

## **¿CUÁL ES EL VERDADERO PROBLEMA SOBRE SU CREDITO HIPOTECARIO?**

### **Alberto Calva-Mercado**

Director General de Acus Consultores, S.C.  
acalva@prodigy.net.mx // www.acus.com.mx

Los comentarios y preguntas sobre situaciones particulares referentes a problemas con los créditos hipotecarios siguen siendo algo de todos los días. Pero, ¿cuál es el verdadero problema con un crédito hipotecario? ¿Cómo debe analizarse la situación? ¿Es el problema el crédito o puede ser otra variable?

### **COMO DIVIDIR EL PROBLEMA**

Se ha dado por concluir que todos los problemas son debido a los créditos, a las condiciones de éste, a la banca y en general a todo lo relacionado con esto. ¿Es cierto esto? Probablemente en muchos casos sí lo sea, pero también debemos aceptar que en muchos otros casos el problema es otro y por no querer aceptarlo, o por falta de visión, seguimos tratando de resolver el problema en el lugar equivocado.

Hoy en día hay muchas personas, que aún con su crédito reestructurados en Udi, no pueden pagar o se quejan del crédito. En definitiva, tienen que resolver su problema, pero sería conveniente analizarlo primero para definir la posible causa. Espero poder ayudar a ello.

¿Cuál puede ser el problema? Podríamos decir que se pueden identificar tres grandes conceptos:

- El crédito, es decir, las condiciones de éste (tasa y plazo)
- El activo, es decir, que calidad de bien se compró con el crédito
- El flujo, es decir, cuánto dinero se genera cada mes para enfrentar el compromiso adquirido

## **EL CREDITO**

En primera instancia habría que analizar el crédito. Definitivamente este sí puede ser el problema, o solo uno de ellos. ¿Qué debemos de analizar en cuánto al crédito?

Independientemente de lo que haya hecho con el dinero, usted pudo haber contraído un crédito en situaciones ventajosas o desventajosas. Primero habría que analizar, con respecto a otras alternativas, si la tasa de interés que tiene que pagar es alta o no. Y cuando analice esto debe estar consciente de que solo tiene un número limitado de alternativas en el mercado, y de no quererse comparar con alternativas que no existen y que tampoco son viables.

Por ejemplo, si tiene un crédito en Udi al 12 por ciento cuando en el mercado se puede conseguir un crédito hipotecario entre 9.25 y 10.5 por ciento, entonces en definitiva está en problemas. Si por el contrario, tiene un crédito con una tasa del 8 por ciento, entonces está en una situación ventajosa.

¿A qué nos referimos cuando decimos que no se compare con alternativas que no existen y que tampoco son viables? Bueno, todos quisiéramos tener un crédito bancario sin intereses, pero esto es totalmente fuera de la realidad, simplemente porque hay ahorradores a los que el banco tiene que pagarles una tasa de interés. Luego entonces, no piense, ni sueñe, con créditos que tengan una tasa de interés por debajo de la tasa que se paga a los ahorradores en el sistema financiero (tasa pasiva). Puede tomar como medida de referencia el CCP en pesos o en Udi, según sea el caso, para determinar una tasa mínima.

¿Y si tiene un crédito en situaciones ventajosas quiere decir que no debe tener problemas? No, pero sí quiere decir que si tiene un crédito a tasas de mercado es muy posible que su problema sea alguna de las otras dos variables que hemos definido: el activo o el flujo.

## **EL ACTIVO**

Aún con un crédito en condiciones de mercado habría que preguntarse en que invirtió su dinero. Es decir, puede tener el mejor crédito del mundo, pero si adquirió un bien que ha perdido su valor obviamente le parecerá que debe mucho, aunque en este caso el problema sigue siendo el activo, no el crédito.

Por ejemplo, supongamos que alguien consiguiera un crédito gratis, es decir, no tiene que pagar intereses, sino solamente la inflación. ¿Qué pasaría si esta persona invierte su dinero en un negocio que quiebra? Obviamente el problema no es el crédito, sino la selección del activo. ¿Qué pasaría si esta persona compra una propiedad que por alguna razón no aumenta su valor con el tiempo, tal como lo hacen en general todas las propiedades? Una vez más el problema fue la selección del activo. ¿Qué pasaría si esta persona paga por una propiedad 100 pesos cuando en realidad en el mercado vale 70 pesos? El problema fue la negociación del precio y la compra de un activo que tiene un precio real inferior. En todos estos casos, el problema no es el crédito, sino el activo. Puede culpar al crédito todo lo que quiera, pero no resolverá nada. Mejor busque la manera de darle un valor al activo para que pueda recuperar el saldo de su crédito.

Por el contrario, si una persona tiene un crédito a tasas de mercado o incluso mayores, pero invierte en un negocio muy rentable, seguramente nunca lo oirán quejarse del crédito. Si una persona compra una propiedad en condiciones muy favorables, por ejemplo, a la mitad del precio de mercado, tampoco tendrá de que quejarse ya que su patrimonio siempre será mayor que el valor de la deuda.

## **EL FLUJO**

Por último, el flujo puede ser el causante de todo el problema. Aún suponiendo que usted tiene un crédito en condiciones adecuadas, y que compró un bien en excelentes condiciones, si no genera el flujo necesario, es decir, si no genera el dinero necesario para pagar la deuda, estará en un problema.

Recuerdo el caso, hace varios años, de una mujer que debía 20 mil pesos en su tarjeta de crédito y se encontraba desempleada. Su pregunta fue directa, ¿cómo debo negociar mi deuda en la tarjeta de crédito para terminar con el problema?

**“¿Cuál es el verdadero problema sobre su crédito hipotecario?”**

**Alberto Calva-Mercado**

Marzo de 1998

---

En este caso, la susodicha mujer estaba enfocando mal su problema. El asunto a resolver no era el crédito, ni cuánto debía ni que tasa de interés le estaban cobrando, ni tampoco el problema a resolver era que calidad de activo había comprado. Su problema, el asunto en el que debía enfocarse, era en conseguir un trabajo que le diera un ingreso para poder pagar la deuda. De otra forma, no importa que reestructuración haga de su deuda, nunca podrá pagar.

Imagínese que a usted le dan un préstamo personal por 12 millones de pesos a una tasa del 8 por ciento en Udi. Imagínese que con ese dinero compra una mansión en la zona más lujosa y cara de la ciudad que está valuada en 15 millones. Si piensa mantener la mansión y pagar el crédito es muy probable que esté en un problema. Y su problema no es el crédito, ya que lo consiguió a una excelente tasa, y no es el activo ya que lo consiguió a un precio castigado. El problema es que para pagar esta deuda su mensualidad podría ser de alrededor de 100 mil pesos. ¿Tiene el ingreso para poder destinar 100 mil pesos al mes durante 20 años para pagar su deuda? Si no lo tiene, puede estar seguro que se trata de un buen crédito y un buen activo, pero tiene un problema de flujo.

**RESUELVA EL PROBLEMA CORRECTO**

Tal vez la conclusión que podríamos sacar a esta sencilla reflexión es que debemos de analizar correctamente la situación para determinar el problema, y enfocarnos con las estrategias correctas a resolverlo. ¿El problema realmente es el crédito o es el activo o el flujo?

**< F I N >**