



CRITERIOS DE REGISTRO Y PERMANENCIA DE PROMOTORES DE VENTAS, EN EL SISTEMA DE REDES INFONAVIT

Contenido

- i. General
 - ii. De la incorporación del Promotor de Ventas
 - iii. Del Proceso de Registro
 - iv. Del registro de los promotores de ventas ante Infonavit
 - v. De la permanencia de los promotores de ventas en el sistema de Redes Infonavit
 - vi. Supervisión y monitoreo de los Promotores de Venta
 - vii. Definiciones
-



I. General

Los presentes criterios aplican a:

- a) Todos los Promotores de Ventas que deseen obtener o ya cuenten con su certificación y registro en el Sistema de Redes Infonavit (SRI).
 - b) Empresas desarrolladoras, promotores inmobiliarios, entidades financieras, empresas comerciales y cualquier otro organismo que busque contar con promotores de ventas certificados dentro de su personal.
-

II. De la incorporación del Promotor de Ventas

- a) El Promotor de Ventas deberá registrarse en el Sistema de Redes Infonavit (SRI) u otras plataformas designadas, proporcionando datos verídicos y manteniéndolos actualizados. Asimismo, deberá cumplir con las políticas operativas establecidas por el Infonavit para su función.
 - b) El Promotor de Ventas conservará su clave de usuario generada al momento del registro, la cual estará conformada por el prefijo "IE", seguido de las cuatro primeras letras de su RFC y un número consecutivo.
 - c) Cada empresa deberá confirmar la relación laboral con el Promotor de Ventas mediante la solicitud de registro correspondiente, autorizando así su activación en el sistema.
 - d) La Gerencia de Impulso al Crédito será responsable de definir, difundir, actualizar o modificar los Criterios de Operación de los Promotores de Ventas, cuando así se requiera.
 - e) Los Gerentes de Crédito y/o personal de CESI deberán validar que la información registrada por el Promotor en el SRI sea verídica, cotejándola con los documentos entregados en su Delegación y/o CESI.
 - f) Los Gerentes de Crédito y/o CESI enviarán a la Gerencia de Impulso al Crédito, por correo electrónico, la documentación correspondiente para realizar altas, bajas, suspensiones o actualizaciones de los Promotores de Ventas, conforme a los criterios establecidos.
 - g) La Gerencia de Impulso al Crédito llevará a cabo el mantenimiento del registro de Promotores de Ventas (altas, bajas, suspensiones o actualizaciones) en el SRI, conforme a los criterios aplicables en cada caso.
-



III. Del Proceso de Registro

Para ser registrado como Promotor de Ventas, se deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) Contar con una certificación vigente en el Estándar de Competencia emitida por una Entidad de Certificación y Evaluación acreditada ante CONOCER y autorizada por el Infonavit. Esta certificación garantiza que el Promotor posee los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para asesorar a los derechohabientes en la elección del crédito más adecuado. La vigencia del certificado es de dos años a partir de su fecha de emisión.
 - b) Tener una relación laboral vigente, ya sea como trabajador independiente o contratado por una empresa inmobiliaria, desarrolladora de vivienda, entidad financiera o empresa comercial.
 - c) Estar registrado en el Sistema de Redes Infonavit (SRI) y presentar la documentación requerida para su validación y aprobación por parte de la Gerencia de Impulso al Crédito.
-

IV. Del Registro de los Promotores de Ventas ante Infonavit

- a) Los Promotores de Ventas certificados deberán registrarse en el Sistema de Redes Infonavit (SRI) a través del sitio: <https://sistemaredes.infonavit.org.mx/RedesInfonavit/> y entregar la siguiente documentación al enlace de su CESI o delegación regional más cercana para validación:
 - Certificado vigente en el Estándar de Competencia;
 - Identificación oficial vigente;
 - Carta Compromiso firmada;
 - Código de Ética firmado;
 - CURP;
 - En caso de representar a una empresa (desarrolladora, inmobiliaria o entidad financiera):
 - Carta membretada firmada por el apoderado o representante legal que acredite la relación laboral;
 - Identificación oficial del apoderado o representante legal;
 - Acta constitutiva de la empresa.
 - En el caso de promotores independientes (emprendedores):
 - Cédula profesional como Arquitecto o Ingeniero Civil.
 - b) El Infonavit podrá suspender temporal o definitivamente el registro de un Promotor de Ventas en el SRI, así como su acceso a la inscripción de créditos en CESIS o vía Captura Remota, si este incumple el código de ética, la carta compromiso, incurre en faltas conforme a la tabla de sanciones o contraviene el contrato de captura remota.
 - c) El Promotor de Ventas deberá seleccionar su cargo en el SRI con base en sus funciones: Asesor Inmobiliario, Ingeniero, Arquitecto, Administrativo o Director Regional. Los datos de quienes se registren como Asesores Inmobiliarios serán publicados en el portal de Infonavit y estarán disponibles para los derechohabientes.
 - d) Una vez que el Promotor de Ventas sea aprobado por personal autorizado de Infonavit, el SRI generará automáticamente su clave de ingreso.
-



- e) El Enlace Corporativo que declare trabajar para una empresa deberá ser designado formalmente mediante solicitud del representante legal o administrador único de la misma.
- f) El Promotor deberá contar con la aprobación de su Enlace Corporativo. Posteriormente, deberá enviar su documentación al enlace del CESI o delegación regional correspondiente para su validación.
- g) Si un Promotor de Ventas se desvincula de la empresa o persona física que autorizó su registro antes del término de su vigencia, esta última deberá notificar por escrito a la Delegación Regional su baja, en un plazo no mayor a cinco días hábiles, incluyendo la CURP del promotor. Tanto la Delegación Regional como la empresa deberán conservar esta notificación en el expediente del promotor como respaldo.

V. De la permanencia de los promotores de ventas en el sistema de Redes Infonavit

- h) El Promotor de Venta, desempeñará sus funciones con amplio sentido ético, informando y representando honestamente al Derechohabiente, para que éste decida libremente sobre la opción de crédito que mejor convenga a sus intereses.
 - i) El Promotor de Venta no expondrá, bajo ninguna justificación, recomendaciones, ni utilizará métodos de coacción, manipulación, presión o engaño para interferir de la decisión del Derechohabiente y/o Acreditado.
 - j) El Promotor de Venta por ningún motivo ofrecerá incentivo alguno a fin de conseguir la aceptación de algún producto por parte del Derechohabiente y/o Acreditado.
 - k) El Promotor de Venta, mantendrá un conocimiento actualizado de la normatividad y políticas de crédito vigentes del Infonavit, a través de la consulta de documentos en el portal de Internet de este Instituto.
 - l) El Promotor de Venta no proporcionará a los Derechohabientes y/o Acreditados, información relativa al Infonavit que no haya sido oficialmente comunicada por este Instituto.
 - m) El Promotor de Venta, con el fin de asegurar que el trabajador haga la elección que satisfaga sus necesidades, instruirá a éste, en cumplimiento del código de ética, carta compromiso y demás disposiciones aplicables, acerca de las ventajas de los productos y programas del Infonavit.
 - n) El Promotor de Venta de un Desarrollador o Entidad Financiera sólo estará asociado a la empresa para la cual trabaja, con quien tiene establecido convenio de servicios.
 - o) El Promotor de Venta no podrá ofrecer, prometer, entregar o devolver bienes o dinero a los derechohabientes por parte del desarrollador que no sea aplicable a la vivienda o para sus accesorios.
 - p) El Infonavit, con base en sus atribuciones, se reservará el derecho de suspender temporal o definitivamente a los promotores de ventas que incurran en malas prácticas que ameriten la suspensión, aun cuando su certificado esté actualizado.
-

- q) Las acciones que causan baja temporal o definitiva se encontrarán publicadas en la tabla de sanciones al Promotor de Ventas, disponible en el Portal Internet del Infonavit. Cualquier mala práctica que no esté considerada en esta tabla de sanciones será puesta a consideración de la Gerencia de Redes y Captura Remota para la aplicación de la medida correspondiente.
 - r) El Promotor de Venta tendrá la obligación de notificar al Infonavit de alguna irregularidad o incongruencia detectada en documentos emitidos por otras instituciones.
 - s) Las malas prácticas en las que pudieran incurrir los Promotores de Ventas, por el uso indebido o no supervisado de la información proporcionada por el Infonavit correrán bajo su propia responsabilidad y serán procesados conforme a lo que las leyes aplicables lo establezcan.
 - t) El Promotor de Venta no figurará como referencia familiar en la Solicitud de Crédito.
 - u) El Promotor de Venta inscribirá directamente sus solicitudes de crédito, no podrá inscribir créditos de otro promotor, certificado o no.
 - v) El promotor de venta no podrá participar en las operaciones de compraventa de vivienda existente como apoderado legal ni como beneficiario del pago, con la finalidad de evitar conflictos de interés.
 - w) Los promotores de venta registrados y activos en el sistema de Redes Infonavit tendrán las siguientes responsabilidades ante los derechohabientes del Infonavit:
 - a. Tener el contacto directo con el derechohabiente y no a través de un tercero
 - b. Perfilar al trabajador para identificar las preferencias y necesidades familiares, económicas y sociales;
 - c. Asesorar al derechohabiente, con respecto a:
 - i. Acceso a Mi Cuenta Infonavit
 - ii. Precalificación y puntos
 - iii. Consulta a buró de crédito
 - iv. Alternativas de financiamiento que se adapten a sus necesidades
 - v. Ventajas y necesidad de cursar el Taller Saber más para Decidir Mejor
 - vi. Con quién y cómo solicitar avalúo electrónico de la vivienda a adquirir
 - vii. Documentación requerida
 - viii. Gestionar firma de contrato de compra-venta entre vendedor y comprador;
 - d. Recibir, revisar y cotejar documentación del expediente de crédito:
 - e. Verificar que la documentación esté completa y cotejar contra la documentación original (lo que deba presentarse en copia) y plasmar la leyenda de “Cotejado contra original (fecha, nombre y firma de quien lo realiza)”.
 - f. Verificar que la CURP y RFC del derechohabiente, registrados en Infonavit, coincidan con la documentación presentada.
 - g. Cotejar copia de la INE o pasaporte contra el original del derechohabiente. En caso de identificarse con INE, el asesor CESI realizará la validación de la lista nominal en la página del INE y anexará el resultado de la consulta al expediente de crédito.
 - h. Revisar que la información plasmada en la solicitud de inscripción de crédito coincida con la documentación presentada
-



- i. Informar acerca del formato SIC y recabar firmas del trabajador en este documento;
 - j. Presentar el expediente correcto y completo, al CESI, para inscripción de la solicitud de crédito;
 - x) Los promotores de venta registrados y activos en el sistema de Redes Infonavit no podrán realizar trámites, ante el Infonavit, distintos a la inscripción de crédito en representación del derechohabiente.
 - y) Con relación al inciso anterior, el promotor de venta podrá realizar la cancelación de las solicitudes de crédito que él mismo haya inscrito, siempre y cuando presente el formato correspondiente, debidamente requisitado y con la firma del derechohabiente interesado, presentando, también, copia de la INE del trabajador.
 - z) Los promotores de venta no podrán realizar inscripciones de crédito con pasivo Infonavit (LII-V) de viviendas cuyo crédito haya sido otorgado en los últimos doce meses o, en su defecto, que tenga 5 o más créditos liquidados bajo el mismo esquema en los últimos diez años.
-

VI. Supervisión y monitoreo de los Promotores de Venta

- a) Las Delegaciones Regionales del Infonavit que reciban una queja en contra de un Promotor de Venta deberán remitirla, mediante correo electrónico, a la Gerencia de Impulso al Crédito.
 - b) Las Delegaciones Regionales orientarán a los Derechohabientes y/o Acreditados que deseen presentar una queja contra algún Promotor de Venta, indicándoles los canales institucionales establecidos para este fin.
 - c) Los Gerentes de Crédito, a través de los asesores de crédito en los CESIS, deberán verificar que los Promotores de Venta estén registrados y activos en el Sistema de Redes Infonavit (SRI), y cuenten con cobertura en el CESI correspondiente, antes de inscribir un expediente de crédito. Esta información podrá consultarse directamente en el SRI o solicitando a la Gerencia de Impulso al Crédito la relación actualizada de promotores activos. Únicamente se recibirán expedientes provenientes de Promotores de Venta con registro vigente.
 - d) Los Gerentes de Crédito serán responsables de supervisar y validar tanto los documentos como el registro en el SRI de los Promotores de Venta, a fin de que la Gerencia de Impulso al Crédito pueda autorizar su activación en el sistema.
-



VII. Definiciones

Enlace Principal o Corporativo. Persona que realiza solo tareas administrativas, puede inscribir expedientes de crédito siempre y cuando este certificado y no tenga cobertura en más de una Delegación.

Promotor de Ventas Entidades Financieras. Promotor de Ventas que trabaja para un Banco y/o Entidad Financiera e ingresa expedientes de crédito en Infonavit Total vía captura remota y/o cofinanciamiento de vivienda nueva o usada en los CESIS.

Promotor de Ventas. Persona que ingresa expedientes de crédito de vivienda nueva (siempre y cuando no esté en paquete) o usada en los CESIS.

Promotor de Ventas Desarrollador. Promotor que ingresa expedientes de vivienda nueva empaquetada en los CESIS o vía captura remota, este Promotor deberá estar registrado y dado de alta con una empresa desarrolladora.

Asesor Inmobiliario. Promotores de Ventas que inscriben expedientes de crédito en los CESIS y/o vía captura remota en los puntos de venta.

CESIS. Centro(s) de Servicio Infonavit.

Entidades de Evaluación y Capacitación. Son organizaciones acreditadas por el CONOCER contratados por las Entidades de Certificación autorizadas por Infonavit para capacitar y evaluar a los Promotores de Ventas.

CONOCER. Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales.

IE. Identificación Externa, prefijo utilizado para construir la clave asignada a los promotores de ventas.

Emprendedor. Ingeniero o Arquitecto certificado en el estándar de competencia vigente que ingresa en los CESIS expedientes de crédito para construcción, remodelación o mejorar de una vivienda.

Entidades de Certificación. Son entidades acreditadas por el CONOCER para llevar a cabo el proceso de certificación de los Promotores de Ventas.

SRI. Sistema Redes Infonavit.
