

# UNIONES DE CRÉDITO

ESTADOS FINANCIEROS

TERCER TRIMESTRE 2021 • 27 DE OCTUBRE 2021

NO. 60



Instituto Mexicano de  
Contadores Públicos



Consejo Mexicano de Uniones de Crédito A.C.

## Firman convenio de colaboración

IMCP y ConUnión realizarán proyectos, programas, acuerdos y capacitación  
en beneficio de sus agremiados



■ Diamantina Perales Flores y Luis Morales Robles.

## FIRMAN CONVENIO LOS REPRESENTANTES DEL IMCP Y CONUNIÓN

# Fortalezas para Contaduría Pública y las Uniones de Crédito

**E**l Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) y el Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (ConUnión), representados por la CPC y Mtra. Diamantina Perales Flores, y por el CP Luis Morales Robles, respectivamente, celebraron la firma del convenio de colaboración para el intercambio profesional en favor del sector contable, así como del desarrollo empresarial del país a través de las Uniones de Crédito.

Mediante una conferencia de prensa virtual conjunta, los ejecutivos de ambas organizaciones se mostraron satisfechos al dar cuenta de que esta unión constituye una oportunidad para difundir a nivel nacional la importancia de la práctica profesional de las y los contadores públicos colegiados entre las Uniones de Crédito.

Los objetivos principales que se plantearon, entre otros temas, fueron la difusión de la importancia de la práctica profesional del Contador Público Colegiado. Dictaminar los estados financieros, y, al tiempo, promover entre los colegios federados y asociados del IMCP los beneficios de la figura de Unión de Crédito como intermediaria financiera óptima para el financiamiento de los profesionistas y empresas orientadas a distintas actividades económicas.

Este acuerdo también incluyó el desarrollo de actividades que se llevarán a cabo en conjunto como proyectos, programas, acuer-

dos y cursos de capacitación en beneficio de sus agremiados, y de una relación profesional fructífera para ambas ramas.

### Analizan la realidad económica

La Contadora Pública Certificada, Diamantina Perales Flores, explicó, tras haber concretado el acuerdo con los directivos de ConUnión, que cada una de las empresas de la iniciativa privada evaluará si se puede lograr el crecimiento planteado por la realidad económica que estamos viviendo actualmente. Hacia dónde van esos esfuerzos de recaudación, donde los contadores están muy inmersos, pero también, hacia dónde va la actividad de las inversiones en México y, por lo tanto, conocer los alcances que las empresas y los sectores van a tener para el próximo año.

Perales Flores también señaló que el Paquete Económico 2022 ayudará a que las personas, tanto físicas y morales, puedan decidir qué tipo de financiamiento es importante para el capital de trabajo o para las inversiones a corto o mediano plazo.

Por su parte, el Contador Público Luis Morales Robles señaló que su organismo contribuye al desarrollo de diversos sectores empresariales en el país al ofrecer oportunidades de capitalización, por lo cual, existe una empatía natural con las actividades que realizan los contadores públicos.

El representante de ConUnión reconoció también las extraordinarias relaciones del organismo con distintas entidades financieras, como son la Asociación de Bancos de México y la Condusef, así como la que existe con la Comisión Representativa ante Instituciones del Sector Financiero-Bancos (CRISEF-Bancos).

Del mismo modo, aseguró que estos organismos pueden potenciar la capacidad de interlocución conjunta, cerrando filas con la profesión contable para alinearse a la aportación que todas ellas habrán de hacer en esta etapa de recuperación económica.

Morales Robles concluyó que el acuerdo signado se traducirá en el fortalecimiento de una posición estratégica que hoy, más que nunca, requieren las organizaciones de profesionistas y empresas del país, en un momento de reactivación económica.

Cabe señalar que también participaron como testigos, por parte del IMCP, Felipe de Jesús Martínez Tizcareño, vicepresidente de Práctica Externa del IMCP, y Gabriel Alejandro Baroccio Pompa, presidente de la Comisión Representativa ante Instituciones del Sector Financiero-Bancos del IMCP.

Por el lado de ConUnión estuvieron la L.C.P. Lilia Yolanda Mejía Vaca, directora general; la Lic. María de la Luz Díaz Requejo; Secretaria del Consejo Directivo, y la Lic. Verónica Ramos Guerrero, directora comercial de la Unión de Crédito para la Contaduría Pública, S.A. de C.V.

# Impulsa FIRA proyectos sostenibles en el Edomex

Con el propósito de promover la integración de los productores primarios a las cadenas de valor agroalimentarias, el director general de FIRA, Act. Alan Elizondo Flores, junto con Marie Pierre Bourzai, directora para América Latina de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) y otros directivos de ambas instituciones, realizaron este mes una gira de trabajo en el Estado de México.

FIRA y la AFD, mediante el Fondo de Inversión de América Latina (LAIF), desde el año 2013 han trabajado de manera conjunta, a fin de establecer acciones para fortalecer proyectos de mitigación y adaptación al cambio climático en México.

Los directivos visitaron a integrantes del Programa de Desarrollo de Proveedores de Maíz Azul - Agrícola Nuevo Sendero, conformado por 70 pequeños productores líderes, con una superficie de 1,000 hectáreas. El recorrido inició en Pastejé, Municipio de Jocotitlán, Estado de México, donde tuvieron la oportunidad de ver de primera mano la importancia de la conservación de la humedad del suelo y las buenas prácticas agrícolas para lograr las metas de rendimiento.

Durante la visita, el Ing. José Manuel Villaverde González de Salceda, representante

legal de la empresa Nuevo Sendero, explicó el modelo de negocio e hizo énfasis en la importancia de mantener contratos de comercialización, financiamientos para la aplicación de un paquete tecnológico adecuado y la asesoría técnica. Los asesores técnicos del programa presentaron las ventajas productivas de la siembra de maíz criollo y las ventajas de los maíces híbridos, en particular el Azul HC-8.

Posteriormente, fue visitada la empresa Agroindustrial Same Mavoro, ubicada en el municipio de Jocotitlán, dedicada a la producción de hongos setas y bolsa inoculada con micelio, y a la que mediante la Sofom Accede, SA de CV, FIRA otorgó financiamiento para la ampliación del invernadero y de las instalaciones, así como de maquinaria para el proceso.

Este proyecto también cuenta con el apoyo del Programa Prosostenible, para recibir un incentivo en la reducción de tasa de interés de 250 puntos base.

## Fortalecen cooperación

En las oficinas centrales de FIRA, en la ciudad de Morelia, se realizó la firma de un Memorandum de Entendimiento para fortalecer la cooperación en temas ambientales.

Durante su participación, Elizondo enfatizó la importancia de contar con un aliado como lo es la AFD, que desde hace 8 años ha permitido, además de financiar proyectos sostenibles, elaborar estudios con expertos internacionales para determinar conceptos de inversión que ayuden a mitigar el efecto del cambio climático.

Marie Pierre Bourzai comentó que la firma de este memorándum es prueba de la relación sólida y comprometida con FIRA. Reconoció que el trabajo realizado ha demostrado que el sector financiero, en el campo, es un vector de cambio hacia un medio rural sostenible.

En el grupo de trabajo también participaron, entre otros, Juliette Grunmand, directora de la AFD en México, el Lic. Alberto Lara López, director general adjunto de Finanzas de FIRA, y el Lic. Rolando Jesús González Flores, director general adjunto de Administración y Jurídico.



**Unión de Crédito de la Industria de la Construcción de Sonora, S.A. de C.V.**

Paseo Río Sonora 173, Hermosillo, Sonora  
UCI-910805-RW2 Tel. 01(662) 213 1083

## BALANCE GENERAL AL 30 DE SEPTIEMBRE DEL 2021

(cifras en miles de pesos)

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
<b>DISPONIBILIDADES</b>	\$ 360	<b>PASIVO:</b>	\$ -
<b>CUENTAS DE MARGEN</b>	\$ -	<b>PASIVOS BURSÁTILES</b>	\$ -
<b>INVERSIONES EN VALORES</b>	\$ 80	<b>PRESTAMOS BANCARIOS, DE SOCIOS Y OTROS ORGANISMOS:</b>	\$ -
TÍTULOS PARA NEGOCIAR	\$ -	De Corto Plazo	\$ 28,547
TÍTULOS DISPONIBLES PARA LA VENTA	\$ -	De Largo Plazo	\$ 128,788
TÍTULOS CONSERVADOS A VENCIMIENTO	\$ 80	<b>COLATERALES VENDIDOS</b>	\$ -
<b>DEUDORES POR REPORTE (SALDO DEUDOR)</b>	\$ -	<b>REPORTOS (SALDO ACREDEDOR)</b>	\$ -
<b>DERIVADOS</b>	\$ -	<b>DERIVADOS</b>	\$ -
CON FINES DE NEGOCIACIÓN	\$ -	<b>OTROS COLATERALES VENDIDOS</b>	\$ -
CON FINES DE COBERTURA	\$ -	<b>DERIVADOS</b>	\$ -
<b>AJUSTES DE VALUACION POR COBERTURA DE ACTIVOS FINANCIEROS</b>	\$ -	<b>CON FINES DE NEGOCIACIÓN</b>	\$ -
<b>CARTERA DE CREDITO VIGENTE</b>	\$ 174,652	<b>CON FINES DE COBERTURA</b>	\$ -
Carteras Comerciales	\$ -	<b>AJUSTES DE VALUACION POR COBERTURA DE PASIVOS FINANCIEROS</b>	\$ -
Con garantía inmobiliaria	\$ 143,947	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR:</b>	\$ -
Con otras Garantías	\$ 15,526	Impuesto a la Utilidad Por Pagar	\$ -
Sin Garantías	\$ 15,179	Plu de los Trabajadores por pagar	\$ 286
Operaciones de factaje financiero, descuento o cesión de derechos de crédito	\$ -	Proveedores	\$ 277
Operaciones de arrendamiento capitalizable	\$ -	Aportaciones para futuros aumentos de capital pendientes de formalizar en Asambleas de Accionistas	\$ -
<b>TOTAL DE CARTERA DE CREDITO VIGENTE</b>	\$ 174,652	Acreedores por liquidación de operaciones	\$ -
<b>CARTERA DE CREDITO VENCIDA</b>	\$ 136	<b>Acresores por cuentas de margen</b>	\$ -
Carteras Comerciales	\$ -	Agresores por coberturas recibidas en efectivo	\$ -
Documentadas con garantía inmobiliaria	\$ -	Acresores Diversos y Otras Cuentas por pagar	\$ 10,661
Documentadas con otras Garantías	\$ 104	<b>IMPUESTOS Y PTU DIFERIDOS (NETO)</b>	\$ -
Sin Garantías	\$ 32	<b>CREDITOS DIFERIDOS Y COBROS ANTICIPADOS</b>	\$ 210
Operaciones de factaje financiero, descuento o cesión de derechos de crédito	\$ -	<b>TOTAL PASIVO:</b>	\$ 140,222
Operaciones de arrendamiento capitalizable	\$ -	<b>CAPITAL CONTABLE:</b>	\$ -
<b>TOTAL CARTERA DE CREDITO VENCIDA</b>	\$ 136	<b>CAPITAL CONTRIBUIDO</b>	\$ -
<b>CARTERA DE CREDITO</b>	\$ 174,788	Capital Social	\$ 68,265
(-) MENOS:	\$ -	Aportaciones para futuros aumentos de Capital formalizados en Asambleas de Accionistas	\$ -
<b>ESTIMACION PREVENTIVA P/RIESGOS CREDITICOS</b>	\$ 5,262	Prima en Venta de Acciones	\$ 4,530
<b>CARTERA DE CREDITO (NETO)</b>	\$ 169,526	<b>CAPITAL GANADO:</b>	\$ -
<b>DERECHOS DE COBRO ADQUIRIDOS</b>	\$ -	Reserva de Capital	\$ 10,134
(-) MENOS:	\$ -	Resultado de Ejercicios Anteriores	\$ 34,434
<b>ESTIMACION POR IRREUPERABILIDAD O DIFICIL COBRAR</b>	\$ -	Resultado por valuación de títulos disponibles para la venta	\$ -
<b>DERECHOS DE COBRO (NETO)</b>	\$ -	Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	\$ -
<b>TOTAL DE CARTERA DE CREDITO (NETO)</b>	\$ 169,526	Efecto acumulado por conversión	\$ -
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR (NETO)</b>	\$ 2,808	Remedios por beneficios definidos a los empleados	\$ -
<b>BIENES ADJUDICADOS</b>	\$ 9,674	Resultado por tenencia de activos no monetarios	\$ 4,946
<b>PROPIEDADES, MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)</b>	\$ 4,507	Resultado Neto	\$ 19,354
<b>INVERSIONES PERMANENTES</b>	\$ -	<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE:</b>	\$ 53,441
<b>ACTIVOS DE LARGA DURACION DISPONIBLES PARA LA VENTA</b>	\$ -	<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	\$ 193,663
<b>IMPUESTOS Y PTU DIFERIDOS</b>	\$ 6,337	<b>CUENTAS DE ORDEN</b>	\$ -
<b>OTROS ACTIVOS</b>	\$ 364	AVALES OTORGADOS	\$ -
Cargos Diferidos, Pagos anticipados e Intangibles	\$ 364	ACTIVOS Y PASIVOS CONTINGENTES	\$ -
Otros Activos a Corto y Largo Plazo	\$ 7	COMPROMISOS CREDITICIOS	\$ -
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$ 193,663	BIENES EN FIDEICOMISO O MANDATO	\$ -
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	\$ 193,663	BIENES EN CUSTODIA O EN ADMINISTRACION	\$ -
<b>CUENTAS DE ORDEN</b>	\$ -	COLATERALES RECIBIDOS POR LA ENTIDAD	\$ -
AVALES OTORGADOS	\$ -	COLATERALES RECIBIDOS Y VENCIDOS POR LA ENTIDAD	\$ -
ACTIVOS Y PASIVOS CONTINGENTES	\$ -	INTERESES DEV NO COBRADOS DERIVADOS DE CV DE CREDITO	\$ 0,303
COMPROMISOS CREDITICIOS	\$ -	OTRAS CUENTAS DE REGISTRO	\$ 194,490
BIENES EN FIDEICOMISO O MANDATO	\$ -		
BIENES EN CUSTODIA O EN ADMINISTRACION	\$ -		
COLATERALES RECIBIDOS POR LA ENTIDAD	\$ -		
COLATERALES RECIBIDOS Y VENCIDOS POR LA ENTIDAD	\$ -		
INTERESES DEV NO COBRADOS DERIVADOS DE CV DE CREDITO	\$ 0,303		
OTRAS CUENTAS DE REGISTRO	\$ 194,490		

EL SALDO NETO DE LA CUENTA DE ESTIMACION AL CIERRE DEL PRESENTE BALANCE ASCIENDE AL MONTO DE \$ 2,262. IMPORTE INTEGRADO POR LA ESTIMACION DERIVADA DE LA CALIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITO POR MONTO DE \$ 2,262. MÁS LA PROVISION INICIAL DE CREDITOS OTORGADOS POR EL MONTO DE \$ 1,337. SEGUN EL SIGUIENTE CUADRO:

GRADO DE RIESGO DERIVADO DE CALIFICACION DE CARTERA		
CALIFICACION	IMPORTE	%
A-1	\$ 378	12.22%
B-1	\$ 1,954	6.09%
B-2	\$ 401	46.24%
B-3	\$ 915	2.14%
E	\$ 136	3.46%
	\$ 3,925	100.00%
<b>PROVISION INICIAL SEGUN EL GRADO DE RIESGO DE CREDITO OTORGADOS</b>	\$ 1,337.00	
<b>ESTIMACION (NETO)</b>	\$ 2,262.00	

A PARTIR DE ABRIL Y HASTA NUEVO AVISO NUESTROS ESTADOS FINANCIEROS SE REALIZAN BAJO LOS CRITERIOS CONTABLES ESPECIALES SURGIDOS POR LA CONTINGENCIA COVID-19.

EL PRESENTE BALANCE GENERAL, SE FORMULO DE CONFORMIDAD CON LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD PARA UNIONES DE CREDITO, EMITIDOS POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES CON FUNDAMENTO EN LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 65, 67 Y 74 DE LA LEY DE UNIONES DE CREDITO, DE OBSERVANCIA GENERAL Y OBLIGATORIA, APLICADOS DE MANERA CONSISTENTE, ENCONTRANDOSE REFLEJADAS LAS OPERACIONES EFECTUADAS POR LA UNION DE CREDITO HASTA LA FECHA ARRIBA MENCIONADA, LAS CUALES SE REALIZARON Y VALUARON CON APEGO A SANAS PRACTICAS Y A LAS DISPOSICIONES APPLICABLES.

EL PRESENTE BALANCE GENERAL, FUE APROBADO POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACION BAJO LA RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS QUE LO SUSCRIBEN.

EL CAPITAL SOCIAL HISTORICO AUTORIZADO ES DE \$ 30,000 Y EL CAPITAL SOCIAL HISTORICO PAGADO ES DE \$ 25,537 MIL DE PESOS.

LOS CONCEPTOS QUE APARECEN EN EL PRESENTE BALANCE SE MUESTRAN DE MANERA ENUMERATIVA MAS NO LIMITATIVA.

EL INDICE DE CAPITALIZACION ES DE 24.21%

<http://www.cnbv.gob.mx>  
<http://www.ubic.com.mx>

## ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

INGRESOS POR INTERESES	\$ 18,542
GASTOS POR INTERESES	\$ 10,183
RESULTADO POR POSICION MONETARIA NETO (MARGEN FINANCIERO)	\$ -
<b>MARGEN FINANCIERO</b>	\$ 8,359
ESTIMACION PREV.P/RIESGOS CREDITICIOS	\$ 17,597
<b>MARGEN FINANCIERO AJUSTADO POR RIESGO CREDITICIO</b>	\$ 9,238
COMISIONES Y TARIFAS COBRADAS	\$ -
COMISIONES Y TARIFAS PAGADAS	\$ 26
RESULTADO POR INTERMEDIACION	\$ -
OTROS INGRESOS(EGRESOS) DE LA OPERACION	\$ 19,485
GASTOS DE ADMINISTRACION Y PROMOCION	\$ 5,275
<b>RESULTADO DE LA OPERACION</b>	\$ 4,946
PARTICIPACION EN EL RESULTADO DE SUBSIDIARIAS NO CONSOLIDADAS ASOCIADAS Y NEGOCIOS CONJUNTOS	\$ -
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA UTILIDAD</b>	\$ 4,946
IMPUESTOS A LA UTILIDAD CAUSADOS	\$ -
IMPUESTOS A LA UTILIDAD DIFERIDOS (NETO)	\$ -
<b>RESULTADO ANTES DE OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>	\$ -
<b>OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>	\$ -
<b>RESULTADO NETO</b>	\$ 4,946

LOS CONCEPTOS QUE APARECEN EN EL PRESENTE ESTADO SE MUESTRA DE MANERA ENUNCIATIVA MAS NO LIMITATIVAS. EL PRESENTE ESTADO DE RESULTADOS , SE FORMULO DE CONFORMIDAD CON LOS CRITERIOS DE CONTABILIDAD PARA UNIONES DE CREDITO, EMITIDOS POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES CON FUNDAMENTO EN LO DISPUESTO POR LOS ARTICULOS 65 67 Y 74 DE LA LEY DE UNIONES DE CREDITO , DE OBSERVANCIA GENERAL Y OBLIGATORIA, APLICADOS DE MANERA CONSISTENTE, ENCONTRANDOSE REFLEJADO TODOS LOS INGRESOS Y EGRESOS DERIVADOS DE LAS DE LAS OPERACIONES EFECTUADAS POR LA UNION DE CREDITO DURANTE EL PERIODO ARRIBA MENCIONADO, LAS CUALES SE REALIZARON Y VALUARON CON APEGO A SANAS PRACTICAS Y A LAS DISPOSICIONES APPLICABLES.

EL PRESENTE ESTADO DE RESULTADOS , FUE APROBADO POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACION BAJO LA RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS QUE LO SUSCRIBEN .

EL INDICE DE CAPITALIZACION ES DE 24.21%

<http://www.cnbv.gob.mx>  
<http://www.ubic.com.mx>

SR.LUIS GERMAN ESPINOZA MIZUGAY  
DIRECTOR GENERAL

MIRTHA O. VALDEZ ESPINOZA  
CONTADOR

LIC. VERONICA E. CASTRO VALENZUELA  
AUDITOR INTERNO

SR. LUIS GERMAN ESPINOZA MIZUGAY  
DIRECTOR GENERAL

MIRTHA O. VALDEZ ESPINOZA  
CONTADOR

LIC. VERONICA E. CASTRO VALENZUELA  
AUDITOR INTERNO

# Disminuye 7% cartera de crédito vigente

Suma saldo 42 mil 877 millones de pesos a junio de este año, según el reporte de la CNBV



**D**e acuerdo con la información estadística de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), al cierre de junio de 2021, los activos totales del sector de Uniones de Crédito sumaron 59 mil 592 millones de pesos, lo que representa una disminución de 6.2% anual en términos reales y la baja de 7% en la cartera de crédito vigente, que suma 42 mil 877 millones en el periodo de referencia.

De las 82 entidades que están en operación, una menos que en el mismo mes de 2020, cuatro Uniones omitieron el envío de la información necesaria para ser consideradas en el reporte, así que las cifras sólo consideran a 78 organizaciones, de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables al sector.

El resultado neto del sector fue de \$263 millones, 268.2% mayor en términos reales respecto al periodo enero a junio de 2020, en el que hubo cese de actividades debido al inicio de la pandemia por Covid-19.

En cuanto a rendimiento sobre activos (ROA), éste fue de 1.23% y el rendimiento sobre capital contable (ROE) registró 6.54%, al cierre de junio de este año.

Respecto de los préstamos bancarios, de

socios y otros organismos, estos sumaron 46 mil 519 millones, con una disminución anual real de 8.1%; del total, 68.9% correspondió a préstamos de socios, que descendieron 10.3% en términos anuales reales.

## Balance General

El saldo de los activos totales del sector se ubicó en \$59,592 millones de pesos, con un decremento anual real de 6.2%, debido principalmente a la disminución real anual de 7% de la cartera de crédito y de 16.3% de los otros activos.

El saldo de la cartera de crédito vigente sumó 42 mil 877 millones y una participación de 72.0% en los activos totales. Por su parte, los otros activos tuvieron un saldo de 4 mil 961 millones de pesos, y una representación de 8.3% en los activos.

El 48.7% de los activos del sector se concentró en cinco entidades: Agricultores de Cuauhtémoc (12.2%), Ficein (11.3%), Industrial y Agropecuario de la Laguna (9.2%), Alpura (8.5%) y Para la Contaduría Pública (7.6%).

En cuanto al saldo de los pasivos totales, éste fue de 48 mil 220 millones de pesos, con una reducción anual real de 7.6%. Los préstamos bancarios, de socios y otros organismos, repre-

sentaron el 96.5% de los pasivos totales, los cuales registraron un saldo de 46 mil 519 millones y una disminución anual real de 8.1%.

## Capital contable

El capital contable quedó con un saldo de 11,372 millones, esto es un aumento de 0.3% en términos reales respecto a junio de 2020, debido al incremento en el capital ganado en 382 millones en términos nominales (5.6% anual real).

Mientras que el capital contribuido registró un saldo de 7 mil 740 millones de pesos, con un decremento anual real de 2.0% y una participación de 68.1% en el total. El capital ganado acumuló 3 mil 632 millones, 5.6% más respecto al año anterior y representó el 31.9% del capital contable total del sector.

La razón de capital contable sobre activo total fue 19.08%, es decir, 1.23 puntos porcentuales superior a la de junio de 2020.

## Cartera de crédito

La cartera de crédito total disminuyó 6.5% en términos reales, para ubicarse en \$45,161 millones al cierre de junio de 2021. Esta reducción se explicó principalmente por los créditos con otras garantías.



COMISION  
NACIONAL  
BANCARIA Y  
DE VALORES





# La coyuntura tecnológica en las Uniones de Crédito



Por Juan Rodolfo Hernández Trejo  
Director general de Unión de Crédito Mexicano

**A**ctualmente, observamos que la crisis generada por la pandemia del COVID-19 generó una evolución tecnológica que llegó para quedarse. Las uniones debemos alinear nuestro desarrollo al del mundo tecnológico actual para lograrlo adecuadamente.

Durante la pandemia existieron cambios radicales en diferentes sectores, siempre enfocados en el tema tecnológico y digital. A raíz del distanciamiento social, la forma de vivir tuvo que evolucionar, desde hacer videoconferencias, realizar compras de todo tipo de manera remota, solicitar créditos en formato digital o, simplemente, hasta invertir dinero sin tener que estar presencialmente.

Con respecto al reto que estamos viviendo en las Uniones de Crédito, el enfoque está en generar valor tecnológico para ser mejores

instituciones que den un servicio más eficiente y rápido. Desde integrar un nuevo cliente inversionista, a colocar de manera segura y rápida un crédito.

Las uniones tienen regulación con respecto a temas tecnológicos desde 2019, no es algo nuevo y ya se han tomado en cuenta como modelos novedosos, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Es un tema que ya se ha venido trabajando.

Dos de las grandes ventajas que tiene el mercado mexicano, que debemos aprovechar las uniones, son: una población con baja inclusión financiera y una alta penetración de telefonía móvil. Estos temas fueron cruciales en la pandemia para desarrollar y aprovechar el mercado de las uniones; mientras por un lado la baja inclusión financiera obligaba de alguna forma por el distanciamiento social a seguir haciendo operaciones, por el otro lado se utilizó la herramienta perfecta, que es la telefonía celular, para lograr buenos resultados y generar más inclusión entre los que no la tenían.

Los datos duros hablan por sí solos... en México hay 84.1 millones de usuarios de internet y 88.2 millones de usuarios de teléfonos celulares, según la ENDUTIH 2020, la encuesta realizada por el Inegi en colaboración con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT).

Del lado de las uniones hay que destacar que han sido vehículos financieros desde 1994 y han acercado financiamiento a sectores que la banca no podía atender: por ejemplo, el de las pequeñas y medianas empresas, a las que el sistema financiero no volteaba a

ver no porque fueran mala opción, sino porque los parámetros para poder hacerlo no eran los adecuados, o seamos sinceros, las Pymes mexicanas no estaba listas para ser candidatas de crédito con esos requisitos que las uniones sí entienden y han hecho a lo largo del tiempo.

Entre algunas de las problemáticas que enfrentan las Pymes se encuentran que no están acostumbradas a llevar una contabilidad día a día, no tienen historial crediticio, no hay garantías reales o simplemente son de nueva creación.

Hoy en día dentro de las 82 uniones activas, según el último boletín estadístico de las uniones de crédito presentado por la CNBV en junio del 2021, valen en activos dentro de los 60 mil millones de pesos, que si ponemos en contexto, algunas resultan más grandes que ciertos bancos, número nada pequeño y que se debe tomar demasiado en cuenta, ya que su impacto económico es muy importante.

En este momento, las uniones tienen una tarea crucial que están llevando a cabo para establecerse dentro del mercado, con un desarrollo tecnológico que las está volviendo más inclusivas dentro de un espacio que estamos viviendo meramente digital, siempre respetando a sus clientes y creando evolución a la par de ellos.

En resumen, las empresas mexicanas están migrando a un tema tecnológico para crecer y otras para sobrevivir; en el caso de las uniones, estas entienden perfecto el cambio y toca migrar con ellas a un tema disruptivo tecnológico para crear valor agregado y lograr ser competitivas.



# Círculo de Crédito y Unnax firman alianza estratégica para ofrecer *Open Banking* al sector crediticio

Las tecnologías de Open Banking serán comercializadas en el país por la empresa que está regulada por la CNBV y el Banco de México

Círculo de Crédito, la mayor Sociedad de Información Crediticia en México anunció la firma de una alianza estratégica con Unnax, líder en soluciones de Open Banking y Entidad de Dinero Electrónico regulada en la Unión Europea.

Gracias a esta alianza, Círculo de Crédito se convierte en la primera Sociedad de Información Crediticia en ofrecer tecnología Open Banking en el país, con el objetivo de ayudar a los otorgantes de crédito a conocer mejor a sus clientes, a la vez que le facilitan a la sociedad mexicana el acceso al crédito.

Más concretamente, el Open Banking permitirá a los otorgantes de crédito complementar su análisis de riesgos y tomar mejores decisiones al obtener información financiera contrastada de sus clientes, pudiendo así tener un conocimiento más profundo de sus finanzas, como sus hábitos de consumo, sus fuentes de ingresos, y mucho más.

En paralelo, los mexicanos tendrán la oportunidad de compartir información financiera adicional para complementar sus perfiles de crédito, y así obtener más y mejores condiciones de financiamiento.

“Tener la oportunidad de fusionar nuestra tecnología, con las soluciones que ofrece UNNAX, es sin duda una de esas mancuernas que construyen la diferencia en el mercado financiero, nosotros como empresa tenemos la visión de hacer mucho más eficiente e incluyente el proceso de crédito, con la confianza que por más de 16 años nos han depositado los mexicanos”, indicó Juan Manuel Ruiz Palmieri, CEO de Círculo de Crédito.

La introducción de soluciones de Open Banking se enmarca dentro de la estrategia de Círculo de Crédito de buscar la disrupción y la excelencia en el sector financiero. A través de esta nue-

va alianza, estas tecnologías innovadoras serán comercializadas por una empresa nacional regulada, brindando las máximas garantías de seguridad y confianza al mercado.

“Desde Unnax, esta alianza representa una gran oportunidad y estamos muy orgullosos de poder colaborar con Círculo de Crédito. En un contexto económico fuertemente impactado por la Covid-19, el acceso a herramientas de financiación se ha vuelto una de las principales preocupaciones tanto de las empresas como de las personas. La introducción del Open Banking en el sector crediticio permitirá mejorar el acceso al crédito y así contribuir a la reactivación económica de la sociedad mexicana”, declaró Julián Díaz-Santos, fundador y co-CEO de Unnax.

Por su parte, Jordi Pérez, fundador y co-CEO de Unnax, añade: “Ahora mismo, el mercado mexicano presenta unas condiciones ideales para desplegar soluciones innovadoras a partir del Open Banking. Esta alianza dará respuesta a una demanda creciente para este tipo de tecnologías, permitiendo así generar valor tanto para los consumidores como para las entidades financieras”.

Esta alianza se produce en un momento en que el sector financiero latinoamericano está viviendo una gran transformación. Tras la exitosa implementación de la directiva PSD2 en Europa, que ha disparado una ola de innovación sin precedentes conducida por el movimiento Open Banking, muchos países están ahora implementando sus propias medidas para lograr un sistema financiero más abierto que favorezca la competencia y la innovación. México se encuentra a la vanguardia de este movimiento y su mercado financiero se está tecnificando y creciendo a pasos agigantados.



Juan Manuel Ruiz Palmieri.



- Su objetivo es generar condiciones crediticias de bienestar y de confianza entre la industria financiera y sus consumidores.
- Cuenta con información estratégica y oportuna.
- Atiende más de 4,000 clientes de diferentes sectores en México.



Julián Díaz-Santos.

- Líder europeo en soluciones de open banking.
- Fundada en 2016, opera en el ámbito de los servicios de pago online.
- Ofrece modernas tecnologías de agregación bancaria, iniciación de pagos, verificación de identidad y de dinero electrónico.



# Segura y legal la firma electrónica

Sólo falta perderle el miedo por parte de las empresas porque la regulación existe desde hace más de 20 años

La firma electrónica es segura, legal y permite ahorros en tiempo y recursos; sólo falta perderle el miedo para generalizar su uso, aseguró Pepe Toriello, fundador y director general de la empresa mexicana Red de Firmas.

Hoy existen empresas, principalmente de tecnología, que celebran contratos de millones de dólares de manera electrónica.

“Si estas empresas ya lo están haciendo, hay que perderle miedo porque hasta ellas mismas lo dicen: es más seguro”, sostuvo Toriello, quien ha observado a clientes y conocidos que han pasado de un 2 a un 98 por ciento de documentos firmados de esta forma.

Además, la regulación sobre la firma electrónica existe desde hace más de 20 años y siguen presentándose iniciativas y reformas para que su uso sea todavía más claro, por lo que “desde el punto de vista legal no hace falta nada”, subrayó el directivo de Red de Firmas, empresa que nació hace cuatro años.

Al cuestionarlo sobre los beneficios que trae el utilizar este tipo de herramientas para la firma de documentos, destacó en primer lugar el ahorro tanto económico como en tiempo.

“La principal ventaja es el ahorro en gastos de papelería, impresión, archivos, almacenamiento, fletes y en renta de oficinas. Ahora todo puede tenerse en una memoria USB”, expuso.

Los ahorros en tiempo, detalló, se dan tanto en la operación interna como en la externa; por ejemplo, dependiendo del tamaño y

giro de una empresa, los tiempos para celebrar un contrato pueden recortarse de tres meses a tres días.

Muchas personas que no la utilizaban ahora “ya se sienten con muchísima más confianza, les gusta, se les hace algo muy sencillo porque no tienen que moverse a un lugar a firmar un documento, lo pueden hacer en su celular, inclusive en un avión”, indicó Toriello.

Consideró que las razones principales por las cuales aún no se generaliza el uso de la firma electrónica son la falta de conocimiento de la regulación existente y carencia de conocimiento técnico para utilizarla, a lo que se suma una ausencia de incentivos y “cierta falta de confianza en nuestro sistema judicial”.

No obstante, la pandemia por Covid-19 hizo que la implementación de la firma electrónica se acelerara y avanzara entre 5 y 10 años.

“Fue un brinco inmenso, porque ya el tema de trabajar de manera remota dio muchas libertades a los negocios no solamente para implementar este tipo de tecnología, sino también para ser más eficientes.

“En cada sector hay empresas que están innovando e implementando este tipo de tecnologías. Lo que sucederá es que las que se adaptan sobrevivirán y van a quedarse con el pedazo más grande del pastel”, comentó Toriello, quien de profesión es abogado.

Añadió que las empresas que innovan crecen, tienen más clientes, se adaptan a las nuevas necesidades de los más jóvenes que ya hacen todo en el celular y evitan seguir haciendo todo de manera tradicional.



■ El abogado Pepe Toriello destaca que con nuevas herramientas tecnológicas se hace más eficiente el trabajo administrativo.

Red de Firmas ayuda a equipos legales de empresas y despachos a trabajar más rápido utilizando tecnología.

Dentro de su portafolio destacan dos herramientas: por un lado está Firmamex, y por otro Agiloft, que agiliza flujos de procesos y automatizaciones.

Toriello detalló que la herramienta que ofrece para la firma electrónica de documentos es más fácil, barata y tiene la posibilidad de adaptarse para que pueda ser reconocida en México y otros países.

Ofrece a sus clientes planes según necesidades, pero el costo “estándar” es de 24 pesos por documento firmado.

“Independientemente de cuántos firmas, te cuesta 24 pesos; pueden ser 800 páginas de tu contrato y te va a costar 24 pesos.

“Por ejemplo, si un cliente me dice: ‘yo quiero solamente una cuenta para mi solito’, le podemos ofrecer un plan mensual de 400 pesos, y tiene 10 documentos para firmar, para que los utilice cuando quiera. Si se los acaba, puede comprar un documento adicional y listo”, comentó.

Para una empresa que ya requiera volúmenes muchísimo más altos, es decir, paquetes de entre 2 mil documentos y 10 mil documentos, los costos van bajando dependiendo del volumen, señaló.

Firmamex procesa más de 10 mil documentos mensuales para firmas y tiene capacidad de crecer sin ningún problema, concluyó Toriello.







VALORA UNIÓN DE CRÉDITO S.A. DE C.V.

José Sarmiento 1515, Piso #3, Rancho de Peña, Saltillo, Coahuila

BALANCE GENERAL AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021 (Cifras en miles de pesos). Table with columns for ACTIVO and PASIVO Y CAPITAL. Rows include Disponibilidades, Inversiones en Valores, Cartera de Credito Vigente, etc.

CLASIFICACION DE CARTERA (CIFRAS MILES). Table with columns TIPO, CARTERA, RESERVA. Rows A1, B1, C2, E, TOTAL.

El presente Balance General se formuló de conformidad con los Criterios de Contabilidad para Uniones de Crédito, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores con fundamento en lo dispuesto por los artículos 65, 67 y 74 de la Ley de Uniones de Crédito...

Handwritten signatures and stamps of the company's management and auditors.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021 (Cifras en miles de pesos)

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021. Table showing Ingresos por intereses, Gastos por intereses, MARGEN FINANCIERO, etc.

El presente estado de resultados se formuló de conformidad con los Criterios de Contabilidad para Uniones de Crédito, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores con fundamento en lo dispuesto por los artículos 65, 67 y 74 de la Ley Uniones de Crédito...

El presente estado de resultados fue aprobado por el consejo de administración bajo la responsabilidad de los funcionarios que lo suscriben.

Indice de capitalización 30.40%

www.valorauc.com www.gob.mx/cnbv

Handwritten signatures and stamps of the company's management and auditors.



Unión de Crédito Define, S.A. de C.V.

Boulevard Venustiano Carranza 3863-1, Colonia Villa Olímpica. C.P. 25230, Saltillo, Coahuila

BALANCE GENERAL AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2021 (Cifras en pesos). Large table with columns ACTIVO, PASIVO Y CAPITAL, and CUENTAS DE ORDEN. Rows include Disponibilidades, Inversiones en Valores, Cartera de Credito Vigente, etc.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 30 SEPTIEMBRE DE 2021 (Cifras en pesos)

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 30 SEPTIEMBRE DE 2021. Table showing Ingresos por intereses, Gastos por intereses, MARGEN FINANCIERO, etc.

"El presente estado de resultados se formuló de conformidad con los criterios de contabilidad para uniones de crédito emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con fundamento en lo dispuesto por los artículos 65, 67 y 74 de la Ley de Uniones de Crédito...

L.C. JOSÉ RODOLFO VARGAS PADERO, C.P. FRANCISCO JAVIER VELÁZ RODRÍGUEZ, L.C. CLAUDIA LEZT RANGEL CORDOBA, L.C. EN C.P. Y FRL JESÚS ANTONIO TRUJILLO MONTVOYA. DIRECTOR GENERAL, CONTADOR GENERAL, COMISARIO, CONTRALOR.



ENFOQUE BASADO EN RIESGOS

# Reflexiones en materia de PLD

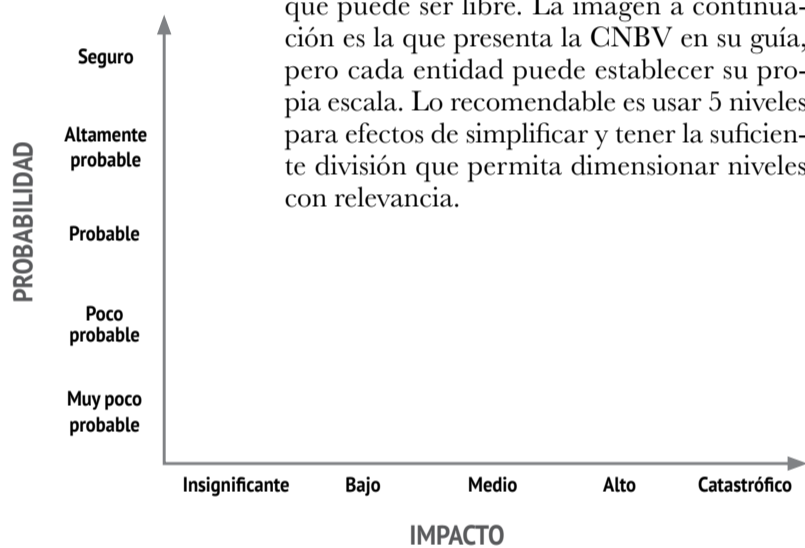
Por: Mtro. Pedro Miguel Calderón Almeraya  
Fundador y Director de Microactiva, S. C.

**¡Qué tal amigos y amigos lectores!** Vamos a continuar nuestro estudio del Enfoque Basado en Riesgos para PLD en Uniones de Crédito, aterrizando aspectos de la medición de riesgos inherentes y mitigantes.

Para la medición de riesgos en materia PLD tenemos la siguiente lista de conceptos con sus particularidades:

**Indicadores.** Factores de riesgo específicos que incrementan el riesgo de que la Unión de que se trate sea utilizada para lavar dinero o en su caso para financiar actividades terroristas. Sobre los indicadores se calcula la probabilidad de impacto.

Para estos efectos se utilizará una escala que puede ser libre. La imagen a continuación es la que presenta la CNBV en su guía, pero cada entidad puede establecer su propia escala. Lo recomendable es usar 5 niveles para efectos de simplificar y tener la suficiente división que permita dimensionar niveles con relevancia.



En esta escala se puede asignar un valor a cada rango tanto para probabilidad como para impacto, por ejemplo: Del 0 (en la intersección de los dos ejes) al 5 o en porcentaje de 20% en 20%, u otra medida.

Además, los indicadores se detallan y analizan en relación con cada uno de los elementos de riesgo, para ello se establece un porcentaje o “peso” de cada indicador en función de su importancia respecto del elemento al que pertenece, la suma de los pesos de todos los indicadores deberá ser 100%.

Por ejemplo:

No	Indicadores del elemento Productos y Servicios	Peso
1	Altos volúmenes de efectivo	15%
2	Facilitación de transferencia de valor	30%
3	Desconocimiento de Origen/Aplicación de Recursos	30%
4	Incidencia en reportes de operaciones sospechosas	25%
5	<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>

**Los porcentajes de cada indicador pueden surgir de la estimación técnica que podría hacer el grupo de expertos que diseñan e implementan la metodología.**

Cuando hablamos de riesgo inherente nos referimos a la medida de riesgo natural, sin el efecto de controles o mitigantes. Es así como deben calcularse las métricas de probabilidad e impacto en cada indicador de riesgo, sobre una base de riesgo inherente.

Ahora hablemos un poco del concepto de probabilidad. En pocas palabras podemos decir que la probabilidad es una expresión matemática de la posibilidad, que revela el grado de certeza que tenemos sobre la ocurrencia de un evento.

El conjunto de probabilidad parte del cero al uno expresado en porcentaje, donde cero de probabilidad indicaría que el suceso NO ocurrirá o es imposible que ocurra. En el caso de una probabilidad de % o uno, la posibilidad de ocurrencia absoluta o de seguridad plena.

Por ejemplo: la probabilidad de que me gane la lotería sin que posea un boleto es de cero. En el otro extremo, si poseo todos los boletos del sorteo la probabilidad sería del 100% (sin considerar otros aspectos como que no se realice el sorteo o que no sea posible poseer todos los boletos del caso).

En términos generales “riesgo es la probabilidad de ocurrencia de daño”, es decir, el conjunto matemático del riesgo sería  $> 0$  y 1. Aún y cuando un evento sea seguro que ocurra, podría ser que no sabemos cuándo será. Ello nos pone en un ambiente de incertidumbre, pudiendo reducir la probabilidad de ocurrencia en un horizonte de tiempo dado o extender dicha ocurrencia.

Dado que la NO ocurrencia no es riesgo, no deberemos incluir indicadores o riesgos cuya probabilidad sea cero.

Hay diversas maneras de calcular la probabilidad de un evento, dadas las circunstancias del caso. Tratándose de riesgos operativos no es la excepción (el riesgo de lavado de dinero y el de financiamiento al terrorismo son riesgos legales y operativos). Sin embargo, la Guía para Elaborar la Metodología para Evaluación de Riesgos de la CNBV (Guía MER) establece que NO se debe considerar la frecuencia y que la probabilidad será la combinación del peso del indicador por la escala de medida de riesgo que corresponda al mismo, por ejemplo:

No.	PRODUCTO	INDICADORES				Probabilidad [Suma del producto de c/valor x peso]	Impacto % [P x I]	Riesgo [P x I]
		Volúmenes de Efectivo	Transferencia de Valor	Desconocimiento de Origen/Aplicación \$	Incidencia en Reportes			
1	% de peso relevancia	33%	30%	30%	25%	100%		
2	Producto A	1	1	1	1	1.00	50%	
3	Producto B	1	1	1	1	1.00	30%	
4	Producto C	1	1	1	1	1.00	20%	
5	<b>RIESGO DEL ELEMENTO PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>						<b>100%</b>	

Tabla de equivalencias de escala:		Tabla de nivel de riesgo:	
Si = 1		> 0 a 20%	Bajo
Ne = 0		> 20% a 40%	Medio Bajo
		> 40% a 60%	Medio
		> 60% a 80%	Medio Alto
		> 80% a 100%	Alto

En el caso del impacto este puede establecerse por el nivel de concentración del negocio, es decir puede ser el porcentaje de número de clientes y/o usuarios o contratos, el porcentaje de número de operaciones y/o el porcentaje de monto operado en el periodo de evaluación. Puede verse el ejemplo en la tabla anterior.

En esta lógica el riesgo sería la multiplicación del valor de la probabilidad por el impacto y comparando el resultado en una escala dada. En la tabla anterior la escala de posibilidades es sí o no y la escala de riesgo es con base 100%.

Las escalas pueden tener diversas formas, veamos otro ejemplo con 5 niveles de posibilidad y una base de 5 puntos:



EVALUACIÓN DEL RIESGO INHERENTE DEL ELEMENTO PRODUCTOS Y SERVICIOS								
No.	PRODUCTO	INDICADORES				Probabilidad (Suma del producto de «valor x peso»)	Impacto % Flujos	Riesgo (P x I)
		Volumen de Inactivo	Transferencia de Valor	Desconocimiento de Origen/Aplicación S	Incidencia en Reportes			
1	% de peso relevancia	15%	30%	30%	20%	100%		
2	Producto A	1	2	3	4	2.65	50%	1.33
3	Producto B	2	1	2	3	2.02	30%	0.72
4	Producto C	4	2	1	2	2.92	20%	0.58
RIESGO DEL ELEMENTO PRODUCTOS Y SERVICIOS								2.63

El riesgo residual será el resultado de la aplicación del efecto de los mitigantes en el riesgo inherente, también hay diversas formas de hacerlo, la manera más simple es estableciendo un % de eficacia de dichos mitigantes en una escala, por ejemplo (Escala de 4 niveles):

ESCALA DE EFICACIA DE MITIGANTES:		
VALOR	CRITERIOS	EFICACIA
4	Preventivo y Funciona	90%
3	Detectivo y Funciona	50%
2	Correctivo y Funciona	30%
1	No funciona o no existe	0%

PRODUCTO	Riesgo Inherente	MITIGANTES	RIESGO RESIDUAL
Producto A	1.33	50%	0.66
Producto B	0.72	90%	0.65
Producto C	0.58	30%	0.17
<b>RIESGO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	<b>2.63</b>		<b>1.48</b>
			<b>Medio Bajo</b>

**Elementos de Riesgo:** factores genéricos que se observan en el desarrollo de la actividad de la Unión de que se trate y que pudieran afectar en mayor medida el riesgo al que se expone.

Cada elemento se dividirá según el caso en categorías con un peso o porcentaje, que sumados debe dar 100%, por ejemplo:

ELEMENTOS	PESO	RIESGO RESIDUAL	PONDERACIÓN
Productos y servicios	45%	1.48	0.67
Clientes	25%	3.85	0.96
Países y Áreas Geográficas	20%	3.20	0.64
Transacciones y Canales	10%	4.17	0.42
<b>NIVEL DE RIESGO</b>	<b>100%</b>	<b>Medio</b>	<b>2.69</b>

- Productos y Servicios:** 45%
- Clientes:** 25%
- Países y Áreas geográficas:** 20%
- Transacciones y Canales:** 10%

**Total:** 100%

También se determina el “peso” o porcentaje de representatividad o importancia de cada elemento respecto al total de elementos para cada riesgo de tal manera que la suma de todos sea 100%.

**Riesgos a Evaluar:** son los riesgos a que estamos expuestos de acuerdo con las disposiciones. También debe asignárseles un peso o porcentaje de representación, que sumados debe dar 100%.

RIESGOS	PESO	RIESGO RESIDUAL	PONDERACIÓN
Lavado de dinero	80%	3.25	2.60
Financiamiento al Terrorismo	20%	2.69	0.54
<b>NIVEL DE RIESGO</b>	<b>100%</b>	<b>Medio Alto</b>	<b>3.14</b>

- Lavado de dinero:** 80%
- Financiamiento al terrorismo:** 20%
- TOTAL:** 100%

**Riesgo del Sujeto Supervisado:** el nivel de riesgo de la entidad como resultado de la evaluación de la metodología EBR implementada, sumando las ponderaciones de los dos riesgos evaluados. En el ejemplo anterior sería 3.14 puntos con nivel medio alto.

Esperamos, como siempre, que esta información les ayude a mejorar sus matrices de riesgo y metodologías o al menos a comprender mejor este tema. ¡Éxito!



Consejo Mexicano de Uniones de Crédito A.C.

# PROGRAMA ANUAL DE CURSOS EN LÍNEA FIRA 2021

FIDEICOMIS INSTITUCIONES EN RELACION CON LA AGRICULTURA

**14 CRITERIOS CONTABLES Y CALIFICACIÓN DE CARTERA**  
Del 15 de agosto al 13 de septiembre 2021  
42 horas · 9 a 11  
**\$7,780.00**

**15 ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS**  
Del 13 de septiembre al 22 de octubre 2021  
60 horas · 10 a 12  
**\$8,090.00**

**16 ANÁLISIS DE CRÉDITO MODULO I ACTUALIZACIÓN DE NORMATIVA FIRA**  
Del 13 de septiembre al 08 de octubre 2021  
38 horas · 9 a 11  
**\$6,020.00**

**17 ACTUALIZACIÓN DE NORMATIVA FIRA**  
Del 08 al 13 de octubre 2021  
8 horas · 9 a 11  
**\$2,840.00**

**18 ANÁLISIS DE CRÉDITO MODULO II ACTUALIZACIÓN DE NORMATIVA FIRA**  
Del 11 de octubre al 05 de noviembre 2021  
40 horas · 9 a 11  
**\$6,400.00**

**19 CONTROL DE OPERACIONES**  
Del 01 al 29 de noviembre 2021  
40 horas · 10 a 12  
**\$5,105.00**

**CUPO LIMITADO**  
PRECIOS CON I.V.A. INCLUIDO  
INSCRÍBETE CON 3 SEMANAS DE ANTICIPACIÓN



www.conunion.com.mx  
cursos@conunion.com.mx  
5662-6682 | 5662-6709





Consejo Mexicano de Uniones de Crédito



TE INVITAN A SU PRÓXIMO WEBINAR:

## INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LAS EMPRESAS



**OBJETIVOS:**

- Diferenciar, qué si es y qué no es IA.
- Entender el objetivo y alcance

**PONENTE:**

- Mtro. Luis Enrique Mendoza Delgado

**NOVIEMBRE 4**  
10 AM · 11 AM

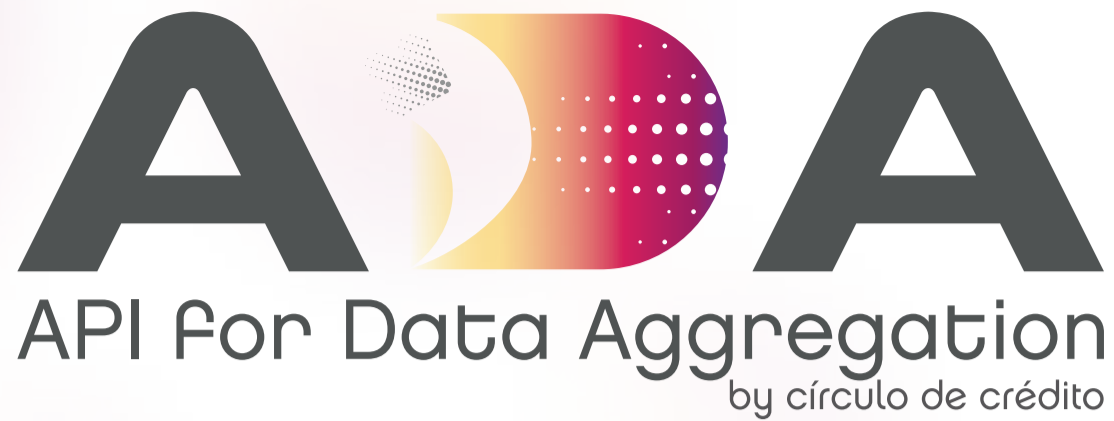
Gratis por **ZOOM**



**REGISTRO:**

www.conunion.com.mx  
pparibay@conunion.com.mx  
5662-6682 | 5662-6709





# Open Finance

## Fácil, Rápido y Seguro.

Obtén **información actualizada** y en tiempo real para el **otorgamiento de crédito y cuidado de tu cartera.**

- > Somos una Institución regulada con más de **16** años gestionando las credenciales crediticias de la población mexicana.
- > Generamos inteligencia para consumidores y el ecosistema financiero.
- > Cambiamos vidas.

**¡Descubre qué puede hacer ADA por ti!**



<http://bit.ly/ADA-API>



**círculo**  
de crédito

**API Hub**

 Círculo de Crédito  
[developer.circulodecredito.com.mx](http://developer.circulodecredito.com.mx)