

Fecha 20.08.2019	Sección Valores y Dinero	Página 11
----------------------------	------------------------------------	---------------------

EXISTEN 6.9 MILLONES DE PERSONAS QUE NO HAN PODIDO ACCEDER A UNA SOLUCION HABITACIONAL

Sociedad Hipotecaria Federal alista estrategia para atención a no afiliados

Se busca que por cada peso que aporte un potencial beneficiario, el **banco de desarrollo** destine otro peso

Fernando Gutiérrez

EL ECONOMISTA

LA SOCIEDAD Hipotecaria Federal (SHF) alista una estrategia para poder atender al sector de no afiliados mediante diversas modalidades, en la que se priorizaría impulsar el financiamiento para el desarrollo de lotes con servicios, microcrédito para mejora de vivienda y construcción comunal.

En entrevista, Martín Celaya, director de Intermediarios Financieros y Desarrolladores de la SHF, indicó que esta estrategia representaría alrededor de 15,000 millones de pesos, de un total de 80,000 millones que este organismo prevé deramar durante este 2019.

“Se presentó (ante senadores) una estrategia para poder hacer programas que, según el nivel de necesidad específica que tenga el sector del acreditado final, se puedan dar apoyos, incentivos o subsidios.

“Somos un **banco de segundo piso**. Tenemos una meta de colocación de 80,000 millones de pesos este año, de los cuales llevamos 30,000 millones colocados. Entonces, los recursos están y la necesidad existe”, detalló en entrevista Celaya.

De acuerdo con Celaya, en dicha estrategia lo que se buscaría sería priorizar la atención de los intermediarios financieros con el sector de no afiliados a ningún esquema de seguridad, situación en la que

se encuentran 6.9 millones de personas que no han podido acceder a una solución habitacional.

“Después de un diagnóstico, empezamos a trabajar un producto que se adecúe a la forma de operar de las intermediarias financieras y que realmente alivie necesidades reales de un sector, sobretodo del de no afiliados, que al final de cuentas tiene limitaciones para acceder al crédito”, refirió.

En este contexto, Celaya acotó que se buscaría también la atención con dos nuevas modalidades, el financiamiento para el desarrollo de lotes con servicios y la parte de la construcción comunal.

“(La estrategia) va hacia un sector de bajos ingresos, en donde podamos impulsar desde (créditos para) lotes con servicios, microcrédito para mejora y la parte de construcción comunal”, explicó el funcionario de la SHF.

CERRAR BRECHAS

Celaya detalló que la intención de esta estrategia de SHF es apoyar el desarrollo de vivienda, con modalidades poco atendidas, además de incentivar el desarrollo económico de la construcción.

“Buscamos vehículos para cerrar ese tipo de brechas e incentivar la economía en la parte de la construcción, dando facilitadores para la accesibilidad del crédito para el intermediario y para las

personas, para después generar un impacto social o económico”, añadió Celaya.

El funcionario sostuvo que esta estrategia podría partir desde el enfoque en el que por cada peso que aporte un potencial beneficiario este **banco de desarrollo** destine otro peso, con el fin de incentivar la accesibilidad a soluciones habitacionales. Añadió que posiblemente en el tercer trimestre del año se anuncie dicha estrategia.

Hace algunas semanas, se anunció que la SHF también prepara un esquema de la mano con entidades **bancarias**, con el fin de poder atención a trabajadores de la economía mixta, es decir aquellos que cuentan con un empleo formal y tienen algún ingreso extra.

fernando.gutierrez@eleconomista.mx

Se presentó (ante senadores) una estrategia para poder hacer programas que, según el nivel de necesidad específica que tenga el sector del acreditado final, se puedan dar apoyos, incentivos o subsidios”.

Martín Celaya,
director de Intermediarios
Financieros y Desarrolladores
de la SHF.

