

Fecha Sección Página 28.11.2018 **Primera** PP

Empresas tienen ligas con el director general Jesús Cano Vélez

lefician en S a valuadoras amigas

Podría alcanzar tamaño del negocio \$1.800 millones cada año

MOISÉS RAMÍREZ

La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) benefició a dos valuadoras "favoritas" propiedad de amigos y ex socios de Jesús Alberto Cano Vélez, director de la institución pública.

Fuentes consultadas informaron que al inicio del sexenio de Enrique Peña Nieto se cambiaron las prácticas operativas de la SHF para beneficiar a estas dos empresas dirigiendo más avalúos en un negocio que podría alcanzar los mil 800 millones de pesos anuales.

Se trata de la Sofom denominada Soluciones Emprendedoras del Norte (Sensa) -de la que Cano Vélez fue fundador- v de la firma Consultores y Asesorías Para Todos, creada por su ex socio en Sensa.

Las dos compañías son originarias de Chihuahua y sus principales accionistas son los hermanos Omar y Abraham Bazán y Lizeth Porras Pérez, esposa de Omar.

Omar Bazán es líder estatal del PRI en Chihuahua y ha sido Diputado federal por el tricolor en dos ocasiones.

De hecho, coincidió en la LIX Legislatura (2003-2006) con Cano Vélez, quien suplió a Manlio Fabio Beltrones en la bancada del PRI.

Cano Vélez también fue Tesorero de Sonora durante la Gubernatura de Beltrones.

Documentos oficiales, de los que REFORMA obtuvo copias, revelan la relación de negocios del director de la SHF con los hermanos Bazán.

Por ejemplo, la escritura pública de Sensa refiere que fue constituida en febrero del 2007 siendo Omar Bazán y Cano Vélez los principales accionistas con una participación accionaria del 56 y 34 por ciento, respectivamente.

El capital de esta empresa fue aumentando entre el 2007 y 2009 vía la emisión de acciones adquiridas por Cano Vélez, quien subió su participación en la sociedad hasta el 46.8 por ciento.

noviembre del 2012, menos ra directa y luego los canalizo de un mes antes del arranque del Gobierno de Peña y de que él tomara las riendas ciones a Omar Bazán en 21 entrevista. millones 30 mil pesos.

Cano Jiménez, hijo de Cano medio de una valuación pasó Vélez, fue director general de de unos 900 a 2 mil 700 pe-Sensa entre 2008 y 2014.

Consultores y Asesorías, sus escrituras públicas señalan que fue creada en 2008 por el negocio total anual podría Ômar Bazán, su esposa Li-rondar los mil 800 millones

zeth Portas y por su herma- de pesos. no Abraham Bazán.

Después, en marzo de 2013 y ya con Cano Vélez en la dirección de la SHF, la empresa creó una unidad de valuación que luego formaría parte de los prestadores de servicios de la Sociedad Hipotecaria.

Un desarrollador que pidió el anonimato explicó que estas dos empresas gozaron de un monopolio por varios años. Luego se amplió el catálogo de valuadoras autorizadas a más de un centenar.

Sin embargo, la SHF es la que indica a los desarrolladores a qué valuadora tienen que contratar.

"Somos los reguladores en materia de avalúos", expresó Cano Vélez en una entrevista a un sitio especializado en mayo de este año. "Yo recibo a todos y cada uno de Posteriormente, el 3 de los desarrolladores de manecon las áreas".

"¿Sabes cuántos avalúos (de inmuebles) hay al año?: de la SHF, Cano Vélez salió 660 mil", comenta el direcde Sensa tras vender sus ac- tor de la SHF en la misma

Fuentes de la industria A su vez, Óscar Alberto explicaron que el precio prosos inmediatamente después En el caso de la empresa de que Cano Vélez inició su gestión.

De ahí se desprende que



Página 1 de 2 \$ 74464.00 Tam: 416 cm2

Continúa en siguiente hoja



Fecha Sección Página 28.11.2018 Primera PP





Jesús Alberto Cano Bazán

Omar



2