

Uniones

EL INSTRUMENTO
DE VALOR
PARA EL MERCADO®

LOS PRIMEROS **30** AÑOS

EL ECONOMISTA
PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA

JUEVES 21 DE FEBRERO DEL 2019

Año VII • Número 43 • Ciudad de México



SOLUCIONES COMPETITIVAS

Rodolfo Hernández,
director general de UCMSP

P12

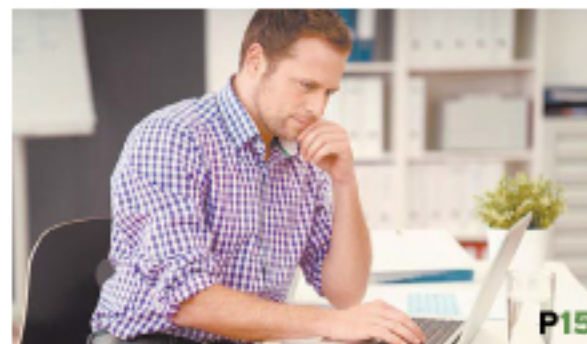
PRESUPUESTO AL CAMPO

PRESENTA UNA
REDUCCIÓN HISTÓRICA
EN SUS RECURSOS PARA
EL 2019 P4



EL GREMIO
PROPUESTAS A LA CNBV
P14

INDICADORES
AUMENTAN 5.79% LOS ACTIVOS
DE LAS UC P9



LEY ANTILAVADO
ACTIVIDADES VULNERABLES
P15

COMPENDIO DICTAMINADO

INFORMACIÓN LEGAL P16

UCMSP

“TENEMOS UN CRECIMIENTO ORGÁNICO Y SOSTENIBLE”

EL DIRECTOR DE LA INSTITUCIÓN PLATICA LOS PROYECTOS Y OPORTUNIDADES QUE HAY EN EL MERCADO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

PATRICIA ORTEGA
patricia.ortega@eleconomista.mx

En el mes de octubre del 2019, la Unión de Crédito Mexicano de Servicios Profesionales (UCMSP) cumple 25 años de existencia y en los últimos seis años sus recursos para el préstamo de socios crecieron 211%, al pasar de 45 millones de pesos a 141 millones.

En el 2011, la UCMSP era la institución número 94 en cuanto a tamaño de activos a nivel nacional, actualmente está posicionada en el sitio 46.

“El avance se logró al consolidar la unión con respecto a los requerimientos de ley que establecieron las autoridades y eso fue el inicio para poner las bases de un intermediario financiero no bancario con un crecimiento orgánico y sostenible”, dijo en entrevista Rodolfo Hernández, director general de UCMSP.

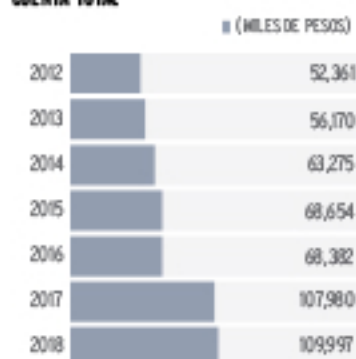
Comentó que actualmente cuentan con 258 socios. “La Unión apoya a las pequeñas y medianas empresas (pymes), cumpliendo con los lineamientos de la Ley de Uniones de Crédito (LUC), supervisados y autorizados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); así como por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) y siendo miembro activo del Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (ConUnión)”.

Enfatizó que para poder acceder a los servicios de la UCMSP hay que convertirse en socio, “esto nos permite ofrecer soluciones verdaderamente competitivas en el mercado”.

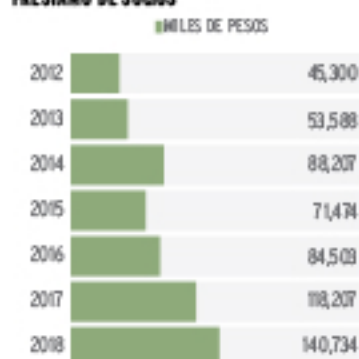
“Rodolfo Hernández dijo que las actividades ha ido en aumento. Al cierre de diciembre del 2018 los recursos solicitados a la UCMSP se destinan a: administración de inmuebles (22.54%), actividad empresarial (22.49%), servicios contables (11.48%), servicios profesionales (10.48%), construcción (7.06%), servicios financieros (5.12%), restaurantes (4.51%), servicios legales (4.23%), asesoría empresarial (2.49%), comer-

TRAYECTORIA FINANCIERA

CUENTA TOTAL



PRÉSTAMO DE SOCIOS



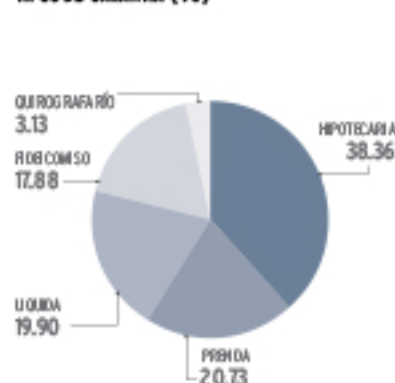
CARTERA VENCIDA/CARTERA VIGENTE TOTAL (%)



VENTAS/INGRESO NETO



TIPOS DE GARANTÍA (%)



cio (2.48%), publicidad (2.42%), servicios de cobranza (1.60%), textil (1.47%), transporte (1.34%) y medicina (0.29 por ciento).

PLANES DE DESARROLLO

“La UCMSP está conceptualizada como una institución financiera boutique, dedicada a ofrecer y fomentar servicios financieros de inversión, crédito, arrendamiento y ahorro, que es liderada

por un grupo de jóvenes, que tenemos como visión principal el crecimiento de nuestros socios, que repercutirá en la economía de las familias, pero que también pondrá su grano de arena para el crecimiento de la economía regional y nacional”, dijo el director general de la institución.

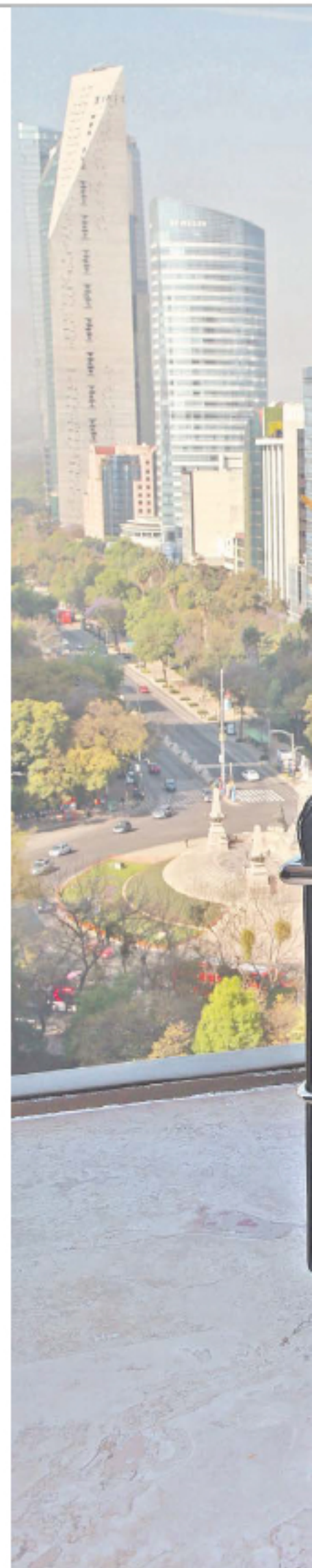
Mencionó que la operación de la UC se concentra principalmente en Ciudad de México (51.60%),

38.36%

DE LOS CRÉDITOS CUENTA CON GARANTÍA HIPOTECARIA

51.60%

DE LAS OPERACIONES SE ENCUENTRA EN CIUDAD DE MÉXICO





"EL ACTUAL GOBIERNO TIENE COMO META FORTALECER LA BANCA DE DESARROLLO PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL FONDEO, ÉSA ES UNA OPORTUNIDAD PARA CRECER".

RODOLFO HERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL DE LA UNIÓN DE CRÉDITO MEXICANO DE SERVICIOS PROFESIONALES.

Nuevo León (19.80%), Veracruz (10.71%), Estado de México (8.09%), Baja California (5.00%) e Hidalgo (4.53%), aunque también están participando en Puebla, Morelos y Querétaro.

"Estamos fortaleciendo nuestra presencia en la República Mexicana y asesorando a nuestros socios para que logren una mayor profesionalización de sus actividades", dijo Rodolfo Hernández.

Hernández dijo que en su plan de negocios tienen como objetivo pertenecer al top 10 en el ranking de las Uniones de Crédito antes del 2020.

"El crecimiento lo lograremos mejorando nuestras herramientas tecnológicas, con la intención de facilitarle la vida a nuestros clientes, de manera que la operación se desarrolle más rápido y de manera eficiente", señaló.

"Creemos que lo anterior se logrará junto con una expansión del negocio en más estados y aumentando la base actual de socios en las ciudades en las que ya tenemos presencia".

Explicó que se encuentran identificando el desarrollo de nuevos productos y servicios que se adapten a las actuales necesidades de los clientes.

En la actualidad, la UCSMP ofrece soluciones de leasing, renta los bienes que se deprecian y compra los que incrementan su valor. También cuenta con soluciones de ahorro e inversión para personas físicas con actividad económica y personas morales y ofrecen asesoría financiera gratuita.

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Rodolfo Hernández consideró que la clave del éxito de la Unión de Crédito Mexicano "es muy sencilla: lo que un socio invierte se destina en colocación de créditos y arrendamientos exclusivamente con otros socios, mismos que han demostrado confiabilidad, buena reputación, un análisis de riesgo satisfactorio, solvencia econó-

mica y lo más importante, una fuente de repago sostenida con garantías reales líquidas, hipotecarias y/o prendarias debidamente formalizadas".

Explicó que la base de la operación es la confianza que hay entre nuestros socios, y sobre todo, un seguimiento constante en la administración del riesgo de sus operaciones.

"Logramos cerrar el 2018 con un índice de Morosidad de 2.65%, que es casi igual al del promedio del sector, y una cartera de crédito cubierta en un aforo de 1 versus 1.7 (valor cartera vs valor garantía)", mencionó a El Economista, Rodolfo Hernández.

Dijo que han crecido 216% en ingresos, 211% en préstamo de socios y 110% en la cartera de crédito, en los últimos siete años desde que se cambió la administración de la UCMSP.

"Actualmente, ofrecemos tasas de rendimiento sobre inversiones de 15.50% bruto anual, queremos ofrecer el mayor rendimiento posible a nuestros inversionistas sacrificando un poco la utilidad, sin embargo, llevamos utilidades positivas los últimos siete años. Queremos con esto fomentar el crecimiento de la unión para tener una base de activos más robusta", dijo el director general de la unión.

OPORTUNIDAD

"El esquema de uniones de crédito resurgirá en la actualidad, todo se está acomodando para que sea favorable el crecimiento. Somos un sector sano y el gobierno federal busca fomentar a la banca de desarrollo de la que somos el motor.

"Desde hace algunos años como gremio hemos trabajado en implementar las regulaciones de la autoridad, fomentar el gobierno corporativo y ofrecer esquemas de fondeo para nuevos negocios. En cuanto al tema de crowdfunding tenemos una gran oportunidad en los diferentes sectores que trabajamos", concluyó Rodolfo Hernández.