



2ª. Reunión del Programa de Remesas Hipotecas Transnacionales “Su Casita - México”

**Gonzalo Palafox
Mayo 20, 2009
San José, Costa Rica**



REMESAS EN MEXICO



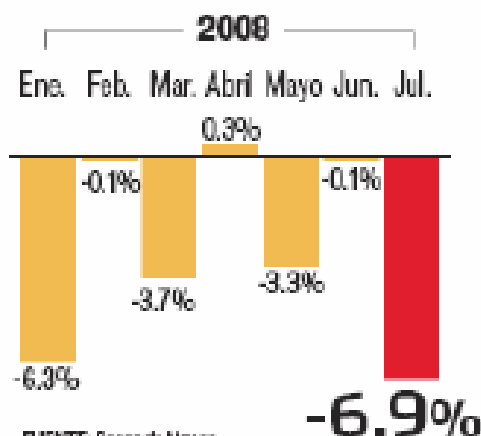
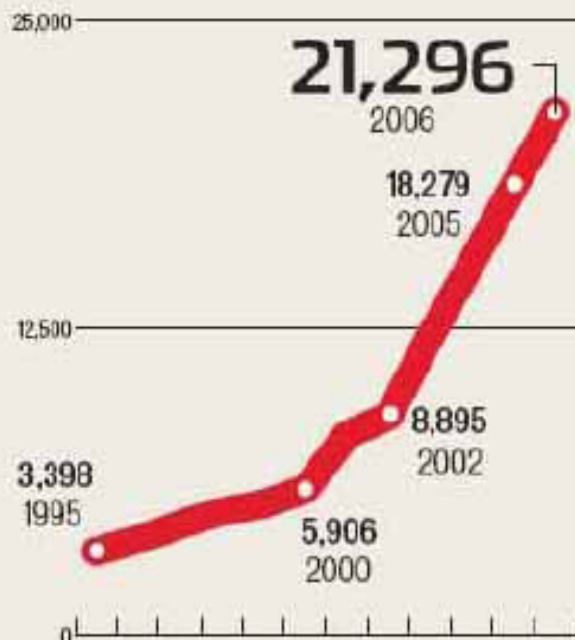
En México, las remesas representan la segunda fuente de ingresos de dólares, después de exportaciones de petróleo y por arriba de la industria turística, superando en el año 2008 los \$25,000 millones de dólares



REMESAS EN MEXICO



(Enero-noviembre de cada año en millones de dólares)



FUENTE: Banco de México

(Variación porcentual respecto al mismo mes de 2007)

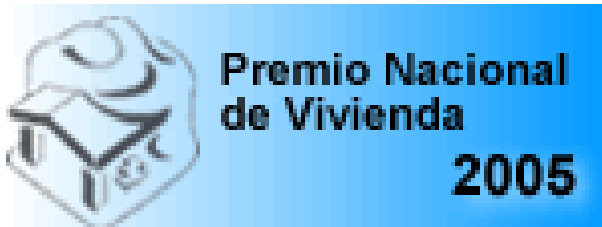
- El envío de remesas incrementó por arriba del 20% anual promedio entre los años 2000 a 2007
- De 2007 a 2008 hubo una reducción en los envíos de un 3.6% y se observa el mismo efecto en el primer trimestre de 2009.
- Desaceleración de la economía de EUA .
- Situación migratoria cada vez más difícil.

"SU CASITA EN MEXICO"



- "Su Casita en México" es un programa creado para contribuir al desarrollo social y económico de los emigrantes y sus familias ya que:

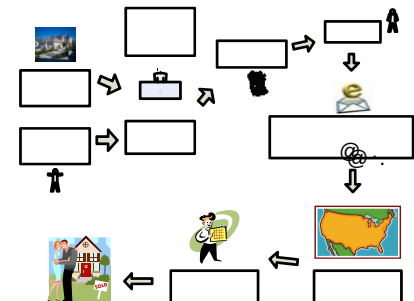
- ✓ Brinda la oportunidad de construir un patrimonio y darles mejor calidad de vida a sus familiares
- ✓ Los emigrantes acreditados forman su historial de crédito
- ✓ Las transferencias de dinero NO representan ningún costo adicional



RESUMEN DEL PROCESO



1. Las oficinas en EUA promueven y atienden a los solicitantes en cualquier ciudad.
2. Recaba documentación, integra expediente y precalifica
 - ✓ Buró de crédito en México y EUA. Investigación Socioeco.
3. Se envía el expediente a México para análisis y autorización.
4. Se contacta al familiar para selección de la casa a comprar.
5. Avalúo y formalización de la Autorización.
6. Poder notarial (Consulado mexicano).
7. Trámite notarial.
8. Programación de firma y escrituración.



RESULTADOS ACTUALES



- Operamos a través de oficinas en Denver, Chicago y Dallas, dando servicio a todo el territorio norteamericano.
 - Teléfono sin costo con cobertura nacional
 - Alianzas estratégicas para incrementar la cobertura.



- Hemos colocado 2,100 créditos hipotecarios por más de USD\$105 millones.
- El comportamiento de pago es excelente (vencimiento menor al 2%), igual que el mejor de los esquemas.
- El mercado continúa respondiendo a la publicidad pero hace falta mayor enfoque.

AVANCES OPERATIVOS



Con la experiencia obtenida a través del proceso, se han adaptado diversos requisitos a las características del programa.

Se ha logrado ajustar políticas de nuestros fondeadores para aceptar créditos a migrantes.

Dentro de los principales cambios se encuentran:

- **Solicitud de Crédito adaptada y traducida.**
- **Aceptación de la Matrícula Consular como identificación**
- **Utilización del Social Security Number.**
- **Aceptación de recibos de pago de nómina de empresas extranjeras.**
- **Evaluación de estados de cuenta de bancos norteamericanos como comprobantes de ahorro.**
- **Autorización de solicitantes sin residencia formal.**

SIGUIENTES PASOS



Desarrollo de nuevos esquemas de financiamiento que consideren al mercado de los emigrantes:

- ✓ **Micro financiamientos**
- ✓ **Mejoramiento y ampliaciones**
- ✓ **Construcción en terrenos propios**



- **Modelos de Score apegados a las características de los solicitantes y diferentes formas de comprobación de ingresos.**
- **Reducción de costos operativos: Eficiencia y volumen.**
- **Convenios para cobranza y administración.**
- **Participación de diferentes fondeadores (Fondeo en dólares) para solicitantes que así lo requieran.**

Hemos detectado que los principales obstáculos son:

- **Todavía es escasa la oferta de financiamiento para la vivienda dirigida a este mercado.**
- **Carencia de infraestructura para proveer el servicio personalizado en los Estados Unidos.**
- **La mayoría de los solicitantes no tienen ahorro suficiente para cubrir los gastos y el enganche.
(aproximadamente del 20 al 30% del valor de la casa).**



REQUERIMIENTOS DEL PROGRAMA



Es indispensable entender la diversidad de las características de los migrantes.

No todos son iguales y las necesidades de atención y de productos son diferentes:



- **Ubicación geográfica**
- **Antigüedad en EU**
- **Primeras generaciones**
- **Generaciones Subsecuentes**
- **Tipo de actividad**
- **Lugar de origen**
- **Edad**
- **etc...**



REQUERIMIENTOS DEL PROGRAMA



- **Mayor colaboración y participación de los Gobiernos de México y Estados Unidos en la promoción del programa.**
- **Desarrollo de un marco regulatorio unificado y eficiente para la operación y difusión en los EUA**



Compra tu casa en México y págala a crédito desde Estados Unidos.



✓ **Integrar a los Desarrolladores de Vivienda al programa.**

✓ **Facilitar el acceso a la oferta de vivienda (EXPOS)**

✓ **Promover la vivienda usada.**

LA GENTE NO QUIERE CREDITOS
QUIERE CASAS.

