124.14	125.49	126.84	128.19	129.54	130.89	132.24	133.59
10,000	134.93	133.47	134.79	136.12	137.44	138.76	140.08	141.40	142.72	144.04
11,000	145.37	146.69	148.01	149.33	150.65	151.97	153.29	154.62	155.94	157.26
12,000	158.58	159.90	161.22	162.55	163.87	165.19	166.51	167.83	169.15	170.47
13,000	171.80	173.12	174.44	175.76	177.08	178.40	179.72	181.05	182.37	183.69
14,000	185.01	186.33	187.65	188.98	190.30	191.62	192.94	194.26	195.58	196.90
15,000	198.23									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA P-15

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagares hipotecarios

Prima FHA = 1 % anual
 Interés = 8 % "
 Admón. { = 2 % " de 1,000 a 5,000
 = 1½% " de 5,100 a 10,000
 = 1 % " de 10,100 a 15,000.

Plazo
15 años
(180 meses)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	11.37	12.50	13.64	14.78	15.91	17.05	18.19	19.32	20.46	21.60
2,000	22.73	23.87	25.01	26.14	27.28	28.42	29.55	30.69	31.82	32.96
3,000	34.10	35.23	36.37	37.51	38.64	39.78	40.92	42.05	43.19	44.33
4,000	45.46	46.60	47.74	48.87	50.01	51.15	52.28	53.42	54.56	55.69
5,000	56.83	56.38	57.48	58.59	59.69	60.80	61.90	63.01	64.11	65.22
6,000	66.32	67.43	68.53	69.64	70.75	71.85	72.96	74.06	75.17	76.27
7,000	77.38	78.48	79.59	80.69	81.80	82.90	84.01	85.12	86.22	87.33
8,000	88.43	89.54	90.64	91.75	92.85	93.96	95.06	96.17	97.28	98.38
9,000	99.49	100.59	101.70	102.80	103.91	105.01	106.12	107.22	108.33	109.43
10,000	110.54	108.54	109.61	110.68	111.76	112.83	113.91	114.98	116.06	117.13
11,000	118.21	119.28	120.36	121.43	122.50	123.58	124.65	125.73	126.80	127.88
12,000	128.95	130.03	131.10	132.18	133.25	134.33	135.40	136.47	137.55	138.62
13,000	139.70	140.77	141.85	142.92	144.00	145.07	146.15	147.22	148.30	149.37
14,000	150.44	151.52	152.59	153.67	154.74	155.82	156.89	157.97	159.04	160.12
15,000	161.19									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA P-20

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagaré hipotecarios

Prima FHA = 1 % anual
 Interés = 8 % "
 Admón. [= 2 % " de 1,000 a 5,000.
 [= 1½% " de 5,100 a 10,000
 [= 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo
 20 años
 (240 meses)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	10.32	11.35	12.39	13.42	14.45	15.48	16.52	17.55	18.58	19.61
2,000	20.64	21.68	22.71	23.74	24.77	25.80	26.84	27.87	28.90	29.93
3,000	30.97	32.00	33.03	34.06	35.09	36.13	37.16	38.19	39.22	40.26
4,000	41.29	42.32	43.35	44.38	45.42	46.45	47.48	48.51	49.55	50.58
5,000	51.61	50.92	51.92	52.91	53.91	54.91	55.91	56.91	57.91	58.90
6,000	59.90	60.90	61.90	62.90	63.90	64.89	65.89	66.89	67.89	68.89
7,000	69.89	70.88	71.88	72.88	73.88	74.88	75.88	76.88	77.87	78.87
8,000	79.87	80.87	81.87	82.87	83.86	84.86	85.86	86.86	87.86	88.86
9,000	89.85	90.85	91.85	92.85	93.85	94.85	95.84	96.84	97.84	98.84
10,000	99.84	97.47	98.43	99.40	100.36	101.33	102.29	103.26	104.22	105.19
11,000	106.15	107.12	108.08	109.05	110.01	110.98	111.94	112.91	113.87	114.84
12,000	115.80	116.77	117.73	118.70	119.66	120.63	121.59	122.56	123.52	124.49
13,000	125.45	126.42	127.38	128.35	129.31	130.28	131.24	132.21	133.17	134.14
14,000	135.10	136.07	137.03	138.00	138.96	139.93	140.89	141.86	142.82	143.79
15,000	144.75									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA P-25

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagaré hipotecarios

Prima FHA ≡ 1 % anual

Interés = 8 % "

Admón. { = 2 % " de 1,000 a 5,000

{ = 1½% " de 5,100 a 10,000

{ = 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo

25 años
(300 meses)

Monto del
préstamo
Quetzales

CUOTA MENSUAL NIVELADA

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	9.80	10.78	11.76	12.74	13.72	14.70	15.68	16.66	17.64	18.62
2,000	19.60	20.58	21.56	22.54	23.52	24.50	25.48	26.46	27.44	28.42
3,000	29.40	30.38	31.36	32.34	33.32	34.30	35.28	36.26	37.24	38.22
4,000	39.20	40.18	41.16	42.14	43.12	44.11	45.09	46.07	47.05	48.03
5,000	49.01	48.15	49.10	50.04	50.99	51.93	52.87	53.82	54.76	55.71
6,000	56.65	57.60	58.54	59.48	60.43	61.37	62.32	63.26	64.20	65.15
7,000	66.09	67.04	67.98	68.93	69.87	70.81	71.76	72.70	73.65	74.59
8,000	75.53	76.48	77.42	78.37	79.31	80.26	81.20	82.14	83.09	84.03
9,000	84.98	85.92	86.86	87.81	88.75	89.70	90.64	91.59	92.53	93.47
10,000	94.42	91.78	92.69	93.60	94.50	95.41	96.32	97.23	98.14	99.05
11,000	99.96	100.87	101.77	102.68	103.59	104.50	105.41	106.32	107.23	108.14
12,000	109.04	109.95	110.86	111.77	112.68	113.59	114.50	115.40	116.31	117.22
13,000	118.13	119.04	119.95	120.86	121.77	122.67	123.58	124.49	125.40	126.31
14,000	127.22	128.13	129.04	129.94	130.85	131.76	132.67	133.58	134.49	135.40
15,000	136.31									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA C-5

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización semestral
Cédulas hipotecarias

Prima FHA = 1 % anual

Interés = 8 % "

Admón. { = 2 % " de 1,000 a 5,000

{ = 1½% " de 5,100 a 10,000

{ = 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo

5 años
(10 semestres)

Monto del
préstamo
Quetzales

CUOTA MENSUAL NIVELADA

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	22.11	24.32	26.53	28.74	30.95	33.17	35.38	37.59	39.80	42.01
2,000	44.22	46.43	48.64	50.86	53.07	55.28	57.49	59.70	61.91	64.12
3,000	66.33	68.54	70.76	72.97	75.18	77.39	79.60	81.81	84.02	86.23
4,000	88.44	90.66	92.87	95.08	97.29	99.50	101.71	103.92	106.13	108.34
5,000	110.56	111.42	113.60	115.79	117.97	120.16	122.34	124.53	126.71	128.90
6,000	131.08	133.27	135.45	137.63	139.82	142.00	144.19	146.37	148.56	150.74
7,000	152.93	155.11	157.30	159.48	161.67	163.85	166.04	168.22	170.41	172.59
8,000	174.78	176.96	179.14	181.33	183.51	185.70	187.88	190.07	192.25	194.44
9,000	196.62	198.81	200.99	203.18	205.36	207.54	209.73	211.91	214.10	216.28
10,000	218.47	218.00	220.16	222.32	224.47	226.63	228.79	230.95	233.11	235.27
11,000	237.42	239.58	241.74	243.90	246.06	248.22	250.37	252.53	254.69	256.85
12,000	259.01	261.17	263.33	265.48	267.64	269.80	271.96	274.12	276.28	278.43
13,000	280.59	282.75	284.91	287.07	289.23	291.38	293.54	295.70	297.86	300.02
14,000	302.18	304.34	306.49	308.65	310.81	312.97	315.13	317.29	319.44	321.60
15,000	323.76									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA C-10

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización semestral
Cédulas hipotecarias

Prima FHA = 1 % anual
Interés = 8 % "
Admón. [= 2 % " de 1,000 a 5,000
 [= 1½% " de 5,100 a 10,000
 [= 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo
10 años
(20 semestres)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	13.95	15.34	16.74	18.13	19.52	20.92	22.31	23.71	25.10	26.50
2,000	27.89	29.29	30.68	32.08	33.47	34.87	36.26	37.65	39.05	40.44
3,000	41.84	43.23	44.63	46.02	47.42	48.81	50.21	51.60	53.00	54.39
4,000	55.79	57.18	58.57	59.97	61.36	62.76	64.15	65.55	66.94	68.34
5,000	69.73	69.66	71.02	72.39	73.76	75.12	76.49	77.85	79.22	80.59
6,000	81.95	83.32	84.68	86.05	87.41	88.78	90.15	91.51	92.88	94.24
7,000	95.61	96.98	98.34	99.71	101.07	102.44	103.81	105.17	106.54	107.90
8,000	109.27	110.63	112.00	113.37	114.73	116.10	117.46	118.83	120.20	121.56
9,000	122.93	124.29	125.66	127.03	128.39	129.76	131.12	132.49	133.85	135.22
10,000	136.59	135.07	136.41	137.75	139.09	140.42	141.76	143.10	144.44	145.77
11,000	147.11	148.45	149.79	151.12	152.46	153.80	155.13	156.47	157.81	159.15
12,000	160.48	161.82	163.16	164.50	165.83	167.17	168.51	169.85	171.18	172.52
13,000	173.86	175.20	176.53	177.87	179.21	180.54	181.88	183.22	184.56	185.89
14,000	187.23	188.57	189.91	191.24	192.58	193.92	195.26	196.59	197.93	199.27
15,000	200.61									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA C-15

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización semestral
Cédulas hipotecarias

Prima FHA = 1 % anual
Interés = 8 % "
Admón. { = 2 % " de 1,000 a 5,000
 = 1½% " de 5,100 a 10,000
 = 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo
15 años
(30 semestres)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	11.47	12.61	13.76	14.91	16.05	17.20	18.35	19.49	20.64	21.79
2,000	22.93	24.08	25.23	26.37	27.52	28.67	29.81	30.96	32.11	33.26
3,000	34.40	35.55	36.70	37.84	38.99	40.14	41.28	42.43	43.58	44.72
4,000	45.87	47.02	48.16	49.31	50.46	51.60	52.75	53.90	55.04	56.19
5,000	57.34	56.88	57.99	59.11	60.22	61.34	62.45	63.57	64.69	65.80
6,000	66.92	68.03	69.15	70.26	71.38	72.49	73.61	74.72	75.84	76.95
7,000	78.07	79.18	80.30	81.41	82.53	83.65	84.76	85.88	86.99	88.11
8,000	89.22	90.34	91.45	92.57	93.68	94.80	95.91	97.03	98.14	99.26
9,000	100.37	101.49	102.61	103.72	104.84	105.95	107.07	108.18	109.30	110.41
10,000	111.53	109.50	110.59	111.67	112.75	113.84	114.92	116.01	117.09	118.18
11,000	119.26	120.34	121.43	122.51	123.60	124.68	125.77	126.85	127.93	129.02
12,000	130.10	131.19	132.27	133.35	134.44	135.52	136.61	137.69	138.78	139.86
13,000	140.94	142.03	143.11	144.20	145.28	146.36	147.45	148.53	149.62	150.70
14,000	151.79	152.87	153.95	155.04	156.12	157.21	158.29	159.38	160.46	161.54
15,000	162.63									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA C-20

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización semestral
Cédulas hipotecarias

Prima FHA = 1 % anual

Interés = 8 % "

Admón. [= 2 % " de 1,000 a 5,000
= 1½% " de 5,100 a 10,000
= 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo

20 años
(40 semestres)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	10.39	11.42	12.46	13.50	14.54	15.58	16.62	17.66	18.70	19.73
2,000	20.77	21.81	22.85	23.89	24.93	25.97	27.00	28.04	29.08	30.12
3,000	31.16	32.20	33.24	34.28	35.31	36.35	37.39	38.43	39.47	40.51
4,000	41.55	42.58	43.62	44.66	45.70	46.74	47.78	48.82	49.86	50.89
5,000	51.93	51.24	52.25	53.25	54.26	55.26	56.27	57.27	58.28	59.28
6,000	60.29	61.29	62.30	63.30	64.30	65.31	66.31	67.32	68.32	69.33
7,000	70.33	71.34	72.34	73.35	74.35	75.36	76.36	77.37	78.37	79.38
8,000	80.38	81.39	82.39	83.40	84.40	85.40	86.41	87.41	88.42	89.42
9,000	90.43	91.43	92.44	93.44	94.45	95.45	96.46	97.46	98.47	99.47
10,000	100.48	98.10	99.07	100.04	101.01	101.99	102.96	103.93	104.90	105.87
11,000	106.84	107.81	108.79	109.76	110.73	111.70	112.67	113.64	114.61	115.58
12,000	116.56	117.53	118.50	119.47	120.44	121.41	122.38	123.35	124.33	125.30
13,000	126.27	127.24	128.21	129.18	130.15	131.13	132.10	133.07	134.04	135.01
14,000	135.98	136.95	137.92	138.90	139.87	140.84	141.81	142.78	143.75	144.72
15,000	145.69									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA C-25

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización semestral
Cédulas hipotecarias

Prima FHA = 1 % anual

Interés = 8 % "

Admón { = 2 % " de 1,000 a 5,000

{ = 1½% " de 5,100 a 10,000

{ = 1 % " de 10,100 a 15,000

Plazo

25 años
(50 semestres)

Monto del préstamo Quetzales	CUOTA MENSUAL NIVELADA									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1,000	9.84	10.83	11.81	12.80	13.78	14.76	15.75	16.73	17.72	18.70
2,000	19.69	20.67	21.66	22.64	23.62	24.61	25.59	26.58	27.56	28.55
3,000	29.53	30.51	31.50	32.48	33.47	34.45	35.44	36.42	37.40	38.39
4,000	39.37	40.36	41.34	42.33	43.31	44.30	45.28	46.26	47.25	48.23
5,000	49.22	48.37	49.32	50.27	51.21	52.16	53.11	54.06	55.01	55.96
6,000	56.91	57.85	58.80	59.75	60.70	61.65	62.60	63.54	64.49	65.44
7,000	66.39	67.34	68.29	69.23	70.18	71.13	72.08	73.03	73.98	74.93
8,000	75.87	76.82	77.77	78.72	79.67	80.62	81.56	82.51	83.46	84.41
9,000	85.36	86.31	87.26	88.20	89.15	90.10	91.05	92.00	92.95	93.89
10,000	94.84	92.21	93.12	94.03	94.95	95.86	96.77	97.68	98.60	99.51
11,000	100.42	101.34	102.25	103.16	104.07	104.99	105.90	106.81	107.73	108.64
12,000	109.55	110.47	111.38	112.29	113.20	114.12	115.03	115.94	116.86	117.77
13,000	118.68	119.60	120.51	121.42	122.33	123.25	124.16	125.07	125.99	126.90
14,000	127.81	128.72	129.64	130.55	131.46	132.38	133.29	134.20	135.12	136.03
15,000	136.94									

NOTA: Las cifras de 0 a 9 indican centenas de quetzales.

TABLA B-I

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagaré hipotecarios

Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años					Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años				
	5	10	15	20	25		5	10	15	20	25
1,000	21.74	13.78	11.37	10.32	9.80	4,500	97.84	61.99	51.15	46.45	44.11
1,100	23.92	15.15	12.50	11.35	10.78	4,600	100.02	63.37	52.28	47.48	45.09
1,200	26.09	16.53	13.64	12.39	11.76	4,700	102.19	64.74	53.42	48.51	46.07
1,300	28.27	17.91	14.78	13.42	12.74	4,800	104.36	66.12	54.56	49.55	47.05
1,400	30.44	19.29	15.91	14.45	13.72	4,900	106.54	67.50	55.69	50.58	48.03
1,500	32.61	20.66	17.05	15.48	14.70	5,000	108.71	68.88	56.83	51.61	49.01
1,600	34.79	22.04	18.19	16.52	15.68	5,100	109.62	68.82	56.38	50.92	48.15
1,700	36.96	23.42	19.32	17.55	16.66	5,200	111.77	70.17	57.48	51.92	49.10
1,800	39.14	24.80	20.46	18.58	17.64	5,300	113.92	71.52	58.59	52.91	50.04
1,900	41.31	26.17	21.60	19.61	18.62	5,400	116.07	72.86	59.69	53.91	50.99
2,000	43.49	27.55	22.73	20.64	19.60	5,500	118.22	74.21	60.80	54.91	51.93
2,100	45.66	28.93	23.87	21.68	20.58	5,600	120.37	75.56	61.90	55.91	52.87
2,200	47.83	30.31	25.01	22.71	21.56	5,700	122.52	76.91	63.01	56.91	53.82
2,300	50.01	31.68	26.14	23.74	22.54	5,800	124.66	78.26	64.11	57.91	54.76
2,400	52.18	33.06	27.28	24.77	23.52	5,900	126.81	79.61	65.22	58.90	55.71
2,500	54.36	34.44	28.42	25.80	24.50	6,000	128.96	80.96	66.32	59.90	56.65
2,600	56.53	35.82	29.55	26.84	25.48	6,100	131.11	82.31	67.43	60.90	57.60
2,700	58.70	37.19	30.69	27.87	26.46	6,200	133.26	83.66	68.53	61.90	58.54
2,800	60.88	38.57	31.82	28.90	27.44	6,300	135.41	85.01	69.64	62.90	59.48
2,900	63.05	39.95	32.96	29.93	28.42	6,400	137.56	86.36	70.75	63.90	60.43
3,000	65.23	41.33	34.10	30.97	29.40	6,500	139.71	87.71	71.85	64.89	61.37
3,100	67.40	42.70	35.23	32.00	30.38	6,600	141.86	89.06	72.96	65.89	62.32
3,200	69.58	44.08	36.37	33.03	31.36	6,700	144.01	90.41	74.06	66.89	63.26
3,300	71.75	45.46	37.51	34.06	32.34	6,800	146.16	91.76	75.17	67.89	64.20
3,400	73.92	46.84	38.64	35.09	33.32	6,900	148.31	93.11	76.27	68.89	65.15
3,500	76.10	48.21	39.78	36.13	34.30	7,000	150.46	94.45	77.38	69.89	66.09
3,600	78.27	49.59	40.92	37.16	35.28	7,100	152.61	95.80	78.48	70.88	67.04
3,700	80.45	50.97	42.05	38.19	36.26	7,200	154.76	97.15	79.59	71.88	67.98
3,800	82.62	52.35	43.19	39.22	37.24	7,300	156.91	98.50	80.69	72.88	68.93
3,900	84.80	53.72	44.33	40.26	38.22	7,400	159.05	99.85	81.80	73.88	69.87
4,000	86.97	55.10	45.46	41.29	39.20	7,500	161.20	101.20	82.90	74.88	70.81
4,100	89.14	56.48	46.60	42.32	40.18	7,600	163.35	102.55	84.01	75.88	71.76
4,200	91.32	57.86	47.74	43.35	41.16	7,700	165.50	103.90	85.12	76.88	72.70
4,300	93.49	59.23	48.87	44.38	42.14	7,800	167.65	105.25	86.22	77.87	73.65
4,400	95.67	60.61	50.01	45.42	43.12	7,900	169.80	106.60	87.33	78.87	74.59

TABLA B-I
(Continuación)

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Pagará hipotecarios

Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años					Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años				
	5	10	15	20	25		5	10	15	20	25
8,000	171.95	107.95	88.43	79.87	75.53	11,600	246.47	153.29	124.65	111.94	105.41
8,100	174.10	109.30	89.54	80.87	76.46	11,700	248.59	154.62	125.73	112.91	106.32
8,200	176.25	110.65	90.64	81.87	77.42	11,800	250.72	155.94	126.80	113.87	107.23
8,300	178.40	112.00	91.75	82.87	78.37	11,900	252.84	157.26	127.88	114.84	108.14
8,400	180.55	113.35	92.85	83.86	79.31	12,000	254.96	158.58	128.95	115.80	109.04
8,500	182.70	114.69	93.96	84.86	80.26	12,100	257.09	159.90	130.03	116.77	109.95
8,600	184.85	116.04	95.06	85.86	81.20	12,200	259.21	161.22	131.10	117.73	110.86
8,700	187.00	117.39	96.17	86.86	82.14	12,300	261.34	162.55	132.18	118.70	111.77
8,800	189.15	118.74	97.28	87.86	83.09	12,400	263.46	163.87	133.25	119.66	112.68
8,900	191.30	120.09	98.38	88.86	84.03	12,500	265.59	165.19	134.33	120.63	113.59
9,000	193.45	121.44	99.49	89.85	84.98	12,600	267.71	166.51	135.40	121.59	114.50
9,100	195.59	122.79	100.59	90.85	85.92	12,700	269.84	167.83	136.47	122.56	115.40
9,200	197.74	124.14	101.70	91.85	86.86	12,800	271.96	169.15	137.55	123.52	116.31
9,300	199.89	125.49	102.80	92.85	87.81	12,900	274.09	170.47	138.62	124.49	117.22
9,400	202.04	126.84	103.91	93.85	88.75	13,000	276.21	171.80	139.70	125.45	118.13
9,500	204.19	128.19	105.01	94.85	89.70	13,100	278.34	173.12	140.77	126.42	119.04
9,600	206.34	129.54	106.12	95.84	90.64	13,200	280.46	174.44	141.85	127.38	119.95
9,700	208.49	130.89	107.22	96.84	91.59	13,300	282.59	175.76	142.92	128.35	120.86
9,800	210.64	132.24	108.33	97.84	92.53	13,400	284.71	177.08	144.00	129.31	121.77
9,900	212.79	133.59	109.43	98.84	93.47	13,500	286.84	178.40	145.07	130.28	122.67
10,000	214.94	134.93	110.54	99.84	94.42	13,600	288.96	179.72	146.15	131.24	123.58
10,100	214.60	133.47	108.54	97.47	91.78	13,700	291.08	181.05	147.22	132.21	124.49
10,200	216.72	134.79	109.61	98.43	92.69	13,800	293.21	182.37	148.30	133.17	125.40
10,300	218.84	136.12	110.68	99.40	93.60	13,900	295.33	183.69	149.37	134.14	126.31
10,400	220.97	137.44	111.76	100.36	94.50	14,000	297.46	185.01	150.44	135.10	127.22
10,500	223.09	138.76	112.83	101.33	95.41	14,100	299.58	186.33	151.52	136.07	128.13
10,600	225.22	140.08	113.91	102.29	96.32	14,200	301.71	187.65	152.59	137.03	129.04
10,700	227.34	141.40	114.98	103.26	97.23	14,300	303.83	188.98	153.67	138.00	129.94
10,800	229.47	142.72	116.06	104.22	98.14	14,400	305.96	190.30	154.74	138.96	130.85
10,900	231.59	144.04	117.13	105.19	99.05	14,500	308.08	191.62	155.82	139.93	131.76
11,000	233.72	145.37	118.21	106.15	99.96	14,600	310.21	192.94	156.89	140.89	132.67
11,100	235.84	146.69	119.28	107.12	100.87	14,700	312.33	194.26	157.97	141.86	133.58
11,200	237.97	148.01	120.36	108.08	101.77	14,800	314.46	195.58	159.04	142.82	134.49
11,300	240.09	149.33	121.43	109.05	102.68	14,900	316.58	196.90	160.12	143.79	135.40
11,400	242.22	150.65	122.50	110.01	103.59	15,000	318.71	198.23	161.19	144.75	136.31
11,500	244.34	151.97	123.58	110.98	104.50						

TABLA B-2

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION

Capitalización mensual

Cédulas Hipotecarias

Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años					Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años				
	5	10	15	20	25		5	10	15	20	25
1,000	22.11	13.95	11.47	10.39	9.84	4,500	99.50	62.76	51.60	46.74	44.30
1,100	24.32	15.34	12.61	11.42	10.83	4,600	101.71	64.15	52.75	47.78	45.28
1,200	26.53	16.74	13.76	12.46	11.81	4,700	103.92	65.55	53.90	48.82	46.26
1,300	28.74	18.13	14.91	13.50	12.80	4,800	106.13	66.94	55.04	49.86	47.25
1,400	30.95	19.52	16.05	14.54	13.78	4,900	108.34	68.34	56.19	50.89	48.23
1,500	33.17	20.92	17.20	15.58	14.76	5,000	110.56	69.73	57.34	51.93	49.22
1,600	35.38	22.31	18.35	16.62	15.75	5,100	111.42	69.66	56.88	51.24	48.37
1,700	37.59	23.71	19.49	17.66	16.73	5,200	113.60	71.02	57.99	52.25	49.32
1,800	39.80	25.10	20.64	18.70	17.72	5,300	115.79	72.39	59.11	53.25	50.27
1,900	42.01	26.50	21.79	19.73	18.70	5,400	117.97	73.76	60.22	54.26	51.21
2,000	44.22	27.89	22.93	20.77	19.69	5,500	120.16	75.12	61.34	55.26	52.16
2,100	46.43	29.29	24.08	21.81	20.67	5,600	122.34	76.49	62.45	56.27	53.11
2,200	48.64	30.68	25.23	22.85	21.66	5,700	124.53	77.85	63.57	57.27	54.06
2,300	50.86	32.08	26.37	23.89	22.64	5,800	126.71	79.22	64.69	58.28	55.01
2,400	53.07	33.47	27.52	24.93	23.62	5,900	128.90	80.59	65.80	59.28	55.96
2,500	55.28	34.87	28.67	25.97	24.61	6,000	131.08	81.95	66.92	60.29	56.91
2,600	57.49	36.26	29.81	27.00	25.59	6,100	133.27	83.32	68.03	61.29	57.85
2,700	59.70	37.65	30.96	28.04	26.58	6,200	135.45	84.68	69.15	62.30	58.80
2,800	61.91	39.05	32.11	29.08	27.56	6,300	137.63	86.05	70.26	63.30	59.75
2,900	64.12	40.44	33.26	30.12	28.55	6,400	139.82	87.41	71.38	64.30	60.70
3,000	66.33	41.84	34.40	31.16	29.53	6,500	142.00	88.78	72.49	65.31	61.65
3,100	68.54	43.23	35.55	32.20	30.51	6,600	144.19	90.15	73.61	66.31	62.60
3,200	70.76	44.63	36.70	33.24	31.50	6,700	146.37	91.51	74.72	67.32	63.54
3,300	72.97	46.02	37.84	34.28	32.48	6,800	148.56	92.88	75.84	68.32	64.49
3,400	75.18	47.42	38.99	35.31	33.47	6,900	150.74	94.24	76.95	69.33	65.44
3,500	77.39	48.81	40.14	36.35	34.45	7,000	152.93	95.61	78.07	70.33	66.39
3,600	79.60	50.21	41.28	37.39	35.44	7,100	155.11	96.98	79.18	71.34	67.34
3,700	81.81	51.60	42.43	38.43	36.42	7,200	157.30	98.34	80.30	72.34	68.29
3,800	84.02	53.00	43.58	39.47	37.40	7,300	159.48	99.71	81.41	73.35	69.23
3,900	86.23	54.39	44.72	40.51	38.39	7,400	161.67	101.07	82.53	74.35	70.18
4,000	88.44	55.79	45.87	41.55	39.37	7,500	163.85	102.44	83.65	75.36	71.13
4,100	90.66	57.18	47.02	42.58	40.36	7,600	166.04	103.81	84.76	76.36	72.08
4,200	92.87	58.57	48.16	43.62	41.34	7,700	168.22	105.17	85.88	77.37	73.03
4,300	95.08	59.97	49.31	44.66	42.33	7,800	170.41	106.54	86.99	78.37	73.98
4,400	97.29	61.36	50.46	45.70	43.31	7,900	172.59	107.90	88.11	79.38	74.93

TABLE B-2
(Continuación)

CUOTAS MENSUALES NIVELADAS DE AMORTIZACION
Capitalización mensual
Cédulas Hipotecarias

Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años					Monto del préstamo Quetzales	Plazo en años				
	5	10	15	20	25		5	10	15	20	25
8,000	174.78	109.27	89.22	80.38	75.87	11,600	250.37	155.13	125.77	112.67	105.90
8,100	176.96	110.63	90.34	81.39	76.82	11,700	252.53	156.47	126.05	113.64	106.81
8,200	179.14	112.00	91.45	82.39	77.77	11,800	254.69	157.81	127.93	114.61	107.73
8,300	181.33	113.37	92.57	83.40	78.72	11,900	256.85	159.15	129.02	115.58	108.64
8,400	183.51	114.73	93.68	84.40	79.67	12,000	259.01	160.48	130.10	116.56	109.55
8,500	185.70	116.10	94.80	85.40	80.62	12,100	261.17	161.82	131.19	117.53	110.47
8,600	187.88	117.46	95.91	86.41	81.56	12,200	263.33	163.16	132.27	118.50	111.38
8,700	190.07	118.83	97.03	87.41	82.51	12,300	265.48	164.50	133.35	119.47	112.29
8,800	192.25	120.20	98.14	88.42	83.46	12,400	267.64	165.83	134.44	120.44	113.20
8,900	194.44	121.56	99.26	89.42	84.41	12,500	269.80	167.17	135.52	121.41	114.12
9,000	196.62	122.93	100.37	90.43	85.36	12,600	271.96	168.51	136.61	122.38	115.03
9,100	198.81	124.29	101.49	91.43	86.31	12,700	274.12	169.85	137.69	123.35	115.94
9,200	200.99	125.66	102.61	92.44	87.26	12,800	276.28	171.18	138.78	124.33	116.86
9,300	203.18	127.03	103.72	93.44	88.20	12,900	278.43	172.52	139.86	125.30	117.77
9,400	205.36	128.39	104.84	94.45	89.15	13,000	280.59	173.86	140.94	126.27	118.68
9,500	207.54	129.76	105.95	95.45	90.10	13,100	282.75	175.20	142.03	127.24	119.60
9,600	209.73	131.12	107.07	96.46	91.05	13,200	284.91	176.53	143.11	128.21	120.51
9,700	211.91	132.49	108.18	97.46	92.00	13,300	287.07	177.87	144.20	129.18	121.42
9,800	214.10	133.85	109.30	98.47	92.95	13,400	289.23	179.21	145.28	130.15	122.33
9,900	216.28	135.22	110.41	99.47	93.89	13,500	291.38	180.54	146.36	131.13	123.25
10,000	218.47	136.59	111.53	100.48	94.84	13,600	293.54	181.88	147.45	132.10	124.16
10,100	218.00	135.07	109.50	98.10	92.21	13,700	295.70	183.22	148.53	133.07	125.07
10,200	220.16	136.41	110.59	99.07	93.12	13,800	297.86	184.56	149.62	134.04	125.99
10,300	222.32	137.75	111.67	100.04	94.03	13,900	300.02	185.89	150.70	135.01	126.90
10,400	224.47	139.09	112.75	101.01	94.95	14,000	302.18	187.23	151.79	135.98	127.81
10,500	226.63	140.42	113.84	101.99	95.86	14,100	304.34	188.57	152.87	136.95	128.72
10,600	228.79	141.76	114.92	102.96	96.77	14,200	306.49	189.91	153.95	137.92	129.64
10,700	230.95	143.10	116.01	103.93	97.68	14,300	308.65	191.24	155.04	138.90	130.55
10,800	233.11	144.44	117.09	104.90	98.60	14,400	310.81	192.58	156.12	139.87	131.46
10,900	235.27	145.77	118.18	105.87	99.51	14,500	312.97	193.92	157.21	140.84	132.38
11,000	237.42	147.11	119.26	106.84	100.42	14,600	315.13	195.26	158.29	141.81	133.29
11,100	239.58	148.45	120.34	107.81	101.34	14,700	317.29	196.59	159.38	142.78	134.20
11,200	241.74	149.79	121.43	108.79	102.25	14,800	319.44	197.93	160.46	143.75	135.12
11,300	243.90	151.12	122.51	109.76	103.16	14,900	321.60	199.27	161.54	144.72	136.03
11,400	246.06	152.46	123.60	110.73	104.07	15,000	323.76	200.61	162.63	145.69	136.94
11,500	248.22	153.80	124.68	111.70	104.99						

convencido de que si quiere tener vivienda propia para el albergue de su familia, debe desarrollar el esfuerzo necesario para alcanzar tal objetivo.

- 4.- Es esencial que los agentes vendedores de las empresas constructoras tengan un mejor conocimiento de todos los gastos en perspectiva que por motivo de vivienda tendrá que cubrir el futuro deudor, pues algunas veces provocan desorientación cuando se limitan a informar únicamente sobre la cuota mensual nivelada, la cual no incluye el pago de seguro contra riesgos, los impuestos territoriales y el arbitrio municipal por renta inmobiliaria.
- 5.- Aunque hasta la fecha se ha venido utilizando para la calificación del patrón de hipoteca la tabla de pesos utilizada en el sistema FHA norteamericano, habrá necesidad, en cuanto se cuente con suficiente información estadística, de hacerle los ajustes convenientes adaptándolos a nuestro medio, especialmente en lo que respecta a la relación entre el pago mensual de las obligaciones del préstamo al valor de la renta.
- 6.- Infortunadamente a la fecha no se cuenta con las cifras definitivas del Censo de la Vivienda que debió levantarse en 1960, postergándose su realización hasta abril del año en curso. Abrigamos la esperanza de contar con las tabulaciones mínimas dentro de breve plazo, pues sus resultados constituirán material valioso para determinar el déficit de viviendas a un momento dado, pudiéndose estimar en mejor forma para el futuro las posibles tendencias de las necesidades de viviendas como resultado de nuestra evolución demográfica.
- 7.- El estudio de la muestra a que se refiere el Capítulo Segundo debe de conceptuarse como una evaluación sobre la marcha; como un primer intento de la pauta a seguir en el futuro; por consiguiente deberán ampliarse y actualizarse los datos a períodos convenientes a efecto de medir las consecuencias que irán presentando los cambios en la demanda y oferta de viviendas familiares.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- 1.- El FHA persigue, como institución, que el deudor hipotecario pueda salir con éxito de su compromiso adquirido a varios años de plazo; o sea que en su política de emisión de seguros de hipotecas se preocupa por evitar, hasta donde sea posible, que las entidades aprobadas inicien juicios judiciales para la adjudicación de la propiedad que garantiza la hipoteca. Desde el punto de vista del beneficio del propio deudor hipotecario esta es la razón que fundamenta el conjunto de normas técnicas empleadas en el análisis de crédito del sistema FHA, así como la investigación personal más a fondo que se realiza en relación a sus antecedentes de crédito, normas de conducta social y familiar, aún en aquellos casos en que la persona muestre oposición a prestar su colaboración. Esta investigación se justifica más si se tiene en cuenta que los préstamos por el sistema FHA pueden alcanzar cifras máximas de Q. 15,000, a 25 años de plazo, y hasta el 90% del valor del inmueble; todo lo cual viene a constituir un cambio radical en comparación con los préstamos hipotecarios tradicionales.
- 2.- En virtud de que a la fecha no existen en Guatemala empresas especializadas en las investigaciones de crédito, el FHA ha venido autorizando a varias personas, especialmente Trabajadores Sociales, para esta clase de trabajos. Como el análisis de crédito descansa en buena parte en la calidad de los datos aportados por el investigador de créditos en la forma FHA 2-7, es de suma necesidad para mayor seguridad de todas las partes interesadas, que los bancos afiliados colaboren decididamente proporcionándoles las mayores facilidades a los investigadores para que puedan llenar su cometido.
- 3.- Aunque existan diferencias en cuanto al grado de eficiencia con que el problema de la vivienda en general se ha tratado en los diferentes países, lo cierto es que no hay uno solo que lo haya logrado resolver, por ejemplo, a base de esa especie de lotería de los Bancos de Capitalización o como un simple regalo del Estado. La verdad es que el Jefe de hogar de nuestra clase media debe estar

- 8.- Con el propósito de reducir los gastos iniciales del deudor, cuando éste es propietario del lote, sería conveniente que la iniciativa privada buscara la forma de establecer oficinas profesionales que pudieran diseñar juegos de planos típicos para diferentes tamaños de lotes y diferentes valores de construcción, a fin de facilitarle al futuro deudor la selección del plano modelo por el cual estaría interesado. Esto bajaría bastante los honorarios que está obligado a pagar cuando solicita los servicios de un profesional de la materia, con conocimiento de los requisitos que exige el FHA. El problema se complica cuando ante una denegatoria del FHA, por planos defectuosos, debe determinarse quién tiene que asumir el gasto en justicia. El banco no querrá pagar; el Ingeniero o Arquitecto no puede perder el valor de su trabajo; y al comprador puede parecerle injusto tener que pagar por planos que ya no se utilizarán por no poderse llevar a cabo la transacción hipotecaria.
- 9.- Se recomienda especialmente a los profesionales de la construcción, para sus estudios sobre planes a desarrollar en el futuro, considerar los promedios aritméticos y las medianas calculadas en el Capítulo Segundo, con preferencia en las distribuciones del ingreso del deudor, monto de los resguardos de asegurabilidad, alquileres pagados, y relaciones porcentuales entre gastos en perspectiva por concepto de vivienda e ingreso efectivo neto.
- 10.- Hemos leído el último Balance del FHA, al 30 de septiembre del presente año, y no nos resistimos a incluir en nuestro trabajo, como una primicia informativa, las cifras siguientes: valor de los resguardos de asegurabilidad expedidos, 6.4 millones; valor de los seguros de hipotecas, 4.0 millones. La diferencia entre los montos de unos y otros no interesa comentarla; baste decir que los resguardos tienden a convertirse en seguros a breve plazo. Por otra parte, a esa misma fecha, no se había conocido en el FHA un solo caso de iniciación de juicio hipotecario por incumplimiento del deudor. Véase, pues, que ya se han recogido los primeros frutos durante el lapso relativamente corto que lleva de operar el

sistema. Posiblemente en lo venidero haya necesidad de formular algunos cambios en sus procedimientos operacionales, y aún en sus normas jurídicas, tratando de buscar nuevos aciertos, pero la esencia de sus principios seguramente se mantendrá incólume.

BIBLIOGRAFIA

- 1) Ley del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas. Decreto No. 1448.
- 2) Reglamento de la Ley del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA).
- 3) Ley de Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda
- 4) Underwriting Handbook Federal Housing Administration (Traducción al español).
- 5) Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar. Adolfo Lamas.
- 6) Las Instituciones de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar Gustavo Galindo Guarneros.
- 7) Curso de Economía Moderna. Paul A. Samuelson.
- 8) Estadística General Aplicada. F. E. Crokton y D. J. Cowden.
- 9) Manual de Matemáticas Financieras. Justin H. Moore.
- 10) El Mercado de Vivienda Urbana en Guatemala. Lic. Enrique Santa Cruz e Ing. William K. Wittausch.
- 11) Guatemala - Monografía Sociológica. Mario Monteforte Toledo.
- 12) Acuerdos dictados por la Gerencia del FHA.