

CRITERIOS DE CREDITO:

En virtud del costo social que significan los apoyos financieros en materia habitacional, siempre se buscará que la familia acreditada observe el máximo esfuerzo dentro de sus capacidades y alcances en la generación de enganches y pagos iniciales, repercutiendo sus costos financieros diferidos en función directa con el incremento real de sus posibilidades, dentro de un sistema de recuperación creciente del capital, que nos permita un mayor y mejor uso de estos.

INGREDIENTES DEL FINANCIAMIENTO:

- Plazo.
- % de crédito respecto al valor de la unidad.
- Tipo de interés.
- Apoyos estatales.
- Pagos crecientes de capital.
- Pagos indexados del costo financiero.
- Pagos crecientes indexados del costo financiero.
- Pagos anuales extraordinarios.
- Pagos anticipados de capital.
- Costo financiero.
- Costos de manejo y cobranza.

INGREDIENTES DEL PRODUCTO:

- Tamaño de la vivienda.
- Composición de la vivienda.
- Acabados de la vivienda.
- Sistemas constructivos.
- Uso del suelo.
- Servicios municipales.
- Ubicación.
- Flexibilidad del proyecto.
- Futuro crecimiento.
- Tiempos de producción.

Costos.

Gastos indirectos.

Adecuación de reglas, permisos y autorizaciones.

INGREDIENTES DEL MERCADO:

Edad de los acreditados.

Nivel socio-económico.

Composicion familiar.

Ingresos familiares.

Fuente de ingreso.

Capacidad legal.

Capacidad moral.

Capacidad económica.

Arraigo en su trabajo.

Arraigo en la ciudad.

Unica vivienda.

Necesidades o crecimiento futuro de los miembros.

SELECCION DE LOS NIVELES DE MERCADO:

Siempre dentro de una realidad de gastos, costo y valores limitados, éstos dentro de las reglas actualizadas de sus componentes, permisos, criterios y en general de sus limitantes formales y legales, se realizará un ejercicio permanente del sistema bancario a los mínimos niveles socio-económicos que pueda atender, para que partiendo de este hecho real y medible se descomponga la gama de viviendas enfocadas a igual gama de familias acreditadas. Asimismo en todo momento se deberá considerar formalmente a fin de revisar y actualizar el equilibrio que siempre deberá existir entre la vivienda generada y el mercado que la deberá absorber, ya que este hecho será imprescindible para todo buen éxito de los programas a realizar.

OBJETIVOS Y PROPOSICIONES:

Partiendo del requerimiento social de apoyar a las clases más necesi-

tadas dentro de los parámetros con las bases realistas antes expuestas, deberemos contemplar la naturaleza misma de las acciones que en materia de vivienda se dan a todo el universo demandante, con objeto de buscar enfoques que permitan que todos los estratos cuenten con instrumentos adecuados a fin de conservar equilibrios que no permitan que se distorsionen los objetivos, ya que presiones de segmentos que no tengan acceso a su vivienda desvirtuarían el Programa, por lo que simultáneamente debemos de buscar :

1° EN EL ASPECTO MERCADO:

- . Correspondencia a sus realidades y limitaciones.
- . Relación con los demandantes (edad, composición familiar, ingresos, etc.).
- . Atención preferente a los mercados de menos ingresos.
- . Atención universal actuando en toda la gama de estratos socio-económicos.
- . Fomentar el ahorro antes de la compra de la vivienda, formando mayores enganches.

PROPOSICION:

Basándonos en forma realista llevar a cabo un Programa que atienda a acreditados desde 2 hasta 10 veces el salario mínimo, haciendo que el acreditado realice mayores esfuerzos en enganches, plazos, intereses y % de capacidad de pago según escale de nivel, atendiendo de esta manera en forma equilibrada a todos los acreditados.

2° EN MATERIA DE VIVIENDA:

- . Correspondencia de sus valores reales y limitaciones.
- . Equilibrio entre la vivienda y la familia acreditada.
- . Replanteamientos técnicos y normativos, distinguiendo la agrupación de viviendas (condominio) basados en los requerimientos regionales (clima, topografía, materiales locales, etc.).

\* \* \*

PROPOSICION:

Valores tope realistas a sus costos y a los mercados dirigidos, así como congruentes a sus limitaciones, procurando disminuir sus ordenamientos racionalmente y creando espacios que el acreditado module y resuelva a sus necesidades. Asimismo pensar en vivienda transitoria y no permanente que le permitan ser el escalón hacia la vivienda deseada.

3° EN MATERIA DE FINANCIAMIENTO:

- . Correspondencia a las realidades actuales de costos de captación.
- . Replanteamientos normativos universales de fácil administración.
- . Apoyos gubernamentales ágiles y sencillos que nulifiquen al acreditado el impacto de los altos costos financieros al inicio de las operaciones.

PROPOSICION:

Obligar a los acreditados a pagar el costo real del servicio en la medida en que este lo pueda hacer en el tiempo, incrementando paulatina mente el costo financiero de su crédito.

Detener el costo financiero que representa a la Banca este Programa, ligando a toda la gama de viviendas al C.P.P. y buscar apoyos del FOGA que en forma simple y universal apoyen a la cartera, en general que cumpla con determinadas normas, evitando costos administrativos y eficientar los apoyos.

4° EN LO REFERENTE AL MEDIO AMBIENTE:

- . Minimizar los efectos negativos provocados a la vivienda por los elementos externos que la influyen.
- . Agilidad en los permisos y simplificación de reglas.
- . Implementación de reglas y elementos de medición y control que permitan plantear a mediano y largo plazo.
- . Lograr que autoridades, organismos generadores y consumidores conozcan su problemática a fin de que se ordenen los criterios hasta ahora

dispersos.

Adecuar reglas fiscales.

**PROPOSICION:**

Encontrar indicadores adecuados de todos conocidos y de fácil vigilancia, a fin de poder continuar con el Programa en épocas inflacionarias.

Difundir y promover todos los que en alguna forma intervienen en la generación de la vivienda sobre sus bases, filosofía y reglas de actuación.

Lograr que los apoyos fiscales tales como los CEPROFIS puedan llegar fácilmente a todos los compradores de vivienda y que las autoridades hacendarias conozcan la labor del industrial de vivienda para que al identificarla pueda normar sobre el particular en forma adecuada.

Hacer llegar de inmediato y una vez mas a las más altas autoridades de la difícil situación de la obtención de permisos y licencias.

Por último queremos señalar que el compromiso de vivienda es y será cada vez en mayor medida de todos los mexicanos, por lo que será necesario que la involucración en el problema sea realista y participativo de los que en alguna forma son piezas del mecanismo generador, por lo que esta conjunción de ideas y esfuerzos puedan representar un mayor avance en este importante campo.

# CARACTERISTICAS DEL MERCADO DEL PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL

