**Front – Estados del proceso de Otorgamiento del crédito**

**Estados de las personas**

1. Nuevo: es la persona que entra en contacto con la empresa y que la empresa entra por primera vez en contacto.
2. Posible: es una persona que tiene por lo menos un seguimiento después de haber sido nueva.
3. Potencial: cuando una persona cumple los requisitos básicos para poder acceder a un crédito hipotecario (Preguntas básicas)
4. Cliente: cuando una persona tiene efectivamente un crédito con la empresa.
5. Rechazado: persona que no cumple los requisitos mínimos para acceder a un crédito hipotecario por lo que la empresa rechaza su pedido o solicitud de crédito.

Motivos de rechazo:

* R Fuera de Zona
* R Comprar Casa
* R Moroso / Informconf
* R Microcréditos
* R Otros
* R Camino de Tierra
* R No Factible por Escritura
* R No Factible por Ingresos
* R Monto Superior
* R Título en gestión
* R Está pagando por Terreno

1. Descartado: persona que en alguna etapa del proceso de otorgamiento del préstamo desiste del proceso.

* D Vendió el Terreno
* D Competencia
* D Consulta
* D Demora Mucho
* D Interés Alto
* D No Atiende
* D Monto Inferior
* D Muchos Gastos
* D Otros
* D Padrón

**Estados de la solicitud de crédito**

**Estado 1**: Nueva solicitud **Responsable**: Ejecutivo Senior

Es cuando se genera una solicitud

**Estado 2**: Solicitando datos **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde que el ejecutivo senior completa alguna tarea de la solicitud hasta que se completan todos los requisitos para generar la propuesta comercial.

**Estado 3**: Pendiente de propuesta comercial **Responsable**: Ejecutivo Senior u otro perfil

Desde el fin de la etapa anterior hasta que efectivamente se crea la propuesta comercial.

**Estado 4**: Propuesta comercial **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde el fin de la etapa anterior hasta que la propuesta comercial es enviada al cliente.

**Estado 4**: Propuesta comercial pendiente **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde el fin de la etapa anterior hasta que la propuesta comercial es aprobada por el cliente.

**Estado 5**: En proceso **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde el fin de la etapa anterior hasta

**Estado 6**: Pendiente de visita **Responsable**: Visitador

Desde el fin de la etapa anterior hasta que en el front se pasa al estado de Tasación.

**Estado 7**: Visita Agendada **Responsable**: Visitador

Desde el fin de la etapa anterior hasta que se carga una fecha programa de visita.

**Estado 8**: Carga de visita **Responsable**: Visitador

Desde el fin de la etapa anterior hasta que se completan todos los datos para pasar a análisis

**Estado 9**: Análisis **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta que se genera el presupuesto (a partir de aquí no se puede modificar mas nada de lo cargado)

**Estado 10**: Presupuesto **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde el fin de la etapa anterior hasta el ejecutivo envía el presupuesto al cliente

**Estado 11**: Presupuesto a confirmar por el cliente **Responsable**: Ejecutivo Senior

Desde el fin de la etapa anterior hasta el cliente aprueba el presupuesto al

**Estado 12**: Aprobación Final **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta que el analista da el ok final del presupuesto aprobado por el cliente y de que toda la documentación esta ok

**Estado 13**: Pendiente de envío a escribanía **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta el envío de todos los documentos a escribanía

**Estado 14**: Seguimiento a escribanía **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta que la escribana confirma que los documentos están ok.

**Estado 15**: Agendar desembolso **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta agendar la fecha de firma y desembolso con el cliente. 🡪 va al back

**Estado 16**: A desembolsar **Responsable**: Analista

Desde el fin de la etapa anterior hasta el desembolso

**OBS**: tenemos que conversar el tema de No atiende y seguimiento de no atiene.