

FINANCIERA INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.N.R.



**FINANCIERA
INDEPENDENCIA**

REPORTE ANUAL

REPORTE ANUAL QUE SE PRESENTA DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES DE CARÁCTER GENERAL APLICABLES A LAS EMISORAS DE VALORES Y A OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO DE VALORES, EMITIDAS POR LA COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES, POR EL EJERCICIO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE 2012.

NOMBRE DE LA EMISORA: Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

DOMICILIO: El domicilio de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R., es Prolongación Paseo de la Reforma 600 - 301, Colonia Santa Fe Peña Blanca, México, D.F., C.P. 01210 y su teléfono es (55) 52290200. La dirección de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R., en Internet es www.independencia.com.mx, en el entendido que la información ahí contenida no es parte ni objeto de este reporte anual.

TÍTULOS ACCIONARIOS EN CIRCULACIÓN: Las acciones representativas del capital social de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R. en circulación, son acciones de la Serie “Única”, comunes, ordinarias, sin expresión de valor nominal, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

CLAVE DE COTIZACIÓN: “FINDEP”.

Las acciones representativas del capital social de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R. se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Valores a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los valores, solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este Reporte Anual, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

México, D.F., a 30 de abril de 2013.

**INFORMACIÓN REFERENTE A LOS CERTIFICADOS BURSÁTILES EMITIDOS POR FINANCIERA
INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.N.R.**

CERTIFICADOS BURSÁTILES “FINDEP 11”

CLAVE DE PIZARRA: “FINDEP 11”.

MONTO: \$1,500'000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.).

TIPO DE VALOR: Certificados Bursátiles.

NÚMERO DE SERIES EN QUE SE DIVIDE LA EMISIÓN: N/A

FECHA DE EMISIÓN: 18 de mayo de 2011.

FECHA DE VENCIMIENTO: 14 de mayo de 2014.

PLAZO DE VIGENCIA DE LA EMISIÓN: 1,092 (mil noventa y dos) días, equivalentes a 3 (tres) años.

TASA DE INTERÉS Y PROCEDIMIENTO DE CÁLCULO: A partir de su Fecha de Emisión y hasta su Fecha de Vencimiento, los Certificados Bursátiles devengarán un interés bruto anual sobre su Valor Nominal que el Representante Común calculará 2 (dos) Días Hábiles anteriores al inicio de cada período de intereses de 28 (veintiocho) días (la “**Fecha de Determinación de la Tasa de Interés Bruto Anual**”), que tenga lugar antes de la total amortización de los Certificados Bursátiles, para el período de intereses de que se trate, y que registrará durante tal período de intereses.

La tasa de interés bruto anual (la “*Tasa de Interés Bruto Anual*”) se calculará mediante la adición de 2.65% (dos punto sesenta y cinco por ciento) a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (“*TIIE*” o “*Tasa de Interés de Referencia*”) a un plazo de 28 (veintiocho) días (o la que sustituya a esta), capitalizada o, en su caso, equivalente al número de días efectivamente transcurridos hasta la Fecha de Pago de Intereses correspondiente, dada a conocer por el Banco de México, por el medio masivo de comunicación que éste determine o a través de cualquier otro medio electrónico, de cómputo o de telecomunicación, incluso Internet, autorizado al efecto precisamente por el Banco de México, en la Fecha de Determinación de la Tasa de Interés Bruto Anual que corresponda o, en su defecto, dentro de los 22 (veintidós) Días Hábiles anteriores a la misma, caso en el cual deberá tomarse como base la tasa comunicada en el Día Hábil más próximo a dicha Fecha de Determinación de la Tasa de Interés Bruto Anual. En caso de que la TIIE deje de existir o publicarse, el Representante Común utilizará como tasa sustituta para determinar la Tasa de Interés Bruto Anual de los Certificados Bursátiles, (i) aquella que dé a conocer el Banco de México oficialmente como la tasa sustituta de la TIIE a plazo de 28 (veintiocho) días, o (ii) en caso que Banco de México no publique una tasa sustituta de la TIIE, la tasa de los Certificados de la Tesorería de la Federación, al plazo más cercano a 28 (veintiocho) días.

PERIODICIDAD EN EL PAGO DE INTERESES: Los intereses que devenguen los Certificados Bursátiles se liquidarán cada 28 (veintiocho) días, conforme al calendario de pago de intereses contenido en el Título que documenta la Emisión y la sección “Periodicidad en el Pago de Intereses” del Suplemento. Para determinar el monto de intereses a pagar en cada período respecto de los Certificados Bursátiles, el Representante Común utilizará la fórmula establecida en el Título y que se reproduce en el Suplemento.

SUBORDINACIÓN DE LOS TÍTULOS: N/A

LUGAR Y FORMA DE PAGO DE PRINCIPAL E INTERESES: El principal e intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán el día de su vencimiento y en cada una de las fechas de pago de interés, respectivamente, en las oficinas de la S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., (“**Indeval**”) ubicadas en Avenida Paseo de la Reforma No. 255, 3er. Piso, Col. Cuauhtémoc, 06500 México, D.F. Los pagos podrán efectuarse mediante transferencia electrónica de conformidad con el procedimiento establecido en el Título que documenta la presente Emisión y en el Suplemento correspondiente. La suma que se adeude por concepto de intereses moratorios deberá ser cubierta en las oficinas de la Emisora ubicadas en Prolongación Paseo de la Reforma No. 600-301, Col. Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210, México D.F.

AMORTIZACIÓN: Los Certificados Bursátiles serán amortizados mediante un solo pago en la Fecha de Vencimiento, contra la entrega del Título.

AMORTIZACIÓN ANTICIPADA: N/A

GARANTÍA: Los Certificados Bursátiles son quirografarios y no cuentan con garantía específica alguna.

FIDUCIARIO: N/A

CALIFICACIÓN OTORGADA POR HR RATINGS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.: “HR A”. La emisión con esta calificación ofrece seguridad aceptable para el pago oportuno de obligaciones de deuda y mantiene un bajo riesgo crediticio.

CALIFICACIÓN OTORGADA POR FITCH MÉXICO, S.A. DE C.V.: A+(mex), la cual significa: **Alta Calidad Crediticia.** Corresponde a una sólida calidad crediticia respecto de otros emisores o emisiones del país. Sin embargo, cambios en las circunstancias o condiciones económicas pudieran afectar la capacidad de pago oportuno de sus compromisos financieros, en un grado mayor que para aquellas obligaciones financieras calificadas con categorías superiores.

REPRESENTANTE COMÚN: Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero, Fiduciario.

DEPOSITARIO: S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

RÉGIMEN FISCAL: La tasa de retención aplicable respecto a los intereses pagados se encuentra sujeta a (i) para personas físicas y personas morales residentes en México para efectos fiscales a lo previsto en los artículos 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente, y (ii) para personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales a lo previsto en el artículo 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y dependerá del beneficiario efectivo de los intereses. Los posibles adquirentes de los Certificados Bursátiles deberán consultar con sus asesores las consecuencias fiscales resultantes de su inversión en los Certificados Bursátiles, incluyendo la aplicación de reglas específicas respecto a su situación particular. El régimen fiscal vigente podrá modificarse a lo largo de la duración del Programa y a lo largo de la vigencia de la Emisión realizada al amparo del mismo.

Índice

1)	Información General	5
	a) Glosario de Términos y Definiciones.....	5
	b) Resumen Ejecutivo	10
	c) Factores de Riesgo	27
	d) Otros Valores	35
	e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	36
	f) Destino de los Fondos	36
	g) Documentos de Carácter Público	36
2)	La Emisora	37
	a) Historia y Desarrollo de la Emisora	37
	b) Descripción del Negocio	40
	i) Actividad Principal	40
	ii) Canales de Distribución	49
	iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos.....	58
	iv) Principales Clientes.....	61
	v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria.....	62
	vi) Recursos Humanos.....	73
	vii) Desempeño Ambiental	75
	viii) Información de Mercado	75
	ix) Ventajas Competitivas	77
	x) Desventajas Competitivas	83
	xi) Nuestra Estrategia	¡Error! Marcador no definido.
	xii) Estructura Corporativa	85
	xiii) Descripción de los Principales Activos de la Emisora	87
	xiv) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	88
	xv) Acciones Representativas del Capital Social	88
	xvi) Dividendos	89
3)	Información Financiera.....	91
	a) Información Financiera Seleccionada	91
	b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación.....	93
	c) Informe de Créditos Relevantes	102
	d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la Emisora.....	104
	i) Resultados de Operación.....	109
	ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital	117

iii)	Control Interno.....	123
e)	Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas	124
4)	Administración.....	126
a)	Audidores Externos.....	126
b)	Operaciones con Partes Relacionadas y Conflictos de Interés	126
c)	Administradores y Accionistas	131
d)	Estatutos Sociales y Otros Convenios	137
5)	Mercado de Capitales	144
a)	Estructura Accionaria.....	144
b)	Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores.....	144
c)	Formador de Mercado.....	144
d)	Suspensión de la Cotización.....	145
6)	Personas Responsables	146
	ANEXO A Estados Financieros Consolidados Dictaminados por los ejercicios de 2012 y 2011	148
	ANEXO B Informes del Comité de Auditoría por los ejercicios de 2012 y 2011	149

NINGÚN INTERMEDIARIO, APODERADO PARA REALIZAR OPERACIONES CON EL PÚBLICO O CUALQUIERA OTRA PERSONA HAN SIDO AUTORIZADOS PARA PROPORCIONAR INFORMACIÓN O HACER CUALQUIER DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN ESTE REPORTE ANUAL. COMO CONSECUENCIA DE LO ANTERIOR, CUALQUIER INFORMACIÓN O DECLARACIÓN QUE NO ESTÉ CONTENIDA EN ESTE REPORTE ANUAL DEBERÁ ENTENDERSE COMO NO AUTORIZADA POR FINANCIERA INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.N.R.

A MENOS QUE SE INDIQUE LO CONTRARIO, LA INFORMACIÓN OPERATIVA DE LA SOCIEDAD CONTENIDA EN EL PRESENTE REPORTE ANUAL SE PRESENTA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012.

1) INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones

Accionistas Originales	Significa, a la fecha del Convenio entre Accionistas, José Luis Rión Santisteban, Carlos Morodo Santisteban, Enrique Morodo Santisteban, Roberto Alfredo Cantú López, Horacio Altamirano González, Héctor A. Rodríguez Acosta, Noel González Cawley, Guillermo Barroso Montull, Roberto Fitzpatrick Fiorentini, Héctor Eguiarte Sakar, Gerardo Chávez Cervantes, José Alberto Pérez de Acha, Gabriel Gallardo D’Aiuto, Rodrigo Aguilar Ruiz, Julio A. Hernández, Ángeles Cantú Quintanal, Ana Cristina Cantú Quintanal y Mónica Patricia Aznar Pérez, en el entendido que a esta fecha los señores Roberto Fitzpatrick Fiorentini, Julio A. Hernández, Enrique Morodo Santisteban y Héctor A. Rodríguez Acosta ya no tienen el carácter de Accionistas Originales.
Acciones	Significa las acciones ordinarias Serie “Única”, sin expresión de valor nominal, con plenos derechos de voto, representativas del capital social de Financiera.
AEF	Significa Apoyo Económico Familiar S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
AFI	Significa Apoyo Financiero Inc.
AMAI	Significa la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública, A.C.
Audidores Externos	Significa Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Banorte	Significa Banco Mercantil del Norte, S.A., I.B.M., Grupo Financiero Banorte.
Banxico	Significa el Banco de México.
BBVA	Significa BBVA Bancomer, S.A., I.B.M., Grupo Financiero BBVA Bancomer.
BMV	Significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
Cartera de crédito o cartera total, o cartera total de crédito	Significa la cartera vigente total más la cartera vencida total.
Cartera vencida total o cartera vencida o cartera de crédito vencida	Es la proporción de la cartera total que se encuentra en 90 días de vencimiento ó más en créditos tradicionales o en 60 días de vencimiento o más en créditos con línea revolviente.
Cartera vigente total o cartera vigente o cartera de crédito vigente	Significa el conjunto de (i) la cantidad total de principal de los créditos vigentes a la fecha en que son presentados y (ii) cantidades atribuibles a “intereses devengados”. Dicho término no incluye la cartera vencida.
CAT	Significa Costo Anual Total.
CENCA	Significa nuestro Centro Nacional de Captura.
Certificados Bursátiles	Significan, según sea aplicable, los certificados bursátiles emitidos por la Sociedad al amparo del Programa 2008 y al amparo del Programa 2011.

Certificados Bursátiles “FINDEP 08”	Significan los 7’840,000 Certificados Bursátiles emitidos el 27 de junio de 2008 al amparo del Programa 2008.
Certificados Bursátiles “FINDEP 11”	Significan los 150’000,000 Certificados Bursátiles emitidos el 18 de mayo de 2011 al amparo del Programa 2011.
CINIF	Significa el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de las Normas de Información Financiera, A.C.
Circular Única	Significa las Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores, publicadas en el DOF el 19 de marzo de 2003, y sus reformas a la fecha.
Circular Única para Bancos	Significa las Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito publicadas en el DOF el 2 de diciembre de 2005, y sus reformas a la fecha.
CNBV	Significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
Condusef	Significa la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
Convenio de Terminación	Significa el “ <i>Termination and Release Agreement</i> ” de fecha 18 de septiembre de 2008, respecto del Convenio entre Accionistas, celebrado entre Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria (como fiduciario en el Fideicomiso de Control y el Fideicomiso Minoritario), Financiera, HOHU y HSBC México.
Convenio entre Accionistas	Significa el “ <i>Amended and Restated Transfer Restriction, Call Option and Subscription Agreement</i> ” celebrado entre los Accionistas Originales y HSBC México, de fecha 30 de marzo de 2006.
Criterios Contables Bancarios	Significa los criterios de contabilidad aplicables a instituciones de crédito.
Disposiciones	Significa las Disposiciones de carácter general a que se refieren los artículos 115 de la Ley de Instituciones de Crédito en relación con el 87 – D de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y 95 – Bis de este último ordenamiento, aplicables a Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, publicadas por la SHCP, el 17 de marzo de 2011, en el DOF y la Resolución por la que se Reforman, Adicionan y Derogan las Disposiciones, publicada en el DOF, el 23 de diciembre de 2011.
DOF	Significa el Diario Oficial de la Federación.
Dólar, Dólares o US\$	Significa la moneda de curso legal en los Estados Unidos.
E.N.R.	Significa Entidad No Regulada.
E.R.	Significa Entidad Regulada.
Ejecutivos Santa Fe	Significa Ejecutivos Santa Fe, S.A. de C.V.
Emisión	Significa cada una de las emisiones de Certificados Bursátiles que realice la Compañía.

EMISNET	Significa el Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores.
Estados Financieros Dictaminados o Estados Financieros Consolidados Estados Unidos	Significa, conjuntamente, los estados financieros consolidados de la Emisora dictaminados por los Auditores Externos correspondientes a los ejercicios sociales terminados al día 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010, respectivamente. Significa los Estados Unidos de América.
Estatutos	Significa los estatutos sociales vigentes de la Compañía.
Eton Park	Significa, conjuntamente, Donellan LLC y Garth LLC, entidades afiliadas y controladas por Eton Park Capital Management, L.P.
Fideicomiso de Control	Significa el contrato de fideicomiso No. F/262650 (antes F/00474) celebrado entre algunos de los Accionistas Originales que al momento de constituir el Fideicomiso de Control eran accionistas de Financiera (como Fideicomitentes y Fideicomisarios “A”), HSBC y HOHU (como fideicomisarios “B”) y HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, División Fiduciaria (como fiduciario, en sustitución de The Bank of New York Mellon, S.A. Institución de Banca Múltiple (causahabiente universal final de Banco J.P. Morgan S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria)) con la comparecencia de Financiera, el 26 de septiembre de 2007, modificado mediante convenio modificatorio de fecha 18 de septiembre de 2008 y cuyo fiduciario fue sustituido con fecha 2 de marzo de 2010.
Fideicomiso Minoritario	Significa el contrato de fideicomiso No. F/262250 (antes F/00479) celebrado entre aquellos Accionistas Originales (distintos a los Accionistas Originales que son parte del Fideicomiso de Control) que al momento de constituir el Fideicomiso Minoritario eran accionistas de Financiera (como Fideicomitentes y Fideicomisarios “A”), HSBC y HOHU (como Fideicomisarios “B”) y HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, División Fiduciaria (como fiduciario, en sustitución de The Bank of New York Mellon, S.A. Institución de Banca Múltiple (causahabiente universal final de Banco J.P. Morgan S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria)) con la comparecencia de Financiera, el 26 de septiembre de 2007, modificado mediante convenio modificatorio de fecha 18 de septiembre de 2008 y cuyo fiduciario fue sustituido con fecha 8 de febrero de 2010.
Financiera Finsol	Significa Financiera Finsol, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Financiera Independencia, Financiera, Findep, Independencia, Compañía, Sociedad o Emisora	Significa Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Findependencia	Significa Findependencia, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Finsol	Significa conjuntamente, Finsol México y Finsol Brasil.
Finsol Brasil	Significa Instituto FINSOL-IF Associação Civil Sin Fines Lucrativos (<i>Instituto Finsol-If Associação Civil Sem Fins Lucrativos Oscip</i>)
Finsol México	Significa conjuntamente, Financiera Finsol, Finsol Servicios y Finsol Vida.

Finsol Servicios	Significa Finsol, S.A. de C.V.
Finsol Vida	Significa Finsol Vida, S.A. de C.V.
FIRA	Significa Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.
Fisofo	Significa Fisofo, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.
Fitch	Significa Fitch México, S.A. de C.V.
HOHU o HSBC Overseas	Significa HSBC Overseas Holdings (UK) Limited.
HR Ratings	Significa HR Ratings de México, S.A. de C.V.
HSBC Holdings	Significa HSBC Holdings, plc.
HSBC México	Significa HSBC México, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC.
IMSS	Significa Instituto Mexicano del Seguro Social.
Independencia Participaciones	<i>Significa Independencia Particiones, S.A.</i>
INEGI	Significa el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
Internet	Significa la red mundial de servicios de información a la que por medio de servidores y protocolos están conectadas las computadoras personales.
ISR	Significa el Impuesto Sobre la Renta.
Jorisa	Significa Grupo Jorisa, S.A. de C.V.
Ley de Transparencia	Significa la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.
LGOAAC	Significa la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
LGSM	Significa la Ley General de Sociedades Mercantiles.
LIC	Significa la Ley de Instituciones de Crédito.
LISR	Significa la Ley del Impuesto sobre la Renta.
LMV	Significa la Ley del Mercado de Valores.
México	Significa los Estados Unidos Mexicanos.
MIS	Significa nuestro Sistema de Administración de Información.
Monex	Significa Banco Monex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Monex Grupo Financiero.
Nafinsa	Significa Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

NIF o NIFs	Significa las Normas de Información Financiera mexicanas vigentes emitidas por el CINIF.
Notas	Significan los instrumentos de deuda quirografarios preferentes emitidos el 30 de marzo de 2010 en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (<i>1933 Securities Act</i>), denominadas <i>Senior Guaranteed Notes</i> , (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010) y garantizados por nuestra subsidiarias, Financiera Finsol y Apoyo Económico Familiar, por un monto total de US\$200’000,000.00, con vencimiento en 2015.
Oferta Global	Significa la oferta global mixta de hasta 136’000,000 (considerando las opciones de sobreasignación) de las Acciones llevada a cabo el 1 de noviembre de 2007, a través de la BMV y en el extranjero bajo la Regla 144-A y la Regulación “S” de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos.
ONGs	Significa Organizaciones No Gubernamentales.
Peso, Pesos, Ps. o \$	Significa Pesos mexicanos, moneda de curso legal en México, salvo que se indique expresamente lo contrario o que el contexto lo requiera.
PIB	Significa Producto Interno Bruto.
Programa 2008	Significa el Programa de Colocación de Certificados Bursátiles de Financiera, al amparo del cual realiza las emisiones de Certificados Bursátiles, autorizado por la CNBV, mediante oficio número 153/17514/2008, de fecha 24 de junio de 2008.
Programa 2011	Significa el Programa de Colocación de Certificados Bursátiles de Financiera, al amparo del cual realiza las emisiones de Certificados Bursátiles, autorizado por la CNBV, mediante oficio número 153/30752/2011 de fecha 16 de mayo de 2011.
Prosefindep	Significa Prosefindep, S.A. de C.V.
PTU	Significa la Participación de los Trabajadores en las Utilidades.
R\$	Significa, Reales, moneda de curso legal en Brasil.
Reporte Anual	Significa este reporte anual y todos sus anexos.
RNV o Registro	Significa el Registro Nacional de Valores.
S&P	Significa Standard and Poor’s, S.A. de C.V.
SAB	Significa Sociedad Anónima Bursátil.
Santa Fe Post	Significa Santa Fe Post, S.A. de C.V.
Serfincor	Significa Serfincor, S.A. de C.V.
Servicios AEF	Significa Servicios Corporativos AEF, S.A. de C.V.
Servicios de Cambaceo	Significa Servicios de Cambaceo, S.A. de C.V.
SHCP	Significa la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SHF	Significa Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C, Institución de Banca de Desarrollo.
SIAC	Significa nuestro Sistema Integral de Análisis de Crédito.
SIC	Significa el Sistema Internacional de Cotizaciones.

Sofol	Significa Sociedad Financiera de Objeto Limitado.
Sofom	Significa Sociedad Financiera de Objeto Múltiple.
TIEE	Significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio que publique Banxico en el DOF o cualquier índice que lo sustituya.
UDI o UDIs	Significa las Unidades de Inversión cuyo valor en Pesos está indexado al índice nacional de precios al consumidor, en los términos de su decreto de creación.

b) Resumen Ejecutivo

ESTE RESUMEN PRESENTA INFORMACIÓN SELECCIONADA DE ESTE REPORTE ANUAL Y PUEDE NO CONTENER TODA LA INFORMACIÓN QUE ES IMPORTANTE PARA USTED. PARA TENER UN COMPLETO ENTENDIMIENTO DE QUIÉNES SOMOS Y QUÉ OFRECEMOS, USTED DEBE LEER ESTE REPORTE ANUAL, INCLUYENDO LA SECCIÓN TITULADA “FACTORES DE RIESGO” Y LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DICTAMINADOS QUE SE INCLUYEN EN ESTE REPORTE ANUAL.

(a) Aspectos Generales

(i) General

Somos una sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, constituida de conformidad con las leyes de México como sociedad anónima bursátil de capital variable. El giro de nuestro negocio es otorgar microcréditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajo ingreso de la economía formal e informal en las zonas urbanas y créditos para capital de trabajo bajo la metodología grupal en las zonas rurales. Ofrecemos una oportunidad a personas físicas que de otro modo no tendrían acceso, o tienen acceso limitado, a instituciones financieras para que desarrollen una relación de largo plazo con nosotros y construyan historial crediticio. Adicionalmente entre nuestros objetivos está crear valor económico (para nuestros clientes y accionistas) y valor social (para nuestros clientes y la comunidad en general). Al 31 de diciembre de 2012, operábamos un total de 536 oficinas, 508 de ellas en México, 23 puntos de servicios en Brasil bajo el nombre Finsol Brasil y 5 en San Francisco, California, bajo el nombre Apoyo Financiero Inc. De nuestras oficinas en México, 203 son operadas bajo el nombre Financiera Independencia, 174 bajo el de Financiera Finsol y 131 bajo el nombre Apoyo Económico Familiar.

Desde que iniciamos nuestras operaciones en 1993, hemos experimentado un crecimiento significativo y hemos alcanzado una posición financiera sólida en el sector de créditos personales dentro del mercado de microfinanciamiento en México. Consideramos que este éxito se atribuye a una variedad de factores, incluyendo nuestra cobertura geográfica y amplia red de distribución, nuestro entendimiento del mercado que servimos y el conocimiento operativo (*know-how*) que hemos desarrollado por nuestro enfoque exclusivo a nuestra línea de negocios; nuestras políticas de administración de riesgo, la efectividad en nuestras prácticas de cobranza, las eficiencias que aporta nuestro sistema de tecnología de la información, la lealtad fomentada por el servicio personalizado al cliente y el liderazgo que ejerce nuestro equipo administrativo ampliamente capacitado y con experiencia. Consideramos que estamos estratégicamente posicionados para lograr crecimiento adicional y fortalecer aún más nuestra posición competitiva.

Desde 1993, hemos originado más de 8.0 millones de créditos. En 2012 otorgamos 1'440,466 créditos y hemos experimentado una tasa de crecimiento anual compuesta del 66.5% en términos del número de créditos otorgados desde que iniciamos operaciones. Al 31 de diciembre de 2012, contábamos con 1'355,400 créditos vigentes, en comparación con los 1'617,170 al 31 de diciembre de 2011, lo que refleja una disminución del 16.2% en términos del número de créditos. Esta disminución deriva de una estrategia establecida para una mejor selección de clientes de Financiera Independencia y Finsol México, pero también a la eliminación de la cartera de cuentas revolventes que se encontraban inactivas por periodos prolongados por un total de 155,133 cuentas.

Adicionalmente, el saldo de nuestra cartera de crédito al 31 de diciembre de 2012, ascendía a \$6,722.8 millones de cartera total, en comparación con los \$7,347.7 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución del 8.5%. Sin embargo, las disminuciones, tanto en el número de créditos vigentes, como en el saldo de nuestra cartera de crédito al cierre del 2012, se debieron al castigo extraordinario y anticipado de créditos, por única vez, ejecutado como parte de una estrategia de saneamiento de portafolio.

Mantener la calidad de nuestra cartera de crédito es una de nuestras prioridades clave. La evolución en nuestra administración de riesgos en el 2012, y la consecuente mejora en la efectividad de nuestras políticas de cobranza, propiciaron el castigo extraordinario de cartera vencida, por única vez, para el saneamiento del portafolio. Juntas, estas acciones nos han permitido reducir significativamente nuestro índice de cartera vencida (que es la relación de la cartera vencida con la cartera total) llevándolo del 9.4% en el 2011, al 5.5% al cierre del 2012.

La estrategia de saneamiento de la cartera se realizó en diciembre del 2012, con el fin de alinear los resultados financieros futuros de la Compañía conforme a los nuevos estándares operativos implementados durante el año. La operación consistió en (a) un aumento de \$175.0 millones en las provisiones por riesgos crediticios, y (b) castigo anticipado por \$300.0 millones de la cartera vencida del negocio tradicional de Independencia.

Al final de 2012, el aumento de \$175 millones en las provisiones generó: (a) un incremento de la misma cantidad de reservas en el balance general, de \$560 millones a \$735 millones; (b) un incremento en la estimación preventiva por riesgos crediticios en el estado de resultados de \$1,777.4 millones a \$1,952.4 millones; y (c) una disminución de \$122.3 millones en la utilidad neta, llegando a una pérdida neta de \$116.5 millones.

Al término del año, el quebranto adicional de \$300.0 millones generó una: (a) disminución de la cartera vencida total de la Compañía de \$670 millones a \$370 millones; y (b) disminución en las provisiones del balance general, de los \$735 millones resultantes del incremento en la estimación preventiva descrito en el párrafo anterior, a \$435 millones.

En 2012, nuestro margen financiero ajustado por riesgos crediticios fue de \$2,315.8 millones, lo que refleja un aumento de 1.8% en comparación con el 2011, y nuestra pérdida neta fue de \$116.5 millones en comparación con la utilidad neta de \$185.8 millones en 2011, representando una disminución de 162.7%. En 2012, nuestro margen de intereses neto ajustado por riesgo - incluyendo comisiones y nuestro rendimiento sobre capital contable promedio fueron de 43.1% y (3.9%), respectivamente. Nuestro rendimiento sobre activos fue de (1.1%) en el 2012. Por otra parte, en 2012 teníamos un índice de eficiencia - incluyendo provisiones - de 105.1%. Estas cifras, de nuevo, reflejan los efectos de la estrategia de saneamiento de cartera, particularmente el aumento de \$175 millones en las provisiones por riesgos crediticios, lo cual impacta directamente al Estado de Resultados.

(ii) Historia y Desarrollo

Nos constituimos en 1993 como una sociedad financiera de objeto limitado (Sofol), siendo la primera Sofol constituida en México. También fuimos la primera Sofol en otorgar microcréditos personales para los segmentos de bajo ingreso de la población trabajadora adulta en México. En 2006 se modificó el régimen regulatorio en México y, entre otros aspectos, se desregularon las actividades crediticias en México, creándose una nueva categoría de instituciones financieras, las Sofoms, que se clasifican en reguladas y no reguladas. A diferencia de las Sofoles, las Sofoms no reguladas son sociedades financieras no sujetas a la supervisión de la CNBV (salvo por lo que se refiere a la Prevención y Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita y Financiamiento al Terrorismo) y se encuentran autorizadas para otorgar créditos y participar en otros tipos de operaciones financieras sin las limitaciones de objeto y actividades aplicables a las Sofoles y sin la necesidad de contar con un permiso para operar. Las Sofoms pueden colocar valores en los mercados de capital mexicanos, otorgar créditos sin un permiso específico, y no están obligadas a limitar sus actividades a un sector específico de la economía mexicana. Las Sofoms no tienen limitaciones específicas en cuanto a inversión extranjera. La Condusef tiene jurisdicción sobre las Sofoms. Nos convertimos en una Sofom no regulada en el primer trimestre de 2007.

En junio de 2006 y hasta noviembre de 2008, HSBC Overseas, subsidiaria directa de HSBC Holdings, se convirtió en accionista de la Sociedad mediante la adquisición, en ese momento, del 19.99% de nuestro capital social.

Asimismo, en noviembre de 2007 realizamos la primera oferta pública inicial de nuestras Acciones, la cual consistió en una oferta global mixta de hasta 136'000,000 de Acciones (incluyendo la opción de sobreasignación otorgada a los intermediarios colocadores). Dicha oferta incluyó ofertas primarias y secundarias de acciones en México a través de la BMV y en el extranjero al amparo de la Regla 144A y la Regulación S de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos y la normatividad aplicable de los países en que dicha oferta fue realizada. En consecuencia, a partir de noviembre de 2007 nos convertimos en una Sociedad Anónima Bursátil, por lo que nos encontramos sujetos a ciertas disposiciones de la LMV. Véase sección 2. — “La Emisora”, inciso b) — “Descripción del Negocio”, subinciso v) — Legislación Aplicable y Situación Tributaria”.

El 27 de junio de 2008, al amparo del Programa 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de THIE más 1.9%. El pasado 24 de junio de 2011, los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

En enero de 2010, ciertas afiliadas de Eton Park adquirieron 66.5 millones de nuestras Acciones, equivalentes a aproximadamente el 9.3% de nuestro capital social. Eton Park adquirió, de igual forma, títulos opcionales (*warrants*) para suscribir y pagar, bajo ciertas condiciones y precios de suscripción, hasta 45.0 millones de Acciones representativas de nuestro capital social adicionales. En caso que Eton Park (y/o sus cesionarios) ejerza el total de sus derechos de suscripción de Acciones adicionales, la participación de Eton Park (y/o sus cesionarios) en nuestro capital social, se incrementaría del 9.3% al 14.7% aproximadamente.

En febrero de 2010, adquirimos Financiera Finsol, el segundo proveedor más grande en México de microcréditos grupales, así como a diversas entidades relacionadas, incluyendo, Finsol Vida (compañía de microseguros), Finsol Servicios (prestadora de servicios), y Finsol Brasil (una entidad brasileña proveedora de microcréditos grupales). La adquisición de Finsol implicó la adquisición de la totalidad del capital social de dichas entidades por una contraprestación aproximada de \$530 millones en efectivo.

En marzo de 2010, se realizó la colocación de bonos por US\$200 millones en el mercado internacional, emitidos bajo la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*) de los Estados Unidos, con un plazo de cinco años y una tasa de interés anual del 10%. Fuimos la primera empresa de microcrédito en Latinoamérica en acceder a este mercado.

En febrero de 2011, adquirimos el 77% de las acciones en circulación de AFI, una entidad de microfinanzas que atiende, primordialmente, a la comunidad hispana no bancarizada en San Francisco, California, Estados Unidos de América. El precio total de la adquisición ascendió a la cantidad de \$103 millones.

En marzo de 2011, adquirimos el 100% de las acciones en circulación de AEF, uno de los grandes jugadores en el mercado de las microfinanzas de créditos individuales en México, y Servicios AEF (una prestadora de servicios). El precio total de la adquisición ascendió a la cantidad de \$1,075 millones. Como consecuencia de la adquisición de AEF, Findep incrementó su cartera de crédito en \$785.6 millones y se incorporaron 109,081 nuevos clientes. A la fecha de la adquisición, AEF contaba con una red de 96 sucursales de las cuales 62 sucursales se encuentran en el área metropolitana de la Ciudad de México y las restantes 34 sucursales se encuentran distribuidas en 10 entidades federativas.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150’000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500’000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.), con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de THIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

(iii) Productos

Hemos participado activamente en el sector del microfinanciamiento en México desde 1993. En 2004, ampliamos nuestras operaciones para otorgar productos crediticios a personas físicas que no requieren comprobar sus ingresos o un empleo formal. En ocasiones nos referimos a dicho segmento como el sector informal de la economía mexicana o de autoempleo. Esta expansión nos permitió obtener rendimientos más atractivos sobre nuestra cartera de crédito ya que pudimos cobrar tasas de interés más altas en tales productos, en la medida que dichas tasas se encuentran asociadas con un riesgo mayor, tal y como se observa en la cartera vencida de dichos productos.

Al 31 de diciembre de 2012, el saldo de nuestra cartera de crédito originada en el sector informal era \$3,388.7 millones e incluía 750,677 créditos, representando el 50.4% de nuestra cartera total de crédito. Esta cifra se compara con el 2011, año en el que nuestra exposición a la economía informal era de \$3,770.7 millones e incluía 824,828 créditos, representando el 51.3% de nuestra cartera total de créditos.

Todos nuestros créditos ofrecen tasas de interés fijas y los montos de principal fluctúan entre los \$1,500 y los \$80,000, pagaderos en montos fijos semanales, quincenales o mensuales. Al 31 de diciembre de 2012, nuestro saldo promedio vigente por crédito era de \$4,960.

Nuestros productos de crédito incluyen:

1. Productos Ofrecidos por Findep

(A) **CrediInmediato.** Este producto consiste en una línea de crédito revolvente disponible únicamente por medio de la renovación del crédito simple. El monto está sujeto al historial crediticio del cliente y no tiene fecha de vencimiento mientras exista un cumplimiento oportuno. Permite hacer pagos por adelantado y abonos a capital sin penalización alguna. Por otro lado, los clientes de CrediInmediato pueden hacer retiros en las sucursales de Financiera Independencia y, en todo momento, a través de nuestros cajeros automáticos.

CrediInmediato Simple como un paso previo de entrada a CrediInmediato, es un préstamo dirigido a las personas físicas que ganan por lo menos el equivalente a un salario mínimo mensual general vigente en el Distrito Federal, que trabajan en el sector formal, están afiliados al IMSS, ISSSTE, o PEMEX, y que pueden comprobar sus ingresos. CrediInmediato Simple se otorga por montos desde \$3,000 hasta \$20,000 para adquirir cualquier bien o servicio y con plazos de 12, 24, 36, y 48 quincenas. CrediInmediato Simple incluye un premio por pago puntual y la posibilidad de realizar pagos por adelantado o abonos al capital, en ambos casos, sin penalización. Actualmente, la tasa de interés mensual máxima sobre los saldos insolutos es del 7.0% para CrediInmediato. Este producto es inicialmente planeado para personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Sin embargo, los acreditados de los productos CrediPopular y CrediMamá pueden ser elegibles para recibir nuestra línea de crédito CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. Ofrecemos este producto desde el 2004. Antes de su introducción en 2004, ofrecíamos a nuestros clientes un programa de crédito a corto plazo. En 2005, comenzamos a ofrecer a los clientes de nuestro programa de crédito a corto plazo, la opción de convertir sus créditos a la línea de crédito revolvente CrediInmediato.

En 2006, eliminamos la comisión por apertura y creamos una comisión anual o comisión por manejo de cuenta de \$350 pagadera por los deudores en cada aniversario de la originación del crédito. Además, cobramos una comisión del 10% sobre el monto desembolsado de CrediInmediato.

Durante 2012 y 2011 nuestros ingresos por intereses asociados a este producto fueron de \$1,713.1 y \$1,654.7 millones, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediInmediato (incluyendo CrediInmediato Simple), representa el 63.5% de la cartera total de Financiera y el 38.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias. Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 519,283 créditos de CrediInmediato, lo que representó un saldo total de cartera de \$2,566.2 millones.

(B) **CrediPopular.** Este producto está dirigido a personas físicas en el sector de autoempleo de la economía mexicana. Los créditos de CrediPopular fluctúan entre los \$2,500 y los \$3,600 y están disponibles para los adultos trabajadores que cuenten con una fuente de ingresos. Actualmente, la tasa de interés mensual sobre los saldos insolutos es de 12.7%. El plazo promedio de estos créditos es de 6 meses y después de su vencimiento puede ser renovado por un monto mayor y una tasa de interés menor, dependiendo de su comportamiento crediticio con nosotros. Los clientes de CrediPopular son elegibles para recibir nuestra línea de crédito revolvente CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. El principal y los intereses se pagan inicialmente en cuotas fijas semanales y después de dos ciclos de su renovación, los pagos se pueden efectuar quincenalmente, lo cual depende del comportamiento crediticio del deudor. Ofrecemos este producto desde 2004.

Cobramos una comisión por otorgamiento del 10% con base en el monto del crédito. Durante el 2012, nuestros ingresos por intereses netos por este producto fueron de \$1,146.0 millones, mientras que en 2011 ascendieron a \$939.0 millones.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediPopular representaba el 29.5% de la cartera total de Financiera Independencia y el 17.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 340,804 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$1,192.1 millones.

(C) **CrediMamá.** A partir de octubre de 2012 se excluyó CrediMamá de nuestra cartera de productos. Dicho producto se encontraba enfocado a las mujeres que comprobaran ser madres de al menos un hijo menor de 18 años. Se trataba de un crédito individual con un monto inicial de \$2,500 a pagar en 6 o en 9 meses. A pesar de que en el pasado llegó a ser un buen producto, en las circunstancias actuales su baja rentabilidad, debido al incremento de castigos, no justificaba su permanencia en nuestro portafolio. Se decidió prescindir de él ya que representaba el 2.9% del total de la cartera de Financiera Independencia, y se consideró que se podría seguir atendiendo al sector de las mujeres emprendedoras, incluso de manera más eficiente, bajo el esquema de CrediPopular.

(D) **CrediConstruye.** Este producto está dedicado a clientes del sector formal y de autoempleo que emprenden un esfuerzo de mejora o ampliación de su vivienda. Ofrecemos este producto desde el 2006. El monto de los créditos fluctúa entre \$3,000 y \$20,000 y son otorgados por medio de la entrega de vales intercambiables por materiales de construcción. Este producto contempla una comisión por apertura del 10% con base en el monto del crédito y tiene un plazo de 24 meses, estructurado a través de diversas alternativas en el esquema de pagos: semanales, quincenales, o mensuales.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediConstruye representaba el 2.7% de la cartera total de Financiera Independencia y el 1.6% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 22,888 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$108.3 millones.

(E) **CrediConstruye Plus.** Dentro de nuestra oferta de productos dedicados a realizar mejoras a la vivienda de los clientes, también se hicieron ajustes en el mes de octubre de 2012. Por ejemplo, decidimos prescindir de CrediConstruye Plus y mantener únicamente CrediConstruye, dado que éste último sostiene índices de rentabilidad más elevados.

Servicios Un factor esencial para Financiera Independencia es ofrecer a sus clientes mayor valor agregado. Nos referimos concretamente a los beneficios adicionales que ponemos a su alcance:

(F) **CrediSeguro.** A quienes adquieren alguno de nuestros productos, les ofrecemos la opción de contratar un microseguro de vida, invalidez total y permanente, y asistencia médica, durante la vigencia de su crédito. Los servicios de asistencia médica que se incluyen son: orientación médica telefónica, precios preferenciales en consultas, en medicamentos y en algunos servicios de laboratorio. Los servicios de asistencia médica están disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año, tanto para el titular como para su cónyuge e hijos mayores de 24 años, sin límite de eventos al año.

Este microseguro ha beneficiado a más de 1,000 familias desde su comercialización en 2008, con una cantidad de \$35.2 millones en indemnizaciones. Durante 2012, CrediSeguro aportó a la compañía ingresos por \$31.3 millones.

(G) **Más Nómina.** Desde el año 2011 integramos este producto dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para personas de 18 a 68 años, en la medida que tengan una antigüedad mínima de 6 meses en un empleo de base o planta laboral al momento de la contratación. El plazo promedio de estos créditos es de 6, 12, 24 y 36 meses y después de su vencimiento pueden ser renovados por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre el 0% y 5% sobre el monto del crédito otorgado.

Más Nómina ha ido creciendo paulatinamente a lo largo del tiempo. Actualmente, este producto representa el 1.3% de la cartera total de Financiera Independencia y el 0.8% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones.

2. Productos Ofrecidos por Finsol México

(A) **Microcrédito Comunal.** Es un crédito que se otorga a un grupo de personas auto-seleccionable que no requiere de garantías reales, basado en la solidaridad y apoyo mutuo. El crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 8 integrantes y de hasta un máximo de 60 personas. Generalmente, se requiere que el grupo de personas tenga una antigüedad en el negocio de por lo menos 6 meses. Sin embargo, se aceptan clientes emprendedores que pretenden iniciar una actividad productiva. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$500.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser de 16 y 26 semanas. Al 31 de diciembre de 2012, estos créditos representaban el 96.0% de la cartera total de Finsol México, y el 14.5% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$975.3 millones.

(B) **Microcrédito Solidario.** Es un crédito que se otorga a propietarios de negocios que realizan procesos de producción, comercialización y servicios, organizados en grupos, que no requiere de garantías reales. El crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito, se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 4 personas y hasta un máximo de 6 integrantes con actividad propia e independiente, con una antigüedad en el negocio de por lo menos un año. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$7,000.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser desde 12 y 26 semanas y al 31 de diciembre de 2012, representaban el 3.7% de la cartera total de Finsol México, y el 0.6% en las cifras de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$37.4 millones.

(C) **Microcrédito Oportunidad.** Es un crédito que se otorga a clientes activos de Microcrédito Comunal o Microcrédito Solidario, que tienen excelente historial crediticio.

Se trata de un préstamo suplementario que les permite beneficiarse de posibles oportunidades de negocio. Se otorga a partir del tercer ciclo, por un monto de hasta el 30% del microcrédito grupal corriente y siempre con el aval del grupo. Puede concederse a un mínimo de 2 miembros del grupo y a un máximo de hasta la mitad de sus integrantes, siempre que el grupo tenga su último préstamo grupal liquidado en tiempo y sin atrasos. El vencimiento para el pago total de este microcrédito debe fijarse en una fecha anterior o en la misma del vencimiento del crédito grupal activo. Al 31 de diciembre de 2012, representaban el 0.3% de la cartera total de Finsol México, y el 0.05% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$3.3 millones.

Durante 2012, los microcréditos de Finsol México significaron el 15.1% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

3. Productos Ofrecidos por el Instituto Finsol Brasil

A través del Instituto Finsol Brasil ofrecemos principalmente los siguientes productos, utilizando un modelo de trabajo similar al de nuestros asesores de microcréditos grupales en México:

(A) **Crédito Comunal.** Se otorga a grupos de entre 11 y 30 integrantes, que cuentan con un aval solidario, con los mismos fines que el anterior: como inversión en capital de trabajo, activo fijo, o para hacer mejoras a las instalaciones de su negocio. Los montos autorizados oscilan entre los R\$300* (\$1,903) y los R\$6,000* (\$38,069). Este crédito opera por plazos de hasta 12 meses, en el caso de capital de trabajo, y hasta 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Crédito Comunal representa el 1.2% del total de nuestra cartera de microcréditos grupales en Brasil. Los microcréditos grupales de Instituto Finsol Brasil hoy corresponden a un porcentaje del 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

(B) **Crédito Solidario.** Con la base de un aval solidario, se otorga a grupos de entre 3 y 10 personas, que pueden destinarlo a varios fines tales como: la adquisición de capital de trabajo, el mejoramiento de las instalaciones de su negocio, o la adquisición de activo fijo. Los montos que se ofrecen van desde los R\$300*

(\$1,903) hasta los R\$15,000* (\$95,173), y se pagan en plazos acordados que pueden ser de hasta: (a) 12 meses para capital de trabajo, y (b) 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Este producto no genera comisiones. Al 31 de diciembre de 2012, este crédito representaba el 98.8% de la cartera de Instituto Finsol Brasil y el 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

Los microcréditos grupales de Finsol México y de Instituto Finsol Brasil representan, conjuntamente, el 21.4% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, de los cuales 6.2% corresponden a los productos de Brasil y 15.1% a los productos de México.

(C) Servicios

Microseguro Mi Familia. Instituto Finsol Brasil comenzó este año a ofrecer de forma exclusiva a sus clientes, una póliza de microseguro, durante la vigencia de sus contratos. Al respecto, se trata no sólo de ofrecer mayor valor agregado, sino de favorecer la continuidad de las empresas grupales, ante el posible fallecimiento de alguno de sus integrantes. Con un costo de R\$8.70* (\$55), tiene una cobertura de R\$5,000* (\$31,724) en caso de muerte del titular. La cobertura incluye también la asistencia para gastos funerarios de R\$2,000* (\$12,690) y una suma para alimentación de los deudos de R\$200* (\$1,270) por mes, durante un año. A lo largo de 2012, se colocaron más de 19 mil pólizas de Mi Familia entre los clientes de Instituto Finsol Brasil.

*2.04 Real = 1 US\$ (al 31 de diciembre de 2012).

1 US dólar = \$12.96 (al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2012.)

4. Productos Ofrecidos por AEF

Actualmente, AEF ofrece préstamos personales que fluctúan entre los \$1,500 y \$50,000. Se cubren en pagos semanales, quincenales o mensuales, en un plazo de hasta tres años. La resolución sobre el otorgamiento del crédito se da habitualmente dentro de un plazo de 24 horas y se otorga una renovación automática al desarrollar un buen historial de pago. Para la incorporación de nuevos clientes, en AEF se ha implementado la política de abonar al crédito de los clientes activos \$200 por cada persona recomendada que resulte en un crédito autorizado, sin límite de recomendaciones. Asimismo existe la posibilidad de hacer abonos al capital, o pagos totales en cualquier momento de la vida del crédito, sin penalización. Los pagos se hacen siempre en las sucursales.

(A) Regular. Este producto consiste en un crédito simple de entre \$1,500 y \$50,000 y está disponible para personas físicas que obtienen sus ingresos a través de un negocio, trabajan por su cuenta o pueden comprobar sus ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo es de 18 meses y, al 31 de diciembre de 2012, representaba el 95.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 140,159 créditos dispuestos, lo que representaba un saldo insoluto de cartera de \$1,067.8 millones.

(B) Preferente. Este producto está dirigido a clientes con ingresos altos que buscan una solución financiera de corto plazo. El préstamo promedio otorgado puede llegar hasta los \$80,000. Este producto se ofrece a tasas preferenciales, por lo que son similares a las de tarjetas de crédito en el mercado. Al 31 de diciembre de 2012, este producto representaba el 5.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 2,516 créditos vigentes, que equivalen a \$56.2 millones de pesos.

De igual forma, AEF ofrece a todos sus clientes y a las familias de éstos un seguro de protección familiar al contratar nuestro microcrédito, el cual consiste en un seguro de vida e invalidez, total o permanente, por \$50,000. Cada cliente puede contratar hasta 6 módulos de seguros por \$50,000.

Al 31 de diciembre de 2012, AEF contaba con 142,675 clientes, lo que significa que la cartera de AEF representaba, en número de clientes, el 16.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

5. Productos Ofrecidos por AFI

Actualmente, AFI ofrece préstamos personales que fluctúan entre los US\$3,000 y US\$10,000 dólares. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden

observar pagos semanales, catorcenales, quincenales o mensuales y se programan a plazos no menores de 12 meses, ni mayores de 48, según las capacidades de cada cliente. Los pagos se hacen directamente en nuestras sucursales o por medio de correo postal. Reportamos cada uno de los cumplimientos oportunos de nuestros clientes directamente al buró de crédito, para ayudarles en la construcción de un buen historial crediticio en ese país.

Regular Empleados. Este producto contempla una línea de crédito de entre US\$3,000 y US\$10,000 dólares y está disponible para personas físicas que pueden comprobar ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo es de 15 meses. Este producto representa el 100% del portafolio de créditos de AFI.

Al 31 de diciembre de 2012, AFI contaba con 3,197 clientes, lo que significa que la cartera de AFI asciende a \$124.8 millones, lo que representa un incremento del 131.4% en comparación con el año anterior.

(iv) Nuestro Mercado

Aunque la disponibilidad de servicios financieros en México ha aumentado en los últimos años, existen segmentos significativos de la población mexicana que aún no cuentan con acceso a los servicios financieros. Nuestro mercado meta es conformado por personas de nivel socioeconómico C y D+. De acuerdo a la AMAI (Asociación Mexicana de Agencias de Investigación), se estima que el 34.1% de los hogares de México pertenecen al nivel socioeconómico C y C- y el 37.6% al D+ y D, por lo que potencialmente podríamos alcanzar aproximadamente al 71.7% de los hogares de las ciudades en donde tenemos presencia. Consideramos que la baja tasa de penetración de servicios financieros, en combinación con el sólido crecimiento que se espera de la economía mexicana, respaldará un crecimiento en el sector del microfinanciamiento y creará una mayor demanda para nuestros productos.

(b) Ventajas Competitivas

Consideramos que nuestras principales ventajas competitivas son las siguientes:

(i) Capacidad Demostrada de Crecer Rentablemente

Hemos demostrado nuestra capacidad de crecer en forma rentable. Entre los años 2007 y 2012 hemos tenido una tasa de crecimiento anual compuesta de 25.8% en el monto de originación de créditos. Asimismo, al 31 de diciembre de 2012 teníamos 1'355,400 créditos, lo cual representa una tasa de crecimiento anual compuesta de 10.2% en el periodo de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2012. Este crecimiento en nuestra cartera también ha generado un aumento en los ingresos. Al cierre del año, los ingresos por intereses ascienden a \$5,032.0 millones lo que equivale a un crecimiento anual compuesto del 19.5% en los últimos cinco años.

(ii) Tasa de Incumplimiento Baja y Efectiva Administración de Riesgos

De acuerdo con la información publicada por la CNBV, al 31 de diciembre de 2012 nuestra cartera de crédito era similar en cuanto a calidad a la obtenida por bancos tradicionales de México que ofrecen créditos al consumo a los segmentos de ingresos medianos y bajos de la población mexicana. Hemos podido mantener nuestra tasa de incumplimiento en niveles adecuados gracias a nuestro equipo de administración y riesgo y a nuestras políticas de administración de riesgo estandarizadas, mismas que se encuentran enfocadas a la prevención de pérdidas, así como también a nuestras prácticas de cobranza. Como parte de estas políticas, administramos individualmente cada crédito y cliente con base en el nivel de riesgo correspondiente a través del sistema de administración de riesgos controlado desde nuestros centros de operaciones ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes. Consideramos que una administración de riesgo sana es parte fundamental de nuestra cultura y es la que nos permitirá seguir creciendo rentablemente. Por ello, continuamente revisamos nuestros estándares de gestión y, durante el 2012 realizamos una importante actualización en nuestras prácticas y políticas de originación y gestión de la cobranza. Estos cambios nos permitieron una importante mejora en la calidad de los créditos originados y, con ello, las consecuentes mejoras en la mora temprana e indicadores de cartera vencida. Al cierre del 2012, nuestro índice de cartera vencida se ubicaba en 5.5%.

(iii) Experiencia Única en el Financiamiento de Microcréditos

Tenemos 19 años de experiencia en el sector del microfinanciamiento en México. Tenemos experiencia en el otorgamiento de créditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana. Consideramos que lo anterior nos da una importante ventaja competitiva con respecto a los bancos y otras instituciones del sector financiero tradicional de México, que históricamente han enfocado sus prácticas a clientes con ingresos medios y altos y para quienes los microcréditos son una actividad secundaria. También consideramos que nuestra posición actual entre las Sofoms y Sofoles líderes de esta industria en México refleja esta ventaja competitiva.

(iv) Innovación de Productos

Queremos mantenernos a la vanguardia en cuanto a la innovación de productos y continuar desarrollando nuevas formas para atraer clientes, diseñando nuevos productos para satisfacer las necesidades de las personas de los segmentos de más bajos ingresos entre la población mexicana. Desde nuestra constitución, hemos lanzado al mercado nuevos productos de manera exitosa en forma constante.

En 2004 comenzamos a otorgar créditos a personas físicas en el sector informal, permitiéndonos aumentar el rendimiento de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre del 2012, el 50.4% (incluyendo Finsol, AEF y AFI) de nuestra cartera total estaba representada por créditos otorgados en el sector informal. En 2004, lanzamos nuestro producto CrediInmediato, una línea de crédito revolvente que da a nuestros clientes mayor flexibilidad. Asimismo, durante el 2006, agregamos dos nuevos productos a nuestra cartera, CrediConstruye para el financiamiento de mejoras de viviendas, y CrediMamá, un producto diseñado para las madres que tienen al menos un hijo(a) menor de 18 años.

En 2007 instrumentamos un programa de instalación de cajeros automáticos en nuestras oficinas, lo que permite a nuestros clientes retirar fondos de sus créditos mediante una tarjeta de disposición que ha sido emitida por nosotros. Al 31 de diciembre de 2012, hemos instalado con éxito 98 cajeros automáticos.

En 2009 lanzamos el producto CrediSeguro, que consiste en un microseguro de vida, invalidez total o permanente y asistencia médica. CrediSeguro fue diseñado para la población de bajos recursos, en función de sus necesidades de protección, a un costo accesible. CrediSeguro incluye orientación médica telefónica, servicios de traslado médico de urgencia, acceso a precios preferenciales en consultas, medicamentos y algunos servicios de laboratorio, sin límite en el número de eventos, y con cobertura nacional. El producto CrediSeguro se ofrece a nuestros clientes en virtud de las alianzas que hemos establecido con instituciones de seguros como Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V. y Mapfre Tepeyac, S.A. El desarrollo de nuevos productos, aunado al crecimiento orgánico e inorgánico, nos permite atender aproximadamente 1'355,400 clientes y una cartera de \$6,722.8 millones al 31 de diciembre de 2012.

En 2011 comenzamos a otorgar créditos de nómina con el producto “Más Nómina”. Este producto va dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para personas de entre 18 a 68 años. Al cierre de 2012, la cartera total de Más Nómina ascendía a \$53.6 millones.

En 2012 hicimos diversos ajustes a nuestro portafolio de productos, con el objetivo de aumentar la calidad de nuestra aportación a la empresa. A partir de octubre de 2012 se excluyó CrediMamá, un producto dedicado a las mujeres que comprobaran ser madres de al menos un hijo menor de 18 años. Se trataba de un crédito individual con un monto inicial de \$2,500 a pagar en 6 o en 9 meses. A pesar de que en el pasado llegó a ser un buen producto, en las circunstancias actuales su baja rentabilidad debido al incremento de castigos no justificaba su permanencia en nuestro portafolio. Se decidió prescindir de él ya que representaba el 2.9% del total de la cartera de Financiera Independencia, y se consideró que se podría seguir atendiendo al sector de las mujeres emprendedoras, incluso de manera más eficiente, bajo el esquema de CrediPopular.

Por otro lado, dentro de nuestra oferta de productos dedicados a realizar mejoras a la vivienda de los clientes, también se hicieron ajustes en el mes de octubre pasado. Decidimos prescindir de CrediConstruye Plus y mantener únicamente CrediConstruye, que sostiene índices de rentabilidad más elevados.

(v) Red de Distribución Geográfica Amplia y Conveniente

Consideramos que contamos con una de las redes de distribución de microfinanciamiento más eficiente y amplia de México. Al 31 de diciembre de 2012, operábamos 536 oficinas, 508 oficinas en 245 ciudades en las 32 entidades federativas de México (los estados de México y el Distrito Federal), 23 puntos de servicios en Brasil y 5 en Estados Unidos. De las oficinas ubicadas en territorio nacional, 203 son operadas bajo el nombre Financiera Independencia, 174 bajo el de Financiera Finsol y 131 bajo el nombre Apoyo Económico Familiar, así como 25 oficinas en Brasil bajo el nombre Instituto Finsol y 5 en San Francisco, California bajo el nombre Apoyo Financiero Inc., incluyendo oficinas en la mayoría de las ciudades grandes y medianas de México, con poblaciones de más de 100,000 habitantes. Esperamos continuar ampliando nuestra red abriendo oficinas adicionales en distintas ciudades con una población de al menos 50,000 habitantes y en zonas semi rurales y rurales. Consideramos que nuestra área de servicios diversificada mitiga el riesgo de una desaceleración de la economía regional y otros riesgos específicos de las regiones, incluyendo desastres naturales. Al 31 de diciembre de 2012, ninguna entidad federativa de México representaba más de 8.7% de nuestra cartera total de crédito.

La conveniencia de nuestra red de distribución es apoyada por nuestro equipo especializado de ventas, organizados por área geográfica, y tipos de crédito. Tenemos un equipo de ventas que se especializa, entre otras cosas, en la renovación de créditos, venta de ciertos productos, atención a clientes, áreas geográficas específicas y otros aspectos, incluyendo los distintos modelos de negocio que operamos. Para cada uno de nuestros productos, hemos desarrollado planes estratégicos de negocios, incluyendo campañas de mercadotecnia focalizadas y hemos capacitado a personal altamente calificado en nuestras oficinas para vender nuestros productos y proporcionar a los clientes servicios posteriores a la venta. Creemos que nuestra creciente red de distribución junto con nuestro equipo de ventas enfocado en productos y ventas por regiones específicas nos hace más accesibles para nuestros clientes y nos diferencian de nuestros competidores.

(vi) Procesos Centralizados que Facilitan el Crecimiento Eficiente

Hemos desarrollado procesos centralizados y estandarizados para las solicitudes, verificaciones y aprobaciones de crédito, así como para renovaciones y cobranza. Estos procesos están estructurados y divididos en diferentes etapas y centralizados en nuestros centros de operaciones ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes. Además, hemos estandarizado los sistemas tecnológicos, los sistemas de administración de información y los formatos de las oficinas de servicio. Proporcionamos capacitación centralizada a todos nuestros gerentes en nuestro departamento de capacitación ubicado en la Ciudad de México, así como capacitación adicional en una oficina específica. Este nivel de centralización nos da la flexibilidad de abrir nuevas oficinas rápidamente y comenzar a operar en una nueva ciudad a un costo relativamente bajo. Esta metodología nos ha permitido crecer rentablemente y esperamos que continúe haciéndolo en el futuro.

(vii) Servicio al Cliente Personalizado y de Alta Calidad

Queremos consolidar nuestras relaciones con los clientes actuales y atraer clientes nuevos concentrándonos en otorgar un excelente servicio al cliente. Por ejemplo, en diciembre de 2012, nuestro tiempo de respuesta en Financiera fue tal que el 86.4% de las solicitudes de crédito recibidas fueron resueltas en menos de 48 horas. Asimismo, en AEF, la resolución del crédito se da habitualmente en 24 horas y el seguimiento del mismo es a través de un servicio altamente personalizado. Consideramos que un excelente servicio a clientes es fundamental para nuestro crecimiento. Manejamos activamente las relaciones con nuestros clientes a través, entre otras cosas, de una fuerza de ventas altamente capacitada comprometida con nuestros objetivos principales y concentrada en prestar un servicio altamente personalizado y de alta calidad. Como parte de este esfuerzo, operamos un centro de atención telefónica sin costo dedicado al servicio a clientes. Al 31 de diciembre de 2012, las responsabilidades del 85.2% de nuestro personal incluían el contacto directo con los clientes. Asimismo, creemos que la presencia cercana a nuestros clientes a través de una extensa red de distribución aumenta nuestra capacidad de proporcionar un servicio personalizado y de alta calidad a nuestros clientes, fomenta la lealtad y facilita la expansión de nuestra base de clientes. Creemos que este esfuerzo para brindar un servicio personalizado de alta calidad a los clientes nos da una ventaja competitiva importante para introducir en un futuro próximo productos nuevos y complementarios.

(viii) Proceso de Cobranza Efectivo

Contamos con un robusto proceso de cobranza, ejecutado por nuestros Centros Operativos, ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes, en donde contamos con 200 estaciones de trabajo y 230 gestores telefónicos. Por otra parte, a través de nuestra red de sucursales, contamos con más de 2,600 gestores de cobranza quienes visitan personalmente a nuestros clientes a sus domicilios y/o empleos, buscando una mayor efectividad en la recuperación, apoyados por casi 300 supervisores y respaldados en oficinas por 315 ejecutivas que atienden y negocian con los clientes remitidos por ellos, en cada una de nuestras 131 sucursales.

Nuestros gastos por cobranza se compensan en parte con las comisiones que cobramos por mora. Las comisiones por mora representaban un 61.4% de la cartera vencida al 31 de diciembre de 2012. Las comisiones por cobranza contribuyeron aproximadamente 7.4% de nuestros ingresos netos de operación (margen financiero ajustado por riesgos crediticios más comisiones netas) al 31 de diciembre de 2012. Asimismo, hemos podido generar ingresos adicionales con la venta de créditos de nuestra cartera vencida a terceros. Durante el 2012, vendimos 206,998 créditos a terceros a un precio promedio de \$0.10 por peso de capital vendido.

(ix) Equipo Gerencial Experimentado y Fuerza Laboral Motivada

Contamos con un equipo administrativo experimentado y que consideramos talentoso. Nuestros funcionarios principales han participado en la industria del microfinanciamiento por un promedio de aproximadamente 18 años y consideramos poseen la experiencia y conocimientos necesarios para identificar y ofrecer productos y servicios que cumplan con las necesidades de nuestros clientes. Además, tenemos una cultura que hace énfasis en el trabajo en equipo y la meritocracia. Nos enfocamos en atraer personal altamente calificado y mantener un equipo de trabajo motivado para proporcionar un servicio de alta calidad. Por ejemplo, nuestros empleados pueden llegar a recibir bonos por el cumplimiento de metas de rendimiento personales en relación al monto de colocación de crédito y la retención de nuestros clientes actuales. Consideramos que estos programas de incentivos han contribuido al desarrollo de una fuerza de trabajo motivada enfocada en establecer relaciones sólidas con nuestros clientes al proporcionar un servicio de atención personalizada al cliente y de alta calidad, mayor rentabilidad y logro de eficiencia operacional.

Aunado a lo anterior y con el afán de reforzar al equipo gerencial, en junio de 2012 el Consejo de Administración nombró al Ingeniero Noel González Cawley, anterior Director General de Financiera Independencia, como Vicepresidente Ejecutivo del grupo, haciéndose cargo del liderazgo estratégico del grupo de compañías. En consecuencia, Mauricio Galán Medina, hasta ese momento Director General de Apoyo Económico Familiar, fue nombrado Director General de Financiera Independencia.

(x) Sistemas Avanzados de Tecnología de la Información

Hemos desarrollado sistemas avanzados de tecnología de la información y software para apoyar nuestras políticas de administración de información y de administración de riesgos. Estos sistemas nos han permitido atender mejor a nuestros clientes, apoyar nuestra estrategia de crecimiento, mejorar la calidad y desarrollo de nuestros productos y servicios y reducir con éxito el costo y tiempo asociado con las prácticas de aprobación, monitoreo y cobranza de créditos. Dado que estos sistemas propios son diseñados para cumplir con nuestras necesidades, consideramos que nuestras prácticas y sistemas de tecnología de la información son más especializados y efectivos que muchos de los sistemas usados actualmente por instituciones financieras tradicionales y que han contribuido sustancialmente a mejorar nuestro índice de eficiencia, y nos ha permitido diferenciarnos de nuestros competidores. Adicionalmente, hemos desarrollado un Sistema de Administración de Información o MIS en línea, disponible y de fácil uso que nos da la capacidad de acceder a información en tiempo real en línea, incluyendo imágenes y expedientes digitalizados, relacionados con nuestros clientes, procesos de cobranza y otras estadísticas crediticias. Desde la instalación de nuestro MIS, hemos sido capaces de mejorar nuestro modelo de negocio ajustando las políticas de crédito y analizando el comportamiento crediticio de clientes lo que resultó en la implementación de nuestro modelo de calificación por comportamiento, entrando en nuevos mercados, desarrollando nuevos productos y optimizando los procesos de aprobación de créditos y cobranza. Durante el 2012, invertimos aproximadamente \$28 millones en mejoras tecnológicas para todas las empresas del grupo. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan entender mejor las necesidades de nuestros clientes.

(xi) Acceso a Diversas Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2012, Findep contaba con un pasivo total de \$7,196.6 millones, representando una disminución del 9.7% con respecto a los \$7,973.3 millones del mismo periodo del año anterior. Esta disminución es consecuencia de menor deuda consolidada derivada a su vez de una reducción de la cartera total en 8.5% de 2012 comparado con 2011. Al cierre del 2012 la deuda consolidada de Findep consistía en (i) \$1,501.6 millones en Certificados Bursátiles con vencimiento el 14 de mayo de 2014 (como parte del Programa 2011), y (ii) \$5,236.8 millones que representaban, conjuntamente, préstamos bancarios y la emisión de las Notas.

El 27 de junio de 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” bajo el Programa 2008, por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de THIE más 1.9%. El 24 de junio de 2011, los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestras subsidiarias, Financiera Finsol y AEF, por un monto total de US\$200'000,000.00, con vencimiento en 2015.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150'000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500'000,000.00, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de THIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

Adicionalmente a los pasivos bursátiles mencionados, tradicionalmente hemos tenido acceso a fondeo con instituciones bancarias sólidas, bajo esquemas de revolvencia o créditos simples y a costos de financiamiento apropiados. Durante 2012 agregamos dos nuevas instituciones financieras a nuestra mezcla de fondeo, incluyendo la primera línea de crédito para nuestra subsidiaria AFI. Al 31 de diciembre de 2012, la deuda con instituciones bancarias ascendió a un total de \$2,722.9 (ver nota 12 de los estados financieros para un desglose de las instituciones financieras).

Desde 1998, hemos recibido calificaciones corporativas por Fitch y S&P y a partir de 2011 también de HR Ratings en escala doméstica. Al 31 de diciembre de 2012, nuestras calificaciones con las distintas agencias calificadoras son como siguen:

Agencia Calificadora	Calificación corporativa escala doméstica (largo plazo/corto plazo)	Calificación corporativa escala global	Calificación Notas	Calificación Certificados Bursátiles “FINDEP 2011”
S&P	MxBBB/MxA-3	B+	B+	---
Fitch	A-/F2	BB-	BB-	A-
HR ratings	HR A/HR 2	---	---	A

Al 31 de diciembre de 2012, las tres agencias calificadoras mantienen una perspectiva estable para las calificaciones de largo plazo.

Hacia el futuro, nuestra estrategia de fondeo es continuar con un balance adecuado entre deuda bursátil y deuda bancaria, agregar nuevas instituciones bancarias al portafolio de deuda, construir y fortalecer historial crediticio para nuestras subsidiarias, así como optimizar nuestro costo de fondos a través de un adecuado manejo de la mezcla de deuda.

(xii) Independencia de los Servicios Bancarios de Terceros

A la fecha contamos con una red de distribución propia que, en conjunto con nuestros procesos de cobranza centralizados, nos permiten monitorear de forma eficaz operaciones con clientes sin depender de otros bancos para recibir los pagos de nuestros clientes. Nuestros créditos a clientes son originados a través de nuestras oficinas y los pagos se llevan a cabo directamente en dichas oficinas, así como en cajeros automáticos de nuestra red para nuestros clientes de crédito individual. Asimismo, contamos con diversos acuerdos comerciales con tiendas de conveniencia, otras entidades financieras y domiciliación. Nuestra red de oficinas nos ha permitido administrar nuestros productos crediticios incluyendo actividades de cobranza verticalmente integradas. Consideramos que esta red optimiza nuestra capacidad de proporcionar a los clientes un servicio de alta calidad y aumenta la fuerza y reconocimiento de nuestra marca como una solución integral de financiamiento para nuestros clientes.

(c) Nuestra Estrategia

Nuestro objetivo estratégico es mantener nuestra posición como un proveedor líder de microfinanciamiento personal en México, manteniendo a la vez un alto nivel de rentabilidad y eficiencia. Consideramos que existe un potencial de crecimiento significativo para nuestras operaciones en México, dado que un porcentaje significativo de la población mexicana tiene poco o nulo acceso a los servicios financieros formales.

Para lograrlo, pretendemos instrumentar las siguientes estrategias comerciales y operacionales:

(i) Diversificar las Fuentes de Fondeo

Trabajamos constantemente en el aseguramiento de fuentes adicionales de recursos que nos permitan garantizar el crecimiento sostenido de nuestro negocio. En los últimos años, hemos expandido nuestro acceso a líneas de crédito institucionales, así como nuestro acceso a recursos directos del mercado.

En este último rubro, además del acceso que ya tenemos a los mercados locales, durante el 2010 abrimos nuestro acceso a recursos directos del mercado internacional, con la exitosa colocación de un bono por USD\$200 millones a un plazo de 5 años y convirtiéndonos en la primera institución microfinanciera en América Latina en realizar una colocación de esta naturaleza. Planeamos continuar expandiendo nuestro acceso recursos institucionales, así como de los mercados según sea relevante y de manera responsable.

Adicionalmente, estamos explorando constantemente otras opciones que aumenten nuestra estabilidad financiera y acceso a fondeo estable y de bajo costo, tanto a nivel de grupo, como a nivel de compañías individuales. En este último rubro, continuamos fortaleciendo la posición de cada una de nuestras subsidiarias, a manera de lograr para ellas una capacidad de fondeo individual e independiente de nuestra presencia como grupo.

(ii) Diferenciar Nuestros Productos y Servicios

Cuando empezamos operaciones en 1993, éramos la única empresa en México que operaba en nuestro segmento de mercado. En los últimos años, han surgido un número considerable de competidores locales y regionales, presentando a nuestros clientes potenciales con diversas opciones de financiamiento. Planeamos continuar diferenciándonos de nuestros competidores, ofreciendo una gama más amplia de productos y servicios que satisfagan las necesidades financieras de nuestros clientes. Los diferenciadores clave que perseguimos como empresa están basados en atención a los clientes, cercanía de nuestra red de sucursales, y asesoría y educación financiera a nuestros clientes de primer contacto con el medio.

(iii) Expandir Nuestra Base de Clientes

En términos de crecimiento orgánico, esperamos seguir penetrando las ciudades en las que ya tenemos una presencia.

Tras la adquisición de Finsol, esperamos seguir ampliando nuestra base de clientes en las zonas rurales y suburbanas en México y Brasil a través de crecimiento orgánico de las sucursales existentes y de la apertura de nuevas sucursales. La adquisición de AEF nos permitió entrar de manera importante al mercado de la Ciudad de México y Área Metropolitana. Asimismo, tras la adquisición de AFI, ofrecemos nuestros productos en el área de San Francisco, California, y esperamos continuar con la apertura de sucursales adicionales para seguir penetrando el mercado hispano en los Estados Unidos.

(iv) Ofrecer Más Canales de Pago a Nuestros Clientes

Actualmente recibimos pagos de nuestros clientes en nuestras oficinas, así como en cajeros automáticos de nuestra red para nuestros clientes de crédito individual. Asimismo, contamos con diversos acuerdos comerciales con tiendas de conveniencia y otras entidades financieras, incluyendo OXXO, Súper Bara, HSBC México, Banamex, y Banorte. Con la expansión en los canales de pago que ofrecemos pretendemos incrementar la satisfacción y lealtad de nuestros clientes.

(v) Desarrollar Nuevos Canales de Venta

Nuestro modelo de negocio depende en gran medida de nuestra fuerza de ventas. Continuamente estamos explorando nuevos canales de venta enfocados a incrementar nuestra penetración en el mercado. Esto incluye canales de venta basados en medios electrónicos, tales como cajeros automáticos, teléfonos móviles e Internet. También evaluamos la posibilidad de crear alianzas estratégicas con minoristas locales y regionales.

(vi) Invertir en las Marcas

Hemos sido capaces de incrementar año con año nuestra base de clientes y cartera de crédito sin realizar inversiones significativas en publicidad y mercadotecnia, entre otros, debido a las recomendaciones de nuestros clientes. En 2010, empezamos a invertir en publicidad y mercadotecnia a fin de expandir el reconocimiento de nuestra marca y con ello buscar incrementar nuestra originación de créditos y distinguirnos de nuestros competidores.

Durante el 2011, implementamos nuevas estrategias para optimizar el proceso de venta. Avanzamos hacia un mejor posicionamiento de la marca introduciendo campañas de mercadotecnia a través de medios locales en comunidades menores, e investigación para crear programas de lealtad; aspectos vitales para afianzar la preferencia de nuestra marca entre la gente. Con este tipo de acciones logramos una mayor atracción de clientes nuevos que se acercan de forma espontánea y directa a las sucursales. Seguiremos invirtiendo en investigaciones de mercado para conocer mejor a los consumidores y el mercado, y mejorar nuestro servicio al cliente para generar una mayor fidelidad. Además planeamos mejorar la productividad de nuestros centros operativos, telemarketing y servicio al cliente.

(vii) Atraer, Retener y Desarrollar Capital Humano

Con el fin de cumplir con nuestros objetivos de crecimiento y productividad, nos vemos obligados a atraer, desarrollar y retener al mejor capital humano. Actualmente estamos enfocados en reducir el índice de rotación, lo que ayudará a reducir los costos asociados con la capacitación de nuevos empleados e incrementar la productividad. Estamos revisando y evaluando constantemente nuestras técnicas de capacitación y resultados, y el perfil de nuestros vendedores y cobradores. Buscaremos continuar centrándonos en atraer, desarrollar y retener al personal calificado que cumpla con las necesidades del negocio y reduzca el índice de rotación.

Adicionalmente a lo antes expuesto, a lo largo del 2012 adoptamos una mirada fresca hacia el desempeño de Financiera Independencia, con el objetivo central de alcanzar los índices históricos de rentabilidad que nos han caracterizado. Con esto en mente se realizaron tareas alrededor de cuatro ejes fundamentales:

(i) Selección de mejores clientes.

A través del uso intensivo de la información del Buró de Crédito y del uso de nuevas metodologías de calificación de riesgo, que nos permiten distinguir a los clientes que no son sujetos de crédito por ser considerados de alto riesgo.

(ii) Actualización de políticas de crédito y operación.

Fortalecimos nuestros procesos de originación para conocer mejor a nuestros clientes, y transformamos el proceso de verificación en un análisis de riesgo que nos aporta información mucho más valiosa. Como consecuencia nuestro proceso de originación y verificación se ha vuelto mucho más sólido.

(iii) Mejora en los procesos de cobranza.

Hemos robustecido la gestión en todas las etapas, particularmente en la mora temprana. Asimismo optimizamos las herramientas de gestión, supervisión y coordinación de nuestra fuerza de cobranza, a través de la utilización de teléfonos inteligentes con geolocalización. Esto permite un control más estrecho de los representantes y el aprendizaje para encontrar prácticas más eficaces.

(iv) Evolución de Sucursales a Unidades de Negocio.

Para tener un mayor control de nuestra cartera, estamos subdividiendo las sucursales más grandes en Unidades de Negocio, con un número limitado de clientes, y con una sola cabeza responsable de ventas, cobranza y operación. Estos gerentes se apoyan en tres subgerencias, una en cada área, con lo que la operación se percibe de forma integral y con una visión hacia la rentabilidad. El incentivo económico se basa en los resultados totales de la Unidad, con lo que el esfuerzo se centra en lograr una colocación más sólida, depurando la calidad de la cartera. Se subraya también el enfoque de hacer carrera dentro de la empresa, al poder ascender de puesto dentro de la misma Unidad de Negocio o en las nuevas que se están generando. A lo largo del año se llevó a cabo el mejoramiento de instalaciones y de la imagen interna y externa de 63 Unidades de Negocio, a través de remodelaciones y dotación de nuevos uniformes para el personal. Con todo ello, ganamos una mayor presencia en la trama urbana y aprovechamos para realizar acciones de relanzamiento promocional.

(d) Resumen de Información Financiera

Las políticas contables que sigue la Sociedad están establecidas de acuerdo con los criterios contables establecidos por la CNBV en las “Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Entidades Reguladas” (las “*Disposiciones*”) y se consideran un marco de información financiera con fines generales, mismas que requieren que la administración de la Emisora efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros y efectuar las revelaciones que se requieran en los mismos. Aún cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, la administración de la Emisora considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias.

El 19 de septiembre de 2008, la CNBV emitió una resolución modificatoria a la Circular Única de Emisoras, que señala que las Sofomes, E.N.R. que sean sociedades anónimas bursátiles, deben elaborar sus estados financieros de conformidad con los criterios de contabilidad que en términos del artículo 87-D de la LGOAAC les sean aplicables a las Sofomes reguladas, ese artículo menciona que las Sofomes reguladas se sujetan a lo dispuesto para las instituciones de crédito y entidades financieras, según corresponda, en la Ley de Instituciones de Crédito, así como en la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

De acuerdo con el criterio contable A-1 de la CNBV, la contabilidad de las sociedades se ajustará a las normas de información financiera aplicables en México (NIF), definidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF), excepto cuando a juicio de la CNBV sea necesario aplicar una normatividad o un criterio contable específico, tomando en consideración que las sociedades realizan operaciones especializadas.

Por tal motivo, los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 que forman parte del presente Reporte Anual, así como la información financiera que se contiene a lo largo del presente, han sido preparados cumpliendo con las bases y prácticas contables establecidas por la CNBV a través de los “Criterios de contabilidad para las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas”, contenidos en las “Disposiciones de carácter general aplicables a las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas” (Criterios Contables Bancarios), los cuales difieren de las NIFs, emitidas por el CINIF. Para estos efectos, la Compañía ha elaborado su estado de resultados conforme a la presentación requerida por la CNBV, el cual tiene por objetivo presentar información sobre las operaciones desarrolladas por la Compañía, así como otros eventos económicos que le afectan, que no necesariamente provengan de decisiones o transacciones derivadas de los propietarios de la misma en su carácter de accionistas, durante un periodo determinado. Dicha presentación difiere de los métodos establecidos por la NIF para clasificar el estado de resultados conforme a su función o naturaleza de sus partidas. Lo anterior deberá ser considerado en la lectura e interpretación del presente Reporte Anual.

Las siguientes tablas presentan información financiera seleccionada y de operación para cada uno de los períodos indicados. Los resultados que se detallan a continuación, así como en otras secciones de este Reporte Anual, no son necesariamente indicativos de nuestro desempeño futuro. Esta información está calificada en su totalidad por referencia a, y debe de ser leída conjuntamente con la sección 3 d) Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora, y nuestros estados financieros que se incluyen en otras secciones de este Reporte Anual. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Reporte Anual han sido redondeados; por esta razón, las cifras mostradas para la misma categoría expresadas en diferentes contextos pueden variar ligeramente y las cifras en otros contextos pueden no ser el resultado aritmético exacto mostrado.

La información del balance general y el estado de resultados para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 derivan de nuestros estados financieros consolidados que se incluyen en otras secciones de este Reporte Anual. Los Estados Financieros Dictaminados consolidan nuestros estados financieros y los de nuestras subsidiarias Serfincor (y sus subsidiarias), Financiera Finsol, Finsol, Finsol Vida, Finsol Brasil, Fisofo, Findependencia, AEF y AFI. A menos que se indique lo contrario, nuestros estados financieros y toda la información anual financiera expresada en Pesos incluida en este Reporte Anual se presenta en millones de Pesos nominales al 31 de diciembre de 2012. En nuestra opinión, los estados financieros incluyen todos los ajustes que consideramos necesarios para presentar, de manera adecuada, nuestros resultados de operación y situación financiera para el término de los períodos mencionados. Nuestros estados financieros para el ejercicio concluido el 31 de diciembre de 2012 han sido preparados con base en los Criterios Contables Bancarios.

	Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
	(en millones de pesos)		
Información del Estado de Resultados:			
Ingresos por intereses	5,032.0	4,378.1	3,595.7
Gastos por intereses	763.9	734.9	504.6
Margen financiero	4,268.1	3,643.2	3,091.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios(1)	1,952.4	1,368.0	971.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	2,315.8	2,275.2	2,119.6
Comisiones y tarifas cobradas	812.2	823.9	775.8
Comisiones y tarifas pagadas	72.7	61.1	46.8
Resultado por intermediación	10.4	24.1	95.5
Otros ingresos (egresos) de la operación	190.3	168.9	132.0
Gastos de administración y personal	3,420.9	2,926.2	2,506.5
Resultado neto de la operación	(164.8)	304.9	569.5
ISR y PTU causado	85.8	196.8	101.6
ISR y PTU diferido	(132.1)	(79.1)	16.2
Interés minoritario	2.0	(1.3)	0.0
Utilidad neta del ejercicio	(116.5)	185.8	451.7

Fuente: Información de la Emisora

Para los ejercicios terminados

el 31 de diciembre de

2012	2011	2010
------	------	------

(en millones de pesos)

Información del Balance General:

Disponibilidades	382.5	641.2	855.7
Cartera de crédito —neto	6,288.1	6,817.2	5,397.6
Otras cuentas por cobrar —neto	250.0	344.0	410.6
Mobiliario y equipo —neto	393.6	437.8	403.3
Impuestos diferidos —neto	960.7	814.7	708.4
Otros activos —neto	1,780.7	1,971.3	903.7
Total activo	10,055.5	11,026.2	8,679.2
Papel comercial	1,501.6	1,500.9	787.1
Préstamos bancarios y otras entidades	5,236.8	5,976.6	4,342.5
Derivados	94.0	0.0	232.4
Otras cuentas por pagar	364.1	495.8	370.7
Total pasivo	7,196.6	7,973.3	5,732.6
Total capital contable	2,858.9	3,052.9	2,946.6
Total pasivo y capital contable	10,055.5	11,026.2	8,679.2

Otra Información e Índices Financieros:

Rentabilidad y Eficiencia:

Rendimiento sobre capital contable ⁽²⁾	-3.9%	6.2%	18.8%
Rendimiento sobre activos ⁽³⁾	-1.1%	1.9%	6.2%
Margen de interés neto después de provisiones ⁽⁴⁾	43.1%	44.2%	51.5%
Índice de eficiencia ⁽⁵⁾	105.1%	90.6%	81.5%

Capitalización:

Capital contable como porcentaje del total de activos	28.4%	27.7%	34.0%
---	-------	-------	-------

Para los ejercicios terminados

el 31 de diciembre de

2012	2011	2010
------	------	------

(en millones de pesos)

Información del Balance General:

Disponibilidades	382.5	641.2	855.7
Cartera de crédito —neto	6,288.1	6,817.2	5,397.6
Otras cuentas por cobrar —neto	250.0	344.0	410.6
Mobiliario y equipo —neto	393.6	437.8	403.3
Impuestos diferidos —neto	960.7	814.7	708.4
Otros activos —neto	1,780.7	1,971.3	903.7
Total activo	10,055.5	11,026.2	8,679.2
Papel comercial	1,501.6	1,500.9	787.1
Préstamos bancarios y otras entidades	5,236.8	5,976.6	4,342.5
Derivados	94.0	0.0	232.4
Otras cuentas por pagar	364.1	495.8	370.7
Total pasivo	7,196.6	7,973.3	5,732.6
Total capital contable	2,858.9	3,052.9	2,946.6
Total pasivo y capital contable	10,055.5	11,026.2	8,679.2

Otra Información e Índices Financieros:

Rentabilidad y Eficiencia:

Rendimiento sobre capital contable ⁽²⁾	-3.9%	6.2%	18.8%
Rendimiento sobre activos ⁽³⁾	-1.1%	1.9%	6.2%
Margen de interés neto después de provisiones ⁽⁴⁾	43.1%	44.2%	51.5%
Índice de eficiencia ⁽⁵⁾	105.1%	90.6%	81.5%

Capitalización:

Capital contable como porcentaje del total de activos	28.4%	27.7%	34.0%
---	-------	-------	-------

Información de Calidad Crediticia:

Cartera de crédito vigente	6,352.8	6,653.6	5,202.8
Cartera de crédito vencida	370.0	694.1	570.2
Total cartera de crédito	6,722.8	7,347.7	5,773.0

Estimación preventiva para riesgos crediticios	(434.8)	(530.5)	(375.5)
Índices de Calidad Crediticia:			
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del total cartera de crédito	6.5%	7.2%	6.5%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera de crédito vencida	117.5%	76.4%	65.8%
Cartera de crédito vencida como porcentaje del total de cartera de crédito	5.5%	9.4%	9.9%

Fuente: Información de la Emisora

- (1) La estimación preventiva para riesgos crediticios es registrada en una cuenta separada bajo estimación preventiva para riesgos crediticios en nuestro balance general y todos los castigos de créditos vencidos son cargados contra dicha cuenta.
- (2) El rendimiento sobre capital contable promedio consiste en la utilidad neta para el período dividida entre el promedio anual del capital contable para el período.
- (3) El rendimiento sobre activos consiste en la utilidad neta para el período dividida entre el promedio anual del total de activos para dicho período.
- (4) Representa el margen financiero ajustado por riesgos crediticios dividido entre el promedio de los activos generadores de intereses.
- (5) El índice de eficiencia se compone de gastos de administración y personal para el período divididos entre la suma de (i) el margen financiero ajustado por riesgos crediticios del período y (ii) la diferencia entre (x) los ingresos por comisiones y tarifas y (y) los gastos por comisiones y tarifas y (iii) los otros ingresos (egresos) de operación.

(e) Resumen del Comportamiento de los Títulos Accionarios de Findep en el Mercado de Valores

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, las variaciones al alza y a la baja de los precios en pesos nominales (sin ajuste por inflación) y el volumen de operación de las Acciones de la Sociedad durante el 2012 y hasta la fecha. Véase, Sección 5 Mercado de Capitales, Inciso b). Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores.

	Pesos Nominales por Acción		Volumen de Operación Diario de las Acciones
	Máximo	Mínimo	
31 de diciembre de 2010	12.95	12.88	17,100
30 de diciembre de 2011	7.41	6.75	202,600
30 de marzo de 2012	5.11	5.05	6,200
29 de junio de 2012	5.15	4.96	131,100
28 de septiembre de 2012	4.19	4	94,800
31 de diciembre de 2012	4.2	4	90,600
31 de enero de 2013	5.1	4.8	152,400
28 de febrero de 2013	4.7	4.65	25,400

Fuente: Infosel financiero <http://www.infoselfinanciero.com.mx>

c) Factores de Riesgo

EL PÚBLICO INVERSIONISTA DEBERÁ LEER DETALLADAMENTE Y ENTENDER TODA LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE REPORTE ANUAL Y, EN ESPECIAL, LOS FACTORES DE RIESGO QUE SE MENCIONAN A CONTINUACIÓN. ESTOS FACTORES NO SON LOS ÚNICOS A LOS QUE SE ENFRENTA FINDEP. LOS RIESGOS QUE A LA FECHA DEL PRESENTE REPORTE ANUAL SE DESCONOCEN, O AQUELLOS QUE NO SE CONSIDERAN ACTUALMENTE COMO RELEVANTES Y QUE POSTERIORMENTE PUDIERAN CONVERTIRSE EN RELEVANTES, DE CONCRETARSE EN EL FUTURO, PODRÍAN TENER UN EFECTO ADVERSO SIGNIFICATIVO SOBRE LAS OPERACIONES, LA SITUACIÓN FINANCIERA O LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN DE LA EMISORA.

(a) Factores de Riesgo Relacionados con Nuestro Negocio

(i) El microfinanciamiento supone riesgos únicos que generalmente no se asocian a otras formas de crédito

Otorgamos microcréditos a personas físicas en los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana, lo cual puede implicar riesgos que no se asocian generalmente a otras formas de crédito. Nuestro mercado lo conforman principalmente personas físicas que tienen ingresos de entre una y diez veces el salario mínimo mensual general vigente en el Distrito Federal, que corresponden a los niveles socioeconómicos Cm+ a D, según la definición de AMAI. Nuestros clientes normalmente no tienen un historial crediticio o éste es limitado, son parte de la economía

informal de México o son auto-empleados y, por ello, representan un mayor nivel de riesgo que los deudores con un historial crediticio establecido. Además, no requerimos garantías de tipo alguno para respaldar nuestros productos crediticios, lo que genera un mayor nivel de riesgo que aquél asociado con créditos con garantía. Consecuentemente, en el futuro podríamos tener un mayor nivel de deudores morosos y podría ser necesario crear mayores estimaciones preventivas para riesgos crediticios. No podemos garantizar que el nivel de créditos vencidos y que las pérdidas consecuentes no serán sustancialmente mayores en el futuro, lo que podría afectar adversamente nuestro negocio, nuestros resultados de operación y situación financiera.

(ii) Podríamos enfrentar dificultades para lograr la expansión planeada

Como parte de nuestra estrategia de crecimiento, pretendemos expandir nuestras operaciones y servicios. Por ejemplo, planeamos inaugurar nuevas oficinas en México, incluyendo en áreas en las cuales actualmente no tenemos una presencia significativa. Es posible que no podamos instrumentar completamente nuestros planes de expansión debido a diversos factores, entre los que se incluyen, sin limitar, cambios adversos en las condiciones económicas y políticas de México o a nuestra capacidad para acceder a financiamiento en los términos y condiciones que consideremos aceptables, o la capacidad de contratar a personal competente para las nuevas localidades propuestas. Las dificultades para instrumentar nuestra expansión planeada puede originar retrasos en la obtención de los ingresos proyectados o en las metas de utilidades, o bien, efectos adversos en nuestro negocio, en nuestros resultados de operación o en nuestra situación financiera.

(iii) La competencia que constituyen otros proveedores de microfinanciamiento, bancos e instituciones financieras, así como los programas sociales estatales, podrían perjudicar nuestra rentabilidad y posición en la industria mexicana del microfinanciamiento.

Nuestra competencia son otros oferentes de crédito a los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana, en particular cajas de ahorro, uniones de crédito, cooperativas, Sofoles, otras Sofoms, sociedades de ahorro y préstamo popular, bancos y otras instituciones financieras que componen el sector financiero tradicional en México y ONGs. Además, tenemos competencia proveniente del sector público, dado que el gobierno mexicano actualmente ofrece sus propios programas de microfinanciamiento. Podemos enfrentar mayor competencia a medida que avancemos en la expansión de nuestras operaciones en México. Las instituciones con las cuales podríamos competir podrían tener activos y capital, reconocimiento, penetración geográfica, y otros recursos significativamente mayores a los nuestros. Adicionalmente, nuestros competidores podrían estar mejor preparados que nosotros para anticipar y responder a las tendencias del mercado. La competencia al interior de nuestro mercado podría generar un efecto adverso en nuestro negocio, en nuestros resultados de operación, prospectos y en nuestra situación financiera.

(iv) La introducción de nuevos productos y servicios podría no resultar exitosa.

Como parte de nuestra estrategia de negocios, planeamos desarrollar e introducir productos y servicios que complementen nuestras actividades microcrediticias, como otros tipos de créditos o productos en materia de seguros a través de alianzas con compañías de seguros, en cada caso adaptados a los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana. Sin embargo, no podemos garantizar que desarrollaremos estos productos o servicios o que estos nuevos productos y servicios tendrán éxito una vez que sean ofrecidos a nuestros clientes o en el futuro o que podremos llegar a acuerdos en términos aceptables con las compañías de seguros. Es posible que no seamos capaces de anticipar adecuadamente las necesidades o deseos de nuestros clientes, y también cabe la posibilidad de que dichas necesidades o deseos cambien en el tiempo, lo cual podría hacer que algunos de nuestros productos y servicios queden obsoletos. Más aún, podríamos enfrentar dificultades para lograr rentabilidad al ofrecer estos productos y servicios e incurrir en costos significativos relacionados con dichos productos.

(v) La entrada de la Emisora en mercados extranjeros podría no ser exitosa.

Es posible que no podamos instrumentar exitosamente nuestra incursión en mercados extranjeros con motivo de las adquisiciones de Finsol Brasil y AFI debido a diversos factores, entre los que se incluyen, sin limitar, cambios adversos en las condiciones económicas y políticas de dichos países o a nuestra capacidad para acceder a financiamiento en los términos y condiciones que consideremos aceptables, o la capacidad de retener y contratar a personal competente para las nuevas localidades. Las dificultades para instrumentar nuestra expansión puede

originar retrasos en la obtención de los ingresos proyectados o en las metas de utilidades, o bien, efectos adversos en nuestro negocio, en nuestros resultados de operación o en nuestra situación financiera. Adicionalmente, con motivo de dichas adquisiciones una parte de nuestras operaciones estará expuesta a riesgos económicos, sociales y políticos en el extranjero.

(vi) El desarrollo de nuevos productos y la nueva línea de negocios podría no ser exitoso.

Derivado de las adquisiciones de Finsol, AEF y AFI, Findep incursionó en nuevos productos y servicios que complementan nuestras actividades microcrediticias, como créditos grupales y otros créditos frente a nuestra línea existente de productos. Se han diseñado estrategias para ofrecer estos nuevos productos a nuestros clientes, sin embargo, es posible que no seamos capaces de anticipar adecuadamente las necesidades o deseos de nuestros clientes, y también cabe la posibilidad de que dichas necesidades o deseos cambien en el tiempo, lo cual podría hacer que algunos de nuestros productos y servicios queden obsoletos. Más aún, podríamos enfrentar dificultades para lograr rentabilidad al ofrecer estos productos y servicios e incurrir en costos significativos relacionados con dichos productos.

(vii) Marcas Registradas y Propiedad Intelectual

Somos titulares de 31 marcas y 23 avisos comerciales que incluyen, entre otros:

Marcas: “Credinmediato”, “CrediEstudio”, “CrediProyecto”, “CrediPopular”, “Club Credinmediato”, “Financiera Independencia”, “CrediMamá”, “Linea de Credito Credinmediato”, “Tu Pago”, “Centropago”, “Contacta-T”, “Dinero sin fronteras”, “Finsol Red Punto Pago”, “Finsol”, “Red Punto Pago”, “Finsol Popular”, “Conexia”, “Bancoco”, “Banco Alado”, “Se tu Banco” “Diseño de AEF”, “Apoyo Económico los Efectivos”, “Constru Crea”, “Credinventario”, “Credilnventario”, “Findep”, “Findep Crédito”, “Fisofo”, “Con + Nómina”, “Tucán tu café ayuda a la niñez”, “Plaza Reforma” y “Bien Hogar”, registrados ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial. Durante el 2011 solicitamos ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial el registro de marca “Más Nómina”.

Avisos Comerciales: “Le presta sin comprobar ingresos”, “Credipopular, obtenga su préstamo sin comprobar ingresos”, “Sólo por ser Mamá, le prestamos para lo que usted quiera”, “Por que las mamás necesitan apoyo... ..pueden contar con nosotros”, “¡Lo que usted quiere, hágalo ya!”, “¿Necesita dinero? ¡Ya no le busque! Encuéntralo con nosotros”, “¿Necesita dinero? o ¿Saber sobre su crédito? CrediInforma”, “Es muy fácil, sólo necesita:”, “Sin aval ni garantía. ¡Ábrala ya!”, “Evítese el peso de pagar más pesos. Realice sus pagos puntualmente y no pague gastos moratorios”, “Somos su mejor opción en préstamos personales”, “No desaproveche la oportunidad de darle a su familia un mejor patrimonio”, “¿Quiere ampliar o remodelar su casa? ...Un cuarto ...Un baño ...Colar la losa ...Poner el firme de una recámara”, “Dinero siempre disponible. Para lo que quiera, cuando usted quiera”, “Recomiéndenos a sus amigos y liquide más rápido su préstamo”, “Visítenos o llámenos, estamos para servirle”, “Salida Legal a sus Problemas”, “Red Punto Pago”, “¿Necesita dinero? Tenemos un préstamo de acuerdo a sus necesidades”, “Servicio para todos, todos para servir”, “Recarga tú Crédito”, “Mucho más que un crédito” y “Tecnología que deja huella”, Nuestros avisos comerciales se encuentran registrados ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial.

Consideramos que nuestros comerciales, marcas y otros derechos de propiedad industrial e intelectual son importantes para continuar con la marcha exitosa del negocio. Pretendemos proteger dichos avisos comerciales, marcas y derechos de propiedad intelectual e industrial ejerciendo nuestros derechos conforme a la legislación aplicable en materia. Cualquier violación a nuestros derechos de propiedad intelectual e industrial o la negativa para otorgarnos el registro de dichos derechos en jurisdicciones extranjeras en las que desarrollamos nuestros negocios podría resultar en que tuviéramos que dedicar nuestro tiempo y recursos para proteger esos derechos a través del litigio o de cualquier forma, lo que podría ser costoso o consumir tiempo. Si no logramos proteger nuestros derechos de propiedad industrial e intelectual por cualquier razón, podría tener un resultado adverso en nuestras operaciones y condición financiera.

(viii) Es posible que no podamos obtener el capital o los créditos necesarios en condiciones aceptables o es posible que no los obtengamos en lo absoluto.

Nuestra capacidad para obtener financiamiento adicional en el futuro en términos aceptables, está sujeta a diversos factores inciertos, que incluyen nuestra calificación crediticia, posición financiera futura, los resultados de operación y los flujos de efectivo; el otorgamiento de autorizaciones gubernamentales regulatorias necesarias; las condiciones generales del mercado para las actividades de obtención de fondos por parte de las instituciones financieras; y las condiciones macroeconómicas, políticas y otras en México. Es posible que no podamos obtener financiamiento adicional necesario u obtenerlo en forma oportuna o en los términos aceptables. A diciembre de 2012, nuestro financiamiento proviene de líneas de crédito con diversas instituciones financieras nacionales y extranjeras, la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” y la emisión de las Notas.

(ix) La disminución de nuestra calificación crediticia incrementaría nuestro costo de financiamiento.

Nuestra calificación crediticia se basa en la solidez financiera, la calidad crediticia y la diversificación en nuestra cartera de crédito; el nivel y la volatilidad de nuestros ingresos; nuestra adecuación de capital; la calidad de nuestra administración; la liquidez de nuestro balance general y nuestra capacidad para acceder a un amplio espectro de fuentes de financiamiento. Cambios adversos en nuestra calificación crediticia podrían incrementar nuestros costos de financiamiento, lo que a su vez podría tener un efecto negativo en nuestros negocios, resultados de operación, prospectos y situación financiera. En diciembre de 2012, S&P redujo nuestra calificación crediticia en escala global de BB- a B+ y de A- a BBB en escala doméstica para deuda de largo plazo

(x) Estamos expuestos a fluctuaciones en las tasas de interés y a otros riesgos en el mercado.

Nuestro margen financiero y el valor de mercado de algunos de nuestros activos y pasivos están expuestos a variaciones relacionadas con la volatilidad de las tasas de interés. Los cambios en las tasas de interés afectan nuestros ingresos por intereses, el volumen de los créditos que generamos y nuestros costos financieros, así como el valor de mercado de algunos de nuestros valores. Por ejemplo, cuando las tasas de interés suben, debemos pagar un mayor interés sobre los créditos tomados en préstamo mientras que los intereses que devengan nuestros créditos no suben tan rápidamente, lo que hace que disminuyan nuestro margen financiero, que conforma la mayor parte de nuestros ingresos. Además, el valor de mercado de nuestras inversiones en valores puede fluctuar, afectando negativamente el valor de estos activos. Aún cuando seguimos una estrategia continua de fijar o poner techo a las tasas referentes a nuestra deuda, las fluctuaciones en las tasas de interés y los precios vigentes en el mercado pueden tener un efecto adverso significativo en nuestra situación financiera y nuestros resultados de operación.

(xi) Si no somos capaces de controlar eficazmente el nivel de créditos vencidos en el futuro, o si nuestras estimaciones preventivas para riesgos crediticios son insuficientes para cubrir futuras pérdidas crediticias, nuestra situación financiera y resultados de operación podrían verse afectados significativa y adversamente.

Los créditos vencidos pueden afectar negativamente nuestros resultados de operación. No podemos asegurar que seremos capaces de controlar eficazmente el nivel de estos créditos en nuestra cartera de crédito. La cantidad de créditos vencidos podría aumentar en el futuro. Además, algunos factores que escapan a nuestro control, como el impacto de las tendencias macroeconómicas y los sucesos políticos que afectan a México, eventos adversos que afectan industrias específicas o desastres naturales, podrían generar un aumento de créditos vencidos. Nuestras estimaciones preventivas para riesgos crediticios pueden no ser suficientes para cubrir un incremento en el número de créditos vencidos o de poca calidad crediticia, o cualquier deterioro futuro en la calidad general de nuestra cartera crediticia total. Si la calidad de nuestra cartera crediticia total se deteriora, podría ser necesario aumentar nuestras estimaciones preventivas para riesgos crediticios, lo que afectaría negativamente nuestra situación financiera y los resultados de operación. Además, no existe ningún método preciso para predecir los riesgos crediticios, y no podemos asegurar que nuestros procedimientos de control y administración de riesgo serán capaces de predecir eficazmente y/o disminuir dichas pérdidas o que las estimaciones preventivas para riesgos crediticios serán suficientes para cubrir riesgos crediticios futuros. Si no podemos controlar el nivel de créditos vencidos, nuestra situación financiera y resultados de operación se verían afectados.

(xii) La falta de coincidencia entre las características de nuestras operaciones pasivas y activas podría afectar nuestros resultados operativos y situación financiera.

Otorgamos diversos tipos de créditos con una gran variedad de características. Igualmente, otros de nuestros activos, como nuestras inversiones, también pueden ser de características diversas en cuanto a plazo de vencimiento, tasa de rendimiento y denominación.

De la misma manera, nuestros pasivos pueden tener diferentes características. Nuestras obligaciones pueden ser a largo, mediano o corto plazo, a tasa de interés fijas o variables y en monedas distintas, así como tratarse de financiamientos bancarios o bursátiles en México o en el extranjero. Además, algunos de los financiamientos que hemos contratado incluyen obligaciones de hacer y no hacer que nos obligan a mantener ciertas razones financieras mínimas. En caso que no seamos capaces de mantener dichas razones, los acreedores respectivos podrían, sujeto a ciertos términos y plazos, requerirnos el pago anticipado de los financiamientos, lo que podría repercutir en nuestros resultados de operación y situación financiera.

No obstante lo anterior, procuramos mantener una cartera de activos con determinadas características a fin de poder hacer frente a nuestros pasivos con características similares cubriendo de esta manera riesgos de liquidez a los cuales pudiera verse expuesto. Adicionalmente, mantenemos en constante funcionamiento nuestra área de administración de riesgos; sin embargo, no podemos garantizar que dicha estrategia constituya una manera infalible de cubrir dichos riesgos. Pueden existir situaciones fuera de nuestro control que afecten dicha estrategia (como un incremento en nuestros niveles de cartera vencida).

En caso que nuestros activos no sean suficientemente líquidos como para afrontar el vencimiento de nuestros pasivos, podríamos vernos obligados a fondearnos temporalmente en condiciones desfavorables, a liquidar nuestros activos de manera anticipada o, incluso, a que no seamos capaces de cumplir con nuestras obligaciones de pago bajo los financiamientos que hemos contratado, lo que podría derivar en una afectación de nuestros resultados de operación y situación financiera.

(xiii) Concentración en nuestras fuentes de fondeo.

Actualmente contamos con diversas fuentes de fondeo para realizar nuestras operaciones y constantemente buscamos diversificar las fuentes de nuestros financiamientos con el objeto de obtener las mejores condiciones posibles en cuanto a tasa, plazo, entre otras. A diciembre de 2012, nuestro financiamiento proviene de líneas de crédito con diversas instituciones financieras nacionales y extranjeras, la emisión de certificados bursátiles y la emisión de notas en el extranjero. Aunque contamos con diversas fuentes de fondeo, que nos permiten administrar el vencimiento de nuestras diversas obligaciones, la emisión de las Notas representa aproximadamente el 37% de nuestro fondeo total, por lo que un incumplimiento de nuestra parte respecto de dicho financiamiento podría afectar adversamente nuestras operaciones y nuestra capacidad de cumplir con nuestras obligaciones de pago bajo los demás financiamientos que hemos contratado.

(xiv) Cualquier interrupción o falla en nuestros sistemas informáticos puede afectar negativamente nuestras operaciones.

Nuestro éxito depende, en gran parte, de la operación eficiente e ininterrumpida de nuestros sistemas de *hardware* de computación y de comunicación, incluidos los sistemas relacionados con la operación de nuestros centros de operaciones en las ciudades de León y Aguascalientes. Nuestros sistemas y operaciones computacionales y de comunicación podrían sufrir daños o interrupciones debido a incendios, inundaciones, pérdidas de energía eléctrica, fallas en las telecomunicaciones, virus computacionales, irrupciones físicas o electrónicas u otros eventos o interrupciones similares. Cualquiera de estos eventos podría provocar interrupciones en los sistemas, retrasos y pérdidas de información importante, y podrían impedir nuestras operaciones por completo o que operemos bajo niveles óptimos. Más aún, nuestro plan de recuperación frente a desastres podría ser insuficiente para todas las eventualidades, y nuestros seguros podrían tener una cobertura inadecuada o presentar limitaciones que nos impedirían recibir una indemnización completa en caso de interrupciones de gran magnitud u otro tipo de daños en nuestros sistemas. Si cualquiera de estos eventos ocurriese, incurriríamos en gastos sustanciales y nuestras operaciones, al igual que nuestros resultados de operación y situación financiera, podrían verse adversamente afectados.

- (xv) **Nuestra incapacidad para mantener y actualizar oportunamente nuestra infraestructura informática y sistemas de administración de riesgo crediticio podría afectar negativamente nuestra competitividad, situación financiera y resultados de operación.**

Nuestra capacidad para operar y seguir siendo competitivos depende de nuestra capacidad para mantener y actualizar nuestra infraestructura para las tecnologías de información en forma oportuna y eficaz en función de los costos. Para seguir siendo competitivos, debemos realizar inversiones y mejoras continuas en nuestra infraestructura para las tecnologías de información. Nuestros sistemas de información que procesan la información disponible y recibida por nuestra administración pudieran no ser oportunos y suficientes para administrar los riesgos futuros o para planificar y responder frente a los cambios futuros en las condiciones del mercado y frente a otros acontecimientos en nuestras operaciones futuras. Podríamos experimentar dificultades para actualizar, desarrollar y expandir dichos sistemas lo suficientemente rápido para acomodar nuestra creciente base de clientes y gama de productos y servicios. El hecho de no mantener, mejorar o actualizar eficientemente nuestra infraestructura para las tecnologías de la información y nuestros sistemas de información de administración en forma oportuna podría afectar significativa y negativamente nuestra competitividad, situación financiera y los resultados de operación.

- (xvi) **Dependemos de Personal Clave.**

Dependemos de los servicios de nuestros principales funcionarios y empleados clave. La pérdida de cualquiera de nuestros principales funcionarios experimentados, empleados clave o administradores de alto nivel podría afectar negativamente nuestra capacidad para instrumentar nuestra estrategia de negocios. Adicionalmente, y paralelamente a nuestra expansión planeada, nuestro éxito futuro también depende de nuestra capacidad continua para identificar, contratar, capacitar y retener a otros empleados calificados en el área de ventas, mercadotecnia y administración. La competencia para encontrar a personal calificado es intensa y puede que seamos incapaces de atraer, integrar o retener a dicho personal en base a niveles de experiencia o remuneración que son necesarios para mantener nuestra calidad y reputación o para sustentar o expandir nuestras operaciones. Nuestro negocio podría verse significativa y negativamente afectado si no podemos atraer y retener a este personal necesario.

La consecución de los resultados esperados de las adquisiciones de Finsol, AEF y AFI, depende de los servicios de nuestros principales funcionarios y empleados clave, así como de la exitosa integración de funcionarios y empleados clave de Finsol, AEF y AFI. La pérdida de cualquiera de dichos funcionarios, empleados clave o administradores de alto nivel podría afectar negativamente nuestra capacidad para instrumentar la exitosa integración de las operaciones de Findep con las de las entidades adquiridas y nuestra estrategia de negocios. Adicionalmente, nuestro éxito futuro también depende de nuestra capacidad continua para identificar, contratar, capacitar y retener a otros empleados calificados en el área de ventas, mercadotecnia y administración. La competencia para encontrar a personal calificado es intensa y puede que seamos incapaces de atraer, integrar o retener a dicho personal en base a niveles de experiencia o remuneración que son necesarios para mantener nuestra calidad y reputación o para sustentar o expandir nuestras operaciones. Nuestro negocio podría verse significativa y negativamente afectado si no podemos atraer y retener a este personal necesario.

- (xvii) **En ciertas circunstancias, podríamos estar expuestos a gastos adicionales de carácter laboral.**

Salvo por los administradores y ciertos empleados administrativos, al 31 de diciembre de 2012, el 82.5% de nuestra fuerza laboral, contratada a través de nuestra subsidiaria, Serfincor, es sindicalizada. Los sueldos, salarios, prestaciones, niveles de contratación de personal y otros términos son negociados conforme a contratos colectivos y son revisados anualmente. En consecuencia, los resultados de las referidas negociaciones podrían incrementar nuestros costos laborales y limitar nuestra capacidad para maximizar la eficiencia de nuestras operaciones. Además, en caso de paro o huelga en dicha subsidiaria, nuestra capacidad para llevar a cabo nuestras operaciones podría verse deteriorada y, por ende, nuestra situación financiera podría verse negativamente impactada.

Dado que las personas empleadas por nuestra subsidiaria Serfincor son empleados de dicha subsidiaria, Findep no está obligada a hacer reparto de PTU a dichas personas. Sin embargo, no se puede asegurar de que las autoridades laborales mexicanas respaldarán nuestra determinación en el sentido de que estas personas no son nuestros empleados. Serfincor está obligada a hacer repartos de utilidades conforme a la legislación mexicana.

En caso que fuésemos obligados a pagar las cuotas de seguridad social u otras prestaciones, incluida la participación en utilidades con respecto al personal con base en comisiones, nuestros resultados de operación podrían sufrir un impacto negativo.

- (xviii) Si bien no estamos sujetos significativamente a las normas que rigen a los bancos e instituciones financieras en México, cualquier cambio en las normas mexicanas, incluida la imposición de máximos a las tasas de interés, puede perjudicar nuestros resultados de operación y situación financiera.**

Podrían darse, en el futuro, cambios significativos en el sistema regulatorio o en la aplicación de las leyes y reglamentos que nos podrían afectar negativamente. Específicamente, las leyes y reglamentos mexicanos actualmente no imponen límite alguno a las tasas de interés que cobramos en las operaciones de crédito. En el futuro, el Estado mexicano podría imponer limitaciones o requisitos de información o de otro tipo en relación con dichas tasas de interés que nos podrían ser aplicables.

Adicionalmente, somos una institución financiera mexicana y, por tanto, estamos sujetos a las disposiciones específicas del artículo 22 de la LMV, incluyendo disposiciones específicas en materia de gobierno corporativo que nos son aplicables. Los inversionistas deben revisar y entender las diferencias que por ley nos son aplicables. Véase sección 2 b) — “Descripción del negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Financiera”, subinciso (a) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”. Nuestra situación financiera y resultados de operación se pueden ver afectados de forma relevante por cambios en las leyes y reglamentos actuales.

- (xix) La adquisición de cierto porcentaje de nuestro capital social por ciertas entidades pueden aumentar nuestra carga regulatoria y/o afectar negativamente nuestros resultados de operación y posición financiera.**

Somos una Sofom no regulada y, por lo tanto, no estamos sujetos a los requisitos y disposiciones aplicables a las Sofoms reguladas y otras instituciones financieras en México, salvo por lo que se refiere a la elaboración de los estados financieros, en cuyo caso sí nos son aplicables las disposiciones de las Instituciones de Crédito de acuerdo con la Circular Única de Emisoras. Sin embargo, a pesar de que somos una Sofom no regulada, estamos sujetos a ciertas regulaciones de las autoridades gubernamentales mexicanas. En el supuesto de que estuviéramos directamente afiliados a un banco mexicano o sociedad controladora de grupo financiero que controle a un banco, seríamos considerados como una Sofom E.R. Además, en el caso de que una persona controlara o tuviera una participación mayoritaria en nosotros, así como en una institución de crédito, también seríamos considerados como una Sofom regulada y por lo tanto, las reglas aplicables a las Sofoms reguladas nos serían aplicables, incrementando significativamente nuestra carga regulatoria. Las Sofoms reguladas están sujetas a las disposiciones y vigilancia de la CNBV y a ciertos requisitos aplicables a bancos, incluyendo requisitos de adecuación de capital, reglas de reporte y de operaciones con partes relacionadas.

Las Sofoms no reguladas únicamente se encuentran bajo la supervisión de la CNBV por lo que se refiere a la Prevención y Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita y Financiamiento al Terrorismo, en términos de las Disposiciones.

A este respecto, la adquisición de ciertos montos de nuestro capital social por un banco o sociedad controladora de un grupo financiero en el que forme parte un banco podría incrementar nuestra carga regulatoria y/o afectar negativamente nuestros resultados de operación o situación financiera. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (c) — “Sofoms”.

- (xx) Las medidas adoptadas por nuestro accionista de control podrían contraponerse a los intereses del público inversionista.**

El Fideicomiso de Control es titular de una participación de control de nuestras Acciones. Por consiguiente, nuestro accionista de control continuará teniendo el control (sujeto a derechos minoritarios por ley en México) sobre todas las decisiones corporativas que requieren de la aprobación o participación de los accionistas, incluyendo el nombramiento del director general, la elección de la mayoría de los miembros de nuestro consejo de administración

y la determinación de nuestras estrategias de negocios, incluyendo la aprobación de cualquier reorganización corporativa, enajenación de activos, fusiones y cualquier otro tipo de operación extraordinaria, así como los tiempos y pago de dividendos. Además, nuestro accionista de control puede tener interés en buscar coinversiones (*joint ventures*), adquisiciones, enajenaciones, financiamientos u otras operaciones similares que podrían estar en conflicto con los intereses de otros accionistas. En consecuencia, nuestro accionista de control podría tener intereses que difieren de los suyos y podría votar de una manera con la que usted no esté de acuerdo y que podría ser adverso a sus intereses. Además, las medidas adoptadas por nuestro accionista de control con respecto a la enajenación de nuestras Acciones, o la percepción de que dichas medidas ocurrirán, podrían afectar negativamente los precios de nuestras Acciones.

(xxi) Nuestros estatutos requieren de la previa autorización de nuestro consejo de administración para que una persona o grupo de personas adquiere, o crea grupos que representen, más del 9.99% o más de nuestro capital social.

Nuestros Estatutos establecen que ninguna persona o grupo de personas puede adquirir 9.99% o más de nuestro capital social, o de otro modo aceptar actuar o votar como grupo que represente 9.99% o más de nuestro capital social, sin la autorización previa de nuestro consejo de administración, autorización que deberá ser otorgada o negada al cumplirse 90 días a partir de la fecha en que se notificó la operación propuesta al consejo de administración. Esta disposición pudiera desalentar a posibles adquirentes de nuestras Acciones o un porcentaje significativo de nuestras Acciones, y por tanto, pudiera afectar la liquidez y precio de las mismas. Véase “Sección 4 d) Estatutos Sociales y Otros Convenios.”

(b) Factores de Riesgo Relacionados con México

(i) Condiciones económicas o políticas adversas en México podrían afectar negativamente nuestra situación financiera y nuestros resultados de operación.

Somos una institución financiera mexicana, y la mayoría de nuestras operaciones se llevan a cabo en México y dependen del desempeño de la economía mexicana. En consecuencia, nuestro negocio, situación financiera y resultados de operación pueden verse afectados por las condiciones generales de la economía mexicana, sobre las que no tenemos ningún control. En el pasado, México ha experimentado crisis económicas causadas por factores internos y externos, las cuales se han caracterizado por inestabilidad en los tipos de cambio, inflación elevada, altas tasas de interés a nivel nacional, recesión económica, reducción de los flujos de capital extranjeros, reducción de la liquidez en el sector bancario y altas tasas de desempleo. No podemos asegurar que dichas condiciones no se repetirán o que dichas condiciones no tendrán un efecto significativo y adverso en nuestro negocio, situación financiera o resultados de operación.

Además, la inestabilidad social y política en México u otros acontecimientos sociales o políticos adversos dentro de, o que afecten a, México podrían perjudicarnos a nosotros, a nuestra capacidad para obtener financiamiento, a nuestros resultados de operación y a nuestra capacidad para pagar dividendos. También es posible que la incertidumbre política pueda afectar negativamente los mercados financieros mexicanos y el precio de mercado de nuestras Acciones.

(ii) Los cambios en la política mexicana pueden afectarnos negativamente.

El gobierno mexicano ha ejercido y continúa ejerciendo una fuerte influencia en la economía mexicana. Como resultado, las medidas económicas adoptadas por el gobierno mexicano podrían tener un impacto significativo en las entidades del sector privado mexicano en general, así como también en las condiciones y los precios de mercado y en la rentabilidad de los valores mexicanos, incluidas las Acciones.

Recientemente, el gobierno mexicano ha llevado a cabo cambios en las leyes fiscales aplicables a las empresas mexicanas, las cuales también nos afectan. Si el gobierno mexicano instrumentase cambios adicionales a las leyes en materia fiscal que se tradujeran en mayores obligaciones tributarias sobre los ingresos o activos, o en el pago de nuevos impuestos, estaríamos obligados a pagar montos más elevados conforme a dichos cambios o nuevos impuestos, lo que podría tener un impacto significativo y adverso en nuestros resultados de operación. Además,

cualquier cambio en la Constitución mexicana o en cualquier otra ley mexicana podría tener un impacto significativo y adverso en nuestros resultados de operación.

En las elecciones federales en México en julio de 2012, Enrique Peña Nieto del Partido Revolucionario Institucional fue electo Presidente de México. El Sr. Peña Nieto tomó posesión del cargo el 1 de diciembre de 2012 y es posible que busque implementar cambios significativos en las leyes, en las políticas públicas o reglamentos. No podemos determinar si tales cambios pueden afectar negativamente la situación política y económica de México. Aunque el partido del Sr. Peña Nieto cuenta con el mayor número de escaños en el Congreso de la Unión, no ha obtenido la mayoría absoluta de escaños en este órgano, lo cual se puede traducir en que no se logre un consenso sobre las reformas propuestas por el ejecutivo, aún y cuando los tres partidos más importantes del país celebraron recientemente el así denominado Pacto por México. Por lo anterior, no podemos asegurar que los acontecimientos políticos en México, sobre los cuales no tenemos control, no tendrán efecto adverso en el negocio, situación financiera o resultados de las operaciones de Independencia.

(iii) Los acontecimientos en otros países podrían afectar negativamente la economía mexicana y nuestros resultados de operación.

La economía mexicana podría verse afectada, en diversa medida, por las condiciones económicas y de mercado de otros países, incluyendo los Estados Unidos. Si bien las condiciones económicas en otros países pueden diferir significativamente de las condiciones económicas de México, la reacción de los inversionistas ante acontecimientos adversos ocurridos en otros países puede afectar negativamente el valor de mercado de los valores de los emisores mexicanos. Por ejemplo, en octubre de 1997, el precio de los valores de deuda y capital mexicanos disminuyó sustancialmente como resultado de una fuerte caída en los mercados de valores asiáticos. Algo similar ocurrió en la segunda mitad del 1998 y principios de 1999 cuando el precio de los valores mexicanos se vio afectado por la crisis económica en Rusia y Brasil. Así también, la crisis económica por la que atraviesan ciertos países europeos desde el 2011 ha tenido un efecto negativo en el precio de los valores de deuda y capital mexicanos. El precio de mercado de los valores de las empresas mexicanas, incluyendo las Acciones, podría verse afectado, en diversos grados, por las condiciones económicas y de mercado de otros países en el futuro. También, las variaciones de las tasas de interés en los Estados Unidos podrían afectar indirectamente nuestro costo de financiamiento y tasas de interés aplicables a nuestros créditos.

d) Otros Valores

Findep cuenta con los siguientes valores inscritos en el RNV:

(a) Acciones

Actualmente las 715'884,712 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal, serie única, con plenos derechos de voto, representativas del capital social de Findep y que se encuentran en circulación a la fecha, se encuentran inscritas en el RNV.

(b) Certificados Bursátiles

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles "FINDEP 11" bajo el Programa 2011, por un total de 150'000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500'000,000.00, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de THIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles "FINDEP 11" son pagados cada periodo de 28 días.

En cumplimiento a lo dispuesto por la LMV y la Circular Única, presentamos en tiempo y forma a la CNBV y a la BMV, la información periódica de carácter trimestral y anual correspondiente, así como la información respecto de cualesquiera eventos relevantes que nos afecten. Asimismo, durante los últimos tres ejercicios hemos presentado en forma completa y oportuna, a partir de la fecha de la Oferta Global, los reportes que tanto la legislación mexicana y extranjera requieren.

Notas Emitidas en los Estados Unidos

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestras subsidiarias Financiera Finsol y AEF por un monto total de US\$200’000,000.00 con vencimiento en 2015.

Hemos entregado en forma completa y oportuna los reportes que la legislación extranjera requiere a Findep, así como el tipo de reportes de carácter público que envía a las autoridades regulatorias y a las bolsas correspondientes. Esta información comprende la misma información anual y trimestral que se debe presentar ante la CNBV y a la BMV en idioma inglés y se entrega dentro de los 120 días siguientes al final del año fiscal y dentro de los 60 días siguientes a final de trimestre fiscal que termina el 31 de marzo durante los tres años posteriores a 2010, respectivamente.

Excepto por los valores descritos anteriormente, a la fecha, no contamos con otros valores inscritos en el RNV o listados en otros mercados.

e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro

A la fecha del presente Reporte Anual, Findep no ha realizado cambio alguno a los derechos de sus valores inscritos en el RNV.

f) Destino de los Fondos

Los recursos obtenidos por Findep derivados de la Oferta Global, los Certificados Bursátiles y las notas en el extranjero, han sido destinados a la colocación de cartera, para financiar la expansión de nuestra red de sucursales, y otros fines corporativos, en los términos señalados en los prospectos y suplementos de información correspondientes.

g) Documentos de Carácter Público

El presente Reporte Anual presentado por Financiera a la CNBV y a la BMV podrá ser consultado en la BMV, en sus oficinas o en su página de Internet: www.bmv.com.mx.

Copias de la documentación presentada a la CNBV y la BMV podrán obtenerse mediante acceso a, e impresión de, la página de Internet de Findep cuya dirección es: www.independencia.com.mx, y para efectos de cualquier consulta con respecto a la misma, contactar al subdirector de relación con inversionistas, Oliver Iriarte Fuentes, en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Col. Santa Fe Peña Blanca, 01210, México, D.F., o al número de teléfono (5255) 52290200 o al correo electrónico oiriarte@independencia.com.mx.

Asimismo, cierta información presentada por Findep a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Sociedad puede ser consultada en la página de Internet de la Sociedad, cuya dirección es: www.independencia.com.mx, en el entendido que la información ahí contenida no es parte ni objeto del presente Reporte Anual.

2) LA EMISORA

a) Historia y Desarrollo de la Emisora

(i) Denominación social y nombre comercial de la Emisora

Nuestra denominación social es Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., Sofom, E.N.R., y comercialmente somos conocidos e identificados como “Financiera Independencia”.

(ii) Fecha y lugar de constitución y duración de la Emisora

La Sociedad se constituyó originalmente como “Independencia, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Limitado”, mediante escritura pública número 43,057, de fecha 22 de julio de 1993, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio en el Distrito Federal, bajo el folio mercantil número 179043. La duración de la Sociedad es indefinida.

(iii) Dirección y teléfonos de las oficinas principales de la Emisora

Las oficinas principales de Findep se ubican en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Col. Santa Fe Peña Blanca, 01210, México, D.F., y el teléfono de dichas oficinas es el (5255) 52290200. La dirección en Internet de la Sociedad es www.independencia.com.mx, en el entendido que la información ahí contenida no es materia ni objeto de este Reporte Anual.

(iv) Evolución de la Emisora

Desde 1993, hemos originado más de 8.0 millones de créditos. En 2012 otorgamos 1'440,466 créditos y hemos experimentado una tasa de crecimiento anual compuesta del 66.5% en términos del número de créditos otorgados desde que iniciamos operaciones. Al 31 de diciembre de 2012, contábamos con 1'355,400 créditos vigentes, en comparación con los 1'617,170 al 31 de diciembre de 2011, lo que refleja una disminución del 16.2% en términos del número de créditos.

Adicionalmente, el saldo de nuestra cartera de crédito al 31 de diciembre de 2012, teníamos \$6,722.8 millones de cartera total, en comparación con los \$7,347.7 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución del 8.5%. Sin embargo, las disminuciones tanto en el número de créditos vigentes, como en el saldo de nuestra cartera de crédito al cierre del 2012, se debieron al castigo extraordinario y anticipado de créditos, por única vez, ejecutado como parte de una estrategia de limpieza de portafolio.

La estrategia de saneamiento de la cartera, se realizó en Diciembre del 2012 con el fin de alinear los resultados financieros futuros de la Compañía a los nuevos estándares operativos implementados durante el año. La operación consistió en a) un aumento de \$175.0 millones en las provisiones por riesgos crediticios y b) castigo anticipado por \$300.0 millones de la cartera vencida del negocio tradicional de Independencia.

En 2012, nuestro margen financiero ajustado por riesgos crediticios fue de \$2,315.8 millones, lo que refleja un aumento de 1.8% en comparación con el 2011, y nuestra pérdida neta fue de \$116.5 millones en comparación con la utilidad neta de \$185.8 millones en 2011, representando una disminución de 162.7%. En 2012, nuestro margen de intereses neto ajustado por riesgo - incluyendo comisiones y nuestro rendimiento sobre capital contable promedio fueron de 43.1% y (3.9%), respectivamente. Nuestro rendimiento sobre activos fue de (1.1%) en el 2012. Por otra parte, en 2012 teníamos un índice de eficiencia- incluyendo provisiones de 105.1%. Estas cifras, de nuevo, reflejan los efectos de la estrategia de limpieza de cartera, particularmente el aumento de \$175 millones en las provisiones por riesgos crediticios, lo cual impacta directamente al estado de resultados.

Para mayor información acerca de los productos proporcionados por la Emisora véase “Sección 2 b) —Actividad Principal” y Sección 1 b) “Resumen Ejecutivo —, inciso (a) Aspectos Generales — subinciso iii) Productos”.

(A) Historia y Desarrollo

Nos constituimos en 1993 como la primer Sofol en México y fuimos la primer Sofol en otorgar créditos personales accesibles para los segmentos de más bajo ingreso de la población trabajadora adulta en México.

Desde nuestro inicio, hemos enfocado nuestros esfuerzos en desarrollar productos financieros accesibles a los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana. Iniciamos ofreciendo créditos en 1993. Inauguramos nuestra primera oficina en Toluca, Estado de México, en octubre de 1993, y en los primeros meses de 1994 inauguramos cinco oficinas más. Después de la crisis económica de 1994-1995 de México, ampliamos rápidamente nuestras operaciones llegando a tener aproximadamente 200,123 clientes y una cartera de crédito total de \$1,009,683 millones en 30 entidades federativas a finales del 2003. A esa fecha, teníamos 53 oficinas. Logramos eficiencia operacional en el año 2000 cuando los ingresos por intereses de nuestra cartera de crédito compensaron totalmente nuestros costos de operación.

En enero de 2002, recibimos financiamiento de GE Capital Corporation, mediante una línea de crédito revolvente por un monto total de \$50 millones de Dólares, que aumentó a \$100 millones de Dólares en el 2004, lo que no sólo nos permitió mejorar nuestra capacidad de otorgar créditos personales a nuestros clientes, sino que también nos ayudó a ampliar nuestro negocio e invertir en tecnología de la información y de administración. Esta línea de crédito fue pagada anticipadamente en octubre del 2005.

En 2004, comenzamos a otorgar créditos a las personas del sector informal de la economía mexicana, lo que nos permitió acceder a rendimientos más atractivos sobre nuestra cartera de crédito ya que pudimos cobrar tasas de interés más altas sobre dichos productos de crédito. Al 31 de diciembre de 2012, nuestro saldo total en créditos vigentes originados en el sector informal ascendía a \$3,388.7 millones e incluyó 750,677 créditos vigentes, representando el 55.4% de nuestra cartera de crédito total. Estas cifras se comparan favorablemente con las del 2011, año en el que nuestra exposición de riesgo en la economía informal era de \$3,770.7 millones e incluyó 824,828 créditos vigentes, representando el 51.0% de nuestra cartera total de créditos.

En 2004, lanzamos al mercado el producto CrediInmediato, una línea de crédito revolvente nueva para otorgar a nuestros clientes la flexibilidad de administrar los saldos de sus créditos. En el 2005 comenzamos a ofrecer a los clientes de nuestro programa de créditos de corto plazo la opción de convertir sus créditos de corto plazo a la línea de crédito revolvente CrediInmediato. Para mayor información acerca de los productos proporcionados por la Emisora véase “Sección 2 b) —Actividad Principal” y Sección 1 b) “Resumen Ejecutivo —, inciso (a) Aspectos Generales — subinciso iii) Productos”.

En 2005 recibimos financiamiento de HSBC México, que se convirtió en nuestro principal vehículo de financiamiento, mediante una línea de crédito revolvente por un total de \$1,500 millones, que aumentó a \$2,000 en abril de 2007 y a \$2,500 el 18 de septiembre de 2008. En marzo del 2006, HSBC Overseas se convirtió en nuestro inversionista mediante la adquisición de una participación del 19.99% de nuestro capital social. Con fecha 25 de noviembre de 2008, HSBC Overseas dejó de ser nuestro accionista.

Adicionalmente, en el 2006 agregamos dos nuevos productos a nuestra cartera de crédito, CrediConstruye para financiar mejoras de viviendas, y CrediMamá, un producto diseñado para las madres que tienen al menos un hijo(a) menor de 18 años. Para mayor información acerca de los productos proporcionados por la Emisora véase “Sección 2 b) —Actividad Principal” y Sección 1 b) “Resumen Ejecutivo —, inciso (a) Aspectos Generales — subinciso iii) Productos”.

En el 2006, el régimen legal mexicano fue modificado para, entre otras cosas, desregular las actividades crediticias en México y crear una nueva categoría de instituciones financieras, las Sofoms. El 1 de febrero de 2007, nos transformamos de una Sofol, entidad regulada por la CNBV, a una Sofom entidad no regulada. De acuerdo con las leyes mexicanas, como Sofom no regulada podemos: (i) otorgar créditos y llevar a cabo otro tipo de operaciones financieras para diversos propósitos; (ii) colocar valores en los mercados de capital y obtener financiamiento de instituciones financieras, tales como instituciones de seguros y fianzas; y (iii) otorgar créditos que no necesitan estar dirigidos a un sector específico de la economía mexicana. Por otra parte, no existen limitaciones específicas para la inversión extranjera en las Sofoms. Si bien las Sofoms E.N.R. no son reguladas por la CNBV en cuanto al otorgamiento de créditos, si están supervisadas por la propia CNBV por lo que se refiere a la Prevención y

Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita y Financiamiento al Terrorismo, en términos de las Disposiciones y sí están sujetas a la jurisdicción de la Condusef. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (c) — “Sofoms”.

En enero de 2010, ciertas afiliadas de Eton Park Capital Management, L.P. (conjuntamente “*Eton Park*”) adquirieron 66.5 millones de nuestras Acciones, equivalentes aproximadamente, al 9.3% de nuestro capital social. Eton Park adquirió, de igual forma, títulos opcionales (*warrants*) para suscribir y pagar hasta 45.0 millones de Acciones representativas de nuestro capital social adicionales, bajo ciertas condiciones y precios de suscripción. En caso que Eton Park (o sus cesionarios) ejerza el total de sus derechos de suscripción de Acciones adicionales, la participación de Eton Park (y sus cesionarios) en nuestro capital social se incrementaría del 9.3% al 14.7% aproximadamente.

En febrero de 2010, adquirimos Financiera Finsol, el segundo proveedor más grande en México de microcréditos grupales, así como a diversas entidades relacionadas, incluyendo, Finsol Vida, (compañía de microseguros), Finsol Servicios (prestadora de servicios), y Finsol Brasil (una entidad brasileña proveedora de microcréditos grupales). La adquisición de Finsol implicó la adquisición de la totalidad del capital social de dichas entidades por una contraprestación aproximada de \$530 millones en efectivo.

En noviembre de 2010 constituimos Independencia Participaciones (una entidad brasileña proveedora de microcréditos grupales), así como dos nuevas Sofomes no reguladas: Fisofo y Findependencia.

En febrero de 2011, adquirimos el 77% de las acciones en circulación de AFI, una entidad de microfinanzas que atiende, primordialmente, a la comunidad hispana no bancarizada en San Francisco, California, Estados Unidos de América. El precio total de la adquisición ascendió a la cantidad de \$103 millones.

En marzo de 2011 adquirimos el 100% (cien por ciento) de las acciones en circulación de AEF, uno de los grandes jugadores en el mercado de las microfinanzas de créditos individuales en México, y Servicios AEF (una prestadora de servicios). El precio total de la adquisición ascendió a la cantidad de \$1,075 millones. Como consecuencia de la adquisición de AEF, Findep incrementó su cartera de crédito en \$785.6 millones y se incorporaron 109,081 nuevos clientes. Al cierre de diciembre de 2012, AEF cuenta con una red de 131 sucursales de las cuales, 81 sucursales se encuentran en el área metropolitana de la Ciudad de México y las restantes 50 sucursales distribuidas en 12 entidades federativas.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150’000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500’000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.), con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

Para mayor información acerca de nuestras principales inversiones véase sección 3 d) — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

(B) Nuestra Estrategia

Nuestro objetivo estratégico ha sido y es mantener nuestra posición como un proveedor líder de microfinanciamiento personal en México, manteniendo a la vez un alto nivel de rentabilidad y eficiencia. Consideramos que existe un potencial de crecimiento significativo para nuestras operaciones en México, dado que un porcentaje significativo de la población mexicana tiene poco o nulo acceso a los servicios financieros formales.

(C) Inversiones

En 2012, 2011 y 2010, invertimos \$95 millones, \$148.8 millones y \$147.9 millones, respectivamente, en gastos de capital (incluyendo, equipos de procesamiento de datos e información). Nuestro presupuesto actual contempla gastos de capital por aproximadamente \$100 millones durante el 2013, incluyendo inversiones relacionadas con la renovación y equipamiento de oficinas, compra de equipo de cómputo y software, renovación y compra de equipo de transporte. Nuestra administración espera que el flujo de efectivo de operaciones y otras fuentes de liquidez sean

suficientes para cumplir con nuestros requerimientos de capital en los siguientes doce meses. Sin embargo, no podemos asegurar que después de los siguientes doce meses los gastos de capital se realicen por los montos actualmente previstos o que podremos financiarlos con el efectivo generado por nuestras futuras operaciones.

(D) Certificados Bursátiles

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150’000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500’000,000.00, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

(E) Notas Emitidas en el Extranjero

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestra subsidiaria Financiera Finsol por un monto total de US\$200,000,000.00 con vencimiento en 2015. El 27 de abril 2012, se ejecutó un convenio de adhesión (*supplemental indenture*) mediante el cual AEF se convirtió en garante de las Notas.

b) Descripción del Negocio

i) Actividad Principal

Somos una sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, constituida de conformidad con las leyes de México como sociedad anónima bursátil de capital variable. El giro de nuestro negocio es otorgar microcréditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajo ingreso de la economía formal e informal en las zonas urbanas y créditos para capital de trabajo bajo la metodología grupal en las zonas rurales. Ofrecemos una oportunidad a personas físicas que de otro modo no tendrían acceso, o tienen acceso limitado, a instituciones financieras para que desarrollen una relación de largo plazo con nosotros y construyan historial crediticio. Adicionalmente entre nuestros objetivos está crear valor económico (para nuestros clientes y accionistas) y valor social (para nuestros clientes y la comunidad en general). Al 31 de diciembre de 2012, operábamos un total de 536 oficinas, 508 de ellas en México, 23 puntos de servicios en Brasil, bajo el nombre Finsol Brasil, y 5 en San Francisco, California, bajo el nombre Apoyo Financiero Inc. De nuestras oficinas en México, 203 son operadas bajo el nombre Financiera Independencia, 174 bajo el de Financiera Finsol y 131 bajo el nombre Apoyo Económico Familiar.

Desde que iniciamos nuestras operaciones en 1993, hemos experimentado un crecimiento significativo y hemos alcanzado una posición financiera sólida en el sector de créditos personales dentro del mercado de microfinanciamiento en México. Consideramos que este éxito se atribuye a una variedad de factores, incluyendo nuestra cobertura geográfica y amplia red de distribución, nuestro entendimiento del mercado que servimos y el conocimiento operativo (*know-how*) que hemos desarrollado por nuestro enfoque exclusivo a nuestra línea de negocios; nuestras políticas de administración de riesgo, la efectividad en nuestras prácticas de cobranza, las eficiencias que aporta nuestro sistema de tecnología de la información, la lealtad fomentada por el servicio personalizado al cliente el liderazgo que ejerce nuestro equipo administrativo ampliamente capacitado y con experiencia. Consideramos que estamos estratégicamente posicionados para lograr crecimiento adicional y fortalecer aún más nuestra posición competitiva.

Desde 1993, hemos originado más de 8.0 millones de créditos. En 2012 otorgamos 1’440,466 créditos y hemos experimentado una tasa de crecimiento anual compuesta del 66.5% en términos del número de créditos otorgados desde que iniciamos operaciones. Al 31 de diciembre de 2012, contábamos con 1’355,400 créditos vigentes, en comparación con los 1’617,170 al 31 de diciembre de 2011, lo que refleja un disminución del 16.2% en términos del número de créditos.

Adicionalmente, el saldo de nuestra cartera de crédito al 31 de diciembre de 2012, se componía de \$6,722.8 millones de cartera total, en comparación con los \$7,347.7 millones al 31 de diciembre de 2011, representando un

disminución del 8.5%. Sin embargo, las disminuciones tanto en el número de créditos vigentes, como en el saldo de nuestra cartera de crédito, al cierre del 2012, se debieron al castigo extraordinario y anticipado de créditos, por única vez, ejecutado como parte de una estrategia de saneamiento del portafolio.

Mantener la calidad de nuestra cartera de crédito es una de nuestras prioridades clave. La evolución en nuestra administración de riesgos en el 2012, y la consecuente mejora en la efectividad de nuestras políticas de cobranza, propiciaron el castigo extraordinario de cartera vencida, por única vez, para la limpia del portafolio. Juntas, estas acciones nos han permitido reducir significativamente nuestro índice de cartera vencida (que es la relación de la cartera vencida con la cartera total) llevándolo del 9.4% en el 2011, al 5.5% para el cierre de 2012.

La estrategia de saneamiento de la cartera, se implementó en diciembre del 2012 con el fin de alinear los resultados financieros futuros de la Compañía a los nuevos estándares operativos implementados durante el año. La operación consistió en a) un aumento de \$175.0 millones en las provisiones por riesgos crediticios y b) castigo anticipado por \$300.0 millones de la cartera vencida del negocio tradicional de Independencia.

En 2012, nuestro margen financiero ajustado por riesgos crediticios fue de \$2,315.8 millones, lo que refleja un aumento de 1.8% en comparación con el 2011, y nuestra pérdida neta fue de \$116.5 millones en comparación con la utilidad neta de \$185.8 millones en 2011, representando una disminución de 162.7%. En 2012, nuestro margen de intereses neto ajustado por riesgo - incluyendo comisiones - y nuestro rendimiento sobre capital contable promedio fueron de 43.1% y (3.9%), respectivamente. Nuestro rendimiento sobre activos fue de (1.1%) en el 2012. Por otra parte, en 2012 teníamos un índice de eficiencia- incluyendo provisiones - de 105.1%. Estas cifras, de nuevo, reflejan los efectos de la estrategia de saneamiento de cartera, particularmente el aumento de \$175 millones en las provisiones por riesgos crediticios, lo cual impacta directamente al Estado de Resultados.

Actualmente, ofrecemos a nuestros clientes los siguientes productos:

Productos Ofrecidos por Findep. Cuatro tipos de créditos a nuestros clientes: CrediInmediato, CrediPopular, CrediConstruye y Más Nómina. Todos nuestros créditos personales están expresados en Pesos, y su monto de principal fluctúa entre los \$2,500 y los \$80,000, con tasas de interés fijo y con vencimientos a corto plazo de 26 semanas en promedio, salvo por CrediInmediato que consiste en una línea de crédito revolvente y CrediConstruye que se otorga por un plazo promedio de hasta 24 meses. El principal e intereses se pueden pagar en forma semanal, quincenal o mensual. Adicionalmente, durante el 2009, lanzamos el producto CrediSeguro, consistente en un microseguro de vida, invalidez total o permanente y asistencia médica. CrediSeguro fue diseñado para la población de bajos recursos, en función de sus necesidades de protección, a un costo accesible. CrediSeguro incluye orientación médica telefónica, servicios de traslado médico de urgencia, acceso a precios preferenciales en consultas, medicamentos y algunos servicios de laboratorio, sin límite en el número de eventos y con cobertura nacional. El producto CrediSeguro se ofrece a nuestros clientes en virtud de las alianzas que hemos establecido con instituciones de seguros como Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V. y Mapfre Tepeyac, S.A.

A cada deudor le otorgamos un crédito en forma individual si la solicitud respectiva es aprobada. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso ii) — “Canales de Distribución”, subinciso (d) — “Solicitud y Aprobación de Crédito”. La falta de pago oportuno de un crédito por el deudor puede tener un impacto negativo en su capacidad de obtener en el futuro un crédito con nosotros o de renovar el crédito existente.

Desde el año 2011 integramos este producto y comenzamos en el mercado de crédito por nómina con el producto “Más Nómina”. Este producto va dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para adultos trabajadores con una fuente de ingresos. El plazo promedio de estos créditos es de 6, 12, 24 y 36 meses y después de su vencimiento pueden ser renovados por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre el 0% y 5% del crédito otorgado. Una parte importante en el proceso de otorgamiento de crédito por nómina es la consulta al buró de crédito, en donde revisamos la situación crediticia del solicitante. El producto se pretende ofrecer mediante una fuerza de ventas dedicada en nuestras sucursales y a través de intermediarios en la originación del crédito. Al 31 de diciembre de 2012, Más Nómina representaba 0.8% de nuestra cartera total, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones.

Ofrecemos a todos nuestros clientes de CrediInmediato una protección por desempleo, cuyas comisiones están incluidas en la comisión anual cobrada a nuestros clientes. En caso de desempleo de cualquiera de nuestros clientes

de CrediInmediato, se suspenden los pagos de principal y los intereses dejan de devengarse por un período máximo de 6 meses. Asimismo, en caso de muerte del deudor, los pagos correspondientes al crédito otorgado son cancelados y amortizados contra las reservas.

Desde la introducción del producto CrediPopular se ha modificado la composición de nuestra cartera, ya que estos productos han aumentado su relevancia en nuestra cartera. Este créditos tiene tasas de interés más altas que nuestros otros productos ya que son ofrecidos a personas del sector informal de la economía mexicana y por ende representan más riesgo que otros productos.

Productos Ofrecidos por Finsol. A través de Finsol ofrecemos principalmente los siguientes productos: Microcrédito Comunal, Microcrédito Solidario y Microcrédito Oportunidad.

Productos Ofrecidos por Finsol Brasil. A través de Finsol Brasil ofrecemos principalmente los siguientes productos, utilizando un modelo de trabajo similar al de nuestros asesores de microcréditos grupales en México: Crédito Comunal y Crédito Solidario.

Productos Ofrecidos por AEF. Actualmente AEF ofrece préstamos personales que fluctúan entre los \$1,500 y \$50,000. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, quincenales o mensuales. En este sentido, a través de AEF ofrecemos principalmente los siguientes productos: Regular Microcrédito, Regular Empleados, Preferente Microcrédito y Preferente Empleados.

De igual forma, AEF ofrece a todos sus clientes un seguro de vida. Actualmente, el 90% de los clientes de AEF cuentan con una póliza de seguro de vida.

Productos Ofrecidos por AFI. Actualmente AFI ofrece préstamos personales que fluctúan entre los US\$3,000 y US\$10,000. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, catorcenales, quincenales o mensuales.

La siguiente tabla muestra una descripción general de nuestros productos:

Créditos Personales

	CrediInmediato	CrediPopular	CrediConstruye	Más Nómina	Apoyo Económico Familiar		AFI
Tipo	Consumo	Capital de Trabajo	Reparación Vivienda	Descuento vía nómina	Consumo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
Tamaño	\$3,000 - \$20,000	\$2500 - \$5,800	\$3,000 - \$20,000	\$3,000 - \$80,000	\$1,500 - \$50,000	\$1,500 - \$50,000	\$3,000 - \$10,000 Dis.
Tasa Interés Promedio	68%	98%	66%	43%	86%	86%	29%
Línea de Crédito	Revolvente / Simple	Revolvente / Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple
Plazo	Revolvente / Hasta 24 meses	Revolvente / 6 meses	Hasta 24 meses	15 meses	18 meses	18 meses	15 meses
ICV	6.3%	9.5%	6.1%	0.0%	1.2%	1.2%	2.5%
% de la Cartera Total	38.2%	19.5%	1.6%	0.8%	8.8%	7.9%	1.9%

Créditos Grupales

	Finsol México	Finsol Brasil
Tipo	Grupal / Capital de Trabajo	Grupal / Capital de Trabajo
Integrantes	4 - 60	3 - 30
Tamaño	\$500 - \$60,000	R\$300 - R\$15,000
Tasa Interés Promedio	76%	61%
Línea de Crédito	Simple	Simple
Plazo	12 a 26 semanas	24 a 36 semanas
ICV	5.0%	2.2%
% de la Cartera Total	15.1%	6.2%

Las siguientes tablas muestran la mezcla de nuestra cartera de crédito total por producto y por número de créditos generadores de intereses por producto al cierre del 2012, 2011 y 2010.

	Al 31 de diciembre de					
	2012		2011		2010	
	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total
	(en millones de pesos)					
CrediInmediato	2,619.8	39.0%	3,007.5	40.9%	2,893.2	50.1%
CrediPopular	1,192.1	17.7%	1,454.2	19.8%	1,282.6	22.2%
CrediMamá	118.3	1.8%	169.1	2.3%	145.7	2.5%
CrediConstruye	108.3	1.6%	126.9	1.7%	191.8	3.3%
Crédito Grupal	1,435.5	21.4%	1,592.9	21.7%	1,259.7	21.8%
Créditos AEF	1,124.0	16.7%	943.0	12.8%	0.0	0.0%
Créditos AFI	124.8	1.9%	53.9	0.7%	0.0	0.0%
Cartera total	6,722.8	100.0%	7,347.7	100.0%	5,773.0	100.0%
Menos estimación preventiva para riesgos crediticios	434.8		530.5		375.5	
Cartera de crédito neta	6,288.1		6,817.2		5,397.6	

(1) Incluye principal e intereses.

Fuente: Información de la Emisora

	Al 31 de diciembre de 2012			
	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	524,211	38.7%	1,748.5	34.9%
CrediPopular	340,804	25.1%	1,155.9	23.1%

CrediMamá	37,095	2.7%	113.5	2.3%
CrediConstruye	22,888	1.7%	72.8	1.5%
Crédito Grupal	284,530	21.0%	1,022.2	20.4%
Créditos AEF	142,675	10.5%	875.0	17.5%
Créditos AFI	3,197	0.2%	25.4	0.5%
Total	<u>1,355,400</u>	100.0%	<u>5,013.4</u>	100.0%

Al 31 de diciembre de 2011

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
(en millones de pesos)				
CrediInmediato	720,244	44.5%	1,656.9	38.0%
CrediPopular	383,493	23.7%	939.0	21.5%
CrediMamá	55,459	3.4%	111.2	2.6%
CrediConstruye	31,913	2.0%	82.1	1.9%
Crédito Grupal	298,993	18.5%	952.2	21.8%
Créditos AEF	125,685	7.8%	603.8	13.9%
Créditos AFI	1,383	0.1%	12.7	0.3%
Total	<u>1,617,170</u>	100.0%	<u>4,357.8</u>	100.0%

Al 31 de diciembre de 2010

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
(en millones de pesos)				
CrediInmediato	721,628	51.5%	1,747.2	49.4%
CrediPopular	334,893	23.9%	994.8	28.1%
CrediMamá	49,617	3.5%	102.1	2.9%
CrediConstruye	51,638	3.7%	129.3	3.7%
Crédito Grupal	242,202	17.3%	566.5	16.0%
Créditos AEF	-	0.0%	-	0.0%
Créditos AFI	-	0.0%	-	0.0%
Total	<u>1,399,978</u>	100.0%	<u>3,539.8</u>	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

En adición a los créditos que otorgamos, ofrecemos a nuestros clientes los siguientes servicios: 1) pago de recibo telefónico y 2) compra de tiempo aire para teléfonos celulares.

A continuación se describen con mayor detalle cada uno de los productos que ofrecemos:

1. Productos Ofrecidos por Findep

(A) **CrediInmediato.** Este producto consiste en una línea de crédito revolvente disponible únicamente por medio de la renovación del crédito simple. El monto está sujeto al historial crediticio del cliente y no tiene fecha de vencimiento mientras exista un cumplimiento oportuno. Permite hacer pagos por adelantado y abonos a capital sin penalización alguna. Por otro lado, los clientes de CrediInmediato pueden hacer retiros en las sucursales de Financiera Independencia y, en todo momento, a través de nuestros cajeros automáticos.

CrediInmediato Simple como un paso previo de entrada a CrediInmediato, es un préstamo dirigido a las personas físicas que ganan por lo menos el equivalente a un salario mínimo mensual general vigente en el Distrito Federal, que trabajan en el sector formal, están afiliados al IMSS, ISSSTE, o PEMEX, y que pueden comprobar sus ingresos. CrediInmediato Simple se otorga por montos desde \$3,000 hasta \$20,000 para adquirir cualquier bien o servicio y con plazos de 12, 24, 36, y 48 quincenas. CrediInmediato Simple incluye un premio por pago puntual y la posibilidad de realizar pagos por adelantado o abonos al capital, en ambos casos, sin penalización. Actualmente, la tasa de interés mensual máxima sobre los saldos insolutos es del 7.0% para CrediInmediato. Este producto es

inicialmente planeado para personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Sin embargo, los deudores de los productos CrediPopular y CrediMamá pueden ser elegibles para recibir nuestra línea de crédito CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. Ofrecemos este producto desde el 2004. Antes de su introducción en 2004, ofrecíamos a nuestros clientes un programa de crédito a corto plazo. En 2005, comenzamos a ofrecer a los clientes de nuestro programa de crédito a corto plazo, la opción de convertir sus créditos a la línea de crédito revolving CrediInmediato.

En 2006, eliminamos la comisión por apertura y creamos una comisión anual o comisión por manejo de cuenta de \$350 pagadera por los deudores en cada aniversario de la originación del crédito. Además, cobramos una comisión del 10% sobre el monto desembolsado de CrediInmediato.

Durante 2012 y 2011 nuestros ingresos por intereses asociados a este producto fueron de \$1,713.1 y \$1,654.7 millones, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediInmediato (incluyendo CrediInmediato Simple), representa el 63.5% de la cartera total de Financiera y el 38.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias. Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 519,283 créditos de CrediInmediato, lo que representó un saldo total de cartera de \$2,566.2 millones.

(B) CrediPopular. Este producto está dirigido a personas físicas en el sector de autoempleo de la economía mexicana. Los créditos de CrediPopular fluctúan entre los \$2,500 y los \$3,600 y están disponibles para los adultos trabajadores que cuenten con una fuente de ingresos. Actualmente, la tasa de interés mensual sobre los saldos insolutos es de 12.7%. El plazo promedio de estos créditos es de 6 meses y después de su vencimiento puede ser renovado por un monto mayor y una tasa de interés menor, dependiendo de su comportamiento crediticio con nosotros. Los clientes de CrediPopular son elegibles para recibir nuestra línea de crédito revolving CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. El principal y los intereses se pagan inicialmente en cuotas fijas semanales y después de dos ciclos de su renovación, los pagos se pueden efectuar quincenalmente, lo cual depende del comportamiento crediticio del deudor. Ofrecemos este producto desde 2004.

Cobramos una comisión por otorgamiento del 10% con base en el monto del crédito. Durante el 2012, nuestros ingresos por intereses netos por este producto fueron de \$1,146.0 millones, mientras que en 2011 ascendieron a \$939.0 millones.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediPopular representaba el 29.5% de la cartera total de Financiera Independencia y el 17.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 340,804 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$1,192.1 millones.

(C) CrediMamá. A partir de octubre de 2012 se excluyó CrediMamá de nuestra cartera de productos. Dicho producto se encontraba enfocado a las mujeres que comprobaran ser madres de al menos un hijo menor de 18 años. Se trataba de un crédito individual con un monto inicial de \$2,500 a pagar en 6 o en 9 meses. A pesar de que en el pasado llegó a ser un buen producto, en las circunstancias actuales su baja rentabilidad, debido al incremento de castigos, no justificaba su permanencia en nuestro portafolio. Se decidió prescindir de él ya que representaba el 2.9% del total de la cartera de Financiera Independencia, y se consideró que se podría seguir atendiendo al sector de las mujeres emprendedoras, incluso de manera más eficiente, bajo el esquema de CrediPopular.

(D) CrediConstruye. Este producto está dedicado a clientes del sector formal y de autoempleo que emprenden un esfuerzo de mejora o ampliación de su vivienda. Ofrecemos este producto desde el 2006. El monto de los créditos fluctúa entre \$3,000 y \$20,000 y son otorgados por medio de la entrega de vales intercambiables por materiales de construcción. Este producto contempla una comisión por apertura del 10% con base en el monto del crédito y tiene un plazo de 24 meses, estructurado a través de diversas alternativas en el esquema de pagos: semanales, quincenales, o mensuales.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediConstruye representaba el 2.7% de la cartera total de Financiera Independencia y el 1.6% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 22,888 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$108.3 millones.

(E) **CrediConstruye Plus** Dentro de nuestra oferta de productos dedicados a realizar mejoras a la vivienda de los clientes, también se hicieron ajustes en el mes de octubre de 2012. Por ejemplo, decidimos prescindir de CrediConstruye Plus y mantener únicamente CrediConstruye, dado que éste último sostiene índices de rentabilidad más elevados.

Servicios Un factor esencial para Financiera Independencia es ofrecer a sus clientes mayor valor agregado. Nos referimos concretamente a los beneficios adicionales que ponemos a su alcance

(F) **CrediSeguro.** A quienes adquieren alguno de nuestros productos, les ofrecemos la opción de contratar este microseguro de vida, invalidez total y permanente, y asistencia médica, durante la vigencia de su crédito. Los servicios de asistencia médica que se incluyen son: orientación médica telefónica, precios preferenciales en consultas, en medicamentos y en algunos servicios de laboratorio. Los servicios de asistencia médica están disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año, tanto para el titular como para su cónyuge e hijos mayores de 24 años, sin límite de eventos al año.

Este microseguro ha beneficiado a más de 1,000 familias desde su comercialización en 2008, con una cantidad de \$35.2 millones en indemnizaciones. Durante 2012, CrediSeguro aportó a la compañía ingresos por \$.31.3 millones.

(G) **Recarga de celular.** Todos nuestros clientes tienen asimismo la opción de hacer recargas de tiempo aire para teléfonos celulares en nuestras sucursales. Este servicio abarca las principales compañías de telefonía móvil del país.

(H) **Más Nómina.** Desde el año 2011 integramos este producto dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para personas de 18 a 68 años, en la medida que tengan una antigüedad mínima de 6 meses en un empleo de base o planta laboral al momento de la contratación. El plazo promedio de estos créditos es de 6, 12, 24 y 36 meses y después de su vencimiento pueden ser renovados por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre el 0% y 5% sobre el monto del crédito otorgado.

Más Nómina ha ido creciendo paulatinamente a lo largo del tiempo. Actualmente, este producto representa el 1.3% de la cartera total de Financiera Independencia y el 0.8% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones.

Al cierre de 2012, se tenían 40 convenios con empresas de iniciativa privada y 26 con instituciones públicas. Más Nómina ha ido creciendo poco a poco a lo largo del tiempo. Actualmente, este producto representa el 1.3% de la cartera total de Financiera Independencia y el 0.8% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones

2. Productos Ofrecidos por Finsol

(A) **Microcrédito Comunal.** Es un crédito que se otorga a un grupo de personas auto-seleccionable que no requiere de garantías reales, y está basado en la solidaridad y apoyo mutuo. El crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 8 integrantes y de hasta un máximo de 60 personas. Generalmente, se requiere que el grupo de personas tenga una antigüedad en el negocio de por lo menos 6 meses. Sin embargo, se aceptan clientes emprendedores que pretenden iniciar una actividad productiva. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$500.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser de 16 y 26 semanas. Al 31 de diciembre de 2012, estos créditos representaban el 96.0% de la cartera total de Finsol México, y el 14.5% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$975.3 millones.

(B) Microcrédito Solidario. Es un crédito que se otorga a propietarios de negocios que realizan procesos de producción, comercialización y servicios, organizados en grupos, que no requiere de garantías reales. El crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 4 personas y hasta un máximo de 6 integrantes con actividad propia e independiente, con una antigüedad en el negocio de por lo menos un año. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$7,000.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser desde 12 y 26 semanas y al 31 de diciembre de 2012, representaban el 3.7% de la cartera total de Finsol México, y el 0.6% en las cifras de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$37.4 millones.

(C) Microcrédito Oportunidad. Es un crédito que se otorga a clientes activos de de Microcrédito Comunal o Microcrédito Solidario, que tienen excelente historial crediticio.

Se trata de un préstamo suplementario que les permite beneficiarse de posibles oportunidades de negocio. Se otorga a partir del tercer ciclo, por un monto de hasta el 30% del microcrédito grupal corriente y siempre con el aval del grupo. Puede concederse a un mínimo de 2 miembros del grupo y a un máximo de hasta la mitad de sus integrantes, siempre que el grupo tenga su último préstamo grupal liquidado en tiempo y sin atrasos. El vencimiento para el pago total de este microcrédito debe fijarse en una fecha anterior o en la misma del vencimiento del crédito grupal activo. Al 31 de diciembre de 2012, representaban el 0.3% de la cartera total de Finsol México, y el 0.05% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$3.3 millones.

Durante 2012, los microcréditos de Finsol México, significaron el 15.1% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

3. Productos Ofrecidos por el Instituto Finsol Brasil

A través del Instituto Finsol Brasil ofrecemos principalmente los siguientes productos, utilizando un modelo de trabajo similar al de nuestros asesores de microcréditos grupales en México:

(A) Crédito Comunal. Se otorga a grupos de entre 11 y 30 integrantes, que cuentan con un aval solidario, con los mismos fines que el anterior: como inversión en capital de trabajo, activo fijo, o para hacer mejoras a las instalaciones de su negocio. Los montos autorizados oscilan entre los R\$300* (\$1,903) y los R\$6,000* (\$38,069). Este crédito opera por plazos de hasta 12 meses, en el caso de capital de trabajo, y hasta 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Crédito Comunal representa el 1.2% del total de nuestra cartera de microcréditos grupales en Brasil. Los microcréditos grupales de Instituto Finsol Brasil hoy corresponden a un porcentaje del 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

(B) Crédito Solidario. Con la base de un aval solidario, se otorga a grupos de entre 3 y 10 personas, que pueden destinarlo a varios fines tales como: la adquisición de capital de trabajo, el mejoramiento de las instalaciones de su negocio, o la adquisición de activo fijo. Los montos que se ofrecen van desde los R\$300* (\$1,903) hasta los R\$15,000* (\$95,173), y se pagan en plazos acordados que pueden ser de hasta: (a) 12 meses para capital de trabajo, y (b) 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Este producto no genera comisiones. Al 31 de diciembre de 2012, este crédito representaba el 98.8% de la cartera de Instituto Finsol Brasil y el 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

Los microcréditos grupales de Finsol México y de Instituto Finsol Brasil representan, conjuntamente, el 21.4% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, de los cuales 6.2% corresponden a los productos de Brasil y 15.1% a los productos de México.

(C) Servicios

Microseguro Mi Familia. Instituto Finsol Brasil comenzó este año a ofrecer de forma exclusiva a sus clientes, una póliza de microseguro, durante la vigencia de sus contratos. Al respecto, se trata no sólo de ofrecer mayor valor agregado, sino de favorecer la continuidad de las empresas grupales, ante el posible fallecimiento de

alguno de sus integrantes. Con un costo de R\$8.70* (\$55), tiene una cobertura de R\$5,000* (\$31,724) en caso de muerte del titular. La cobertura incluye también la asistencia para gastos funerarios de R\$2,000* (\$12,690) y una suma para alimentación de los deudos de R\$200* (\$1,270) por mes, durante un año. A lo largo de 2012, se colocaron más de 19 mil pólizas de Mi Familia entre los clientes de Instituto Finsol Brasil.

*2.04 Real = 1 US\$ (al 31 de diciembre de 2012).

1 US dólar = \$12.96 (al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2012.)

4. Productos Ofrecidos por AEF

Actualmente, AEF ofrece préstamos personales que fluctúan entre los \$1,500 y \$50,000. Se cubren en pagos semanales, quincenales o mensuales, en un plazo de hasta tres años. La resolución sobre el otorgamiento del crédito se da habitualmente dentro de un plazo de 24 horas y se otorga una renovación automática al desarrollar un buen historial de pago. Para la incorporación de nuevos clientes, en AEF se ha implementado la política de abonar al crédito de los clientes activos \$200 por cada persona recomendada que resulte en un crédito autorizado, sin límite de recomendaciones. Asimismo existe la posibilidad de hacer abonos al capital, o pagos totales en cualquier momento de la vida del crédito, sin penalización. Los pagos se hacen siempre en las sucursales.

(A) Regular. Este producto consiste en un crédito simple de entre \$1,500 y \$50,000 y está disponible para personas físicas que obtienen sus ingresos a través de un negocio, trabajan por su cuenta o pueden comprobar sus ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo es de 18 meses y, al 31 de diciembre de 2012, representaba el 95.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 140,159 créditos dispuestos, lo que representaba un saldo insoluto de cartera de \$1,067.8 millones.

(B) Preferente. Este producto está dirigido a clientes con ingresos altos que buscan una solución financiera de corto plazo. El préstamo promedio otorgado puede llegar hasta los \$80,000. Este producto se ofrece a tasas preferenciales, por lo que son similares a las de tarjetas de crédito en el mercado. Al 31 de diciembre de 2012, este producto representaba el 5.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 2,516 créditos vigentes, que equivalen a \$56.2 millones de pesos.

De igual forma, AEF ofrece a todos sus clientes y a las familias de éstos un seguro de protección familiar al contratar nuestro microcrédito, el cual consiste en un seguro de vida e invalidez, total o permanente, por \$50,000. Cada cliente puede contratar hasta 6 módulos de seguros por \$ 50,000.

Al 31 de diciembre de 2012, AEF contaba con 142,675 clientes, lo que significa que la cartera de AEF representaba, en número de clientes, el 16.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

5. Productos Ofrecidos por AFI

Actualmente, AFI ofrece préstamos personales que fluctúan entre los US\$3,000 y US\$10,000 dólares. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, catorcenales, quincenales o mensuales y se programan a plazos no menores de 12 meses, ni mayores de 48, según las capacidades de cada cliente. Los pagos se hacen directamente en nuestras sucursales o por medio de correo postal. Reportamos cada uno de los cumplimientos oportunos de nuestros clientes directamente al buró de crédito, para ayudarles en la construcción de un buen historial crediticio en ese país.

Regular Empleados. Este producto contempla una línea de crédito de entre US\$3,000 y US\$10,000 dólares y está disponible para personas físicas que pueden comprobar ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo nuevo es de 15 meses. Este producto representa el 100 % del portafolio de créditos de AFI.

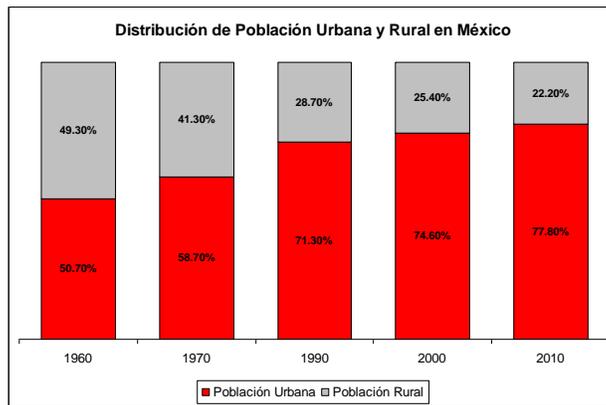
Al 31 de diciembre de 2012, AFI contaba con 3,197 clientes, lo que significa que la cartera de AFI asciende a \$124.8 millones, lo que representa un incremento del 131.4% en comparación con el año anterior.

ii) Canales de Distribución

(a) Cobertura Geográfica

Consideramos que contamos con una de las más extensas redes de distribución de microfinanciamiento en México. Al 31 de diciembre de 2012, operábamos 536 oficinas, de las cuales 508 oficinas se encuentran en 245 ciudades en las 32 entidades federativas de México (los estados de México y el Distrito Federal), 23 puntos de servicios en Brasil y 5 en Estados Unidos. Nuestros clientes y oficinas se encuentran localizados en ciudades medianas y grandes en México con una población por encima de los 50,000 habitantes, así como en zonas semi-rurales y rurales.

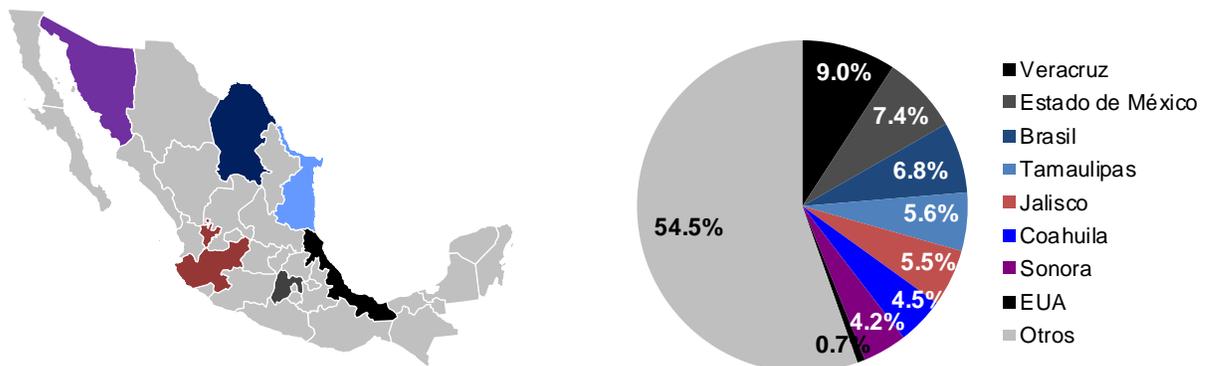
Enfocarnos en áreas urbanas ha proporcionado varias ventajas a nuestro modelo de negocio incluyendo tener un amplio mercado. Conforme a datos del INEGI, al 31 de diciembre de 2010, aproximadamente el 78% de la población mexicana vivía en áreas urbanas y las concentraciones urbanas han incrementado consistentemente en los últimos años.



Nota: Las ciudades con más de 2,500 habitantes son consideradas población urbana.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Nuestra red de distribución contribuye a la diversificación de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre de 2012, ninguna entidad representaba más del 8.7% de nuestra cartera. Consideramos que nuestra área de servicio a clientes, geográficamente diversificada, mitiga el riesgo de desaceleraciones económicas regionales y otros riesgos específicos por región incluyendo desastres naturales. El siguiente mapa ilustra la distribución geográfica de nuestras oficinas en el país, por Entidad Federativa, al 31 de diciembre de 2012.



Fuente: Información de la Emisora

A través de esta red de distribución tenemos más de dos millones de visitas de clientes al mes.

Esperamos incrementar nuestra red mediante la apertura de oficinas adicionales en ciudades en México. Durante el 2012, abrimos 30 nuevas oficinas, atendiendo a más de 1'355,400 clientes, de los cuales 1'297,750 están en México y 54,453 se encuentran en Brasil y 3,197 en Estados Unidos.

Consideramos que nuestra creciente cobertura geográfica nos permite ser más accesibles a nuestros clientes y nos hace diferentes de nuestros competidores. Para mayor información relacionada con la distribución de nuestra cartera de crédito por región geográfica al 31 de diciembre de 2012, véase sección 3 b) — “Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación”.

Con el fin de proporcionar a los clientes un mejor acceso a nuestra cartera de crédito y servicios, hemos instalado 98 cajeros automáticos para ofrecer servicios electrónicos en varias de nuestras oficinas. Otorgamos a nuestros clientes una tarjeta con banda magnética la cual permite retirar fondos disponibles de sus créditos y realizar pagos las 24 horas del día, los siete días de la semana.

(b) Ventas y Mercadotecnia

(A) Ventas

Realizamos nuestras ventas a través de un extenso equipo compuesto por promotores de ventas, ejecutivos de piso, asesores de microcrédito y asesores de crédito que trabajan en varias divisiones basadas en distribuciones geográficas y en productos. Para cada uno de nuestros productos hemos desarrollado planes estratégicos de negocios, incluyendo campañas de mercadotecnia y un equipo de ventas dedicado, y hemos capacitado a personal altamente calificado en nuestras oficinas para vender nuestros productos y proporcionar a los clientes servicios posteriores a la venta.

Los promotores de ventas, los asesores de Microcrédito y los asesores de crédito en Brasil y Estados Unidos llevan a cabo las ventas de nuestros productos de crédito de puerta en puerta en las ciudades, o en las comunidades rurales y semirurales, y son supervisados por un gerente de ventas o gerente de sucursal en cada una de nuestras oficinas de México, Brasil y Estados Unidos.

Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 2,038 promotores y asesores de ventas, 58 asesores de Más Nómina, 416 ejecutivos de piso, 266 gerentes de ventas, incluyendo gerentes de piso, subgerentes de ventas y supervisores comerciales de Más Nómina, 131 gerentes de sucursal bajo el nombre Financiera Independencia, 1,201 asesores de microcrédito especializados en crédito grupal en México, 153 gerentes de sucursal en Finsol México, 221 asesores de crédito y 23 gerentes de sucursal en Finsol Brasil, así como 1,487 asesores de microcréditos, 131 gerentes de sucursal bajo el nombre Apoyo Económico Familiar y 27 asesores de microcrédito y 5 gerentes de sucursales en Estados Unidos.

Promotores y Asesores de ventas. Los promotores y asesores de ventas son responsables principalmente de vender créditos nuevos de CrediInmediato, CrediPopular y CrediConstruye. Nuestra evaluación de promotores de ventas enfatiza los objetivos de servicio al cliente y alcanzar nuestras metas operativas. Para el 31 de diciembre de 2012, nuestros promotores de ventas recibieron una compensación total compuesta por un salario base que representaba el 35.7% de su ingreso y comisiones totales que representan el 64.3% de su ingreso total.

Asesores Más Nómina. Los asesores de más nómina son responsables principalmente de vender créditos nuevos o renovados de Más Nómina. Para el 31 de diciembre de 2012, nuestros promotores de ventas recibieron una compensación total compuesta por un salario base que representaba el 32.9% de su ingreso y comisiones totales que representan el 67.1% de su ingreso total.

Ejecutivos de piso. Los ejecutivos de piso son responsables de la renovación y venta de todos nuestros productos en nuestras oficinas y proporcionan atención a todos nuestros clientes. Dependiendo del número de ejecutivos de piso en una oficina en particular, éstos son supervisados ya sea por un gerente de crédito o por un gerente de sucursal. Al 31 de diciembre de 2012, los ejecutivos de piso recibieron un salario base que representó el 32.9% de su compensación total promedio, así como comisiones que representaban el 67.1% restante de su compensación total promedio.

Asesores de crédito grupal. Los asesores de créditos grupales hacen visitas a las comunidades rurales y semirurales, no sólo para promover los productos de Microcrédito Comunal, Microcrédito Solidario y Microcrédito Oportunidad,

en México y Brasil, especializados en conformar los grupos de crédito, sino para dar un seguimiento cercano al desarrollo de los clientes.

Gerentes de sucursal, gerentes de ventas, gerentes de piso, subgerente de ventas. Nuestros gerentes de sucursal son responsables de la operación de cada una de las oficinas, incluyendo la supervisión de los gerentes de ventas, gerentes de piso, subgerentes de ventas, ejecutivos de piso, asesores y promotores de ventas.

Gerente de sucursales Finsol México y Finsol Brasil. Nuestros gerentes de sucursal son responsables de supervisar nuestros asesores de crédito grupal.

Al 31 de diciembre de 2012, nuestra fuerza de ventas (promotores y asesores de ventas y ejecutivos de piso) representaban el 86.4% de nuestro departamento de ventas en Financiera Independencia. Dependiendo del tamaño de la base local de consumidores en un área en particular, en promedio 14 personas del personal de ventas son asignadas a cada una de nuestras oficinas.

Nuestros promotores de ventas son apoyados por ejecutivos administrativos, así como por personal administrativo de apoyo en cada una de nuestras oficinas. Los ejecutivos administrativos, gerentes de piso y gerentes de sucursal son responsables de supervisar a los promotores de ventas y ejecutivos de piso, lo que puede implicar visitas a los clientes, supervisión del desembolso de los créditos y proceso de recuperación, revisión de los expedientes de crédito y el desarrollo de las estrategias de ventas a sus oficinas. Al 31 de diciembre de 2012, también contábamos con 28 gerentes divisionales en Financiera Independencia, en AEF contábamos con 8 gerentes regionales, en Financiera Finsol contábamos con 12 gerentes regionales, cada uno de los cuales es responsable de supervisar las operaciones en nuestras oficinas.

Consideramos que los incentivos financieros para nuestra fuerza de trabajo representa una ventaja competitiva considerable como resultado de su impacto significativo en la venta de nuestros productos, así como en nuestros servicios a clientes y la calidad de la cartera de crédito.

La siguiente tabla muestra información relacionada con la compensación total promedio de nuestro personal de ventas para el 2012.

	Salario base		Comisiones	
	(Al 31 de diciembre del 2012)	% de compensación total promedio	(Al 31 de diciembre del 2012)	% de compensación total promedio
Promotores de ventas	1,860	35.7%	3,346	64.3%
Ejecutivos de piso	2,005	32.9%	4,097	67.1%
Asesores de más nómina.....	2,955	40.1%	4,412	59.9%
Asesores de microcrédito	8,000	76.4%	2,175	23.6%
Asesores de crédito grupal	5,418	64.5%	2,983	35.5%

Fuente: Información de la Emisora

La siguiente tabla muestra la composición de nuestra fuerza de ventas al 31 de diciembre del 2012.

Categorías	Número de Personal
Promotores y asesores de ventas.....	2,038
Asesores más nómina.....	58
Ejecutivos de piso.....	416
Gerentes de sucursal, gerentes de ventas supervisores comerciales más nómina y gerentes de piso.....	397
Asesor de crédito grupal en México y Brasil.....	2,688
Gerente de sucursal de crédito grupal..	176

<u>Categorías</u>	<u>Número de Personal</u>
Asesores de Microcrédito.....	1,514
Gerentes de sucursal AEF y AFI.....	136
Total	6,157

Fuente: Información de la Emisora

(B) Mercadotecnia

Como parte de las estrategias operativas implementadas por la Compañía, durante el último trimestre del 2012 el enfoque del área comercial se centró en mejorar radicalmente la calidad de la originación del crédito. Dado lo anterior, se fueron implementado varias estrategias englobando la oferta de productos y tasas, nuevas políticas de crédito, segmentos de clientes, administración de la fuerza de ventas y estructura gerencial.

Dentro de la oferta de productos, se eliminaron aquellos que presentaban un mayor riesgo tales como CrediMamá y CrediConstruye Plus. Ambos productos poseían tasas altas de cartera vencida por lo que se sacaron de la oferta. Al mismo tiempo se hizo un análisis de riesgo por segmentos de edad y se constató que el segmento de 18 a 23 años también presentaba riesgo crediticio, por lo que se restringió el crédito a este segmento.

También realizamos cambios para mejorar directamente el ingreso. Después de analizar la oferta de los competidores decidimos regresar a ofrecer nuestros productos con tasa de interés sobre saldos insolutos, y no saldo global. Adicionalmente, se encontró un área de oportunidad para incrementar las tasas en el segmento formal que conforma aproximadamente el 50% de nuestra originación. Asimismo, aumentamos la tasa del Crediconstruye tradicional.

Adicionalmente, se estableció un grupo de trabajo multifuncional enfocado a identificar aquellas sucursales y Unidades de Negocio que tenían oportunidades de rentabilidad, estableciendo planes de acción de corto plazo y estrategias locales muy enfocadas a restablecer niveles de rentabilidad aceptables. Este esfuerzo llevó a establecer políticas de crédito específicas para cada situación, eliminando o restringiendo la oferta del segmento de autoempleo, además de nuevas políticas de verificación física. Este esfuerzo implicó el diseño de un esquema ad-hoc de compensación variable para la fuerza de ventas al buscando mantener la productividad aún con las restricciones en la oferta.

Por todo lo anterior, uno de los retos más importantes fue el lograr establecer nuevos niveles de productividad para la fuerza de ventas, debido a que nuestra oferta se restringió. Para lograr lo anterior, se re-diseñaron los tabuladores y esquemas de compensación variable, premiando a la fuerza de ventas de calle en mayor proporción por la originación de créditos nuevos y a la fuerza de ventas de sucursal motivando las renovaciones y el uso de la revolvencia.

Quizás el cambio más importante y retador fue el convertir al nivel de supervisión de campo de especialización o funcional (comercial o cobranza), a una fuerza de supervisión de visión integral, responsables de ambas funciones. Por lo que se entrenó a todos los gerentes divisionales y a los subdirectores en ambas funciones; asimismo, se incrementó el número de gerentes divisionales para disminuir su tramo de control, buscando mayor y mejor calidad de supervisión en las sucursales. Este cambio permite tomar decisiones con mayor rapidez y genera un mejor enfoque en la rentabilidad del negocio. Las directrices de producto y estrategias comerciales se siguen diseñando a través de nuestro departamento comercial.

Conociendo la necesidad de mejorar el volumen en la originación y a la vez mejorar la calidad del mismo, a finales del 2012, se lanzó una prueba piloto en la ciudad de Mérida con un nuevo producto “Micro Negocio”. Este producto está dirigido a los dueños de pequeños y medianas empresas que necesitan capital para su negocio. Los resultados arrojados son prometedores ya que ha habido una buena aceptación del producto por parte del mercado y de la misma fuerza de ventas. Este producto nos permitirá incrementar el monto colocado por crédito y reducir el riesgo del mismo.

El esfuerzo realizado en Mercadotecnia mantuvo un enfoque muy dirigido y local, con inversión en medios como televisión, prensa y radio en ciudades específicas buscando maximizar el retorno de dicha inversión. Se mantuvieron los esfuerzos en apoyo a sucursales con volantes y activaciones “BTL” además de implementar concursos para la fuerza de ventas en temporalidad baja para disminuir dicho impacto. Nuestro presupuesto de mercadotecnia es controlado y definido por nuestro departamento comercial. Una porción del presupuesto de mercadotecnia se asigna a cada una de las sucursales con base al promedio ponderado de la totalidad de su cartera, así como estrategias de

mercado local y nacional. Las estrategias locales usualmente dependen de los resultados individuales de cada sucursal, así como de la presencia y fuerza de la competencia local. En el 2012 se realizó un gasto por \$104.6 millones en mercadotecnia y publicidad, lo cual representa el 9.7% del total de gastos de operación y 2.1% del total de nuestros ingresos por intereses en 2012.

(c) Instalaciones Operativas

Nuestros centros de operaciones ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes integran el Centro Nacional de Captura, o CENCA, el Centro de Atención Telefónica, nuestro Sistema Integral de Análisis de Crédito o SIAC y el Centro Nacional de Soporte Técnico.

Nuestros centros de operaciones son responsables de llevar a cabo las verificaciones telefónicas de las solicitudes de crédito a través de un centro de atención telefónica. Este centro de atención telefónica es también responsable de contactar a nuestros clientes cuando la solicitud de crédito haya sido autorizada y para ciertas actividades de cobranza. Dados nuestros eficientes sistemas tecnológicos, rediseñados durante la primera mitad del 2008, durante el mes de diciembre de 2012, el 86.6% de las solicitudes fueron procesadas dentro de las 48 horas siguientes a la fecha en la que fueron recibidas. Actualmente contamos con 236 estaciones de trabajo asignadas al proceso de cobranza y en las que trabajan 317 agentes en tres turnos por día. Adicionalmente contamos con 258 estaciones de trabajo.

El CENCA es un centro nacional de captura de documentos. Se crea una copia digital de cada solicitud de crédito presentada en cualquiera de nuestras oficinas y la información es incluida en el sistema. La información recibida es dividida entre datos e imagen a fin de facilitar la revisión y captura de cada solicitud.

El SIAC es un centro de análisis de documentos responsable de revisar las solicitudes de crédito junto con su documentación soporte así como de verificar la capacidad de pago de los solicitantes. La solicitud es posteriormente analizada a través de un sistema de evaluación de créditos de conformidad con el cual a cada solicitud le es asignada una entre cuatro categorías de riesgo. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso ii). — “Canales de Distribución”, subinciso (d). — “Monitoreo y Cobranza.”

(d) Solicitud y Aprobación de Crédito

Nuestros procesos de solicitud y aprobación de créditos han sido diseñados a fin de minimizar los costos de operación, así como para hacer más eficiente la administración de riesgo. Ambos procesos aprovechan una plataforma de tecnología avanzada en la cual hemos invertido fuertemente en los últimos diez años.

Nuestro proceso de aprobación y desembolso de créditos se encuentra separado de nuestro proceso de cobro de créditos. Durante la etapa de solicitud, utilizamos un sistema de calificación para cada solicitud de crédito, la cual es evaluada periódicamente contra nuestras políticas crediticias y objetivos de negocio. La metodología de calificación asigna valores específicos a variables claves como lo son las características sociodemográficas de nuestros clientes y su historial crediticio en el buró de crédito, transformando dichos valores en una calificación, lo cual nos permite aprobar o rechazar con mayor precisión las solicitudes de crédito. Este proceso incluye la verificación de información a través de bases de datos externas e internas.

El proceso de aprobación para cada uno de los productos crediticios en la Compañía, implica diversas etapas, las cuales se describen a continuación:

EFICIENTE PROCESO DE COBRANZA BASADO EN TECNOLOGÍA DE PUNTA			
Adquisición de Nuevos Clientes	Aprobación del Crédito	Monitoreo de Clientes Existentes	Recuperación de los Créditos
<ul style="list-style-type: none"> • Las Sucursales están equipadas con “scanners” y PDAs que transfieren rápidamente los datos del cliente para la aprobación de un crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • “Back office” sólido, que procesa información del cliente al sistema – 138,207 análisis de crédito mensualmente. • Sistema sofisticado de calificación crediticia 	<ul style="list-style-type: none"> • “Software” sofisticado para monitoreo de pagos y monitoreo de clientes morosos 	<ul style="list-style-type: none"> • “Call center” automatizado con operadoras altamente preparadas con habilidades de cobranza • Más de 2.2 millones

- 46% de las aplicaciones son rechazadas
- “Call center” para verificar información del vendedor
- Más 135,000 llamadas mensuales
- Equipo de verificación física que cuenta con el equipo GPS para verificar direcciones y fotografiar a clientes
- 86.6% de las aplicaciones son resueltas en menos de 48 horas

de llamadas al mes

Fuente: Información de la Emisora

Recopilación de Información. Una vez que el cliente ha decidido solicitar un crédito con nosotros, nuestro equipo de ventas recaba del cliente información básica y cuantitativa a fin de determinar sus posibilidades de pago del crédito. Subsecuentemente, el personal responsable de verificar la información recaba información adicional como por ejemplo copia de la identificación oficial del solicitante, fotografías y coordenadas de posicionamiento global (GPS) de la vivienda del solicitante. Posteriormente, se recopila información adicional cualitativa con el fin de evaluar la posibilidad de pago del solicitante, así como la reputación que mantiene el solicitante en su comunidad y su situación laboral. Además, para ser elegible para el crédito, el solicitante deberá residir o trabajar dentro de una zona autorizada con base en su cercanía a una de nuestras oficinas.

Transferencia de Información y Procesamiento. Toda la información recibida de un solicitante es digitalizada en la oficina y enviada a nuestro centro de operaciones para su captura en nuestro sistema CENCA. Este proceso le permite a nuestro equipo de ventas enfocarse en su objetivo principal que es atraer nuevos clientes, reducir el tiempo para procesar las solicitudes de crédito y minimizar errores en la captura de datos. Al 31 de diciembre del 2012, contábamos con 23 personas que trabajan en tres turnos de 9 a.m. a 8 p.m., seis días a la semana, quienes son responsables de la captura de información de la solicitud de crédito en nuestro sistema CENCA. A través del CENCA procesamos aproximadamente 140,767 solicitudes al mes.

Análisis de información y aprobación de crédito. Una vez que la información es digitalizada y puesta a disposición a través del CENCA, ésta es analizada por nuestros analistas documentales en el SIAC. La solicitud es posteriormente analizada a través de un sistema de valuación de crédito de conformidad con el cual cada solicitud es clasificada en una de las cuatro categorías de riesgo. Los siguientes son los cuatro posibles resultados de nuestro análisis de crédito y proceso de aprobación con base en el sistema de valuación.

- Bajo riesgo;
- Bajo a mediano riesgo;
- Mediano a alto riesgo; y
- Alto riesgo.

Si la solicitud es clasificada como de bajo riesgo, la solicitud es aprobada automáticamente. Si la solicitud es clasificada como de alto riesgo, es rechazada automáticamente. Si los resultados de la evaluación colocan a la solicitud bajo alguna de las otras dos categorías de riesgo, se lleva a cabo tanto una verificación telefónica como una visita en persona.

Una vez aprobada la solicitud de crédito, el solicitante es contactado por nuestro centro de operaciones. En caso de que una solicitud sea rechazada, esta información es comunicada personalmente al solicitante a través de nuestros promotores de ventas. Al 31 de diciembre del 2012, contábamos con 53 analistas de crédito trabajando en tres turnos de 9 a.m. a 9 p.m., seis días a la semana. Con la asistencia de nuestro sistema SIAC, Findep procesa aproximadamente 138,207 solicitudes por mes, de las cuales un promedio de 48% de solicitudes de crédito nuevos son rechazadas.

Desembolso del crédito. Los créditos, salvo los créditos CrediConstruye, son otorgados al deudor en efectivo (para créditos menores a \$3,000) o por medio de cheque (para créditos mayores a los \$3,000) los cuales pueden ser cobrados en bancos comerciales con los cuales mantengamos una relación comercial. Todos los deudores necesitan firmar un contrato de crédito junto con un pagaré. Los créditos CrediConstruye son desembolsados en forma de vales canjeables por materiales de la construcción, los cuales son redimibles en ciertos establecimientos.

(e) Servicio al Cliente y Soporte

Consideramos que nuestras capacidades de atención al cliente y el nivel del servicio que ofrecemos es un elemento clave para nuestra estrategia de ventas. A diciembre de 2012, nuestros centros de operaciones en las ciudades de León y Aguascalientes, contaban con 18 agentes dedicados exclusivamente a la atención a clientes. Para los doce meses terminados el 31 de diciembre del 2012, el promedio total mensual de volumen de llamadas realizadas a nuestros centros de operaciones de León y Aguascalientes fue de aproximadamente 2.1 millones.

Adicionalmente, cada una de nuestras oficinas cuenta con una línea telefónica directa para proporcionar al cliente acceso a nuestro centro de operaciones, mejorando el servicio para los clientes que visitan una oficina.

(f) Monitoreo y Cobranza

Con la premisa de mantener el mayor contacto posible con nuestros clientes cumplidos, el mayor número de pagos los seguimos recibiendo directamente en nuestras oficinas. Sin embargo, para facilitarle al cliente el cumplimiento oportuno de su pago, seguimos contando con la oferta de canales de pago alternativos, mediante acuerdos comerciales con OXXO, Súper Bara, HSBC México, Banamex, y Banorte.

En caso de no recibir el pago correspondiente en su respectiva fecha de vencimiento, contamos con una sofisticada plataforma tecnológica, que permite a cualquier persona involucrada en el proceso de cobranza, monitorear el desempeño de la cartera por unidad de negocio, por gestor, por producto o por cuenta. Este monitoreo refleja prácticamente en tiempo real las gestiones de cobranza realizadas y genera reportes que facilitan la administración del riesgo, los ajustes a las estrategias y la implementación de medidas preventivas o correctivas cuando es necesario.

(g) Cobranza

Nuestra estrategia de cobranza está basada en la disponibilidad de información actualizada de los clientes y en su contactación oportuna, a partir del primer día de retraso de cada cliente. Para su ejecución hemos invertido en una amplia plantilla especializada en la gestión presencial en domicilios y empleos, así como en moderna infraestructura tecnológica para la gestión a distancia a través de telefonía.

Esta gestión telefónica se enfoca en aquellos clientes que inician el mes con un retraso menor o igual a 7 días vencidos y a los que incurren en mora durante el transcurso del mes. Se realiza a través de nuestros dos centros de contacto, ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes, equipados con 238 estaciones de trabajo operadas con marcación predictiva de lunes a domingo por 338 ejecutivos telefónicos. Las reglas de marcación (duración, horario, repetitividad, destino, etc.) se revisan constantemente para maximizar el contacto con los clientes. Para asegurar el respeto y buen trato al cliente, se dispone de herramientas de grabación que permiten revisar cualquier llamada denunciada por un cliente o cuestionada por un supervisor.

La gestión personal y presencial ha demostrado por años ser una estrategia muy efectiva en nuestro mercado, a pesar de su relativo alto costo. Por eso hemos desarrollado un equipo de 2,600 gestores “de campo”, apoyados por casi 300 supervisores y respaldados en oficinas por 315 ejecutivas que atienden y negocian con los clientes remitidos por ellos, en cada una de nuestras 131 sucursales.

Si bien es cierto que siempre nos hemos distinguido por altos estándares de recuperación de cartera vencida, recientemente hemos privilegiado la atención de la cartera en moras tempranas para cerrar oportunamente la “boca del embudo” que termina provocando la generación de reservas. Este enfoque a mora temprana se ha implementado con base en 4 ejes fundamentales:

1. Concentración de nuestros mejores talentos humanos en las morosidades iniciales.
2. Agresivos planes de incentivos para los gestores y su cadena de supervisión.
3. Gestión telefónica simultánea y complementaria a la asignación personalizada “de campo”.
4. Asignación automática de cuentas por gestor, de menor a mayor mora.

Para garantizar la productividad de nuestros gestores, la asignación les concentra territorialmente a sus clientes a través sectores conformados por colonia y código postal; así optimizan tiempos de traslado y pueden insistir en reiterados intentos de localización aún en una misma jornada de trabajo.

Desde hace varios años, nuestros gestores disponen de un dispositivo móvil que contiene toda la información de sus clientes asignados y les permite capturar “in situ” los resultados de su gestión. Pero, a partir del año pasado, estamos incorporando una nueva plataforma que aumenta el aprovechamiento de la herramienta frente al cliente, además de contar con geolocalización para que podamos rastrear “en línea” las rutas que tomen los gestores. Lo anterior, fortalece significativamente la capacidad de supervisar a nuestra fuerza de cobranza.

Conforme avanza el retraso de una cuenta, se asigna un gestor diferente cada mes y se incrementa la intensidad de la gestión con mensajes más determinantes de apremio, tratando de evitar que rebase los 180 días en que debemos reconocer su castigo contable; pero aún siendo castigada, la cartera sigue siendo gestionada por despachos externos o por gestores propios en aquellas sucursales que tenemos holgura de plantilla para hacerlo. Paralelamente a dichas gestiones, se avanza en el procedimiento de venta de cartera a terceros mediante un proceso claro y transparente que nos permite mantener una red de compradores recurrentes a nivel nacional.

Cargamos mensualmente una tasa de interés moratorio que es 1.5 veces la tasa de interés ordinaria aplicable a un crédito. Asimismo, al cuarto día siguiente a la fecha en que dicho crédito es exigible, se comienzan a cargar comisiones que van de entre los \$15 a los \$135 por gastos y costos de cobranza. Las comisiones por mora representaban un 61.4% de la cartera vencida al 31 de diciembre de 2012. Las comisiones por cobranza contribuyeron aproximadamente 7.4% de nuestros ingresos netos de operación (margen financiero ajustado por riesgos crediticios más comisiones netas) al 31 de diciembre de 2012.

Las acciones que tomamos para obtener el pago de los créditos varían dependiendo de la categoría de riesgo asignada al crédito y los días que tiene de vencimiento. La siguiente tabla muestra los pasos básicos que tomamos para lograr el cobro de nuestros créditos.

Procesos de Recuperación de Créditos Desarrollados Internamente

Ejecución Centralizada			Ejecución Física			
Segmentación por Riesgo	Etapa Preventiva	Etapa informativa y correctiva	Etapa de Aviso	Etapa de Recuperación	Etapa Final	Etapa Terminal
El sistema de cobranza de datos asigna una tasa de riesgo a cada	Recordatorios antes de la fecha limite	Cartas y llamadas telefónicas para informar al cliente	Acciones orientadas a convencer al cliente	Se toman acciones orientadas al	Se toman acciones orientadas a demandar	Venta de cartera vencida Acción Legal
338 agentes telefónicos y 238 estaciones de trabajo para cobranza			2,305 agentes para aviso y recuperación de créditos morosos y etapas finales respectivamente			

(h) Tecnología de la Información

Las responsabilidades de nuestro departamento de tecnología de la información incluyen el desarrollo y mantenimiento de sistemas propios de información e infraestructura, administración y control de nuestras bases de datos y proporcionar asistencia técnica a nuestra fuerza de trabajo relacionada con nuestros sistemas.

Inteligencia del Negocio. Contamos con un sistema único de inteligencia de negocio mediante el cual tenemos acceso en línea a una amplia variedad de información financiera y de operación relacionada con nuestros créditos y deudores, incluyendo, sin limitar, fotografías digitales de las viviendas de nuestros clientes y sus expedientes de crédito. Esta información nos permite administrar y monitorear eficientemente al cliente, su información de pago, el estado del proceso de cobranza y la variedad de otras claves métricas y estadísticas sobre el historial crediticio con el que cuentan nuestros deudores. Bajo este sistema, el cual fue desarrollado internamente, los usuarios se conectan a través de 3,814 equipos de cómputo en Financiera Independencia y 606 equipos en Financiera Finsol.

Adicional a lo anterior equipamos a toda nuestra fuerza de cobranza con 2,600 *smartphones Android* que cuentan con el software corporativo que coadyuva a agilizar y eficientizar el proceso de gestión de recuperación de cartera.

Consideramos que nuestro sistema de tecnología de la información nos permite rápida y eficientemente (i) realizar ajustes a las políticas de crédito, (ii) dar seguimiento y analizar el comportamiento crediticio de nuestros clientes (iii) tomar decisiones informadas acerca de nuestros nuevos productos para comercializar y desarrollar dichos productos, y (iv) para optimizar la aprobación del crédito y el proceso de cobranza.

Oficina de Respaldo. Nuestras oficinas se encuentran equipadas con equipos computarizados portátiles, scanners, modems y conexiones a Internet para transmitir rápidamente a nuestro centro de operaciones la información del cliente relativa al proceso de aprobación del crédito. También contamos con una oficina de respaldo para capturar la información del cliente en el sistema, así como con un sofisticado sistema de evaluación crediticio. Nuestros centros de operaciones en las ciudades de León y Aguascalientes para la verificación de la información de empleos, actividades de cobranza y telemarketing hicieron 23.7 millones de llamadas equivalentes a 36.9 millones de minutos durante el 2012. Adicionalmente, nuestro equipo de verificación física se encuentra equipado con Smartphone Samsung y logramos con la geo localización verificar los domicilios particulares y los de trabajo. Además contamos con sofisticados programas de informática que nos permiten monitorear los pagos de los clientes y tomar las acciones apropiadas en relación con pagos atrasados o pagos faltantes de créditos. También contamos con un centro de operaciones con operadores calificados que asisten a la cobranza de créditos vencidos.

Todos nuestros sistemas han sido desarrollados internamente y diseñados acorde a nuestras necesidades y objetivos específicos, lo que nos distingue de la mayoría de nuestros competidores. Mantenemos un registro electrónico de todos nuestros créditos en nuestro sistema de administración de información. Estos registros son actualizados cada vez que el deudor realice un pago y son guardados en el sistema diariamente. Contamos con un centro de administración de información interno y un centro de respaldo de información ubicado fuera de nuestras oficinas centrales. Nuestro centro de administración de información interno procesa nuestras operaciones diarias y nuestro centro de información externo trabaja como respaldo en caso de contingencia. Todos nuestros sistemas se encuentran sujetos a estándares de control de seguridad y calidad, que están a la par de las prácticas de la industria.

Generamos un respaldo de la información y programas de cómputo de manera diaria, semanal y mensual y los enviamos a instalaciones de resguardo administradas por un tercero. También hemos elaborado un plan de contingencia de negocios el cual nos permitiría continuar operando de manera normal en caso de una emergencia, tal y como un incendio, terremoto o disturbio. A la fecha del presente Reporte Anual, no nos hemos enfrentado a ninguna contingencia que requiera la implementación de dicho plan.

Hemos desarrollado sistemas avanzados de tecnología de la información y programas relacionados con nuestras políticas de información y administración de riesgo. Estos sistemas nos han ayudado a mejorar el servicio a nuestros clientes, apoyar el crecimiento de nuestra estrategia, fortalecer la calidad y desarrollo de nuestros productos y servicios y reducir satisfactoriamente el costo y tiempo asociado con la aprobación de créditos y prácticas de monitoreo y cobranza. Consideramos que nuestra eficiencia operativa, administración de información y sistemas de tecnología son más competitivos que aquéllos encontrados en instituciones financieras tradicionales, y nos han diferenciado de nuestros competidores.

Durante el 2012, invertimos en tecnología \$47.9 millones en Financiera Independencia y \$4.6 millones en Financiera Finsol y \$5.0 en AEF. Adicionalmente, contamos con un sistema para monitorear la administración de efectivo en cada una de nuestras oficinas y el efectivo que exceda los \$12,000 es depositado en una caja de seguridad y es recopilado tres veces a la semana.

Durante el año 2012, continuamos implementando nuestra estrategia de consolidación de los sistemas de Finsol. Durante ese año pusimos en operación un nuevo sistema de originación de créditos grupales, que mediante tecnología de Administración por Procesos de Negocio (BPM) y Arquitectura Orientada a Servicios (SOA), integra servicios existentes tanto de Financiera Independencia como de Finsol, para lograr un nivel similar de automatización en ambas empresas para la colocación de créditos.

Adicionalmente, durante el año 2012, se extendieron las capacidades del sistema de administración de la cartera de créditos de Financiera Independencia para que pueda administrar también los créditos grupales de Finsol, con esto se busca el objetivo de administrar la cartera de créditos sobre una sola plataforma tecnológica. Estas extensiones comenzaron a operar en modo paralelo con el actual sistema de “core banking” de Finsol (T24) desde el primer día hábil de enero de 2012. El sistema T24 fue retirado de la operación en el 2012.

Con esas acciones hemos logrado colocar a Finsol al mismo nivel de Financiera Independencia en lo que a Tecnologías de la Información se refiere.

ii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Adicionalmente a otra propiedad intelectual, tales como derechos de autor y licencias, al 31 de diciembre del 2012 éramos propietarios de 31 marcas y 23 avisos comerciales que incluyen, entre otros:

Marcas: “Credimediat”, “CrediEstudio”, “CrediProyecto”, “CrediPopular”, “Club Credimediat”, “Financiera Independencia”, “CrediMamá”, “Linea de Credito Credimediat”, “Tu Pago”, “Centropago”, “Contacta-T”, “Dinero sin fronteras”, “Finsol Red Punto Pago”, “Finsol”, “Red Punto Pago”, “Finsol Popular”, “Conexia”, “Bancoco”, “Banco Alado”, “Se tu Banco”, “Diseño de AEF”, “Apoyo Económico los Efectivo”, “Constru Crea”, “Credinventario”, “CredilInventario”, “Findep”, “Findep Crédito”, “Fisofo”, “Con + Nómina”, “Tucán tu café ayuda a la niñez”, “Plaza Reforma” y “Bien Hogar”, registrados ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial. Durante el 2011 solicitamos ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial el registro de marca “Más Nómina”.

Avisos Comerciales: “Le presta sin comprobar ingresos”, “Credipopular, obtenga su préstamo sin comprobar ingresos”, “Sólo por ser Mamá, le prestamos para lo que usted quiera”, “Por que las mamás necesitan apoyo... ..pueden contar con nosotros”, “¡Lo que usted quiere, hágalo ya!”, “¿Necesita dinero? ¡Ya no le busque! Encuéntralo con nosotros”, “¿Necesita dinero? o ¿Saber sobre su crédito? CrediInforma”, “Es muy fácil, sólo necesita:”, “Sin aval ni garantía. ¡Ábrala ya!”, “Evítase el peso de pagar más pesos. Realice sus pagos puntualmente y no pague gastos moratorios”, “Somos su mejor opción en préstamos personales”, “No desaproveche la oportunidad de darle a su familia un mejor patrimonio”, “¿Quiere ampliar o remodelar su casa? ...Un cuarto ...Un baño ...Colar la losa ...Poner el firme de una recámara”, “Dinero siempre disponible. Para lo que quiera, cuando usted quiera”, “Recomiéndenos a sus amigos y liquide más rápido su préstamo”, “Visítenos o llámenos, estamos para servirle”, “Salida Legal a sus Problemas”, “Red Punto Pago”, “¿Necesita dinero? Tenemos un préstamo de acuerdo a sus necesidades”, “Servicio para todos, todos para servir”, “Recarga tú Crédito”, “Mucho más que un crédito” y “Tecnología que deja huella”, Nuestros avisos comerciales se encuentran registrados ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial.

Consideramos que nuestros comerciales, marcas y otros derechos de propiedad industrial e intelectual son importantes para continuar con la marcha exitosa del negocio. Pretendemos proteger dichos avisos comerciales, marcas y derechos de propiedad intelectual e industrial ejerciendo nuestros derechos conforme a la legislación aplicable en materia. Cualquier violación a nuestros derechos de propiedad intelectual e industrial o la negativa para otorgarnos el registro de dichos derechos en jurisdicciones extranjeras en las que desarrollamos nuestros negocios podría resultar en que tuviéramos que dedicar nuestro tiempo y recursos para proteger esos derechos a través del litigio o de cualquier forma, lo que podría ser costoso o consumir tiempo. Si no logramos proteger nuestros derechos

de propiedad industrial e intelectual por cualquier razón, podría tener un resultado adverso en nuestras operaciones y condición financiera.

A continuación se presenta una descripción de los contratos que nuestra administración considera que son relevantes para nosotros.

(a) Línea de Crédito con HSBC México

El 28 de octubre de 2005, celebramos un contrato para una línea de crédito con HSBC México por la cantidad de \$1,500 millones. El 10 de enero de 2006 y el 26 de abril de 2007, dicho contrato fue reformado para, entre otras cosas, incrementar el monto de la línea de crédito a \$2,000 millones. Con fecha 18 de septiembre de 2008, incrementamos nuestra línea de crédito con HSBC México en \$500 millones, quedando ésta en \$2,500 millones. El 11 de diciembre de 2009, llegamos a un acuerdo con HSBC México, mediante el cual pasamos de tener una línea revolving por \$2,500 millones, a un crédito simple por \$1,250 millones y una línea revolving por \$1,250 millones. El 22 de noviembre de 2011, se firmó un octavo convenio modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual, se acordó el otorgamiento de una línea de crédito revolving por la cantidad de \$900 millones de pesos, y una línea de crédito simple por la cantidad de \$1,250 millones de pesos, así como una reducción en la tasa de interés ordinaria, compareciendo a la celebración del convenio AEF, Financiera Finsol, Fisofo y Findependencia, como obligados solidarios. Asimismo, se acordó con HSBC el otorgamiento de una línea revolving por la cantidad de \$350 millones de pesos, para ser ejercida en Brasil, en su equivalencia local en Reales brasileños. Con fecha 27 de septiembre de 2012, se firmó un noveno convenio modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual se modificaron ciertos términos y condiciones de la porción A del crédito, a fin de acordar que mediante la solicitud de FINDEP, HSBC emitirá cartas de crédito “stand by” por hasta el equivalente a \$5 millones de dólares americanos. Véase sección 3 d) — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (v) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”, y sección 4 b) — “Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”, inciso i) — “Línea de Crédito con HSBC”.

A la fecha del presente Reporte Anual, nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

(b) Línea de Crédito con Nafinsa

El 18 de febrero de 2009, contratamos una línea de crédito con Nafinsa por \$140 millones, la cual, el pasado 28 de mayo de 2009, fue incrementada a \$1,000 millones. El 75% de dicha línea de crédito ha sido utilizada para financiar créditos otorgados a través de nuestros productos “CrediPopular” y “CrediMamá” y el restante 25% se pueden utilizar como garantía bursátil parcial en una posible emisión de títulos de deuda. La línea de crédito con Nafinsa genera una tasa de interés de TIE más 300 puntos base y la vigencia del contrato es indefinida. No obstante, todas las disposiciones al amparo de dicha línea de crédito son pagaderas a los seis meses. Con fecha 12 de junio de 2009, Nafin y Findep celebraron un convenio modificatorio al contrato de crédito, cuyo objeto fue modificar la Cláusula (i) Primera: Tipo e Importe, con objeto de incrementar el monto de la línea de crédito en cuenta corriente hasta por la cantidad de \$1,000 millones de pesos; (ii) Séptima: Intereses Ordinarios para Disposiciones a Tasa Variable; y (iii) Décima. Comisión Anual. Con fecha 31 de agosto de 2011, Nafin y Findep celebraron un segundo Convenio Modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual Findep incorporó su producto denominado “CrediInmediato autoempleo” para ser fondeado al amparo de su línea de crédito autorizada por \$1,000 millones de pesos. Asimismo, Nafin autorizó utilizar los recursos de su línea de crédito para fondear, a través de Findep, a ésta, a Fisofo y a Findependencia, para los créditos que otorguen a sus clientes, a través de sus productos de microcrédito Credipopular, Credimamá y Credinmediato Autoempleo.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

(c) Línea de Crédito con BBVA Bancomer

El 26 de abril de 2012, contratamos una línea de crédito revolving y quirografía con BBVA Bancomer hasta por \$260 millones de pesos, cuyo destino es que Findep la utilice en el otorgamiento de sus créditos y capital de trabajo.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

Para mayor información sobre contratos relevantes véase sección 3 d) — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, sección 3 d — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso ii) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital” y sección 3 a). — “Información Financiera Seleccionada”.

(d) Líneas de Crédito de Finsol

Contamos con líneas de crédito para Finsol por \$1,150 millones, entre las cuales destacan: (i) línea revolving por \$600 millones, originada desde 2005 por FIRA la cual es utilizada para financiar créditos productivos en zonas rurales de la población. Esta línea genera una tasa de interés equivalente a TIIE y tiene una vigencia al 31 de diciembre de 2013; (ii) línea revolving otorgada por Nafinsa que asciende a \$500 millones, la cual se originó desde 2005, tiene una vigencia indefinida y genera una tasa de TIIE más 450 puntos base; y (iii) una línea de crédito simple con Monex por \$50 millones de pesos.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a estos contratos.

(e) Líneas de Crédito de Finsol Brasil

Contamos con líneas de crédito de capital de trabajo para Finsol Brasil por Rs.90 millones. De estas líneas, el equivalente a \$350 millones de pesos se deriva de la línea corporativa que Financiera Independencia tiene con HSBC, representando aproximadamente Rs.55 millones. Los restantes Rs.35 millones se derivan de un contrato de crédito complementario también con HSBC. Ambas líneas generan tasas de interés variables referenciadas a la tasa CDI/CETIP más aproximadamente 390 puntos base.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a estos contratos.

(f) Líneas de Crédito de AEF

Contamos con líneas de crédito para AEF por \$320 millones, entre las cuales destacan: (i) línea revolving por \$200 millones, originada desde el 22 de septiembre de 2011 por Nafin; (ii) línea de crédito simple otorgada por Nafin como Fiduciaria en el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (pronafim) que asciende a \$70 millones, originada desde el 4 de julio de 2011; y (iii) una línea de crédito revolving por \$60 millones de pesos otorgada por Pronafim, desde el 30 de noviembre de 2012.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a estos contratos.

(g) Líneas de Crédito de AFI

Contamos con una línea de crédito de capital de trabajo revolving para AFI por US\$4.75 millones con el Bridge Bank de California, con vencimiento en octubre de 2015. Dicha línea genera una tasa de interés de Prime Rate más 125 puntos base.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a estos contratos.

iii) Principales Clientes

(a) Clientes y Servicios de Microfinanciamiento

Actualmente, el mercado de microfinanciamiento en México se compone predominantemente de personas físicas de los segmentos de bajos ingresos en la población mexicana que no tienen historial crediticio y por tanto no tienen acceso a las instituciones bancarias tradicionales en México.

Aunque la disponibilidad de servicios financieros en México ha aumentado en los últimos años, existen segmentos significativos de la población mexicana que aún no cuentan con acceso a los servicios financieros. Nuestro mercado meta es conformado por personas de nivel socioeconómico C/D+. De acuerdo a la AMAI (Asociación Mexicana de Agencias de Investigación), se estima que el 34.1% de los hogares de México pertenecen al NSE C y C- y el 37.6% al D+ y D, por lo que podríamos alcanzar aproximadamente al 71.7% de los hogares de las ciudades en donde tenemos presencia. Consideramos que la baja tasa de penetración de servicios financieros, en combinación con el sólido crecimiento que se espera de la economía mexicana, respaldará un crecimiento en el sector del microfinanciamiento y creará mayor demanda para nuestros productos.

(b) Impacto del Microfinanciamiento a los Clientes

Las personas físicas de los segmentos de bajo ingreso de la población con acceso a ahorro, crédito, seguros y otros servicios financieros, pueden enfrentar de mejor forma sus necesidades financieras. Estudios econométricos han demostrado que el microfinanciamiento puede igualar los niveles de consumo y reducir significativamente la necesidad de vender bienes para satisfacer necesidades básicas. El acceso a servicios de microfinanciamiento permite a las personas de bajo ingreso no sólo enfrentar problemas de liquidez previstos o imprevistos, sino también aprovechar oportunidades económicas. En estudios de la industria se indica que, en el largo plazo, muchos clientes de microfinanciamiento emergen de la pobreza.

A pesar de las tasas de interés relativamente altas que generalmente se cobran en los microcréditos, el microfinanciamiento es considerado en general benéfico para los segmentos de bajo ingreso, y se podría lograr de manera más efectiva una reducción a las tasas de interés mediante una mayor competencia en el sector que mediante la imposición de topes máximos a las tasas de interés vía regulación gubernamental.

Los servicios de microfinanciamiento permiten que el centro de atención de las familias de bajo ingreso se traslade de la supervivencia diaria a una planificación económica a largo plazo al reducir la vulnerabilidad ante los impactos económicos, mientras que se incrementan los ingresos y el ahorro. Al aprovechar los servicios de microfinanciamiento, las familias de bajo ingreso pueden enviar a más niños a la escuela y hacer mayores inversiones en la educación de sus hijos. De acuerdo con varios estudios de la industria, mayores ingresos producto de los servicios de financiamiento conllevaron a una mejor nutrición y a mejores condiciones de vida, lo que se traduce en una menor incidencia de enfermedades.

(c) Información Demográfica de Clientes

Consideramos que la distribución de edad de nuestros clientes nos representa una ventaja en virtud de que, al 31 de diciembre de 2012, más del 34.1% de nuestros clientes se encontraban entre los 18 y los 35 años de edad, los cuales probablemente permanecerán activos económicamente por un largo período.

Edad	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
18-21	42,705	2.6%
22-25	116,369	7.2%
26-30	176,846	10.9%
31-35	244,659	15.1%
36-40	260,652	16.1%
41-45	245,266	15.2%
46-50	213,470	13.2%
51-55	127,569	7.9%
56-60	88,206	5.5%
61-65	59,561	3.7%
66-70	34,966	2.2%
70+	6,901	0.4%
total	1,617,170	100.0%

Con base en la información proporcionada por nuestros clientes, al 31 de diciembre del 2012, más del 24.8% de nuestros clientes recibían un ingreso mensual de entre los \$2,001 y los \$5,000.

Ingreso mensual	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
\$1,000 pesos o menos	70,634	4.4%
\$1,001 pesos - \$2,000 pesos	53,679	3.3%
\$2,001 pesos - \$3,500 pesos	262,341	16.2%
\$3,501 pesos - \$5,000 pesos	478,903	29.6%
\$5,001 pesos - \$7,000 pesos	380,051	23.5%
\$7,001 pesos o más	371,562	23.0%
	1,617,170	100.0%

El microfinanciamiento es la prestación de servicios financieros en pequeña escala, como microcréditos, microahorros, y microseguros, a personas físicas de los segmentos de bajo ingreso entre la población.

Históricamente, estas personas no han tenido acceso, o lo han tenido en forma muy limitada, a servicios financieros tales como capital para financiar mejoras de viviendas, capital para uso personal y protección de riesgos, entre otros, a través del sector financiero tradicional. Otras alternativas que pueden estar disponibles son cajas de ahorro, ahorros rotatorios y asociaciones de crédito. El fin último del microfinanciamiento es permitir a las personas físicas de bajo ingreso crear patrimonios, aumentar sus ingresos y reducir su vulnerabilidad ante impactos económicos.

iv) Legislación Aplicable y Situación Tributaria

(a) Regulación del Mercado y Normas de Inscripción

Las sociedades financieras que inscriben sus valores (como es nuestro caso) en el RNV están sujetas a disposiciones legales financieras específicas aplicables a dichos emisoras y a otras reglas de carácter general aplicables emitidas de conformidad con dichas leyes financieras específicas, incluidas las siguientes:

- Los accionistas de la emisora tendrán los derechos conferidos por los artículos 48 a 52 de la LMV, que incluyen disposiciones de antidilución, derechos de los accionistas y protección para los accionistas minoritarios. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (a) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección A. — “Gobierno”.

- Las acciones de la emisora deben estar estructuradas de acuerdo con las leyes financieras específicas aplicables a dichas emisoras. Si no existieran normas conforme a dichas leyes financieras en relación a acciones, la emisora adoptará las disposiciones contenidas en la LMV.

Las entidades financieras (salvo determinadas entidades financieras específicas) pueden emitir acciones de tesorería aún no suscritas, y pueden recomprar y colocar las acciones representativas de su capital social, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 53, 56 y 57 de la LMV. Véase sección 4 d — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso i) — “Estatutos Sociales”, subinciso (o) — “Recompras de Acciones”.

- Además de las disposiciones financieras aplicables a dichas emisoras, y las normas y reglamentos creados conforme a dichas normas, la divulgación de información por entidades financieras (excepto determinadas entidades financieras específicas, como los fondos de inversión) se regirá por los artículos 104 a 106 de la LMV. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (a) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, inciso (ix) “Obligaciones de Reporte”, y las disposiciones de carácter general emitidas conforme a la LMV.
- La integración, organización y funcionamiento de las sociedades anónimas bursátiles, incluidos los órganos de administración y vigilancia de las entidades financieras, deben cumplir las disposiciones financieras aplicables a las mismas, y las normas y reglamentos emitidos conforme a dichas leyes, salvo las sociedades controladoras de grupos financieros que se rigen por las disposiciones de la LMV.

No obstante lo anterior, y sujeto a la excepción antes mencionada, las funciones reguladas por la LMV para asambleas de accionistas, del consejo de administración, de los comités de auditoría y prácticas societarias, y del director general de las SABs, deben ser realizadas en las entidades financieras correspondientes por un órgano corporativo o persona física que actúe de conformidad con lo dispuesto en las leyes financieras que le son aplicables. Cuando las leyes financieras específicas correspondientes no se refieran a alguna función, la entidad financiera debe regirse, en lo que respecta a dicha función, por las disposiciones de la LMV.

- Los accionistas, funcionarios que sean miembros de órganos corporativos, y las personas físicas responsables de la administración y supervisión de la entidad financiera, serán responsables de sus acciones en los términos que, en su caso, establezcan las leyes financieras específicas por las que deban regirse y de conformidad con la legislación comercial y civil mexicana aplicable.

Los accionistas y las personas físicas a cargo de la administración y supervisión de las sociedades controladoras de grupos financieros están sujetos a las disposiciones de la LMV en lo que se refiere a sus funciones, obligaciones y responsabilidades.

Nuestros Estatutos incorporan todas las normas de administración aplicables a una SAB de conformidad con la LMV.

De conformidad con la Sección XI del artículo 86 de la LMV, se nos exige dar a conocer las diferencias, equivalencias y similitudes entre las disposiciones de administración corporativa que nos aplican de conformidad con las leyes en materia financiera que nos aplican y la LMV. Véase la LMV y la sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (c) — “Sofoms”. En este aspecto, las leyes en materia financiera que nos aplican (específicamente, la LGOAAC y la Ley de Transparencia) no hacen referencia a dichos temas y, por lo tanto, creemos que nos son aplicables las reglas establecidas en la LMV las cuáles contemplan (i) la aplicabilidad de normas de derecho mercantil y civil en materia de obligaciones y responsabilidades de nuestros accionistas, miembros del consejo de administración, y funcionarios, y (ii) la aplicación de otras disposiciones de la LMV en materia de integración, organización y funcionamiento de nuestros organismos corporativos, que nos sean aplicables.

(i) Gobierno

De conformidad con la LMV, las SABs deben contar un consejo de administración integrado por no más de 21 miembros, de los cuales, cuando menos, el 25% deberán ser independientes. Los miembros independientes deben ser

seleccionados por su experiencia, capacidad y prestigio profesional, y son designados por la asamblea general de accionistas de las SABs. Los accionistas de la SAB deben calificar la independencia de los consejeros, y esta determinación puede ser impugnada por la CNBV. A diferencia de antecedentes legislativos y otras leyes aplicables a sociedades anónimas, la LMV permite a los miembros del consejo de administración en funciones, bajo determinadas circunstancias, designar, de manera provisional, a nuevos miembros del consejo de administración.

El consejo de administración de una SAB debe sesionar al menos cuatro veces durante cada ejercicio social. Sus funciones principales son: (i) establecer las estrategias generales para la conducción del negocio de la sociedad, (ii) vigilar la administración y dirección de la sociedad y de las personas morales que ésta controle, considerando la relevancia que tengan estas últimas en la situación financiera, administrativa y jurídica de la sociedad, así como el desempeño de los funcionarios relevantes, (iii) aprobar los lineamientos para el uso o goce de los bienes que integren el patrimonio de la sociedad, (iv) aprobar, cada una en lo individual, las operaciones con personas relacionadas que están sujetas a ciertas excepciones, (v) aprobación de operaciones inusuales o no recurrentes y cualquier operación relacionada con la adquisición o enajenación de bienes con un valor igual o superior al 5% de los activos consolidados de la sociedad, o el otorgamiento de garantías, o la asunción de pasivos por un monto iguales o superiores a 5% de los activos consolidados de la sociedad; (vi) nombramiento, o destitución del director general de la sociedad y fijar su retribución integral, y otros beneficios, así como las políticas generales para la designación y retribución integral de otros consejeros, (vii) aprobar las políticas contables y de control interno, (viii) aprobar las políticas para la divulgación de información, (ix) establecer las políticas de la sociedad para el otorgamiento de cualquier clase de créditos, mutuos o cualquier tipo de garantías a personas relacionadas, (x) otorgar dispensas a los consejeros, funcionarios relevantes o personas física con poder de mando para que aproveche oportunidades de negocio para sí o a favor de terceros inicialmente corresponda a la sociedad, a las personas morales que ésta controle o en las que tenga una influencia significativa; (xi) aprobar los estados financieros de la sociedad, y (xii) contratar al auditor externo y, si correspondiere, contratar servicios adicionales o complementarios a los de auditoría externa. La definición de persona relacionada conforme a la LMV incluye aquellas personas que, respecto a una emisora, se ubican en alguno de los siguientes supuestos: (i) las personas que controlen o tengan influencia significativa sobre una persona moral que forme parte del grupo empresarial o consorcio al que la emisora pertenezca, así como los consejeros o administradores y los directivos relevantes de las integrantes de dicho grupo o consorcio; (ii) las personas que tengan poder de mando sobre una persona moral que forme parte de un grupo empresarial o consorcio al que pertenezca la emisora; (iii) el cónyuge, la concubina o el concubinario y las personas que tengan parentesco por consanguinidad o civil hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el tercer grado, con personas físicas que se ubiquen en alguno de los supuestos señalados en los incisos (i) y (ii) anteriores, así como los socios y copropietarios de las personas físicas mencionadas en dichos incisos con los que mantengan relaciones de negocios; (iv) las personas morales que sean parte del grupo empresarial o consorcio al que pertenezca la emisora; (v) las personas morales sobre las cuales alguna de las personas a que se refieren los incisos (i) a (iii) anteriores, ejerzan el control o influencia significativa.

La LMV también exige la creación de uno o más comités para supervisar las funciones de auditoría y las prácticas societarias. Cada comité debe estar conformado por al menos tres miembros designados por el consejo de administración, salvo su presidente, el que debe ser nombrado por la asamblea de accionistas; cada miembro debe ser independiente (salvo en el caso de las sociedades anónimas controladas por una persona o grupo de personas que tengan el 50% o más del capital social, en cuyo caso la mayoría de los miembros del comité de prácticas societarias deben ser independientes). El comité de auditoría (con determinadas obligaciones ahora encomendadas al consejo de administración), reemplaza al comisario previsto por la LGSM.

El comité de prácticas societarias debe, entre otras cosas, entregar opiniones al consejo de administración, solicitar y obtener opiniones de terceros expertos independientes, convocar a asambleas de accionistas, brindar asistencia al consejo en la elaboración de los informes anuales, y presentar un informe anual al consejo de administración. Las funciones del comité de auditoría incluyen, entre otras, supervisar a los auditores externos de la emisora, analizar los informes de los auditores externos, informar al consejo de administración respecto de los controles internos existentes, supervisar las operaciones de partes relacionadas, solicitar a los funcionarios de la emisora la elaboración de informes cuando se estime necesario, informar al consejo cualquier irregularidad que detecte, supervisar las actividades de los funcionarios de la emisora y, entregar un informe anual al consejo de administración.

La LMV impone deberes de diligencia y lealtad a los consejeros y miembros del consejo de administración de las SABs. El deber de diligencia exige a los miembros del consejo de administración obtener información suficiente

para adoptar decisiones informadas y tener conocimiento suficiente del funcionamiento de la sociedad para actuar en el interés superior de la misma. El deber de diligencia se quebranta si un consejero no asiste a las reuniones del consejo o si no entrega al consejo información significativa que se encuentre en su poder que sería relevante en el proceso de toma de decisiones del consejo. Si no actúan con la debida diligencia, los consejeros pertinentes son solidariamente responsables de los daños y perjuicios provocados a la sociedad y sus filiales, los que pueden limitarse, salvo en el caso de mala fe o dolo.

El deber de lealtad consiste principalmente en mantener la confidencialidad de la información recibida en relación con el desempeño de las funciones del consejero y abstenerse de participar en las deliberaciones o en la votación respecto de materias en que el consejero tenga un conflicto de interés. Este deber se quebranta si un accionista o grupo de accionistas es deliberadamente favorecido por un consejero o si, sin la expresa aprobación del consejo de administración, un consejero aprovecha una oportunidad corporativa. El deber de lealtad también se quebranta si se suministra información falsa o engañosa, si se ordena o dispone una omisión o modificación para registrar alguna operación en los registros o libros corporativos de la sociedad. En caso de incumplimiento del deber de lealtad, los consejeros involucrados son solidariamente responsables de los daños y perjuicios provocadas a la sociedad y sus filiales.

La acción legal por incumplimiento del deber de diligencia o del deber de lealtad sólo puede ser entablada en beneficio de la sociedad y únicamente puede presentarla la sociedad o sus accionistas en poder de acciones de cualquier clase que representen al menos el 5% del capital en circulación de la sociedad. Si las acciones de la sociedad se ofrecieren al público mediante certificados de participación ordinarios, también pueden ejercer esta acción los fiduciarios que emitan los certificados o los titulares de esos certificados.

Como protección para los consejeros, la responsabilidad antes citada no se asigna si el consejero actuó de buena fe y (i) cumplió las leyes aplicables y los estatutos de la sociedad; (ii) la decisión fue adoptada sobre la base de información suministrada por funcionarios o terceros expertos cuya capacidad y credibilidad no eran objeto de duda razonable, (iii) el consejero actuó conforme a su leal saber y entender y no era previsible ningún efecto negativo de esa decisión, y (iv) de conformidad con un acuerdo de los accionistas que no contraviniera la ley.

También se exige a los consejeros y funcionarios principales de las SABs, de conformidad con la LMV, actuar en beneficio de la sociedad y no en beneficio de ningún accionista o grupo de accionistas. Estos funcionarios deben fundamentalmente presentar las principales estrategias comerciales al consejo de administración para su aprobación, presentar propuestas para controles internos al comité de auditoría, entregar al público toda la información esencial, y mantener sistemas adecuados de contabilidad y registro, y mecanismos de control interno.

La LMV exige además la aprobación de los accionistas para cualquier operación o serie de operaciones que impliquen un 20% o más de los activos consolidados de una SAB durante cualquier ejercicio fiscal.

(ii) Definición de Control

La LMV define “*control*” como la capacidad de una persona o grupo de personas de llevar a cabo cualquiera de los actos siguientes: (i) imponer, directa o indirectamente, decisiones en las asambleas generales de accionistas, de socios u órganos equivalentes, o nombrar o destituir a la mayoría de los consejeros, administradores o sus equivalentes, de una persona moral, (ii) mantener la titularidad de derechos que permitan, directa o indirectamente, ejercer el voto respecto de más del cincuenta por ciento del capital social de una persona moral, o (iii) dirigir, directa o indirectamente, la administración, la estrategia o las principales políticas de una persona moral, ya sea a través de la propiedad de valores, por contrato o de cualquier otra forma.

(iii) Disposiciones para evitar la Dilución

La LMV permite a las SABs incluir en sus estatutos disposiciones de conformidad con las cuales pueda impedirse que algún accionista o terceros adquieran el control de la sociedad, siempre que esas disposiciones: (i) sean aprobadas por la asamblea extraordinaria de accionistas sin oposición (voto negativo) de los accionistas que representen un 5% o más del capital social, (ii) no excluyan ningún accionista o grupo de accionistas (salvo la persona que intente adquirir el control) de los beneficios económicos producto de esa cláusula, (iii) no restrinjan en

forma absoluta un cambio de control, y (iv) no contravengan las disposiciones de la LMV relacionadas con ofertas públicas ni invaliden alguno de los derechos económicos del comprador.

(iv) Acciones con derecho a voto limitado o sin derecho a voto

La LMV no permite a las SABs instrumentar mecanismos para que las acciones ordinarias y las acciones con derecho a voto limitado o sin derecho a voto se coticen u ofrezcan conjuntamente al público inversionista, a menos que las acciones con derecho a voto restringido o sin derecho a voto sean convertibles en acciones ordinarias dentro de un plazo de hasta cinco años o, cuando como resultado de la nacionalidad del titular, las acciones o los valores que representen las acciones limiten el derecho a voto a fin de cumplir con leyes de inversión extranjera. Además, el monto total de acciones con derecho a voto limitado o sin derecho a voto no pueden exceder del 25% de la cantidad total de acciones colocadas al público. La CNBV puede incrementar este límite de 25%, siempre que las acciones con derecho a voto restringido o sin derecho a voto que excedan del 25% de la cantidad total de acciones colocadas entre el público sean convertibles en acciones ordinarias dentro de un plazo de cinco años a partir de su emisión.

(v) Divulgación de convenios entre accionistas

Cualquier convenio entre accionistas que contenga cláusulas de no competencia, acuerdos relativos a la enajenación, disposición o ejercicio del derecho de preferencia a que se refiere el artículo 132 de la LGSM, cualquier acuerdo que permita la venta y la compra de acciones, derecho a voto y venta de acciones en ofertas públicas, debe ser notificado a la sociedad dentro de un plazo de cinco días contados a partir de su concertación, con el fin de permitir que la sociedad dé a conocer esos acuerdos al público inversionistas a través de las bolsas de valores en que coticen sus acciones y los haga públicos en un informe anual elaborado por la sociedad. Estos acuerdos: (i) estarán a disposición del público para su consulta en las oficinas de la sociedad, (ii) no serán oponibles contra la sociedad y su incumplimiento no afectará la validez del voto en la asamblea de accionistas, y (iii) sólo serán eficaces entre las partes una vez que hayan sido revelados al público inversionista.

(vi) Protección a los Accionistas Minoritarios

Umbral de 5%. Los accionistas que sean titulares de al menos el 5% del capital en circulación de la sociedad tienen derecho individual a oponerse judicialmente por el incumplimiento del deber de diligencia o del deber de lealtad del consejero. Dicha oposición judicial sólo podrá ejercerse en beneficio de la sociedad.

Umbral de 10%. Los accionistas que en conjunto o individualmente que sean titulares de al menos el 10% del capital social de la sociedad, aun cuando su derecho a voto esté limitado o restringido, tienen derecho a designar y destituir a un miembro del consejo de administración, requerir al presidente del consejo de administración o al comité de auditoría y prácticas societarias que convoque a asamblea general de accionistas, y a solicitar, una sola vez, que se aplase, por tres días naturales y sin la necesidad de otra convocatoria, la votación sobre cualquier asunto del orden del día que se esté analizando en la asamblea de accionistas si la información disponible fuere insuficiente para poder votar respecto de esa materia.

Umbral de 20%. Los accionistas que en conjunto o individualmente que sean titulares de al menos el 20% del capital social de la sociedad, aun cuando su derecho a voto fuera limitado o restringido, pueden oponerse judicialmente a los acuerdos adoptados en una asamblea de accionistas que contravengan la legislación mexicana o los estatutos de la sociedad, siempre que hubieran tenido derecho a voto de dichos acuerdos.

(vii) Conflictos de Interés

Accionistas. Los accionistas, consejeros y miembros de algún comité deben abstenerse de participar en debates en las correspondientes asambleas de accionistas, sesiones del consejo de administración o comités, y de votar respecto de materias en las cuales pudieran tener algún conflicto de intereses. Un accionista que vote respecto de una operación en que su participación entre en conflicto con la de la sociedad puede ser responsable de daños y perjuicios en el caso de que esa operación no hubiera sido aprobada sin el voto de ese accionista.

Consejo de administración. Los miembros del consejo de administración y el secretario del consejo, si fuera aplicable, que tengan algún conflicto de intereses deben abstenerse de participar y estar presentes durante la deliberación y votación respecto de la materia en la reunión pertinente del consejo o del comité, sin que esto influya en el quórum necesario para esa reunión en particular.

Los miembros del consejo de administración y el secretario del consejo de una SAB quebrantarán su deber de lealtad para con la sociedad y serán responsables de daños y perjuicios que afecten a la sociedad y, si fuere aplicable, a las personas morales que ésta controle si tuvieran un conflicto de intereses y votaran o adoptaran una decisión con respecto a los activos de sociedad o sus filiales, o si no revelaran algún conflicto de intereses que pudieran tener, a menos que las obligación de confidencialidad les impidieren informar respecto de ese conflicto.

Funcionarios de Alto Nivel. El director general y los directivos relevantes de una SAB deben centrar sus actividades en crear valor para la sociedad. El director general y los directivos relevantes serán responsables de los daños y perjuicios que afecten a la sociedad y, si corresponde, a las personas morales que ésta controle, debido a, entre otros: (i) el favorecer a un accionista o a un grupo de accionistas, (ii) aprobación de operaciones entre la sociedad (o de las personas morales que ésta controle) y “personas relacionadas” sin cumplir los requisitos legales de divulgación de información, (iii) aprovechamiento en beneficio propio (o mediante autorización de un tercero) de los bienes de la sociedad (o de las personas morales que ésta controle) en contra de las políticas de la sociedad, (iv) uso inapropiado de información confidencial de la sociedad (o de las personas morales que ésta controle), y (v) divulgación o entrega deliberada de información falsa o que induzca al error.

(viii) Normas de Inscripción de Valores y Cotización en Bolsa

Para ofrecer valores al público en México, una sociedad debe cumplir requisitos específicos tanto cualitativos como cuantitativos y, en general, en la BMV sólo pueden cotizarse valores que hayan sido inscritos en el RNV conforme a la aprobación de la CNBV. Los valores no inscritos que cotizan en el SIC también pueden cotizarse en la BMV.

La aprobación de inscripción otorgada por la CNBV no implica ninguna clase de certificación o garantía relacionada con la calidad de inversión de los valores, la solvencia de la sociedad ni la precisión o integridad de la información suministrada a la CNBV. Las reglas generales aplicables a emisoras disponen que la BMV debe establecer requisitos mínimos para que las emisoras inscriban sus valores a fin de cotizarlos en la BMV. Estos requisitos se relacionan con materias tales como antecedentes históricos de operaciones, estructura financiera y de capital, valores mínimos de cotización y flotaciones públicas mínimas, entre otros. La CNBV puede exentar la aplicación algunos de estos requisitos en determinadas circunstancias. La BMV revisará el cumplimiento de los citados requisitos y otras exigencias en forma anual, semestral o trimestral, y en cualquier otra fecha que determine.

La BMV debe informar a la CNBV los resultados de su revisión y esta información, a su vez, debe suministrarse al público inversionista. Si una sociedad no cumple alguno de los citados requisitos, la BMV le solicitará proponer un plan para subsanar la falta de cumplimiento. Si la sociedad no propone un plan, o si el plan no es satisfactorio para la BMV, o si la sociedad no logra un avance sustancial en lo relativo a medidas rectificadoras, se suspenderá provisionalmente la cotización de las series de acciones correspondientes en la BMV. Además, si una sociedad emisora no propone un plan o deja de aplicar el plan una vez propuesto, la CNBV puede anular la inscripción de las acciones en el RNV, en cuyo caso el accionista mayoritario o cualquier grupo controlador debe hacer una oferta pública para adquirir el 100% del capital social de la emisora, de acuerdo con las normas de ofertas públicas que se analizan con mayor detalle más adelante.

(ix) Obligaciones de Reporte

Las emisoras con valores inscritos en el RNV están obligadas a presentar ante la CNBV y la BMV sus estados financieros no auditados trimestrales, estados financieros anuales auditados y, otros reportes periódicos. Las emisoras están obligadas a presentar, entre otros, la siguiente información a la CNBV:

- informe anual elaborado de acuerdo con las reglas generales aplicables a emisoras, a más tardar el 31 de abril de cada año;

- informes trimestrales dentro de un plazo de 20 días hábiles contados desde el cierre de cada uno de los tres primeros trimestres, y de 40 días hábiles contados desde el cierre del cuarto trimestre;
- información sobre eventos relevantes inmediatamente después de que hayan ocurrido;
- informes respecto de reestructuraciones corporativas, como fusiones, adquisiciones, escisiones de sociedad o venta de activos con la aprobación de la asamblea de accionistas o del consejo de administración, e
- informes respecto de políticas y lineamientos relativos al uso de los activos de la sociedad (o de las personas morales que ésta controla) por parte de “personas relacionadas”.

La BMV tiene un sistema automatizado de transferencia electrónica de información denominado Sistema Electrónico de Comunicación con Emisoras de Valores, o EMISNET. Las emisoras de valores inscritos en el RNV deben elaborar y dar a conocer su información financiera a través de EMISNET mediante su sistema electrónico de información financiera aprobado. Inmediatamente después de su recepción, la BMV pone a disposición del público, a través de EMISNET, la información financiera presentada.

La Circular Única y el reglamento interno de la BMV exigen a las emisoras con valores inscritos en el RNV presentar información a través de EMISNET que se relacione con cualquier acto, evento o circunstancia que pueda influir en el precio de las acciones de la emisora. Si los valores registrados experimentan una volatilidad inusual en precio, la BMV debe solicitar de inmediato a la emisora que informe al público las causas de la volatilidad o, si la emisora desconociera las causas, que la sociedad haga una declaración en tal sentido. Además, la BMV debe solicitar de inmediato que las sociedades entreguen cualquier información concerniente a eventos relevantes y significativos cuando considere que la información suministrada a la fecha es insuficiente, y ordenar a las sociedades aclarar la información cuando sea necesario. La BMV puede solicitar que las sociedades confirmen o nieguen cualquier evento relevante y significativo que terceros hayan dado a conocer al público cuando considere que el evento en cuestión puede afectar o influir en los valores listados. La BMV debe informar de inmediato sobre esas solicitudes a la CNBV. Además, la CNBV también puede formular cualquiera de estas solicitudes directamente a las emisoras. Las emisoras pueden diferir la revelación de eventos relevantes en algunas circunstancias, siempre que:

- las emisoras adopten las medidas necesarias para garantizar que la información sea conocida exclusivamente por las personas indispensables (incluyendo el mantenimiento de registros de las personas que posean información confidencial),
- no se trate de actos, hechos o acontecimientos consumados,
- no exista información en medios masivos de comunicación que induzca a error o confusión respecto del evento relevante, y
- no existan movimientos inusitados en el precio o volumen de operación de los valores correspondientes.

Si los valores de una emisora se cotizan tanto en la BMV como en una bolsa de valores del exterior, la emisora deberá entregar simultáneamente a la CNBV y a la BMV toda la información que deba proporcionar en los mercados del exterior de conformidad con las leyes y los reglamentos aplicables en dichas jurisdicciones.

(x) Suspensión de Cotizaciones

Además de las facultades conferidas a la BMV por su reglamento interno conforme a lo antes descrito, las Disposiciones establecen que la CNBV y la BMV pueden suspender la cotización de las acciones de una emisora con motivo de:

- la falta de divulgación de eventos relevantes, o

- en el caso de cambios en la oferta, la demanda, el precio o el volumen negociado de dichas acciones que no sea consistente con el comportamiento histórico de las mismas y no exista información en el mercado que explique el movimiento inusitado de conformidad con la Circular Única.

La BMV debe informar de manera inmediata a la CNBV y al público inversionista sobre la suspensión de dicha cotización. Las emisoras pueden solicitar que la CNBV o la BMV levanten la suspensión de la cotización siempre y cuando acrediten que las causas que dieron origen a la suspensión han quedado subsanadas y que la emisora se encuentra en total cumplimiento con los requisitos aplicables en materia de presentación de la información periódica. En el supuesto de que dicha solicitud se apruebe, la BMV levantará la suspensión de que se trate bajo el esquema de operación que determine apropiado.

(xi) Uso de Información Privilegiada

La LMV contiene disposiciones específicas en cuanto al uso de información privilegiada, incluyendo: (i) la obligación para que las personas que cuenten con dicha información se abstengan de (x) celebrar operaciones sobre cualquier clase de valores emitidos por una emisora en que la cotización o el precio podría verse afectada por esa información; (y) emitir recomendaciones a terceros sobre la cotización de esos valores, y (z) celebrar operaciones con títulos opcionales e instrumentos financieros derivados que tengan como subyacente acciones emitidas por la entidad a la que pertenezca dicha información; y (ii) respecto de la entrega de información privilegiada a una persona que no debería tener derecho a recibir esa información (salvo aquéllos con derecho debido a su puesto o cargo).

De conformidad con la LMV, las siguientes personas deben notificar a la CNBV cualquier operación realizada con valores de una emisora cuyas acciones estén inscritas en el RNV:

- los miembros del consejo de administración y funcionarios de la emisora, y
- los titulares, individualmente o como un “grupo de personas” (según dicho término se define en la LMV) que controlen el 10% o más de las acciones representativas de su capital social.

(xii) Restricciones a la Intermediación de Valores

Sujeto a ciertas excepciones, la LMV establece que las personas con acceso a información confidencial deben abstenerse de comprar o vender valores de la emisora dentro de los 90 días siguientes a la última venta o compra, respectivamente.

(xiii) Adquisiciones Significativas y Ofertas Públicas de Adquisición

Sujeto a ciertas excepciones, cualquier adquisición de acciones que tenga como consecuencia que el comprador sea titular de cuando menos el 10% pero no más del 30% del capital social de la emisora, deberá notificarse a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a la adquisición. Cualquier adquisición de acciones por una persona que cuente con información privilegiada, que implique que dicha persona sea titular de un 5% o más adicional del capital social de la emisora también deberá notificarse a la CNBV y a la BMV a más tardar el día hábil siguiente a la adquisición. Algunas de las personas que cuenten con información privilegiada también deberán notificar a la CNBV sobre las compras o ventas de acciones efectuadas en un período de tres meses o cinco días y que excedan de ciertos montos mínimos. La LMV también establece que los valores convertibles, los títulos opcionales y los instrumentos financieros derivados deberán tomarse en consideración para la determinación de estos porcentajes.

La LMV contiene disposiciones relacionadas con ofertas públicas de adquisición y otras adquisiciones de acciones en México. De conformidad con la ley, las ofertas públicas de adquisición pueden ser voluntarias o forzosas. Se requiere que las voluntarias, u ofertas que no necesitan ser iniciadas o terminadas, se realicen a prorrata.

Una persona física o grupo de personas físicas que pretendan adquirir directa o indirectamente un 30% o más de las acciones ordinarias de una emisora, dentro o fuera de alguna bolsa de valores, mediante una o más operaciones sucesivas o simultáneas, debe efectuar esa adquisición mediante una oferta pública de adquisición, de acuerdo con la

LMV. Esta oferta pública de adquisición debe (i) hacerse extensiva a los tenedores de toda y cualquier clase de acciones de la sociedad, incluso de aquéllas con derecho a voto limitado, restringido o sin derecho a voto; (ii) ser igual para todos los tenedores accionarios de la sociedad, independientemente de la clase o tipo de acciones; (iii) efectuarse: (a) por el valor más alto entre (x) el porcentaje del capital social de la sociedad equivalente a la proporción de acciones ordinarias que se pretenden adquirir en relación con el número total de éstas, o (y) el 10% de dicho capital, siempre que el oferente limite su tenencia final con motivo de la oferta a un porcentaje que no implique obtener el control de la sociedad, y (b) por el 100% del capital social cuando el oferente pretenda obtener el control de la sociedad, y (iv) señalar el número máximo de acciones a las que se extiende la oferta y, si fuera aplicable, el número mínimo de acciones a adquirirse. La oferta pública de adquisición deberá realizarse a todos los accionistas al mismo precio para todas las clases de acciones. El consejo de administración, escuchando la opinión del comité de auditoría (o, en su caso, el comité de prácticas societarias), podrá emitir su opinión respecto del precio de cualquier oferta pública de adquisición forzosa, opinión que deberá estar acompañada de una opinión respecto de la razonabilidad del precio. La LMV también exige que los valores convertibles en acciones ordinarias o títulos de crédito que las representen así como instrumentos financieros derivados liquidables en especie que tengan como subyacente dichas acciones o títulos de crédito sean computados para efectos de la persona física o grupo de personas físicas que pretenden directa o indirectamente adquirir acciones ordinarias de la sociedad. Conforme a la LMV, el plazo mínimo de las ofertas públicas de adquisición será de 20 días hábiles. La LMV también permite el pago de ciertas cantidades a cualquier persona o grupo de personas a las que la oferta está dirigida por encima del precio de oferta si los contratos de los cuales derivan dichas cantidades son (i) previamente revelados al público, (ii) aprobados por el consejo de administración, con la previa opinión del comité de prácticas societarias (o, en su caso, el comité de auditoría y prácticas societarias) (iii) se relacionen con la oferta, y (iv) impongan obligaciones de hacer y no hacer a una persona en favor del oferente o de la sociedad a la que esté dirigido.

(xiv) Desliste y Otras Ofertas Públicas de Adquisición de Valores Obligatorias y Voluntarias

De conformidad con la LMV, la CNBV puede cancelar el registro de acciones de una emisora en el RNV si esa sociedad viola frecuente y considerablemente las disposiciones de la ley o si los valores pertinentes ya no cumplen los requisitos de admisión a cotización de la BMV. En cualquiera de estos casos, la emisora deberá realizar una oferta pública obligatoria en un plazo de 180 días contados a partir de la recepción del aviso para tal efecto de la CNBV, de conformidad con las disposiciones de la LMV.

De manera adicional, una emisora puede solicitar autorización a la CNBV para anular voluntariamente la inscripción de sus valores previa aprobación, por parte de al menos el 95% de su capital social, de los acuerdos pertinentes en una asamblea general extraordinaria de accionistas, en cuyo caso la sociedad también debe realizar una oferta pública obligatoria de adquisición, de conformidad con las disposiciones de la LMV.

(b) Sofoles

En 1993, el Congreso Mexicano promulgó reformas a la LIC y autorizó la creación de las Sofoles, motivado por la escasez de financiamiento disponible y el aumento en las tasas de interés. Las nuevas disposiciones se publicaron en el DOF el 23 de diciembre de 1993.

Las Sofoles llevan a cabo únicamente actividades para el otorgamiento de crédito con fondos que obtienen de diversas fuentes, entre las que se incluyen ofertas de valores en los mercados de capital mexicanos, inversión privada y préstamos de fomento nacionales o extranjeros. A diferencia de los bancos, una Sofol no está autorizada para aceptar depósitos del público y puede prestar servicios financieros únicamente a un sector industrial o comercial en particular, incluyendo créditos personales, hipotecas para viviendas de interés social, financiamiento para la industria de la construcción y automotriz, financiamiento corporativo, bienes de transporte, industrias pequeñas y medianas y el sector agrícola. Su mercado son los sectores de bajo a mediano ingreso de la economía y otorgan financiamiento principalmente al sector de la vivienda.

Las Sofoles son reguladas y vigiladas por la SHCP, la CNBV y Banxico. Además, son supervisadas por la Condusef en lo que respecta a la protección del usuario de servicios financieros. En la actualidad operan aproximadamente 77 Sofoles en el mercado financiero mexicano.

La SHCP dejó de emitir autorizaciones para la constitución de nuevas Sofoles en la fecha de publicación de las reformas de las Sofoms (salvo en el caso de aquéllas ya en proceso de tramitación). Todas las autorizaciones para las Sofoles vigentes terminarán automáticamente el 19 de julio de 2013. Por lo tanto, en o antes de esa fecha, y para evitar que las Sofoles se disuelvan o liquiden, éstas tienen la opción de transformarse a Sofom mediante la modificación de sus estatutos a fin de cambiar su objeto social, incluir las actividades de las Sofoms, eliminar cualquier referencia que las identifique implícita o explícitamente como Sofol, y presentar estas modificaciones ante la SHCP.

(c) Sofoms

En 2006, en un esfuerzo por ampliar las actividades crediticias de las Sofoles y desregular parcialmente al sector, el Congreso mexicano promulgó otras reformas que llevaron a la creación de las Sofoms. Estas modificaciones, publicadas en el DOF el 18 de julio de 2006, también introdujeron cambios a las disposiciones de varias leyes, las que incluyen, entre otras, la Ley de Instituciones de Crédito, la LGOAAC, la Ley de Inversión Extranjera, la Ley para Regular Agrupaciones Financieras, y el Código Fiscal de la Federación.

Las Sofoms son entidades financieras que de manera regular y profesional otorgan financiamiento al público en todos los sectores económicos y realizan actividades relacionadas con factoraje o arrendamiento financiero.

Una Sofom no puede aceptar depósitos y no presta servicios de ahorro. Las Sofoms no requieren autorización del gobierno federal para operar.

Además, en lo que se refiere a la estructura de capital de las Sofoms, no existen restricciones respecto a la participación de capital extranjero.

Las Sofoms que son afiliadas de bancos mexicanos privados o públicos o sociedades controladoras de grupos financieros que incluyen un banco, deben incluir en su denominación la expresión “entidad regulada” o la abreviatura “E.R.” Una Sofom será considerada afiliada de una institución de crédito o sociedad controladora de grupo financiero que incluya a un banco si: (i) la sociedad mexicana controladora de grupo financiero que incluya a una institución de crédito tiene participación en el capital de la Sofom, (ii) una institución de crédito mexicana posee más del 20% del capital social de la Sofom, o (iii) dicha institución de crédito controla la asamblea de accionistas o tiene derecho a designar a la mayoría de los miembros del consejo de administración de la Sofom. Además, si cualquier persona controla o posee una mayoría de las acciones tanto de una institución de crédito como de una Sofom, entonces dicha Sofom estará sujeta a regulación gubernamental. Las Sofoms reguladas son controladas y supervisadas por la CNBV y, por lo tanto, están sujetas a algunos de los mismos requisitos a los que los bancos están sujetos incluyendo, requisitos de adecuación de capital, obligaciones de reporte, normas de operación respecto de partes relacionadas, entre otros. La participación de cualquier entidad que cumpla los criterios establecidos en el presente en nuestro capital social o nuestras asambleas de accionistas causaría que las normas que rigen a las Sofoms reguladas nos fuera aplicable.

Las Sofoms no reguladas deben agregar la expresión “entidad no regulada” o E.N.R. a su denominación. Las Sofoms no reguladas no están sujetas al control o supervisión de la CNBV, salvo por lo que se refiere al cumplimiento de los preceptos señalados en el artículo 95 Bis de la LGOAAC y las Disposiciones (Prevención y Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita y Financiamiento al Terrorismo), en cuyo caso la CNBV sí actúa como un órgano de supervisión. Adicionalmente, sus actividades son supervisadas por la Condusef, el organismo de gobierno responsable de la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros, servicios de arrendamiento financiero y factoraje que ofrecen las Sofoms, de conformidad con los términos de la Ley de Protección y Defensa del Usuario de Servicios Financieros. La Condusef también está facultada para hacer recomendaciones y obligar a las Sofoms que modifiquen sus contratos, publicidad, las tasas de interés, comisiones y otros costos adicionales asociados a los créditos se dan a conocer a sus clientes. Asimismo, la Condusef tiene facultad de multar a las Sofoms que no se apeguen a la normatividad vigente o a sus recomendaciones.

La Ley de Transparencia regula, entre otros, las comisiones que cobran a sus clientes algunas instituciones financieras, incluidas las Sofoms no reguladas. El objetivo de la ley es garantizar la transparencia y efectividad de los sistemas utilizados por las entidades financieras, incluidas las Sofoms no reguladas, y la protección de los usuarios.

La Condusef tiene competencia sobre las Sofoms y es responsable de asegurarse que las Sofoms no reguladas cumplan sus obligaciones conforme a la Ley de Transparencia y la Ley de Protección y Defensa del Usuario de Servicios Financiero. Estas obligaciones incluyen:

- presentar ante Condusef la lista de comisiones (y cualesquiera de sus reducciones) que una Sofom pretende cobrar a sus clientes, y proporcionar simultáneamente a los clientes información sobre los montos y la forma de pago de esas comisiones mediante folletos, listas o carteles colocados en las sucursales de la Sofom y en formato electrónico en Internet si la Sofom cuenta con página *web*;
- presentar informes trimestrales respecto del número de contratos otorgados en el trimestre en curso, el número de cartera vigente y cartera vencida. Asimismo, la Unidad de Atención Especializada de las Sofoms presenta trimestralmente un informe respecto de las consultas y reclamaciones presentadas por los clientes y si las mismas fueron resueltas a favor o en contra de la Sofom.
- actualizar trimestralmente los datos de la Sofom en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros.
- notificar a los clientes de cualquier nueva comisión o el aumento de las comisiones al menos 30 días antes de la fecha en que los cambios surtan efectos. Si los clientes no están de acuerdo con los nuevos montos de las comisiones, tienen derecho a terminar su contrato;
- registrar ante la Condusef el formato estándar de los contratos de adhesión que hayan de celebrarse con los clientes de la Sofom (redactados de acuerdo con los lineamientos de la Condusef); y
- entregar a los clientes un estado de cuenta de los créditos, y/o financiamientos u operaciones, los que deben incluir retiros (es decir, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, cheques, etc.). Los clientes pueden determinar si desean recibir o tener acceso a la información mediante otros medios, incluido el Internet. Los estados de cuenta se elaborarán de acuerdo con las reglas de la Condusef.

Asimismo, la Ley de Transparencia dispone que las Sofoms no reguladas deberán calcular e informar a sus clientes el CAT aplicable, que es el costo de financiamiento anual de los créditos y financiamientos, expresado en porcentaje y representa el monto total de los costos y gastos inherentes a la operación. Banxico es responsable de establecer, mediante disposiciones de carácter general, la metodología para calcular el CAT, el tipo de crédito y financiamiento a los cuales se aplica, y los montos de los créditos para los cuales es aplicable.

El 19 de agosto de 2010 la Condusef publicó en el DOF la “Disposición Única de la Condusef aplicable a las Entidades Financieras”, la cual regula, entre otros, el contenido mínimo que deben de cubrir los contratos de adhesión, los estados de cuenta, los recibos de disposición, así como la publicidad que las Sofomes difunden. Adicionalmente, dicha disposición contempla que la Condusef podrá suspender cualquier publicidad que no se apegue a los lineamientos señalados en la disposición citada. Adicionalmente, la Condusef podrá sancionar mediante la imposición de multas o retirando del mercado los productos financieros de las Sofomes que no cumplan con la Ley de Transparencia y/o la “Disposición Única de la Condusef aplicable a las Entidades Financieras”.

El 17 de marzo de 2011 se publicaron en el DOF las Disposiciones de carácter general a que se refieren los artículos 115 de la Ley de Instituciones de Crédito en relación con el 87 – D de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y 95 – Bis de este último ordenamiento, aplicables a Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, mismas que fueron modificadas a través de la Resolución por la que se Reforman, Adicionan y Derogan las Disposiciones, publicadas en el DOF, el 23 de diciembre de 2011. En virtud de la entrada en vigor de las Disposiciones, a partir de diciembre de 2011, las Sofoms están obligadas, entre otras cosas, a: (i) establecer medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos, omisiones u operaciones que puedan favorecer a la comisión de un delito, (ii) presentar ante la SHCP, a través de la CNBV, reportes en relación con, entre otras cosas, actos u operaciones con clientes o funcionarios, miembros del consejo, gerentes, empleados y mandatarios de la sociedad, respecto de posibles comisiones de delitos, y (iii) establecer e instrumentar procedimientos de “conoce a tu cliente” a fin de reunir información y documentación al abrir cuentas, lineamientos para salvaguardar la información del cliente, y la capacitación interna en las Sofoms.

Las Sofoms deben mantener la información y documentación de los clientes por al menos 10 años. También se prohíbe a las Sofoms revelar cualquier clase de información de los clientes a personas físicas o autoridades de gobierno, salvo a aquéllas expresamente autorizadas por las leyes aplicables.

Finalmente, con la entrada en vigor de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares, a partir del 5 de julio de 2011 las personas que recaban datos personales, incluyendo las Sofomes, estarán obligadas a emitir un aviso de privacidad a entregarse a sus clientes, en el cual se haga constar la obligación de dar un buen uso a la información que recaba de dichos clientes.

(d) Sociedades de Información Crediticia en México

Los burós de crédito son instituciones financieras autorizadas por la SHCP, previa revisión de Banxico y la CNBV, que recopilan, administran, entregan y revelan información con respecto al historial crediticio de personas físicas y morales. Conocidas oficialmente como Sociedades de Información Crediticia, el propósito de los burós de crédito es brindar servicios destinados a minimizar el riesgo crediticio y entregar información acerca de historial de pago de personas físicas y morales a fin de promover un mejor cumplimiento en materia de crédito. Las normas y reglamentos aplicables a los burós de crédito están contenidas en la Ley de Regulación de Sociedades de Información Financiera y en el artículo 8, fracción VI, de la Ley de Inversión Extranjera. Los burós de crédito son supervisados por la SHCP, la CNBV, la Condusef y Banxico.

Actualmente, las sociedades de información crediticia en México prestan tres clases de servicios: (i) información crediticia de personas físicas, (ii) información crediticia respecto de personas físicas y morales con actividad empresarial, y (iii) información acerca del comportamiento crediticio del sector no bancario en México. Cada buró de crédito mantiene una base de datos que incluye información actual e histórica acerca del comportamiento crediticio de los consumidores. Los burós de crédito deben mantener esta información durante 84 meses en el caso de las personas físicas e indefinidamente en el caso de las personas morales. Se reporta información sobre personas físicas o morales cuando reciben crédito de alguna entidad financiera o comercial, y esto genera un historial crediticio que puede tener una calificación positiva o negativa, lo que dependerá del cumplimiento de las obligaciones crediticias.

Los burós de crédito ofrecen reportes para personas físicas o morales, los que pueden ser “generales” (es decir, sin mencionar las entidades financieras o empresas comerciales acreedoras) o “especiales” (es decir, con una lista detallada de dichos acreedores).

(e) Legislación en Materia de Inversión Extranjera

Actualmente, no existen limitaciones específicas de carácter legal o regulatorio que limite la inversión extranjera para Sofoms E.N.R., como nosotros.

v) Recursos Humanos

El 100% de nuestra fuerza laboral está compuesta por personas contratadas por nuestra subsidiaria, Serfincor. Véase sección 1 c) — “Factores de Riesgo Relacionados con Nuestro Negocio”, inciso (xii) — “Bajo ciertas circunstancias, podríamos estar expuestos a gastos adicionales de carácter laboral”.

Con excepción de gerentes y ciertos empleados administrativos, al 31 de diciembre del 2012 el 82.5% de nuestra fuerza total laboral estaba afiliada a sindicatos con los que tenemos celebrados contratos colectivos de trabajo. Salarios, prestaciones, jerarquías y otros términos son negociados de conformidad con dichos contratos y son ajustados anualmente. De conformidad con la legislación mexicana, los contratos colectivos de trabajo son renegociados de manera anual respecto a salarios y cada dos años respecto a prestaciones. Consideramos que tenemos buenas relaciones laborales con nuestra fuerza laboral y a esta fecha no se ha presentado ninguna huelga.

La siguiente tabla muestra el número de personal de tiempo completo y su clasificación por actividad principal para los períodos indicados:

	Al 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
Operaciones ⁽¹⁾	1,421	1,580	1,707
Ventas.....	3,015	3,166	2,826
Cobranza	3,760	3,197	3,418
Oficina Central	326	309	315
Finsol México	1,998	1,702	1,206
Finsol Brasil.....	390	350	291
Apoyo Económico Familiar	1,899	1,631	0
Apoyo Financiero Inc.....	34	12	0
Total	12,843	11,947	9,763

⁽¹⁾ Se considera que todos los empleados del centro de operaciones se encuentran incluidos en el área de operaciones.

Fuente: Información de la Emisora

Los empleados del nivel ejecutivo (Gerentes divisionales, gerentes de la oficina central, subdirectores y directores) reciben un salario fijo y una compensación variable, incluyendo un bono anual. Los gerentes de sucursal, gerentes de negocio, gerentes de piso, gerentes de ventas, subgerentes de ventas, ejecutivos de piso, asesores de más nomina, supervisor comercial más nómina y promotores y asesores de ventas son compensados tanto con un salario fijo como con bonos por desempeño y/o comisiones. Véase sección 1 b) — “Resumen Ejecutivo”, inciso (b) — “Nuestras Ventajas Competitivas”, subinciso (ix) — “Equipo Gerencial Experimentado y Fuerza Laboral Motivada” y sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso ii) — “Canales de Distribución”, subinciso (b) — “Ventas y Mercadotecnia.”

Nuestros promotores de ventas son evaluados trimestralmente con base en metas operativas (principalmente relacionadas con el número total de créditos originados), enfatizando el servicio al cliente y con base en sus resultados de operación, pueden percibir un bono por desempeño a principios del siguiente trimestre. En promedio, el bono de desempeño del personal de ventas puede llegar a representar el equivalente al 64.3% de la compensación total del empleado. Las comisiones pagadas a nuestros promotores de ventas se basan en el monto colocado. Las comisiones pagadas al personal de cobranza se basan en el número de créditos y montos recuperados. Consideramos que nuestro programa de compensaciones y sistema de promoción han contribuido a la implementación exitosa de nuestras estrategias de negocios.

Plan de Opción de Acciones

Contamos con un plan de opción de Acciones para los empleados y directivos asignados a la Sociedad. Este vehículo consistía en dos fideicomisos constituidos con una institución de crédito mexicana de conformidad con la legislación mexicana. Con el propósito de eficientar el plan de opciones, el 8 de agosto de 2011 se extinguió uno de los fideicomisos, para reunir en uno solo el patrimonio fideicomitado de ambos. La identidad y número de los funcionarios y otros empleados que son incluidos como beneficiarios del plan de opción de acciones y el número de Acciones que cada beneficiario tendrá derecho a comprar, fueron inicialmente asignados en sesión del consejo de administración el día 23 de enero de 2008 y son actualizados por el propio consejo de administración.

Este plan permite a los empleados elegibles adquirir Acciones, a través del fideicomiso. Al 31 de diciembre de 2012, el fideicomiso tenía un total de 19,236,886 Acciones. Adicionalmente, se espera que el fideicomiso continúe adquiriendo nuestras Acciones, de tiempo en tiempo, a través de la BMV.

El plan es ofrecido a los funcionarios de los primeros tres niveles jerárquicos, los cuales incluyen directores, subdirectores y gerentes, previéndose un trato general y equivalente para los funcionarios del mismo nivel jerárquico. Adicionalmente, los miembros del consejo de administración no podrán participar en este plan. Como regla general en términos del fideicomiso, hasta en tanto las respectivas Acciones no sean efectivamente adquiridas por los funcionarios correspondientes, el fiduciario votará las Acciones dentro del patrimonio del fideicomiso en el mismo sentido en que lo haga la mayoría de los accionistas de la Sociedad.

En adición a estos lineamientos generales, los lineamientos definitivos relacionados con (i) la elegibilidad de los empleados que podrán formar parte de este plan, (ii) los asuntos procedimentales relacionados con el ejercicio de derechos conforme al plan, (iii) la determinación de prestaciones de acuerdo al plan, (iv) el fondeo del plan, y (v) los otros términos y condiciones del plan, serán determinados y comunicados al fiduciario por un representante de nuestro consejo de administración, con la previa opinión de nuestro comité de auditoría y prácticas societarias. En cualquier caso, fideicomiso en la adquisición o enajenación de nuestras Acciones deberá en el futuro operar de acuerdo a los lineamientos y restricciones establecidos en la LMV.

vi) Desempeño Ambiental

Actualmente, la operación de la Sociedad no conlleva ningún riesgo ambiental, por lo que no contamos con ninguna política ambiental específica.

vii) Información de Mercado

(a) La Industria del Microfinanciamiento en México

En México, la industria de microfinanciamiento cuenta con un gran número de organizaciones que emergen rápidamente, incluyendo entidades con fines de lucro. Las instituciones de microfinanciamiento empezaron a ofrecer sus servicios a mediados de los noventa a través de entidades como Finca México (1989), Compartamos (1990), Came (1991) y Fincomún (1994) y nosotros (1993) con un incremento de dichas organizaciones después del año 2000 incluyendo, ProMujer (2001), Prosperidad (2002), Solfi (2002), Finsol (2003), y AEF (2005), entre otras.

(b) Instituciones de Microfinanciamiento

Una institución de microfinanciamiento puede definirse como una organización que presta servicios financieros principalmente a las personas físicas de bajo ingreso, entre las que se incluyen las organizaciones no gubernamentales financiadas por donantes u ONGs, cooperativas, instituciones de fomento de comunidades, así como bancos e instituciones comerciales y financieras con fines de lucro. El microfinanciamiento tiene por objeto hacer frente a la necesidad de dichas personas de acceder a una variada gama de servicios financieros, como crédito al consumo, capital para financiar un negocio, protección de riesgos, cuentas de ahorro que generen intereses y transferencias de dinero.

Las instituciones de microfinanciamiento se originaron de las ONGs oferentes de crédito e instituciones de microcrédito que desde los años cincuenta hasta los setenta se centraron en suministrar crédito agrícola subsidiado a pequeños agricultores con el objetivo de incrementar la productividad y los ingresos. A principios de los años setenta, los oferentes de microcréditos se concentraron, con gran éxito, en el otorgamiento de financiamiento a mujeres en el sector de más bajo ingreso entre la población mexicana a fin de que invirtieran en pequeños negocios, lo que les permitió acumular activos e incrementar el ingreso familiar. El éxito del otorgamiento de microcréditos llevó a determinadas entidades públicas y privadas a expandirse más allá del microcrédito y a ofrecer a las personas físicas de bajo ingreso una gama más amplia de servicios financieros. En la década de los noventa, muchas de estas entidades se transformaron en instituciones financieras formales con el fin de atraer y utilizar los ahorros de los clientes para fines de préstamos y expandir de esta forma su alcance.

(c) Fuentes de Financiamiento para las Instituciones de Microfinanciamiento

Las fuentes de financiamiento de las instituciones de microfinanciamiento inicial y principalmente provenían de donaciones, préstamos a bajo costo por parte de fuentes filantrópicas y organismos de asistencia gubernamental o multilateral. Conforme se desarrolló la industria, los recursos se empezaron a obtener de préstamos bancarios y de emisiones de instrumentos de deuda en los mercados.

Es digno de resaltar que la Sociedad para financiar sus operaciones no ha recibido donaciones ni préstamos a bajo costo por parte de fuentes filantrópicas u organismos de asistencia gubernamental o multilateral.

(d) Técnicas de Manejo de Riesgo del Microfinanciamiento

Las prácticas y metodologías del microfinanciamiento difieren ampliamente entre las instituciones de microfinanciamiento. Sin embargo, entre las técnicas de administración de riesgo que con frecuencia emplean las instituciones de microfinanciamiento se incluyen las siguientes:

- **Cantidades pequeñas.** Un microempresario tiene, en general, mayor capacidad para pagar un crédito más pequeño que uno grande.
- **Grandes grupos de clientes.** Las instituciones de microfinanciamiento en general otorgan créditos a una gran base de clientes, lo que minimiza el impacto de cada incumplimiento individual.
- **Pagos frecuentes.** En muchos casos, los microcréditos son amortizados por lo menos parcialmente en forma quincenal o semanal.
- **Vencimiento a corto plazo.** En general, el vencimiento de los microcréditos es menor a 12 meses.
- **Participación en buró de crédito.** Muchas instituciones de microfinanciamiento participan con burós de crédito locales creados para permitir a las instituciones/entidades de microfinanciamiento dar seguimiento al historial y situación crediticia de deudores y deudores potenciales.
- **Uso de sistemas para administración de información.** Es común que las instituciones de microfinanciamiento utilicen registros computarizados para dar seguimiento de los pagos o incumplimientos, y mantener los costos operacionales al mínimo.
- **Auditoría interna.** Muchas instituciones de microfinanciamiento hacen uso de la auditoría interna para supervisar el aspecto financiero de sus operaciones y limitar la posibilidad de error o fraude.
- **Seguimiento de cartera en riesgo.** Con frecuencia las instituciones de microfinanciamiento dan seguimiento a la porción de créditos con incumplimientos en el pago más cualquier crédito refinanciado como porcentaje de su base total de créditos.
- **Mantenimiento de una reserva relativamente grande para pérdidas crediticias.** En general se mantienen reservas relativamente grandes para pérdidas crediticias para cubrir el alto riesgo asociado con el microfinanciamiento.
- **Aumento de los montos de crédito.** Los deudores tienen un incentivo para pagar oportunamente sus créditos para poder acceder a créditos por montos mayores en el siguiente ciclo o para recibir una línea de crédito revolvente.

(e) Competencia

Nos enfrentamos a competencia de oferentes de crédito enfocados en los segmentos de bajo ingreso de la población mexicana, particularmente cajas de ahorro, uniones de crédito, cooperativas, proveedores de créditos al consumo y proveedores de créditos informales, sociedades de ahorro y préstamo popular, Sofoles, otras Sofoms, bancos y otras instituciones financieras que abarcan el sector financiero tradicional en México. Adicionalmente, tenemos competencia del sector público, en virtud de que el gobierno mexicano actualmente lleva a cabo sus propios programas de microfinanciamiento. Dada la reciente diversificación de nuestro negocio como consecuencia de las adquisiciones de Finsol y AEF, actualmente estamos enfocados en los diferentes mercados dentro del segmento que atendemos: áreas rurales, urbanas y suburbanas; y créditos de consumo, personales y de capital de trabajo. Por lo anterior, competimos con toda clase de oferentes de crédito enfocados en los segmentos de bajo ingreso de la población mexicana. Véase sección 1 c) — “Factores de Riesgo Relacionados con Nuestro Negocio”, inciso (iii) — “La competencia que constituyen otros proveedores de microfinanciamiento, bancos e instituciones financieras, así como los programas sociales estatales, podrían perjudicar nuestra rentabilidad y posición en la industria mexicana del microfinanciamiento.”

(i) Sociedades Cooperativas de Ahorro y Prestamo y Sociedades Financieras Populares

Este segmento incluye cooperativas locales y regionales, uniones de crédito e instituciones de ahorro y préstamo. Existen aproximadamente 63 cooperativas en México y 41 Sofipos, el segmento es altamente heterogéneo y fragmentado. Las dos instituciones mayores dentro de este sector son la Caja Popular Mexicana, Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, y la Caja Libertad, Sociedad Financiera Popular. Ambas instituciones ofrecen a sus clientes créditos al consumo.

(ii) Instituciones de Microfinanciamiento

Las instituciones de microfinanciamiento proporcionan servicios financieros a los segmentos de bajos ingresos de la población. Estas instituciones enfocan sus productos y servicios al otorgamiento de líneas de crédito accesibles a su mercado, ya que, por disposición de ley, no se les permite ofrecer productos de ahorro. La mayoría de las instituciones de microfinanciamiento llevan operando menos de ocho años. El segmento se encuentra dominado por ONGs tales como la Asociación ProMujer de México, Asociación Civil, y Fundación Realidad, A.C.

(iii) Instituciones Financieras

Las instituciones financieras no bancarias tales como otras Sofoles y Sofoms, se enfocan principalmente en ofrecer créditos al consumo e hipotecarios a personas físicas de bajos y medianos ingresos. Actualmente, con base en la información publicada por la CNBV, aproximadamente 17 Sofoms reguladas y 20 Sofoles operan en México. Adicionalmente, de acuerdo a la Condusef, 2,594 Sofoms no reguladas llevan a cabo operaciones en México. Las instituciones no bancarias mexicanas pueden dedicarse en específico a ciertas actividades de crédito y las Sofoms reguladas y Sofoles son supervisadas por las mismas autoridades regulatorias que supervisan a los bancos comerciales, sin embargo, se les prohíbe realizar o dedicarse a una amplia gama de actividades bancarias, incluyendo financiamientos de comercio exterior, ofrecimiento de cuentas de cheques y celebración de operaciones en moneda extranjera. Las Sofoms no reguladas, como nosotros, se encuentran supervisadas únicamente por la Condusef. Crédito Familiar, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad Regulada y Banco Azteca, S.A., Institución de Banca Múltiple a quienes consideramos algunos de nuestros principales competidores, ofrecen créditos personales a personas físicas de bajo y mediano ingreso. Los bancos también ofrecen microcréditos a personas físicas de bajo ingreso.

viii) Ventajas Competitivas

Consideramos que nuestras principales ventajas competitivas son las siguientes:

(i) Capacidad Demostrada de Crecer Rentablemente

Hemos demostrado nuestra capacidad de crecer en forma rentable. Entre los años 2007 y 2012 hemos tenido una tasa de crecimiento anual compuesta de 25.8% en el monto de originación de créditos. Asimismo, al 31 de diciembre de 2012 teníamos 1'355,400 créditos, lo cual representa una tasa de crecimiento anual compuesta de 10.2% en el periodo de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2012. Este crecimiento en nuestra cartera también ha generado un aumento en los ingresos. Al cierre del año, los ingresos por intereses ascienden a \$5,032.0 millones, equivalente a un crecimiento anual compuesto del 19.5% en los últimos cinco años.

(ii) Tasa de Incumplimiento Baja y Efectiva Administración de Riesgos

De acuerdo con la información publicada por la CNBV, al 31 de diciembre de 2011 nuestra cartera de crédito era similar en cuanto a calidad a la obtenida por bancos tradicionales de México que ofrecen créditos al consumo a los segmentos de ingresos medianos y bajos de la población mexicana. Hemos podido mantener nuestra tasa de incumplimiento en niveles adecuados gracias a nuestro equipo de administración y riesgo y nuestras políticas de administración de riesgo estandarizadas, enfocadas a la prevención de pérdidas, así como también a nuestras prácticas de cobranza. Como parte de estas políticas, administramos individualmente cada crédito y cliente con base en el nivel de riesgo correspondiente a través del sistema de administración de riesgos controlado desde nuestros

centros de operaciones en las ciudades de León y Aguascalientes. Consideramos que una administración de riesgo sana es parte fundamental de nuestra cultura y es la que nos permitirá seguir creciendo rentablemente.

(iii) Experiencia Única en el Financiamiento de Microcréditos

Tenemos 19 años de experiencia en el sector del microfinanciamiento en México. Tenemos experiencia en el otorgamiento de créditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana. Consideramos que lo anterior nos da una importante ventaja competitiva con respecto a los bancos y otras instituciones del sector financiero tradicional de México que históricamente han enfocado sus prácticas a clientes con ingresos medios y altos y para los cuales los microcréditos son una actividad secundaria. También consideramos que nuestra posición actual entre las Sofoms y Sofoles líderes de esta industria en México refleja esta ventaja competitiva.

(iv) Innovación de Productos

Queremos mantenernos a la vanguardia en cuanto a la innovación de productos y continuar desarrollando nuevas formas para atraer clientes y nuevos productos diseñados para satisfacer las necesidades de las personas de los segmentos de más bajos ingresos entre la población mexicana. Desde nuestra constitución, hemos lanzado al mercado nuevos productos de manera exitosa en forma constante.

En 2004, comenzamos a otorgar créditos a personas físicas en el sector informal, permitiéndonos aumentar el rendimiento de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre del 2011, el 51.3% (incluyendo Finsol, AEF y AFI) de nuestra cartera total estaba representada por créditos otorgados en el sector informal. En 2004, lanzamos nuestro producto CrediInmediato, una línea de crédito revolvente que da a nuestros clientes mayor flexibilidad. Asimismo, durante el 2006, agregamos dos nuevos productos a nuestra cartera, CrediConstruye para el financiamiento de mejoras de viviendas, y CrediMamá, un producto diseñado para las madres que tienen al menos un hijo(a) menor de 18 años.

En 2007, instrumentamos un programa de instalación de cajeros automáticos en nuestras oficinas, lo que permite a nuestros clientes retirar fondos de sus créditos mediante una tarjeta emitida por nosotros. Hemos instalado con éxito 107 cajeros automáticos a diciembre de 2011.

En 2009, lanzamos el producto CrediSeguro, que consiste en un microseguro de vida, invalidez total o permanente y asistencia médica. CrediSeguro fue diseñado para la población de bajos recursos, en función de sus necesidades de protección, a un costo accesible. CrediSeguro incluye orientación médica telefónica, servicios de traslado médico de urgencia, acceso a precios preferenciales en consultas, medicamentos y algunos servicios de laboratorio, sin límite en el número de eventos y con cobertura nacional. El producto CrediSeguro se ofrece a nuestros clientes en virtud de las alianzas que hemos establecido con instituciones de seguros como Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V. y Mapfre Tepeyac, S.A.

En 2011 comenzamos a otorgar en el mercado de crédito por nómina con el producto “Más Nómina”. Este producto va dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para personas de 18 a 68 años.

En octubre de 2012 se excluyó CrediMamá, un producto dedicado a las mujeres que comprobaran ser madres de al menos un hijo menor de 18 años. Se trataba de un crédito individual con un monto inicial de \$ 2,500 a pagar en 6 o en 9 meses. A pesar de que en el pasado llegó a ser un buen producto, en las circunstancias actuales su baja rentabilidad debido al incremento de castigos no justificaba su permanencia en nuestro portafolio. Se decidió prescindir de él ya que representaba el 2.9% del total de la cartera de Financiera Independencia, y se consideró que se podría seguir atendiendo al sector de las mujeres emprendedoras, incluso de manera más eficiente, bajo el esquema de CrediPopular. Por otro lado, dentro de nuestra oferta de productos dedicados a realizar mejoras a la vivienda de los clientes, también se hicieron ajustes en el mes de octubre pasado. Decidimos prescindir de CrediConstruye Plus y mantener únicamente CrediConstruye, que sostiene índices de rentabilidad más elevados. Al 31 de diciembre de 2012, Más Nómina representaba el 1.3% de la cartera total de Financiera Independencia y el 0.8% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 4,928 créditos, lo que representó

un saldo total de cartera de \$53.6 millones. El desarrollo de nuevos productos, aunado al crecimiento orgánico e inorgánico, nos permite atender aproximadamente 1'355,400 clientes y una cartera de \$6,722.8 millones al 31 de diciembre de 2012.

(v) Red de Distribución Geográfica Amplia y Conveniente

Consideramos que contamos con una de las redes de distribución de microfinanciamiento más eficiente y amplia de México. Al 31 de diciembre de 2012, operábamos 536 oficinas, 508 oficinas en 245 ciudades en las 32 entidades federativas de México (los estados de México y el Distrito Federal), 23 puntos de servicios en Brasil y 5 en Estados Unidos. De las oficinas ubicadas en territorio nacional, 203 son operadas bajo el nombre Financiera Independencia, 174 bajo el de Financiera Finsol y 131 bajo el nombre Apoyo Económico Familiar, así como 25 oficinas en Brasil bajo el nombre Instituto Finsol y 5 en San Francisco, California bajo el nombre Apoyo Financiero Inc., incluyendo oficinas en la mayoría de las ciudades grandes y medianas de México, con poblaciones de más de 100,000 habitantes. Esperamos continuar ampliando nuestra red abriendo oficinas adicionales en distintas ciudades con una población de al menos 50,000 habitantes y en zonas semi rurales y rurales. Consideramos que nuestra área de servicios diversificada mitiga el riesgo de una desaceleración de la economía regional y otros riesgos específicos de las regiones, incluyendo desastres naturales. Al 31 de diciembre de 2012, ninguna entidad federativa de México representaba más de 8.7% de nuestra cartera total de crédito.

La conveniencia de nuestra red de distribución es apoyada por nuestro equipo especializado de ventas, organizados por área geográfica, y tipos de crédito. Tenemos un equipo de ventas que se especializa, entre otras cosas, en la renovación de créditos, venta de ciertos productos, atención a clientes, áreas geográficas específicas y otros aspectos, incluyendo los distintos modelos de negocio que operamos. Para cada uno de nuestros productos, hemos desarrollado planes estratégicos de negocios, incluyendo campañas de mercadotecnia focalizadas y hemos capacitado a personal altamente calificado en nuestras oficinas para vender nuestros productos y proporcionar a los clientes servicios posteriores a la venta. Creemos que nuestra creciente red de distribución, considerando a todas las empresas del grupo, junto con nuestro equipo de ventas enfocado en productos y ventas por regiones específicas nos hace más accesibles para nuestros clientes y nos diferencian de nuestros competidores.

(vi) Procesos Centralizados que Facilitan el Crecimiento Eficiente

Hemos desarrollado procesos centralizados y estandarizados para las solicitudes, verificaciones y aprobaciones de crédito, así como para renovaciones y cobranza. Estos procesos están estructurados y divididos en diferentes etapas y centralizados en nuestros centros de operaciones ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes. Además, hemos estandarizado los sistemas tecnológicos, los sistemas de administración de información y los formatos de las oficinas de servicio. Proporcionamos capacitación centralizada a todos nuestros gerentes en nuestro departamento de capacitación ubicado en la Ciudad de México, así como capacitación adicional en una oficina específica. Este nivel de centralización nos da la flexibilidad de abrir nuevas oficinas rápidamente y comenzar a operar en una nueva ciudad a un costo relativamente bajo. Esta metodología nos ha permitido crecer rentablemente y esperamos que continúe haciéndolo en el futuro.

(vii) Servicio al Cliente Personalizado y de Alta Calidad

Queremos consolidar nuestras relaciones con los clientes actuales y atraer clientes nuevos concentrándonos en otorgar un excelente servicio al cliente. Por ejemplo, en diciembre de 2012, en Financiera Independencia, nuestro tiempo de respuesta fue tal que el 86.4% de las solicitudes de crédito recibidas fueron resueltas en menos de 48 horas. Asimismo, en nuestra subsidiaria Apoyo Económico Familiar, la resolución del crédito se da habitualmente en 24 horas y el seguimiento del mismo es a través de un servicio altamente personalizado. Consideramos que un excelente servicio a clientes es fundamental para nuestro crecimiento. Manejamos activamente las relaciones con nuestros clientes a través, entre otras cosas, de una fuerza de ventas altamente capacitada comprometida con nuestros objetivos principales y concentrada en prestar un servicio altamente personalizado y de alta calidad. Como parte de este esfuerzo, operamos un centro de atención telefónica sin costo dedicado al servicio a clientes. Al 31 de diciembre de 2012, las responsabilidades del 85.2% de nuestro personal incluían el contacto directo con los clientes. Asimismo, creemos que la presencia cercana a nuestros clientes a través de una extensa red de distribución aumenta nuestra capacidad de proporcionar un servicio personalizado y de alta calidad a nuestros clientes, fomenta la lealtad y facilita la expansión de nuestra base de clientes. Creemos que este esfuerzo para brindar un servicio personalizado

de alta calidad a los clientes nos da una ventaja competitiva importante para introducir en un futuro próximo productos nuevos y complementarios, tales como productos de seguros a través de alianzas con compañías de seguros.

(viii) Proceso de Cobranza Efectivo

Nuestra estrategia de cobranza está basada en la disponibilidad de información actualizada de los clientes y en su contactación oportuna, a partir del primer día de retraso de cada cliente. Para su ejecución hemos invertido en una amplia plantilla especializada en la gestión presencial en domicilios y empleos, así como en moderna infraestructura tecnológica para la gestión a distancia a través de telefonía.

Esta gestión telefónica se enfoca en aquellos clientes que inician el mes con un retraso menor o igual a 7 días vencidos y a los que incurren en mora durante el transcurso del mes. Se realiza a través de nuestros dos centros de contacto, ubicados en las ciudades de León y Aguascalientes, equipados con 238 estaciones de trabajo operadas con marcación predictiva de lunes a domingo por 338 ejecutivos telefónicos. Las reglas de marcación (duración, horario, repetitividad, destino, etc.) se revisan constantemente para maximizar el contacto con los clientes. Para asegurar el respeto y buen trato al cliente, se dispone de herramientas de grabación que permiten revisar cualquier llamada denunciada por un cliente o cuestionada por un supervisor.

La gestión personal y presencial ha demostrado por años ser una estrategia muy efectiva en nuestro mercado, a pesar de su relativo alto costo. Por eso hemos desarrollado un equipo de 2,600 gestores “de campo”, apoyados por casi 300 supervisores y respaldados en oficinas por 315 ejecutivas que atienden y negocian con los clientes remitidos por ellos, en cada una de nuestras 131 sucursales.

Si bien es cierto que siempre nos hemos distinguido por altos estándares de recuperación de cartera vencida, recientemente hemos privilegiado la atención de la cartera en moras tempranas para cerrar oportunamente la “boca del embudo” que termina provocando la generación de reservas. Este enfoque a mora temprana se ha implementado con base en 4 ejes fundamentales:

1. Concentración de nuestros mejores talentos humanos en las morosidades iniciales.
2. Agresivos planes de incentivos para los gestores y su cadena de supervisión.
3. Gestión telefónica simultánea y complementaria a la asignación personalizada “de campo”.
4. Asignación automática de cuentas por gestor, de menor a mayor mora.

Para garantizar la productividad de nuestros gestores, la asignación les concentra territorialmente a sus clientes a través sectores conformados por colonia y código postal; así, se optimizan tiempos de traslado y pueden insistir en reiterados intentos de localización aún en una misma jornada de trabajo.

Desde hace varios años, nuestros gestores disponen de un dispositivo móvil que contiene toda la información de sus clientes asignados y les permite capturar “in situ” los resultados de su gestión. Pero a partir del año pasado estamos incorporando una nueva plataforma que aumenta el aprovechamiento de la herramienta frente al cliente, además de contar con geolocalización para que podamos rastrear “en línea” las rutas que tomen los gestores. Lo anterior, fortalece significativamente la capacidad de supervisar a nuestra fuerza de cobranza.

Conforme avanza el retraso de una cuenta, se asigna un gestor diferente cada mes y se incrementa la intensidad de la gestión con mensajes más determinantes de apremio, tratando de evitar que rebase los 180 días en que debemos reconocer su castigo contable; pero aún siendo castigada, la cartera sigue siendo gestionada por despachos externos o por gestores propios en aquellas sucursales que tenemos holgura de plantilla para hacerlo. Paralelamente a dichas gestiones, se avanza en el procedimiento de venta de cartera a terceros mediante un proceso claro y transparente que nos permite mantener una red de compradores recurrentes a nivel nacional.

(ix) Equipo Gerencial Experimentado y Fuerza Laboral Motivada

Contamos con un equipo administrativo experimentado y que consideramos talentoso. Nuestros funcionarios principales han participado en la industria del microfinanciamiento por un promedio de aproximadamente 18 años y consideramos poseen la experiencia y conocimientos necesarios para identificar y ofrecer productos y servicios que cumplan con las necesidades de nuestros clientes. Además, tenemos una cultura que hace énfasis en el trabajo en equipo y la meritocracia. Nos enfocamos en atraer personal altamente calificado y mantener un equipo de trabajo motivado para proporcionar un servicio de alta calidad. Por ejemplo, nuestros empleados pueden llegar a recibir bonos por el cumplimiento de metas de rendimiento personales en relación al monto de colocación de crédito y la retención de nuestros clientes actuales. Consideramos que estos programas de incentivos han contribuido al desarrollo de una fuerza de trabajo motivada enfocada en establecer relaciones sólidas con nuestros clientes al proporcionar un servicio de atención personalizada al cliente y de alta calidad, mayor rentabilidad y logro de eficiencia operacional.

Aunado a lo anterior y con el afán de reforzar al equipo gerencial, en junio de 2012 el Consejo de Administración nombró al Ingeniero Noel González Cawley, anterior Director General de Financiera Independencia, como Vicepresidente Ejecutivo del grupo, a cargo del liderazgo estratégico del grupo de compañías. En consecuencia, Mauricio Galán Medina, hasta ese momento Director General de Apoyo Económico Familiar, fue nombrado Director General de Financiera Independencia.

(x) Sistemas Avanzados de Tecnología de la Información

Hemos desarrollado sistemas avanzados de tecnología de la información y software para apoyar nuestras políticas de administración de información y de administración de riesgos. Estos sistemas nos han permitido atender mejor a nuestros clientes, apoyar nuestra estrategia de crecimiento, mejorar la calidad y desarrollo de nuestros productos y servicios y reducir con éxito el costo y tiempo asociado con las prácticas de aprobación, monitoreo y cobranza de créditos. Dado que estos sistemas propios son diseñados para cumplir con nuestras necesidades, consideramos que nuestras prácticas y sistemas de tecnología de la información son más especializados y efectivos que muchos de los sistemas usados actualmente por instituciones financieras tradicionales y que han contribuido sustancialmente a mejorar nuestro índice de eficiencia, y nos ha permitido diferenciarnos de nuestros competidores. Adicionalmente, hemos desarrollado un Sistema de Administración de Información o MIS en línea, disponible y de fácil uso que nos da la capacidad de acceder a información en tiempo real en línea, incluyendo imágenes y expedientes digitalizados, relacionados con nuestros clientes, procesos de cobranza y otras estadísticas crediticias. Desde la instalación de nuestro MIS, hemos sido capaces de mejorar nuestro modelo de negocio ajustando las políticas de crédito y analizando el comportamiento crediticio de clientes lo que resultó en la implementación de nuestro modelo de calificación por comportamiento, entrando en nuevos mercados, desarrollando nuevos productos y optimizando los procesos de aprobación de créditos y cobranza. Durante el 2012, invertimos aproximadamente \$28 millones en mejoras tecnológicas para todas las empresas del grupo. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan entender mejor las necesidades de nuestros clientes.

(xi) Acceso a Diversas Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2012, Findep contaba con un pasivo total de \$7,196.6 millones, representando una disminución del 9.7% con respecto a los \$7,973.3 millones del mismo periodo del año anterior. Esta disminución es consecuencia de menor deuda consolidada derivada a su vez de una reducción de la cartera total en 8.5% de 2012 comparado con 2011. Al cierre del 2012 la deuda consolidada de Findep consistía en (i) \$1,501.6 millones en Certificados Bursátiles con vencimiento el 14 de mayo de 2014 (como parte del Programa 2011), y (ii) \$5,236.8 millones que representaban, conjuntamente, préstamos bancarios y la emisión de las Notas.

El 27 de junio de 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” bajo el Programa 2008, por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de TIIIE más 1.9%. El 24 de junio de 2011, los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de

Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestras subsidiarias Financiera Finsol y AEF por un monto total de US\$200'000,000.00, con vencimiento en 2015.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150'000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500'000,000.00, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

Adicionalmente a los pasivos bursátiles mencionados, tradicionalmente hemos tenido acceso a fondeo con instituciones bancarias sólidas, bajo esquemas de revolvencia o créditos simples y a costos de financiamiento apropiados. Durante 2012 agregamos dos nuevas instituciones financieras a nuestra mezcla de fondeo, incluyendo la primera línea de crédito para nuestra subsidiaria AFI. Al 31 de diciembre de 2012, la deuda con instituciones bancarias ascendió a un total de \$2,722.9 millones (ver nota 12 de los estados financieros para un desglose de las instituciones financieras).

Desde 1998, hemos recibido calificaciones corporativas por Fitch y S&P y a partir de 2011 también de HR Ratings en escala doméstica. Al 31 de diciembre de 2012, nuestras calificaciones con las distintas agencias calificadoras son como siguen:

Agencia Calificadora	Calificación corporativa escala doméstica (largo plazo/corto plazo)	Calificación corporativa escala global	Calificación Notas	Calificación Certificados Bursátiles “FINDEP 2011”
S&P	MxBBB/MxA-3	B+	B+	---
Fitch	A-/F2	BB-	BB-	A-
HR ratings	HR A/HR 2	---	---	A

Al 31 de diciembre de 2012, las tres agencias calificadoras mantienen una perspectiva estable para las calificaciones de largo plazo.

Hacia el futuro, nuestra estrategia de fondeo es continuar con un balance adecuado entre deuda bursátil y deuda bancaria, agregar nuevas instituciones bancarias al portafolio de deuda, construir y fortalecer historial crediticio para nuestras subsidiarias, así como optimizar nuestro costo de fondos a través de un adecuado manejo de la mezcla de deuda.

(xii) Independencia de los Servicios Bancarios de Terceros

A la fecha contamos con una red de distribución propia que, en conjunto con nuestros procesos de cobranza centralizados, nos permiten monitorear de forma eficaz operaciones con clientes sin depender de otros bancos para recibir los pagos de nuestros clientes. Nuestros créditos a clientes son originados a través de nuestras oficinas y los pagos se llevan a cabo directamente en dichas oficinas, así como en cajeros automáticos de nuestra red para nuestros clientes de crédito individual. Asimismo, contamos con diversos acuerdos comerciales con tiendas de conveniencia, otras entidades financieras y domiciliación. Nuestra red de oficinas nos ha permitido administrar nuestros productos crediticios incluyendo actividades de cobranza verticalmente integradas. Consideramos que esta red optimiza nuestra capacidad de proporcionar a los clientes un servicio de alta calidad y aumenta la fuerza y reconocimiento de nuestra marca como una solución integral de financiamiento para nuestros clientes.

ix) Desventajas Competitivas

Actualmente existen diversos proveedores de financiamiento, bancos e instituciones financieras que ofrecen crédito a los segmentos de bajos ingresos de la población mexicana, en particular Cajas de Ahorro, Uniones de Crédito, Cooperativas, Sofoles, Sofoms, Sociedades de ahorro y préstamo popular, Bancos y otras instituciones financieras que componen el sector financiero tradicional en México, además de ONGs

Por otro lado, podemos enfrentar competencia del sector público debido a que el gobierno mexicano también ofrece sus propios programas de microfinanciamiento.

Asimismo, con la entrada en operación de las Sofoms, se permitió incrementar la competencia en el otorgamiento de crédito en el sector de las microfinanzas en atención a que para la operación de dichas entidades no se requiere autorización de la SHCP o de la CNBV y en términos generales, no se sigue la regulación emitida por la CNBV, evitando con ello la generación y presentación de reportes, costos de supervisión, entre otros.

(xiii) Nuestra Estrategia

Nuestro objetivo estratégico es mantener nuestra posición como un proveedor líder de microfinanciamiento personal en México, manteniendo a la vez un alto nivel de rentabilidad y eficiencia. Consideramos que existe un potencial de crecimiento significativo para nuestras operaciones en México, dado que un porcentaje significativo de la población mexicana tiene poco o nulo acceso a los servicios financieros formales.

Para lograrlo, instrumentamos y esperamos continuar mejorando sobre las siguientes estrategias:

(i) Diversificar las Fuentes de Fondeo

Trabajamos constantemente en el aseguramiento de fuentes adicionales de recursos que nos permitan garantizar el crecimiento sostenido de nuestro negocio. En los últimos años, hemos expandido nuestro acceso a líneas de crédito institucionales así como nuestro acceso a recursos directos del mercado.

En este último rubro, además del acceso que ya tenemos a los mercados locales, durante el 2010 abrimos nuestro acceso a recursos directos del mercado internacional, con la exitosa colocación de un bono por USD\$200 millones a un plazo de 5 años y convirtiéndonos en la primera institución microfinanciera en América Latina en realizar una colocación de esta naturaleza. Planeamos continuar expandiendo nuestro acceso recursos institucionales, así como de los mercados según sea relevante y de manera responsable.

Adicionalmente, estamos explorando constantemente otras opciones que aumenten nuestra estabilidad financiera y acceso a fondeo estable y de bajo costo.

(ii) Diferenciar Nuestros Productos y Servicios

Cuando empezamos operaciones en 1993, éramos la única empresa en México que operaba en nuestro segmento de mercado. En los últimos años, han surgido un número considerable de competidores locales y regionales, presentando a nuestros clientes potenciales con diversas opciones de financiamiento. Planeamos continuar diferenciándonos de nuestros competidores, ofreciendo una gama más amplia de productos y servicios que satisfagan las necesidades financieras de nuestros clientes.

(iii) Expandir Nuestra Base de Clientes

En términos de crecimiento orgánico, esperamos seguir penetrando las ciudades en las que ya tenemos una presencia.

Tras la adquisición de Finsol, esperamos seguir ampliando nuestra base de clientes en las zonas rurales y suburbanas en México y Brasil a través de crecimiento orgánico de las sucursales existentes y de la apertura de nuevas sucursales. La adquisición de AEF nos permitió entrar de manera importante al mercado de la Ciudad de México y Área Metropolitana. Asimismo, tras la adquisición de AFI, ofrecemos nuestros productos en el área de San Francisco,

California, y esperamos continuar con la apertura de sucursales adicionales para seguir penetrando el mercado hispano en los Estados Unidos.

(iv) Ofrecer Más Canales de Pago a Nuestros Clientes

Actualmente recibimos pagos de nuestros clientes en nuestras oficinas, así como en cajeros automáticos de nuestra red para nuestros clientes de crédito individual. Asimismo, contamos con diversos acuerdos comerciales con tiendas de conveniencia y otras entidades financieras, incluyendo OXXO, Súper Bara, HSBC México, Banamex, Banorte y Bancomer. Con la expansión en los canales de pago que ofrecemos pretendemos incrementar la satisfacción y lealtad de nuestros clientes.

(v) Desarrollar Nuevos Canales de Venta

Nuestro modelo de negocio depende en gran medida de nuestra fuerza de ventas. Continuamente estamos explorando nuevos canales de venta enfocados a incrementar nuestra penetración en el mercado. Esto incluye canales de venta basados en medios electrónicos, tales como cajeros automáticos, teléfonos móviles e Internet. También evaluamos la posibilidad de crear alianzas estratégicas con minoristas locales y regionales.

(vi) Invertir en las Marcas

Hemos sido capaces de incrementar año con año nuestra base de clientes y cartera de crédito sin realizar inversiones significativas en publicidad y mercadotecnia, entre otros, debido a las recomendaciones de nuestros clientes. Sin embargo, a partir del 2010, empezamos a invertir en publicidad y mercadotecnia a fin de expandir el reconocimiento de nuestras marcas, y con ello buscar incrementar nuestra originación de créditos y distinguirnos de nuestros competidores.

Durante el 2011, implementamos nuevas estrategias para optimizar el proceso de venta. Avanzamos hacia un mejor posicionamiento de la marca introduciendo campañas de mercadotecnia a través de medios locales en comunidades menores, e investigación para crear programas de lealtad; aspectos vitales para afianzar la preferencia de nuestra marca entre la gente. Con este tipo de acciones queremos lograr una mayor atracción de clientes nuevos que se acerquen de forma espontánea y directa a las sucursales, y que el proceso de colocación dependa menos de la fuerza de ventas. Seguiremos invirtiendo en investigaciones de mercado para conocer mejor a los consumidores y el mercado, y mejorar nuestro servicio al cliente para generar una mayor fidelidad. Además planeamos explorar nuevos canales de venta, mejorar la productividad de nuestros centros operativos, telemarketing y servicio al cliente.

(vii) Atraer, Retener y Desarrollar Capital Humano

Con el fin de cumplir con nuestros objetivos de crecimiento y productividad, nos vemos obligados a atraer, desarrollar y retener al mejor capital humano. Actualmente estamos enfocados en reducir el índice de rotación, lo que ayudará a reducir los costos asociados con la capacitación de nuevos empleados e incrementar la productividad. Estamos revisando y evaluando constantemente nuestras técnicas de capacitación y resultados, y el perfil de nuestros vendedores y cobradores. Buscaremos continuar centrándonos en atraer, desarrollar y retener al personal calificado que cumpla con las necesidades del negocio y reduzca el índice de rotación.

Adicionalmente a lo antes expuesto, a lo largo del 2012 adoptamos una mirada fresca hacia el desempeño de Financiera Independencia, con el objetivo central de alcanzar los índices históricos de rentabilidad que nos han caracterizado. Con esto en mente se realizaron tareas alrededor de cuatro ejes fundamentales:

(iv) Selección de mejores clientes.

A través del uso intensivo de la información del Buró de Crédito y del uso de nuevas metodologías de calificación de riesgo.

(v) Actualización de políticas de crédito y operación.

Fortalecimos nuestros procesos de originación para conocer mejor a nuestros clientes, y transformamos el proceso de verificación en un análisis de riesgo que nos aporta información mucho más valiosa. Como consecuencia nuestro proceso de originación y verificación se ha vuelto mucho más sólido.

(vi) Mejora en los procesos de cobranza.

Hemos robustecido la gestión en todas las etapas, particularmente en la mora temprana. Asimismo optimizamos las herramientas de gestión, supervisión y coordinación de nuestra fuerza de cobranza, a través de la utilización de teléfonos inteligentes con geolocalización. Esto permite un control más estrecho de los representantes y el aprendizaje para encontrar prácticas más eficaces.

(iv) Evolución de Sucursales a Unidades de Negocio.

Para tener un mayor control de nuestra cartera, estamos subdividiendo las sucursales más grandes en Unidades de Negocio, con un número limitado de clientes, y con una sola cabeza responsable de ventas, cobranza y operación. Estos gerentes se apoyan en tres subgerencias, una en cada área, con lo que la operación se percibe de forma integral, y con una visión hacia la rentabilidad. El incentivo económico se basa en los resultados totales de la Unidad, con lo que el esfuerzo se centra en lograr una colocación más sólida, depurando la calidad de la cartera. Se subraya también el enfoque de hacer carrera dentro de la empresa, al poder ascender de puesto dentro de la misma Unidad de Negocio o en las nuevas que se están generando. A lo largo del año se llevó a cabo el mejoramiento de instalaciones y de la imagen interna y externa de 63 Unidades de Negocio, a través de remodelaciones y dotación de nuevos uniformes para el personal. Con todo ello, ganamos una mayor presencia en la trama urbana y aprovechamos para realizar acciones de relanzamiento promocional.

x) Estructura Corporativa

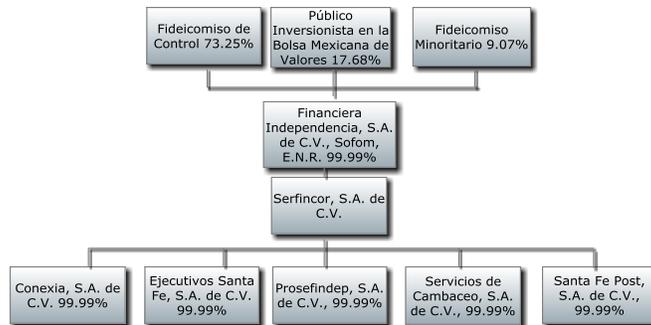
En 2008, fuimos informados por HOHU de su decisión de enajenar la totalidad de su inversión en nuestro capital social, por 126,999,000 acciones, equivalentes al 18.68% de nuestro capital social. De igual forma, fuimos informados por los accionistas de control de la Sociedad de su interés en aumentar su inversión en el capital social de Financiera, mediante la adquisición de 76,999,000 acciones propiedad de HOHU a través del Fideicomiso de Control y el Fideicomiso Minoritario.

Como parte de la salida de HOHU, el Consejo de Administración de la Sociedad resolvió convocar a la asamblea general extraordinaria de accionistas misma que se celebró el 8 de octubre de 2008, y en la que entre otros, se resolvió una reducción de capital social en 50 millones de acciones a un precio de amortización de \$12.35 pesos por acción, precio igual al pagado por los accionistas de control por la adquisición de las 76,999,000 acciones propiedad de HOHU referidas en el párrafo anterior. Como resultado de la reducción de capital acordada el capital social de la Sociedad quedó representado a esa fecha por 630 millones de acciones.

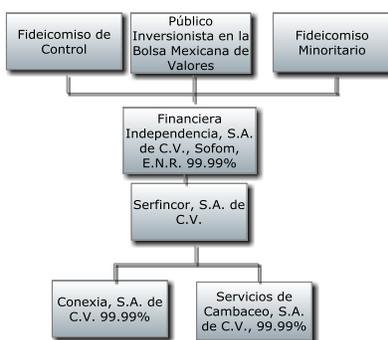
De igual forma, los accionistas de control informaron a la Sociedad que en caso que después de la reducción de capital resuelta, HOHU aún mantuviera acciones representativas del capital social de la Sociedad, dichos accionistas adquirirían las acciones remanentes propiedad de HOHU.

En noviembre de 2008, los accionistas de control adquirieron de HOHU 46,319,132 Acciones. Como consecuencia de este proceso, los derechos existentes a través del Convenio de Accionistas se extinguieron al surtir efectos el Convenio de Terminación. Concluida la operación descrita, los accionistas de control de la Sociedad incrementaron su participación accionaria al 82.31% de nuestro capital social.

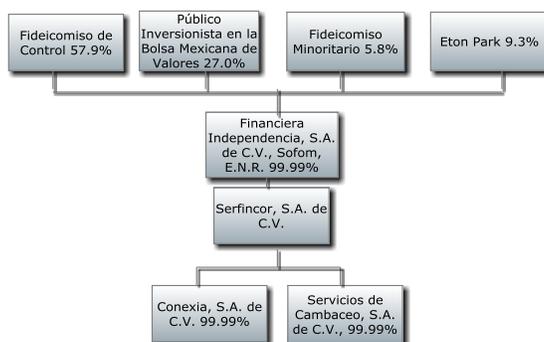
El siguiente diagrama muestra nuestra estructura corporativa después de la Desinversión de HOHU:



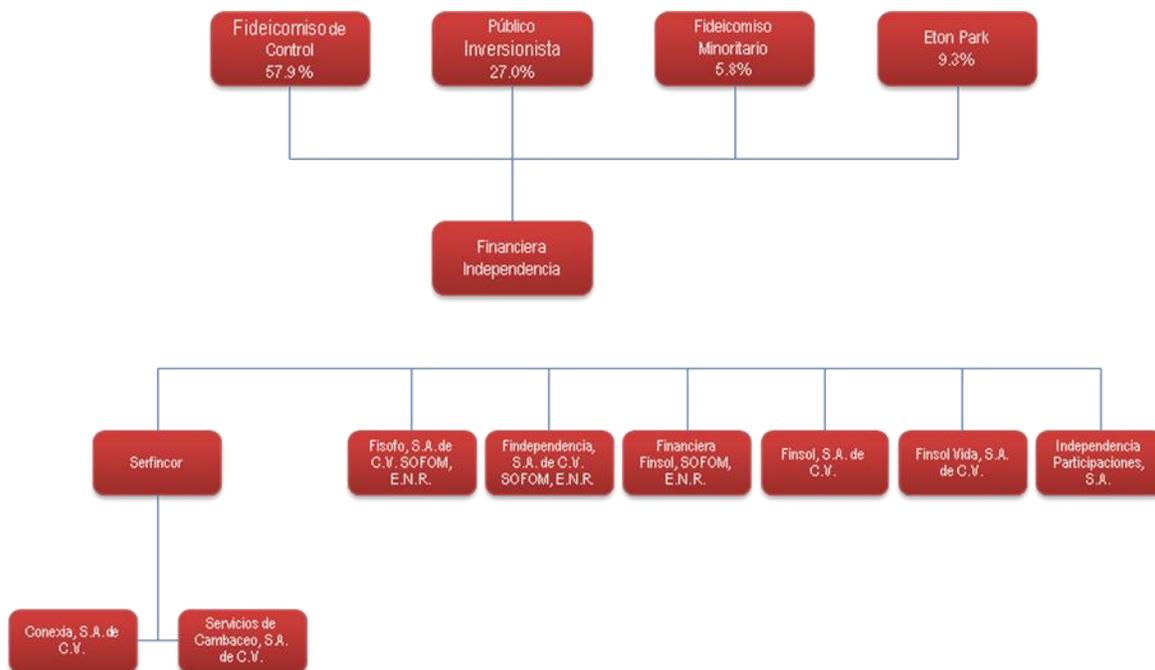
Con fecha 1 de enero de 2010, nuestras subsidiarias indirectas, Ejecutivos Santa Fe, Prosefindep, y Santa Fe Post, se fusionaron en calidad de fusionadas con y en Serfincor, en carácter de fusionante, con lo que nuestra estructura corporativa quedó como a continuación se indica:



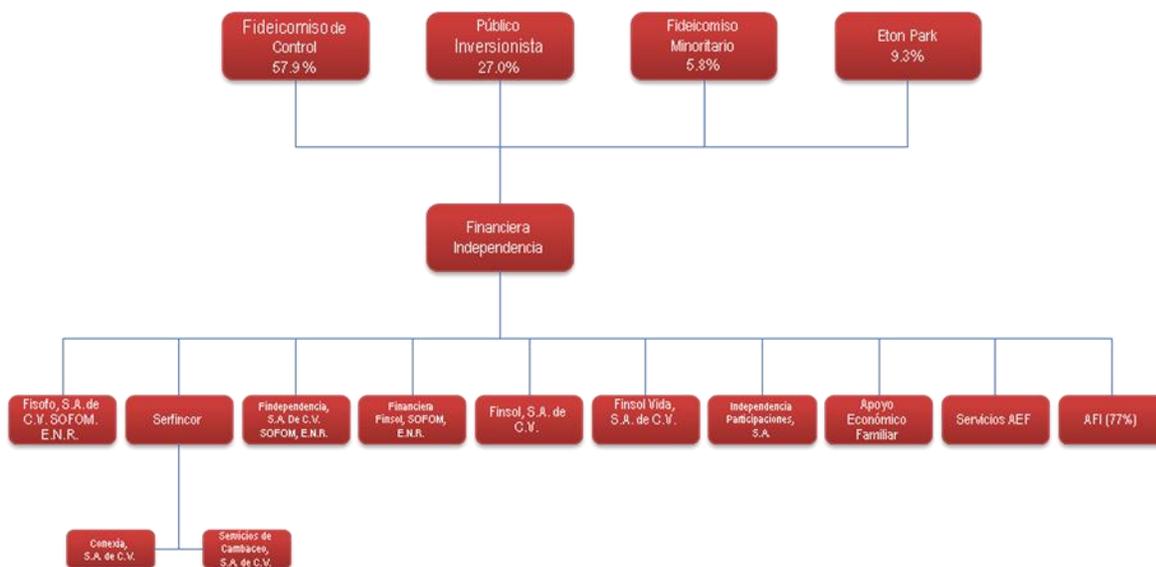
En enero de 2010, ciertas afiliadas de Eton Park adquirieron 66.5 millones de nuestras Acciones equivalentes aproximadamente, al 9.3% de nuestro capital social. Eton Park adquirió, de igual forma, títulos opcionales (*warrants*) para suscribir y pagar hasta 45.0 millones de Acciones representativas de nuestro capital social adicionales, bajo ciertas condiciones y precios de suscripción. En caso que Eton Park y/o sus cesionarios ejerzan el total de sus derechos de suscripción de Acciones adicionales, la participación de Eton Park y sus cesionarios en nuestro capital social se incrementaría del 9.3% al 14.7% aproximadamente. Con motivo de la adquisición de acciones de Eton Park y sus cesionarios, nuestra estructura corporativa quedó como sigue:



En febrero de 2010, adquirimos Financiera Finsol, el segundo proveedor más grande en México de microcréditos grupales, así como a diversas entidades relacionadas, incluyendo, Finsol Vida, S.A. de C.V. (compañía de microseguros), Finsol, S.A. de C.V. (prestadora de servicios). Asimismo, en noviembre de 2010 constituimos Independencia Participaciones, S.A. (una entidad brasileña proveedora de microcréditos grupales), así como dos nuevas Sofomes: Fisofo y Findependencia. Como resultado de la adquisición de Financiera Finsol y de la constitución de Fisofo y Findependencia, nuestra estructura corporativa quedó como sigue:

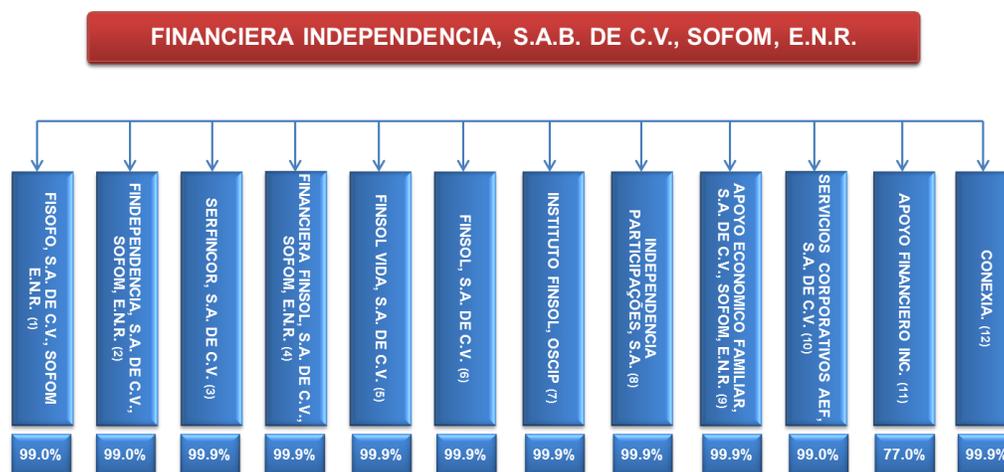


En febrero de 2011 adquirimos el 77% de las acciones representativas del capital de AFI, y en marzo de 2011, adquirimos el 100% de las acciones en circulación de AEF, uno de los grandes jugadores en el mercado de las microfinanzas de créditos individuales en México, y Servicios AEF (prestadora de servicios).



Con fecha 10 de septiembre de 2012, nuestra subsidiaria indirecta, Servicios de Cambaceo, se fusionó en calidad de fusionada con Serfincor, en carácter de fusionante. Con fecha 6 de diciembre de 2012, Serfincor le transmitió a Findep la totalidad de sus 43,549,999 acciones representativas del capital social de Conexia, quedando Findep con el 99.99% del capital social del Conexia.

Como consecuencia de lo señalado en los dos párrafos anteriores, nuestra estructura corporativa quedó de la manera siguiente:



xi) Descripción de los Principales Activos de la Emisora

Nuestras oficinas corporativas en la Ciudad de México, así como nuestro centro de operaciones en la ciudad de León se encuentran ubicados en bienes inmuebles arrendados. Al 31 de diciembre de 2012, también contábamos con 508 sucursales, los cuales ocupamos en calidad de arrendatarios. El promedio de tamaño de nuestras sucursales varía de entre los 45 metros cuadrados a los 1,161 metros cuadrados. El tamaño promedio de nuestras sucursales es de aproximadamente 246 metros cuadrados. Asimismo, somos propietarios del inmueble en el que se ubica el centro de operaciones en la ciudad de Aguascalientes.

Mantenemos pólizas de seguros que son usuales y comunes para compañías que operan en nuestra industria, incluyendo el seguro diseñado específicamente para instituciones financieras. En adición al seguro de responsabilidad civil derivada del ejercicio profesional, mantenemos pólizas de seguro que cubren nuestros activos fijos, equipos y propiedades arrendadas y que nos protegen en caso de desastres naturales o daños causados por terceros. Consideramos que nuestras pólizas de seguro son adecuadas y cubren todas nuestras necesidades.

xii) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

En ocasiones nos vemos involucrados en ciertos procedimientos judiciales no descritos en el presente Reporte Anual, los cuales son incidentales al curso normal de nuestro negocio. No consideramos que el resultado de cualquiera de dichos procedimientos, en caso de que su resultado sea adverso a nuestros intereses, pueda llegar a tener un efecto sustancial adverso en nuestra condición financiera, flujo de efectivo o resultados de operación. Actualmente no mantenemos reservas para litigios en virtud de que nuestra administración considera, con base en la asesoría proporcionada por nuestros abogados, que no es probable que incurramos en pérdidas sustanciales. Asimismo, no estamos sujetos a ningún procedimiento de concurso mercantil ni en incumplimiento general de nuestras obligaciones, según dicho término se define en la Ley de Concursos Mercantiles.

xiii) Acciones Representativas del Capital Social

(i) Acciones y Capital Social

A la fecha del presente Reporte Anual, nuestro capital social es variable e importa la cantidad de \$1,387,943,612.00. Nuestro capital social está representado por 760,884,712 Acciones de las cuales 45,000,000 (cuarenta y cinco millones de acciones) se mantienen en la tesorería de la Sociedad para que Eton Park, ejerza, en su caso, su derecho a suscribir dichas Acciones y 715,884,712 Acciones las cuales han sido íntegramente suscritas, pagadas y que se

encuentran en circulación. Nuestro capital social está dividido en una parte mínima fija, sin derecho a retiro, representado por 200,000,000 Acciones se encuentran en circulación identificadas como Acciones Clase “I” y una parte variable representada por 515,884,712 Acciones se encuentran en circulación identificadas como Acciones Clase “II”.

Todas nuestras Acciones emitidas, suscritas, pagadas y en circulación son las siguientes:

<u>Parte mínima fija del Capital Social</u>	<u>Parte variable del Capital Social</u>	<u>Capital Social total</u>
200'000,000 Acciones ordinarias Clase “I” con plenos derechos de voto.	515,884,712 Acciones ordinarias Clase “II” con plenos derechos de voto.	715,884,712 Acciones ordinarias.

(ii) Aumentos y Disminuciones

Cualquier aumento o disminución en la parte mínima fija de capital social debe ser aprobado por la asamblea general extraordinaria de accionistas y consecuentemente, se deben reformar nuestros Estatutos a fin de reflejar dicha aprobación. Cualquier aumento o disminución de la parte variable de nuestro capital debe ser aprobada por la asamblea general ordinaria de accionistas sin que sea necesario reformar los Estatutos.

Como parte de la salida de HOHU, el Consejo de Administración de la Sociedad resolvió convocar a la asamblea general extraordinaria de accionistas misma que se celebró el 8 de octubre de 2008, y en la que entre otros, se resolvió una reducción de capital social en 50 millones de acciones a un precio de amortización de \$12.35 pesos por acción, precio igual al pagado por los accionistas de control por la adquisición de las 76,999,000 acciones propiedad de HOHU referidas en el párrafo anterior. Como resultado de la reducción de capital acordada el capital social de la Sociedad quedó representado a esa fecha por 630 millones de Acciones.

Con fecha 17 de diciembre de 2009, la asamblea general ordinaria de accionistas de la Sociedad resolvió aumentar la parte variable del capital social en la cantidad de \$850,000,000 mediante la emisión de 85 millones de Acciones a un precio de suscripción de \$10.00 por Acción. Con motivo de lo anterior, el capital social suscrito y pagado de la Sociedad quedó representado a esa fecha por 715 millones de Acciones.

Con fecha 27 de abril de 2010, la asamblea general ordinaria de accionistas de la Sociedad resolvió aumentar la parte variable del capital social mediante la emisión de 55 millones de acciones, a un precio de suscripción de 13.50 pesos por Acción. Al efecto, se suscribieron y pagaron 884,712 acciones. De las 54,115,288 Acciones que quedaron pendientes de suscripción, por resolución del consejo de administración, 45 millones de acciones fueron depositadas en la tesorería de la Sociedad para que Eton Park y/o sus cesionarios, ejerzan, en su caso, su derecho a suscribir y pagar dichas acciones y las restantes 9,115,288 de acciones fueron canceladas. Como resultado de lo anterior, el capital social de la Sociedad quedó representado por un total de 760,884,712 Acciones de las cuales 45 millones se mantienen en la tesorería de la Sociedad y 715,884,712 acciones han sido íntegramente suscritas y pagadas y se encuentran en circulación.

xvi) Dividendos

Durante los últimos tres años, nuestra asamblea general de accionistas ha decretado dividendos en las siguientes fechas, conforme a la siguiente tabla:

<u>Fecha de aprobación de dividendo</u>	<u>Fecha de pago de dividendo</u>	<u>Monto total del dividendo declarado</u>	<u>Número de acciones</u>	<u>Dividendo por acción</u>
		En pesos nominales*		En pesos nominales*
29-4-2008	14-5-2008, 06-8-2008, 05-11-2008, 04-2-2009	\$510,000,000	680,000,000	\$0.75
20-9-2010	29-9-2010; 15-12-2010; 15-03-2011	\$150,335,790	715,884,712	\$0.21

*Durante el 2012 no se decretaron dividendos.

Nuestros Estatutos contemplan que la declaración y el pago de dividendos se decidan, mediante el voto favorable de la mayoría de nuestras Acciones en circulación representadas en la asamblea general de accionistas. El monto de los dividendos dependerá principalmente de los resultados de operación, la situación financiera, los proyectos futuros,

los requerimientos de capital y otras consideraciones generales de negocios de la Compañía, así como de otros factores que el Consejo de Administración y la asamblea de accionistas considere de relevancia.

De conformidad con nuestros Estatutos y la LGSM, las utilidades netas anuales, una vez deducido el monto del ISR, la participación de los trabajadores en las mismas y demás conceptos que conforme a la Ley deban deducirse o separarse, serán aplicadas en los siguientes términos: (a) se separará anualmente un mínimo de 5% para formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance cuando menos al 20% del capital social; (b) asimismo, se deducirá la cantidad que se considere necesaria para constituir los fondos de reserva necesarios o convenientes; y (c) las utilidades restantes, de haberlas, podrán distribuirse a los accionistas en la proporción de su participación en el capital social, en los montos y fechas que al efecto determine la asamblea general de accionistas.

Los dividendos que, en su caso, decreta la asamblea general de accionistas serán pagados a través de los mecanismos que refiere la LMV.

Cualquier política futura sobre el pago de dividendos será propuesta por el consejo de administración de la Sociedad, debiendo considerar para ello, las condiciones que en ese momento imperen, tales como los ingresos de la Compañía, su situación financiera, sus necesidades de capital y sus proyectos para el futuro, así como las condiciones económicas, consecuencias fiscales y demás aspectos del que consejo de administración consideren importantes.

3) INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información Financiera Seleccionada

Las siguientes tablas presentan información financiera seleccionada y de operación para cada uno de los períodos indicados. Los resultados que se detallan a continuación y en otras partes de este Reporte Anual no son necesariamente indicativos de nuestro desempeño futuro. Esta información está calificada en su totalidad por referencia a, y debe de ser leída conjuntamente con la sección 3 d) - “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora” y nuestros estados financieros que se incluyen en otras secciones de este Reporte Anual. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Reporte Anual han sido redondeados. Por esta razón, las cifras mostradas para la misma categoría expresadas en diferentes contextos pueden variar ligeramente y las cifras en otros contextos pueden no ser el resultado aritmético exacto mostrado.

La información del balance general y el estado de resultados para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 derivan de nuestros Estados Financieros Consolidados Dictaminados, que se incluyen en otras secciones de este Reporte Anual. Los Estados Financieros Dictaminados consolidan nuestros estados financieros y los de nuestras subsidiarias Serfincor (y sus subsidiarias), Financiera Finsol, Finsol Servicios, Finsol Vida, Finsol Brasil, AEF y AFI. A menos que se indique lo contrario, nuestros estados financieros y toda la información anual financiera expresada en Pesos incluida en este Reporte Anual se presenta en millones de Pesos. En nuestra opinión, los estados financieros incluyen todos los ajustes que consideramos necesarios para de manera adecuada presentar nuestros resultados de operación y situación financiera para el término de los períodos mencionados. Los estados financieros correspondientes a los ejercicios de 2012, 2011 y 2010, han sido preparados con base en los Criterios Contables Bancarios.

La información que se presenta a continuación debe leerse en conjunto con la sección 3 d) “Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la Emisora.”

	Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
	(en millones de pesos)		
Información del Estado de Resultados:			
Ingresos por intereses	5,032.0	4,378.1	3,595.7
Gastos por intereses	763.9	734.9	504.6
Margen financiero	4,268.1	3,643.2	3,091.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios(1)	1,952.4	1,368.0	971.5
Margen financiero ajustado por riesgos Crediticios	2,315.8	2,275.2	2,119.6
Comisiones y tarifas cobradas	812.2	823.9	775.8
Comisiones y tarifas pagadas	72.7	61.1	46.8
Resultado por intermediación	10.4	24.1	95.5
Otros ingresos (egresos) de la operación	190.3	168.9	132.0
Gastos de administración y personal	3,420.9	2,926.2	2,506.5
Resultado neto de la operación	(164.8)	304.9	569.5
ISR y PTU causado	85.8	196.8	101.6
ISR y PTU diferido	(132.1)	(79.1)	16.2
Interés minoritario	2.0	(1.3)	0.0
Utilidad neta del ejercicio	(116.5)	185.8	451.7

Fuente: Información de la Emisora

	Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
	(en millones de pesos)		

Información del Balance General:

Disponibilidades	382.5	641.2	855.7
Cartera de crédito —neto	6,288.1	6,817.2	5,397.6
Otras cuentas por cobrar —neto	250.0	344.0	410.6
Mobiliario y equipo —neto	393.6	437.8	403.3
Impuestos diferidos —neto	960.7	814.7	708.4
Otros activos —neto	1,780.7	1,971.3	903.7
Total activo	10,055.5	11,026.2	8,679.2
Papel comercial	1,501.6	1,500.9	787.1
Préstamos bancarios y otras entidades	5,236.8	5,976.6	4,342.5
Derivados	94.0	0.0	232.4
Otras cuentas por pagar	364.1	495.8	370.7
Total pasivo	7,196.6	7,973.3	5,732.6
Total capital contable	2,858.9	3,052.9	2,946.6
Total pasivo y capital contable	10,055.5	11,026.2	8,679.2

Otra Información e Índices Financieros:

Rentabilidad y Eficiencia:

Rendimiento sobre capital contable ⁽²⁾	-3.9%	6.2%	18.8%
Rendimiento sobre activos ⁽³⁾	-1.1%	1.9%	6.2%
Margen de interés neto después de provisiones ⁽⁴⁾	43.1%	44.2%	51.5%
Índice de eficiencia ⁽⁵⁾	105.1%	90.6%	81.5%

Capitalización:

Capital contable como porcentaje del total de activos	28.4%	27.7%	34.0%
---	-------	-------	-------

Información de Calidad Crediticia:

Cartera de crédito vigente	6,352.8	6,653.6	5,202.8
Cartera de crédito vencida	370.0	694.1	570.2
Total cartera de crédito	6,722.8	7,347.7	5,773.0
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(434.8)	(530.5)	(375.5)

Índices de Calidad Crediticia:

Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del total cartera de crédito	6.5%	7.2%	6.5%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera de crédito vencida	117.5%	76.4%	65.8%
Cartera de crédito vencida como porcentaje del total de cartera de crédito	5.5%	9.4%	9.9%

- (1) La estimación preventiva para riesgos crediticios es registrada en una cuenta separada bajo estimación preventiva para riesgos crediticios en nuestro balance general y todos los castigos de créditos vencidos son cargados contra dicha cuenta.
- (2) El rendimiento sobre capital contable promedio consiste en la utilidad neta para el período dividida entre el promedio anual del capital contable para el período.
- (3) El rendimiento sobre activos consiste en la utilidad neta para el período dividida entre el promedio anual del total de activos para dicho período.
- (4) Representa el margen financiero ajustado por riesgos crediticios dividido entre el promedio de los activos generadores de intereses.
- (5) El índice de eficiencia se compone de gastos de administración y personal para el período divididos entre la suma de (i) el margen financiero ajustado por riesgos crediticios del período y (ii) la diferencia entre (x) los ingresos por comisiones y tarifas y (y) los gastos por comisiones y tarifas y (iii) los otros ingresos (egresos) de la operación.

Fuente: Información de la Emisora

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestra subsidiaria Financiera Finsol por un monto total de US\$200,000,000.00 con vencimiento en 2015. En abril de 2012, se incluyó a nuestra subsidiaria AEF como garante adicional de los referidos bonos.

La siguiente tabla, muestra cierta información financiera referente a Financiera Finsol al 31 de diciembre de 2012 y 2011, de conformidad con sus estados financieros dictaminados a dichas fechas:

Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de	
2012	2011
(en millones de pesos)	

Información del Estado de Resultados:

Ingresos por intereses	748.3	700.6
Resultado neto de la operación	(26.5)	112.8
Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio	(19.3)	81.6

Información del Balance General:

Total activo	1,304.7	1,268.0
Total pasivo	1,069.4	1,007.1
Total capital contable	235.3	260.9

Fuente: Información de la Emisora

La siguiente tabla, muestra cierta información financiera referente a AEF al 31 de diciembre de 2012 y 2011, de conformidad con sus estados financieros dictaminados a dichas fechas:

**Para los ejercicios terminados
el 31 de diciembre de**

2012	2011
------	------

(en millones de pesos)

Información del Estado de Resultados:

Ingresos por intereses	877.4	746.8
Resultado neto de la operación	202.4	140.9
Utilidad neta del ejercicio	145.2	105.5

Información del Balance General:

Total activo	1,343.3	1,141.1
Total pasivo	897.1	840.1
Total capital contable	446.1	300.9

Fuente: Información de la Emisora

b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

(i) Productos

Actualmente, ofrecemos a nuestros clientes los siguientes productos:

Productos Ofrecidos por Findep. Ofrecemos cuatro tipos de créditos a nuestros clientes: CrediInmediato, CrediPopular, CrediConstruye y Más Nómina. Todos nuestros créditos personales están expresados en Pesos, y su monto de principal fluctúa entre los \$2,500 y los \$80,000, con tasas de interés fijo y con vencimientos a corto plazo de 26 semanas en promedio, salvo por CrediInmediato que consiste en una línea de crédito revolvente y CrediConstruye que se otorga por un plazo promedio de hasta 24 meses. El principal e intereses se pueden pagar en forma semanal, quincenal o mensual. Adicionalmente, durante el 2009, lanzamos el producto CrediSeguro, consistente en un microseguro de vida, invalidez total o permanente y asistencia médica. CrediSeguro fue diseñado para la población de bajos recursos, en función de sus necesidades de protección, a un costo accesible. CrediSeguro incluye orientación médica telefónica, servicios de traslado médico de urgencia, acceso a precios preferenciales en consultas, medicamentos y algunos servicios de laboratorio, sin límite en el número de eventos y con cobertura nacional. El producto CrediSeguro se ofrece a nuestros clientes en virtud de las alianzas que hemos establecido con instituciones de seguros como Cardif México Seguros Generales, S.A. de C.V. y Mapfre Tepeyac, S.A.

A cada deudor le otorgamos un crédito en forma individual si la solicitud respectiva es aprobada. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso ii) — “Canales de Distribución”, subinciso (d) — “Solicitud y Aprobación de Crédito”. La falta de pago oportuno de un crédito por el deudor puede tener un impacto negativo en su capacidad de obtener en el futuro un crédito con nosotros o de renovar el crédito existente.

Desde el año 2011 integramos este producto y comenzamos en el mercado de crédito por nómina con el producto “Más Nómina”. Este producto va dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para adultos trabajadores con una fuente de ingresos. El plazo promedio de estos créditos es de 6, 12, 24 y 36 meses y después de su vencimiento

pueden ser renovados por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre el 0% y 5% del crédito otorgado. Una parte importante en el proceso de otorgamiento de crédito por nómina es la consulta al buró de crédito, en donde revisamos la situación crediticia del solicitante. El producto se pretende ofrecer mediante una fuerza de ventas dedicada en nuestras sucursales y a través de intermediarios en la originación del crédito. Al 31 de diciembre de 2012, Más Nómina representaba 0.8% de nuestra cartera total, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones.

Ofrecemos a todos nuestros clientes de CrediInmediato una protección por desempleo, cuyas comisiones están incluidas en la comisión anual cobrada a nuestros clientes. En caso de desempleo de cualquiera de nuestros clientes de CrediInmediato, se suspenden los pagos de principal y los intereses dejan de devengarse por un período máximo de 6 meses. Asimismo, en caso de muerte del deudor, los pagos correspondientes al crédito otorgado son cancelados y amortizados contra las reservas.

Desde la introducción del producto CrediPopular se ha modificado la composición de nuestra cartera, ya que este producto ha aumentado su relevancia en nuestra cartera. Este crédito tiene tasas de interés más altas que nuestros otros productos ya que son ofrecidos a personas del sector informal de la economía mexicana y por ende representan más riesgo que otros productos.

Productos Ofrecidos por Finsol. A través de Finsol ofrecemos principalmente los siguientes productos: Microcrédito Comunal, Microcrédito Solidario, Microcrédito Oportunidad y Microseguros de Vida.

Productos Ofrecidos por Finsol Brasil. A través de Finsol Brasil ofrecemos principalmente los siguientes productos, utilizando un modelo de trabajo similar al de nuestros asesores de microcréditos grupales en México: Crédito Comunal y Crédito Solidario.

Productos Ofrecidos por AEF. Actualmente AEF ofrece préstamos personales que fluctúan entre los \$1,500 y \$50,000. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, quincenales o mensuales. En este sentido, a través de AEF ofrecemos principalmente los siguientes productos: Regular Microcrédito, Regular Empleados, Preferente Microcrédito y Preferente Empleados.

De igual forma, AEF ofrece a todos sus clientes un seguro de vida. Actualmente, el 90% de los clientes de AEF cuentan con una póliza de seguro de vida.

Productos Ofrecidos por AFI. Actualmente AFI ofrece préstamos personales que fluctúan entre los US\$3,000 y US\$10,000. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, catorcenales, quincenales o mensuales.

La siguiente tabla muestra una descripción general de nuestros productos:

Créditos Personales

	CrediInmediato	CrediPopular	CrediConstruye	Más Nómina	Apoyo Económico Familiar		AFI
Tipo	Consumo	Capital de Trabajo	Reparación Vivienda	Descuento vía nómina	Consumo	Capital de Trabajo	Capital de Trabajo
Tamaño	\$3,000 - \$20,000	\$2500 - \$5,800	\$3,000 - \$20,000	\$3,000 - \$80,000	\$1,500 - \$50,000	\$1,500 - \$50,000	\$3,000 - \$10,000 Dis.
Tasa Interés Promedio	68%	98%	66%	43%	86%	86%	29%
Línea de Crédito	Revolvente / Simple	Revolvente / Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple
Plazo	Revolvente / Hasta 24 meses	Revolvente / 6 meses	Hasta 24 meses	15 meses	18 meses	18 meses	15 meses
ICV	6.3%	9.5%	6.1%	0.0%	1.2%	1.2%	2.5%
% de la Cartera Total	38.2%	19.5%	1.6%	0.8%	8.8%	7.9%	1.9%

Créditos Grupales

	Finsol México	Finsol Brasil
Tipo	Grupal / Capital de Trabajo	Grupal / Capital de Trabajo
Integrantes	4 - 60	3 - 30
Tamaño	\$500 - \$60,000	R\$300 - R\$15,000
Tasa Interés Promedio	76%	61%
Línea de Crédito	Simple	Simple
Plazo	12 a 26 semanas	24 a 36 semanas
ICV	5.0%	2.2%
% de la Cartera Total	15.1%	6.2%

Las siguientes tablas muestran la mezcla de nuestra cartera de crédito total por producto y por número de créditos generadores de intereses por producto al cierre del 2012, 2011 y 2010.

	Al 31 de diciembre de					
	2012		2011		2010	
	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total
	(en millones de pesos)					
CrediInmediato	2,619.8	39.0%	3,007.5	40.9%	2,893.2	50.1%
CrediPopular	1,192.1	17.7%	1,454.2	19.8%	1,282.6	22.2%
CrediMamá	118.3	1.8%	169.1	2.3%	145.7	2.5%
CrediConstruye	108.3	1.6%	126.9	1.7%	191.8	3.3%
Crédito Grupal	1,435.5	21.4%	1,592.9	21.7%	1,259.7	21.8%
Créditos AEF	1,124.0	16.7%	943.0	12.8%	0.0	0.0%
Créditos AFI	124.8	1.9%	53.9	0.7%	0.0	0.0%
Cartera total	6,722.8	100.0%	7,347.7	100.0%	5,773.0	100.0%
Menos estimación preventiva para riesgos crediticios	434.8		530.5		375.5	
Cartera de crédito neta	6,288.1		6,817.2		5,397.6	

¹ Incluye principal e intereses.

Fuente: Información de la Emisora

	Al 31 de diciembre de 2012			
	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	524,211	38.7%	1,748.5	34.9%

CrediPopular	340,804	25.1%	1,155.9	23.1%
CrediMamá	37,095	2.7%	113.5	2.3%
CrediConstruye	22,888	1.7%	72.8	1.5%
Crédito Grupal	284,530	21.0%	1,022.2	20.4%
Créditos AEF	142,675	10.5%	875.0	17.5%
Créditos AFI	3,197	0.2%	25.4	0.5%
Total	<u>1,355,400</u>	100.0%	<u>5,013.4</u>	100.0%

Al 31 de diciembre de 2011

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	720,244	44.5%	1,656.9	38.0%
CrediPopular	383,493	23.7%	939.0	21.5%
CrediMamá	55,459	3.4%	111.2	2.6%
CrediConstruye	31,913	2.0%	82.1	1.9%
Crédito Grupal	298,993	18.5%	952.2	21.8%
Créditos AEF	125,685	7.8%	603.8	13.9%
Créditos AFI	1,383	0.1%	12.7	0.3%
Total	<u>1,617,170</u>	100.0%	<u>4,357.8</u>	100.0%

Al 31 de diciembre de 2010

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	721,628	51.5%	1,747.2	49.4%
CrediPopular	334,893	23.9%	994.8	28.1%
CrediMamá	49,617	3.5%	102.1	2.9%
CrediConstruye	51,638	3.7%	129.3	3.7%
Crédito Grupal	242,202	17.3%	566.5	16.0%
Créditos AEF	-	0.0%	-	0.0%
Créditos AFI	-	0.0%	-	0.0%
Total	<u>1,399,978</u>	100.0%	<u>3,539.8</u>	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

En adición a los créditos que otorgamos, ofrecemos a nuestros clientes los siguientes servicios: 1) pago de recibo telefónico y 2) compra de tiempo aire para teléfonos celulares.

1. Productos Ofrecidos por Findep

(A) **CrediInmediato.** Este producto consiste en una línea de crédito revolvente disponible únicamente por medio de la renovación del crédito simple. El monto está sujeto al historial crediticio del cliente y no tiene fecha de vencimiento mientras exista un cumplimiento oportuno. Permite hacer pagos por adelantado y abonos a capital sin penalización alguna. Por otro lado, los clientes de CrediInmediato pueden hacer retiros en las sucursales de Financiera Independencia y, en todo momento, a través de nuestros cajeros automáticos.

CrediInmediato Simple como un paso previo de entrada a CrediInmediato, es un préstamo dirigido a las personas físicas que ganan por lo menos el equivalente a un salario mínimo mensual general vigente en el Distrito Federal, que trabajan en el sector formal, están afiliados al IMSS, ISSSTE, o PEMEX, y que pueden comprobar sus ingresos. CrediInmediato Simple se otorga por montos desde \$3,000 hasta \$20,000 para adquirir cualquier bien o servicio y con plazos de 12, 24, 36, y 48 quincenas. CrediInmediato Simple incluye un premio por pago puntual y la posibilidad de realizar pagos por adelantado o abonos al capital, en ambos casos, sin penalización. Actualmente, la

tasa de interés mensual máxima sobre los saldos insolutos es del 7.0% para CrediInmediato. Este producto es inicialmente planeado para personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Sin embargo, los deudores de los productos CrediPopular y CrediMamá pueden ser elegibles para recibir nuestra línea de crédito CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. Ofrecemos este producto desde el 2004. Antes de su introducción en 2004, ofrecíamos a nuestros clientes un programa de crédito a corto plazo. En 2005, comenzamos a ofrecer a los clientes de nuestro programa de crédito a corto plazo, la opción de convertir sus créditos a la línea de crédito revolving CrediInmediato.

En 2006, eliminamos la comisión por apertura y creamos una comisión anual o comisión por manejo de cuenta de \$350 pagadera por los deudores en cada aniversario de la originación del crédito. Además, cobramos una comisión del 10% sobre el monto desembolsado de CrediInmediato.

Durante 2012 y 2011 nuestros ingresos por intereses asociados a este producto fueron de \$1,713.1 y \$1,654.7 millones, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediInmediato (incluyendo CrediInmediato Simple), representa el 63.5% de la cartera total de Financiera y el 38.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias. Al 31 de diciembre de 2012, teníamos 519,283 créditos de CrediInmediato, lo que representó un saldo total de cartera de \$2,566.2 millones.

(B) CrediPopular. Este producto está dirigido a personas físicas en el sector de autoempleo de la economía mexicana. Los créditos de CrediPopular fluctúan entre los \$2,500 y los \$3,600 y están disponibles para los adultos trabajadores que cuenten con una fuente de ingresos. Actualmente, la tasa de interés mensual sobre los saldos insolutos es de 12.7%. El plazo promedio de estos créditos es de 6 meses y después de su vencimiento puede ser renovado por un monto mayor y una tasa de interés menor, dependiendo de su comportamiento crediticio con nosotros. Los clientes de CrediPopular son elegibles para recibir nuestra línea de crédito revolving CrediInmediato después de dos ciclos crediticios. El principal y los intereses se pagan inicialmente en cuotas fijas semanales y después de dos ciclos de su renovación, los pagos se pueden efectuar quincenalmente, lo cual depende del comportamiento crediticio del deudor. Ofrecemos este producto desde 2004.

Cobramos una comisión por otorgamiento del 10% con base en el monto del crédito. Durante el 2012, nuestros ingresos por intereses netos por este producto fueron de \$1,146.0 millones, mientras que en 2011 ascendieron a \$939.0 millones.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediPopular representaba el 29.5% de la cartera total de Financiera Independencia y el 17.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 340,804 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$1,192.1 millones.

(C) CrediMamá. A partir de octubre de 2012 se excluyó CrediMamá de nuestra cartera de productos. Dicho producto se encontraba enfocado a las mujeres que comprobaran ser madres de al menos un hijo menor de 18 años. Se trataba de un crédito individual con un monto inicial de \$2,500 a pagar en 6 o en 9 meses. A pesar de que en el pasado llegó a ser un buen producto, en las circunstancias actuales su baja rentabilidad, debido al incremento de castigos, no justificaba su permanencia en nuestro portafolio. Se decidió prescindir de él ya que representaba el 2.9% del total de la cartera de Financiera Independencia, y se consideró que se podría seguir atendiendo al sector de las mujeres emprendedoras, incluso de manera más eficiente, bajo el esquema de CrediPopular.

(D) CrediConstruye. Este producto está dedicado a clientes del sector formal y autoempleo que emprenden un esfuerzo de mejora o ampliación de su vivienda. Ofrecemos este producto desde el 2006. El monto de los créditos fluctúa entre \$3,000 y \$20,000 y son otorgados por medio de la entrega de vales intercambiables por materiales de construcción. Este producto contempla una comisión por apertura del 10% con base en el monto del crédito y tiene un plazo de 24 meses, estructurado a través de diversas alternativas en el esquema de pagos: semanales, quincenales, o mensuales.

Al 31 de diciembre de 2012, CrediConstruye representaba el 2.7% de la cartera total de Financiera Independencia y el 1.6% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 22,888 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$108.3 millones.

(E) CrediConstruye Plus Dentro de nuestra oferta de productos dedicados a realizar mejoras a la vivienda de los clientes, también se hicieron ajustes en el mes de octubre de 2012. Por ejemplo, decidimos prescindir de CrediConstruye Plus y mantener únicamente CrediConstruye, dado que éste último sostiene índices de rentabilidad más elevados.

Servicios. Un factor esencial para Financiera Independencia es ofrecer a sus clientes mayor valor agregado. Nos referimos concretamente a los beneficios adicionales que ponemos a su alcance:

(F) CrediSeguro. A quienes adquieren alguno de nuestros productos, les ofrecemos la opción de contratar este microseguro de vida, invalidez total y permanente, y asistencia médica, durante la vigencia de su crédito. Los servicios de asistencia médica que se incluyen son: orientación médica telefónica, precios preferenciales en consultas, en medicamentos y en algunos servicios de laboratorio. Los servicios de asistencia médica están disponibles las 24 horas del día, los 365 días del año, tanto para el titular como para su cónyuge e hijos mayores de 24 años, sin límite de eventos al año.

Este microseguro ha beneficiado a más de 1,000 familias desde su comercialización en 2008, con una cantidad de \$35.2 millones en indemnizaciones. Durante 2012, CrediSeguro aportó a la compañía ingresos por \$31.3 millones.

Recarga de celular Todos nuestros clientes tienen asimismo la opción de hacer recargas de tiempo aire para teléfonos celulares en nuestras sucursales. Este servicio abarca las principales compañías de telefonía móvil del país.

(G) Más Nómina. Desde el año 2011 integramos este producto dirigido a personas físicas en el sector formal de la economía mexicana. Los créditos de Más Nómina fluctúan entre los \$3,000 y los \$80,000 y están disponibles para personas de 18 a 68 años, en la medida que tengan una antigüedad mínima de 6 meses en un empleo de base o planta laboral al momento de la contratación. El plazo promedio de estos créditos es de 6, 12, 24 y 36 meses y después de su vencimiento pueden ser renovados por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre el 0% y 5% sobre el monto del crédito otorgado.

Más Nómina ha ido creciendo paulatinamente a lo largo del tiempo. Actualmente, este producto representa el 1.3% de la cartera total de Financiera Independencia y el 0.8% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, con un total de 4,928 créditos, lo que representó un saldo total de cartera de \$53.6 millones.

2. Productos Ofrecidos por Finsol

(A) Microcrédito Comunal. Es un crédito que se otorga a un grupo de personas auto-seleccionable que no requiere de garantías reales, basado en la solidaridad y apoyo mutuo. El crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 8 integrantes y de hasta un máximo de 60 personas. Generalmente, se requiere que el grupo de personas tenga una antigüedad en el negocio de por lo menos 6 meses. Sin embargo, se aceptan clientes emprendedores que pretenden iniciar una actividad productiva. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$500.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser de 16 y 26 semanas. Al 31 de diciembre de 2012, estos créditos representaban el 96.0% de la cartera total de Finsol México, y el 14.5% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$975.3 millones.

(B) Microcrédito Solidario. Es un crédito que se otorga a propietarios de negocios que realizan procesos de producción, comercialización y servicios, organizados en grupos, que no requiere de garantías reales. El

crédito puede ser utilizado para apoyo a capital de trabajo o adquisición de bienes de capital, de acuerdo a las necesidades del negocio de cada cliente. Para que pueda otorgarse este tipo de crédito se requiere que el grupo de personas sea de por lo menos 4 personas y hasta un máximo de 6 integrantes con actividad propia e independiente, con una antigüedad en el negocio de por lo menos un año. Con respecto a la línea de crédito que se otorga, el monto va de \$7,000.00 hasta \$60,000.00 pesos por acreditado, dependiendo de la experiencia crediticia de los clientes y de los ciclos del crédito. Los plazos de este tipo de crédito pueden ser desde 12 y 26 semanas y al 31 de diciembre de 2012, representaban el 3.7% de la cartera total de Finsol México, y el 0.6% en las cifras de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$37.4 millones.

(C) **Microcrédito Oportunidad.** Es un crédito que se otorga a clientes activos de de Microcrédito Comunal o Microcrédito Solidario, que tienen excelente historial crediticio.

Se trata de un préstamo suplementario que les permite beneficiarse de posibles oportunidades de negocio. Se otorga a partir del tercer ciclo, por un monto de hasta el 30% del microcrédito grupal corriente y siempre con el aval del grupo. Puede concederse a un mínimo de 2 miembros del grupo y a un máximo de hasta la mitad de sus integrantes, siempre que el grupo tenga su último préstamo grupal liquidado en tiempo y sin atrasos. El vencimiento para el pago total de este microcrédito debe fijarse en una fecha anterior o en la misma del vencimiento del crédito grupal activo. Al 31 de diciembre de 2012, representaban el 0.3% de la cartera total de Finsol México, y el 0.05% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$3.3 millones.

Durante 2012, los microcréditos de Finsol México, significaron el 15.1% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

3. Productos Ofrecidos por el Instituto Finsol Brasil

A través del Instituto Finsol Brasil ofrecemos principalmente los siguientes productos, utilizando un modelo de trabajo similar al de nuestros asesores de microcréditos grupales en México:

(A) **Crédito Comunal.** Se otorga a grupos de entre 11 y 30 integrantes, que cuentan con un aval solidario, con los mismos fines que el anterior: como inversión en capital de trabajo, activo fijo, o para hacer mejoras a las instalaciones de su negocio. Los montos autorizados oscilan entre los R\$300* (\$1,903) y los R\$6,000* (\$38,069). Este crédito opera por plazos de hasta 12 meses, en el caso de capital de trabajo, y hasta 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Crédito Comunal representa el 1.2% del total de nuestra cartera de microcréditos grupales en Brasil. Los microcréditos grupales de Instituto Finsol Brasil hoy corresponden a un porcentaje del 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

(B) **Crédito Solidario.** Con la base de un aval solidario, se otorga a grupos de entre 3 y 10 personas, que pueden destinarlo a varios fines tales como: la adquisición de capital de trabajo, el mejoramiento de las instalaciones de su negocio, o la adquisición de activo fijo. Los montos que se ofrecen van desde los R\$300* (\$1,903) hasta los R\$15,000* (\$95,173), y se pagan en plazos acordados que pueden ser de hasta: (a) 12 meses para capital de trabajo, y (b) 24 meses para mejoramiento de instalaciones o activo fijo. Este producto no genera comisiones. Al 31 de diciembre de 2012, este crédito representaba el 98.8% de la cartera de Instituto Finsol Brasil y el 6.2% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

Los microcréditos grupales de Finsol México y de Instituto Finsol Brasil representan, conjuntamente, el 21.4% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias, de los cuales 6.2% corresponden a los productos de Brasil y 15.1% a los productos de México.

(C) *Servicios*

Microseguro Mi Familia. Instituto Finsol Brasil comenzó este año a ofrecer de forma exclusiva a sus clientes, una póliza de microseguro, durante la vigencia de sus contratos. Al respecto, se trata no sólo de ofrecer mayor valor agregado, sino de favorecer la continuidad de las empresas grupales, ante el posible fallecimiento de alguno de sus integrantes. Con un costo de R\$8.70* (\$55), tiene una cobertura de R\$5,000* (\$31,724) en caso de muerte del titular. La cobertura incluye también la asistencia para gastos funerarios de R\$2,000* (\$12,690) y una

suma para alimentación de los deudos de R\$200* (\$1,270) por mes, durante un año. A lo largo de 2012, se colocaron más de 19 mil pólizas de Mi Familia entre los clientes de Instituto Finsol Brasil.

*2.04 Real = 1 US\$ (al 31 de diciembre de 2012).

1 US dólar = \$12.96 (al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2012.)

4. Productos Ofrecidos por AEF

Actualmente, AEF ofrece préstamos personales que fluctúan entre los \$1,500 y \$50,000. Se cubren en pagos semanales, quincenales o mensuales, en un plazo de hasta tres años. La resolución sobre el otorgamiento del crédito se da habitualmente dentro de un plazo de 24 horas y se otorga una renovación automática al desarrollar un buen historial de pago. Para la incorporación de nuevos clientes, en AEF se ha implementado la política de abonar al crédito de los clientes activos \$200 por cada persona recomendada que resulte en un crédito autorizado, sin límite de recomendaciones. Asimismo existe la posibilidad de hacer abonos al capital, o pagos totales en cualquier momento de la vida del crédito, sin penalización. Los pagos se hacen siempre en las sucursales.

(A) **Regular.** Este producto consiste en un crédito simple de entre \$1,500 y \$50,000 y está disponible para personas físicas que obtienen sus ingresos a través de un negocio, trabajan por su cuenta o pueden comprobar sus ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo es de 18 meses y, al 31 de diciembre de 2012, representaba el 95.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 140,159 créditos dispuestos, lo que representaba un saldo insoluto de cartera de \$1,067.8 millones.

(B) **Preferente.** Este producto está dirigido a clientes con ingresos altos que buscan una solución financiera de corto plazo. El préstamo promedio otorgado puede llegar hasta los \$80,000. Este producto se ofrece a tasas preferenciales, por lo que son similares a las de tarjetas de crédito en el mercado. Al 31 de diciembre de 2012, este producto representaba el 5.0% de la cartera total de crédito de AEF, con un total de 2,516 créditos vigentes, que equivalen a \$56.2 millones de pesos.

De igual forma, AEF ofrece a todos sus clientes y a las familias de éstos un seguro de protección familiar al contratar nuestro microcrédito, el cual consiste en un seguro de vida e invalidez, total o permanente, por \$50,000. Cada cliente puede contratar hasta 6 módulos de seguros por \$ 50,000.

Al 31 de diciembre de 2012, AEF contaba con 142,675 clientes, lo que significa que la cartera de AEF representaba, en número de clientes, el 16.7% de la cartera total de Financiera Independencia y Subsidiarias.

5. Productos Ofrecidos por AFI

Actualmente, AFI ofrece préstamos personales que fluctúan entre los US\$3,000 y US\$10,000 dólares. La frecuencia de pagos está definida en función de la periodicidad de los ingresos de los clientes, por lo que se pueden observar pagos semanales, catorcenales, quincenales o mensuales y se programan a plazos no menores de 12 meses, ni mayores de 48, según las capacidades de cada cliente. Los pagos se hacen directamente en nuestras sucursales o por medio de correo postal. Reportamos cada uno de los cumplimientos oportunos de nuestros clientes directamente al buró de crédito, para ayudarles en la construcción de un buen historial crediticio en ese país.

Regular Empleados. Este producto contempla una línea de crédito de entre US\$3,000 y US\$10,000 dólares y está disponible para personas físicas que pueden comprobar ingresos como empleados. El plazo promedio del préstamo nuevo es de 15 meses. Este producto representa el 100 % del portafolio de créditos de AFI.

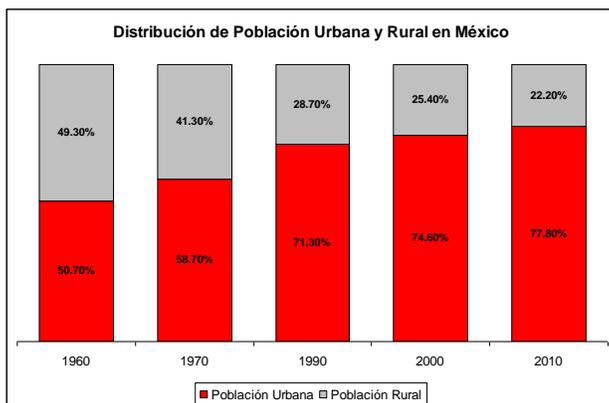
Al 31 de diciembre de 2012, AFI contaba con 3,197 clientes, lo que significa que la cartera de AFI asciende a \$124.8 millones.

(ii) Cobertura Geográfica

Consideramos que contamos con una de las más extensas redes de distribución de microfinanciamiento en México. Al 31 de diciembre de 2012, operábamos 536 oficinas, de las cuales 508 oficinas se encuentran en 245 ciudades en

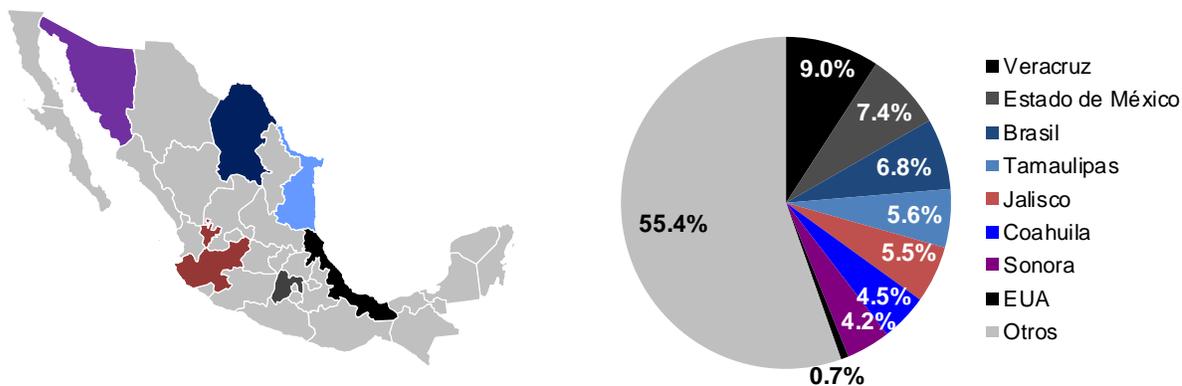
las 32 entidades federativas de México (los estados de México y el Distrito Federal), 25 puntos de servicios en Brasil y 2 en Estados Unidos. Nuestros clientes y oficinas se encuentran localizados en ciudades medianas y grandes en México con una población por encima de los 50,000 habitantes, así como en zonas semi-rurales y rurales.

Enfocarnos en áreas urbanas ha proporcionado varias ventajas a nuestro modelo de negocio incluyendo tener un amplio mercado. Conforme a datos del INEGI, al 31 de diciembre de 2010, aproximadamente el 78% de la población mexicana vivía en áreas urbanas y las concentraciones urbanas han incrementado consistentemente en los últimos años.



Nota: Las ciudades con más de 2,500 habitantes son consideradas población urbana.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Nuestra red de distribución nacional contribuye a la diversificación de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre de 2011, ninguna entidad representaba más del 9.0% de nuestra cartera. Consideramos que nuestra área de servicio a clientes, geográficamente diversificada, mitiga el riesgo de desaceleraciones económicas regionales y otros riesgos específicos por región incluyendo desastres naturales. El siguiente mapa ilustra la distribución geográfica de nuestras oficinas en el país, por Entidad Federativa, al 31 de diciembre de 2011.



Fuente: Información de la Emisora

A través de esta red de distribución tenemos más de dos millones de visitas de clientes al mes.

Durante el 2012, abrimos 30 nuevas oficinas, atendiendo a más de 1'355,400 clientes, de los cuales 1'297,750 están en México, 54,453 se encuentran en Brasil y 3,197 en Estados Unidos.

Consideramos que nuestra creciente cobertura geográfica nos permite ser más accesibles a nuestros clientes y nos hace diferentes de nuestros competidores. Para mayor información relacionada con la distribución de nuestra cartera

de crédito por región geográfica al 31 de diciembre de 2012, véase sección 3 b) — “Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación”.

Con el fin de proporcionar a los clientes un mejor acceso a nuestra cartera de crédito y servicios, hemos instalado 98 cajeros automáticos para ofrecer servicios electrónicos en varias de nuestras oficinas. Otorgamos a nuestros clientes una tarjeta con banda magnética la cual permite retirar fondos disponibles de sus créditos y realizar pagos las 24 horas del día, los siete días de la semana.

(iii) Información Demográfica de Clientes

Consideramos que la distribución de edad de nuestros clientes nos representa una ventaja en virtud de que al 31 de diciembre de 2012, más del 34.1% de nuestros clientes se encontraban entre los 18 y los 35 años de edad, los cuales probablemente permanecerán activos económicamente por un largo período.

Edad	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
18-21	42,705	2.6%
22-25	116,369	7.2%
26-30	176,846	10.9%
31-35	244,659	15.1%
36-40	260,652	16.1%
41-45	245,266	15.2%
46-50	213,470	13.2%
51-55	127,569	7.9%
56-60	88,206	5.5%
61-65	59,561	3.7%
66-70	34,966	2.2%
70+	6,901	0.4%
total	1,617,170	100.0%

Con base en la información proporcionada por nuestros clientes, al 31 de diciembre del 2012, más del 24.8% de nuestros clientes recibían un ingreso mensual de entre los \$2,001 y los \$5,000.

Ingreso mensual	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
\$1,000 pesos o menos	70,634	4.4%
\$1,001 pesos - \$2,000 pesos	53,679	3.3%
\$2,001 pesos - \$3,500 pesos	262,341	16.2%
\$3,501 pesos - \$5,000 pesos	478,903	29.6%
\$5,001 pesos - \$7,000 pesos	380,051	23.5%
\$7,001 pesos o más	371,562	23.0%
	1,617,170	100.0%

c) Informe de Créditos Relevantes

Hemos asumido obligaciones de largo, mediano o corto plazo, a tasa de interés fijo y variable y en monedas distintas, tanto como financiamientos bancarios y bursátiles en México y en el extranjero. En este sentido, algunos de los financiamientos que hemos contratado incluyen obligaciones de hacer y no hacer que nos obligan a mantener ciertas razones financieras mínimas, prevenir cambios de control, entre otros.

(i) Línea de Crédito con HSBC México

El 28 de octubre de 2005, celebramos un contrato para una línea de crédito con HSBC México por la cantidad de \$1,500 millones. El 10 de enero de 2006, el 26 de abril de 2007 y el 18 de septiembre de 2008, dicho contrato fue reformado para, entre otras cosas, incrementar el monto de la línea de crédito a \$2,500 millones.

El 11 de diciembre de 2009, llegamos a un acuerdo con HSBC México, mediante el cual pasamos de tener una línea revolving por \$2,500 millones, a un crédito simple por \$1,250 millones y una línea revolving por \$1,250 millones. El crédito simple venció en diciembre de 2012 y la línea revolving en diciembre de 2013. Con esto ampliamos en uno y dos años el plazo anterior, que vencía en septiembre del 2011. La tasa de interés es de TIIE + un diferencial sobre nuestra calificación crediticia.

El 22 de noviembre de 2011, se firmó un octavo convenio modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual, se acordó el otorgamiento de una línea de crédito revolving por la cantidad de \$900 millones de pesos y se confirmó la línea de crédito simple por la cantidad de \$1,250 millones de pesos, así como una reducción en la tasa de interés ordinaria, comparando a la celebración del convenio AEF, Financiera Finsol, Fisofo y Findependencia, como obligados solidarios.

Con fecha 27 de septiembre de 2012, se firmó un noveno convenio modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual se modificaron ciertos términos y condiciones de la porción A del crédito, a fin de acordar que mediante la solicitud de Findep, HSBC emitirá una carta de crédito “stand by”.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

(ii) Certificados Bursátiles

El 27 de junio de 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” bajo el Programa 2008, por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de TIIE más 1.9%. El 24 de junio de 2011 los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150’000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500’000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.), con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a dicha emisión.

(iii) Línea de Crédito con Nafinsa

El 18 de febrero de 2009, contratamos una línea de crédito con Nafinsa por \$140 millones, la cual el 28 de mayo de 2009 fue incrementada a \$1,000 millones. El 75% de dicha línea de crédito ha sido utilizada para financiar créditos otorgados a través de nuestros productos “CrediPopular” y “CrediMamá” y el restante 25% se pueden utilizar como garantía bursátil parcial en una posible emisión de títulos de deuda. La línea de crédito con Nafinsa genera una tasa de interés de TIIE más 300 puntos base y la vigencia del contrato es indefinida. No obstante, todas las disposiciones al amparo de dicha línea de crédito son pagaderas a los seis meses.

Con fecha 12 de junio de 2009, Nafin y Findep celebraron un Convenio Modificatorio al contrato de crédito, cuyo objeto fue modificar la cláusula (i) Primera: Tipo e Importe, con objeto de incrementar el monto de la línea de crédito en cuenta corriente hasta por la cantidad de \$1,000 mil millones de pesos; (ii) Séptima: Intereses Ordinarios, para disposiciones a tasa variable; y (iii) Décima: Comisión Anual. Con fecha 31 de agosto de 2011, Nafin y Findep celebraron un segundo Convenio Modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual Findep incorporó su producto denominado “credinmediato autoempleo”, para ser fondeado al amparo de su línea de crédito autorizada por \$1,000 un mil millones de pesos. Asimismo, autorizó utilizar los recursos de su línea de crédito autorizada para

fondear a través de Findep, a ésta; a Fisofo y Findependencia, los créditos que otorguen a sus clientes, a través de sus productos de microcrédito credipopular, credimamá y credinmediato autoempleo.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

(iv) Notas emitidas en los Estados Unidos

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestra subsidiaria Financiera Finsol por un monto total de US\$200'000,000.00 con vencimiento en 2015. En abril de 2012, se incluyó a nuestra subsidiaria AEF como garante adicional de los referidos bonos.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a esta emisión.

(v) Línea de Crédito con BBVA Bancomer

El 26 de abril de 2012, contratamos una línea de crédito revolvente y quirografaria con BBVA Bancomer hasta por \$260 millones de pesos, cuyo destino es que FINDEP la utilice en el otorgamiento de sus créditos y capital de trabajo.

A la fecha del presente Reporte Anual nos encontramos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a dicho contrato.

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la Emisora

El siguiente análisis debe ser leído junto con nuestros Estados Financieros Consolidados Dictaminados y sus respectivas notas incluidas en este Reporte Anual. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Reporte Anual han sido redondeados, por esta razón, las cifras mostradas para la misma categoría expresadas en diferentes contextos pueden variar ligeramente y las cifras en otros contextos pueden no ser el resultado aritmético exacto mostrado.

Las cifras financieras presentadas en este informe correspondiente al ejercicio de 2012, 2011 y 2010 fueron preparadas y cumplen con los Criterios Contables Bancarios emitidos por la CNBV y se encuentran expresadas en pesos nominales. Las tablas de este reporte presentan cifras en millones de pesos.

El 19 de septiembre de 2008, la CNBV emitió una resolución modificatoria a la Circular Única de Emisoras, que señala que las Sofomes, E.N.R. que sean sociedades anónimas bursátiles, deben elaborar sus estados financieros de conformidad con los criterios de contabilidad que en términos del artículo 87-D de la LGOAAC les sean aplicables a las Sofomes reguladas, ese artículo menciona que las Sofomes reguladas se sujetan a lo dispuesto para las instituciones de crédito y entidades financieras, según corresponda, en la Ley de Instituciones de Crédito, así como en la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

De acuerdo con el criterio contable A-1 de la CNBV, la contabilidad de las sociedades se ajustará a las normas de información financiera aplicables en México (NIF), definidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. (CINIF), excepto cuando a juicio de la CNBV sea necesario aplicar una normatividad o un criterio contable específico, tomando en consideración que las sociedades realizan operaciones especializadas.

Por tal motivo, los estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 que forman parte del presente Reporte Anual, así como la información financiera que se contiene a lo largo del presente, han sido preparados cumpliendo con las bases y prácticas contables establecidas por la CNBV a través de los “Criterios de

contabilidad para las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas”, contenidos en las “Disposiciones de carácter general aplicables a las sociedades financieras de objeto múltiple, entidades reguladas” (Criterios Contables Bancarios), los cuales difieren de las NIFs, emitidas por el CINIF. Para estos efectos, la Compañía ha elaborado su estado de resultados conforme a la presentación requerida por la CNBV, el cual tiene por objetivo presentar información sobre las operaciones desarrolladas por la Compañía, así como otros eventos económicos que le afectan, que no necesariamente provengan de decisiones o transacciones derivadas de los propietarios de la misma en su carácter de accionistas, durante un periodo determinado. Dicha presentación difiere de los métodos establecidos por la NIF para clasificar el estado de resultados conforme a su función o naturaleza de sus partidas. Lo anterior deberá ser considerado en la lectura e interpretación del presente Reporte Anual.

A partir del 1 de enero de 2008, la Sociedad suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación, de conformidad con las disposiciones de la NIF B-10. Hasta el 31 de diciembre de 2007, dicho reconocimiento resultó principalmente en ganancias o pérdidas por inflación sobre partidas no monetarias y monetarias que se presentan en los estados financieros como un incremento o decremento en rubros del capital contable, así como en partidas no monetarias.

La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores al 31 de diciembre de 2012 y 2011 es 12.26% y 15.19%, respectivamente; por lo tanto, el entorno económico califica como no inflacionario en ambos ejercicios y consecuentemente, no se reconocen los efectos de la inflación en los estados financieros consolidados adjuntos. Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011 fueron 3.57% y 3.82%, respectivamente. Consecuentemente, las cifras al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 de los estados financieros consolidados adjuntos, se presentan en miles de pesos históricos.

La información del balance general y el estado de resultados para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 derivan de nuestros estados financieros consolidados que se incluyen en otras secciones de este Reporte Anual. Los Estados Financieros Dictaminados consolidan nuestros estados financieros y los de nuestras subsidiarias Serfincor (y sus subsidiarias), Financiera Finsol, Finsol, Finsol Vida, Finsol Brasil, Fisofo, Findependencia, AEF y AFI. A menos que se indique lo contrario, nuestros estados financieros y toda la información anual financiera expresada en Pesos incluida en este Reporte Anual se presenta en millones de Pesos nominales al 31 de diciembre de 2012. En nuestra opinión, los estados financieros incluyen todos los ajustes que consideramos necesarios para presentar, de manera adecuada nuestros resultados de operación y situación financiera para el término de los períodos mencionados.

Ya que no somos una institución que pueda aceptar depósitos, no tenemos pasivos de esta naturaleza. Nuestros gastos por intereses consisten en pagos de interés sobre obligaciones de deuda. Fondeamos el crecimiento de nuestras operaciones y cartera de crédito mediante líneas de crédito de bancos nacionales y extranjeros, emisiones de deuda, además del efectivo generado en nuestras operaciones. Tomamos dinero en préstamo a una tasa de interés fija y variable, y otorgamos en préstamo una parte considerable de dichos fondos a nuestros clientes a tasas de interés fijas más altas. En el pasado hemos emitido instrumentos de deuda a tasa variable (en la forma de certificados bursátiles y pagarés de mediano plazo) en el mercado mexicano y actualmente hemos establecido el Programa 2011, que permite la emisión de certificados bursátiles hasta por \$2,000 millones, al amparo del cual re realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11”, por un monto de \$1,500 millones, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIE más 2.65%. Cuando emitimos deuda a tasa variable, típicamente cubrimos nuestra exposición a cambios en las tasas de interés. Véase sección 3 d) “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso ii) “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”

Al 31 de diciembre de 2012, el 83.2% de nuestros ingresos provenían de ingresos por intereses y el 16.8%, provenían de ingresos no financieros, entre los que se incluyen ingresos por comisiones y gastos de cobranza, resultado por intermediación, otros ingresos (egresos) de la operación, así como por servicios prestados por nuestras subsidiarias. Nuestros resultados de operación dependen, en gran parte, de nuestro margen financiero, el cual a su vez depende de nuestra capacidad para cobrar intereses sobre activos generadores de intereses, los cuales consisten principalmente en créditos a nuestros clientes.

(i) Situación Económica en México

En los últimos años, a pesar de que la economía mexicana ha mostrado señales de mejoría y estabilidad, el crecimiento económico general en México continúa siendo moderado y la inflación se mantiene en niveles cercanos al 4%. La inflación acumulada a la fecha del presente Reporte Anual es de 3.04% y la inflación objetivo para 2012 era de 3.0% con un margen de 1.0% al alza o a la baja conforme a datos publicados por Banco de México.

A continuación se presenta una tabla donde se muestra el incremento del PIB para los últimos tres años y la inflación registrada de acuerdo a las cifras publicadas por Banco de México e INEGI.

	Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
Índice de inflación en México ⁽¹⁾	3.91%	3.65%	4.29%
Crecimiento del PIB mexicano ⁽²⁾	3.90%	3.90%	5.50%

(1) Con base a los cambios en la UDI en el período anterior publicados por Banxico, que fueron los siguientes: 4.8746 en el 2012, 4.6913 en el 2011, 4.5263 en el 2010.

(2) INEGI al 31 de diciembre de 2012.

(ii) Efecto de los Cambios en las Tasas de Interés e Inflación

(a) Efectos de los Cambios en las Tasas de Interés

Al 31 de diciembre de 2012, nuestra cartera total de crédito representaba el 66.9% del total de activos de Findep, mientras que al 31 de diciembre de 2011 esta cifra era del 66.6% y al 31 de diciembre de 2010 esta cifra era del 66.5%. Todos los créditos que conforman esta cartera vigente son otorgados a una tasa de interés fija. Adicionalmente, cubrimos nuestra exposición al cambio en las tasas de interés cuando adquirimos pasivos a tasa variable.

Durante los periodos que se analizan más adelante, hacemos alusión a ciertas tasas de interés de referencia en México: (i) la tasa de interés anual pagada en relación con CETES, que son certificados de tesorería del gobierno mexicano denominados en Pesos con vencimiento cada 28 días; y (ii) TIIIE, una tasa de interés de referencia interbancaria a 28 días.

En 2010, las tasas CETES y TIIIE promediaron 4.4% y 4.9%, respectivamente. En 2011 las tasas CETES y TIIIE promediaron 4.2% y 4.8%, respectivamente. En 2012 las tasas CETES y TIIIE promediaron 4.3% y 4.8%, respectivamente. El siguiente cuadro muestra las tasas de interés promedio CETES y TIIIE durante los periodos señalados:

Período	Tasa de Interés	
	Promedio	
	CETES con vencimiento a 28 días(1)	TIIIE con vencimiento a 28 días(2)
2010.....	4.4%	4.9%
2011.....	4.2%	4.8%
2012.....	4.3%	4.8%

Fuente: Banxico.

- (1) Los promedios anuales se obtienen a partir de los promedios mensuales con base en las tasas establecidas en subastas semanales. Los promedios mensuales se obtienen a partir de promedios semanales basados en tasas establecidas en subastas semanales.
- (2) Los promedios anuales y los promedios mensuales se basan en tasas establecidas en subastas diarias.

(b) Efectos de los Cambios de la Inflación

La inflación acumulada de los ejercicios anuales anteriores al 31 de diciembre de 2012 y 2011 es 12.26% y 15.19%, respectivamente; por lo tanto, el entorno económico califica como no inflacionario en ambos ejercicios y consecuentemente, no se reconocen los efectos de la inflación en los estados financieros consolidados adjuntos. Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2012 y 2011 fueron 3.57% y 3.82%, respectivamente. Consecuentemente, las cifras al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010 de los estados financieros consolidados adjuntos, se presentan en miles de pesos históricos.

(iii) Bases de Contabilidad Significativas

Hemos identificado ciertas bases de contabilidad significativas de las cuales depende nuestra situación financiera consolidada y los resultados consolidados de operación. Estas bases de contabilidad significativas normalmente implican análisis cuantitativos complejos o están basados en decisiones o juicios subjetivos. En opinión de la administración, las bases de contabilidad más esenciales conforme a los Criterios Contables Bancarios son aquellas relacionadas con cartera de crédito, estimación preventiva para riesgos crediticios y calificación de cartera y reconocimiento de ingresos. Para una descripción más detallada sobre nuestras bases de contabilidad significativas, véase la Nota 3 sobre nuestros Estados Financieros Consolidados Dictaminados que se incluyen en este Reporte Anual.

(a) Cartera de Crédito

Representa los importes efectivamente entregados a los acreditados más los intereses devengados no cobrados. La “Estimación preventiva para riesgos crediticios” se presenta deduciendo los saldos de la cartera.

El otorgamiento de crédito se realiza con base en un análisis de crédito basado en las políticas internas y manuales de operación establecidos por la Sociedad.

El saldo insoluto de los créditos se registra como cartera vencida cuando sus amortizaciones no hayan sido liquidadas en su totalidad en los términos pactados originalmente, considerando al efecto lo siguiente:

- Si los adeudos consisten en créditos con pagos periódicos parciales de principal e intereses y presentan 90 o más días naturales de vencidos.
- Si los adeudos consisten en créditos revolventes y presentan dos periodos mensuales de facturación vencidos o, en caso de que el periodo de facturación sea distinto al mensual, el correspondiente a 60 o más días naturales de vencidos.

En el momento en el que algún crédito se considera como vencido se suspende la acumulación de sus intereses. En tanto el crédito se mantenga en cartera vencida, el control de los intereses devengados no cobrados o ingresos financieros devengados se lleva en cuentas de orden. Por lo que respecta a los intereses devengados no cobrados correspondientes a la cartera vencida, se registra una estimación por un monto equivalente al total de éstos al momento de su traspaso como cartera vencida. En caso de que los intereses vencidos sean cobrados, se reconocen directamente en los resultados del ejercicio.

Se regresan a cartera vigente los créditos vencidos en los que se liquiden totalmente los saldos pendientes de pago (principal e intereses, entre otros), lo anterior al amparo de los Criterios Contables.

En tanto la cartera de crédito se mantenga reestructurada, se clasifica y presenta como cartera vencida. Asimismo, la probabilidad de incumplimiento de esta cartera en el modelo de reserva es del 100%.

Las comisiones por anualidad cobradas a los clientes se reconocen como ingresos en forma diferida y son amortizadas usando el método de línea recta durante un año o en la vigencia del crédito. Las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial del crédito y sus costos asociados no son diferidos durante la vigencia del crédito, debido a que la Administración considera que su efecto no es material ni significativo ya que los vencimientos de los créditos son a corto plazo. Las comisiones por disposición de la línea de crédito y por gastos de cobranza son reconocidas en los resultados al momento en que se cobran.

(b) Estimación preventiva para riesgos crediticios

Mediante oficio 310-85406/2009 del 2 de marzo de 2009, la CNBV informó a la Sociedad que debe realizar el cálculo de la creación de reservas de crédito con base en las diferentes metodologías establecidas por la CNBV para instituciones de crédito, de conformidad con la metodología general o las metodologías internas previstas en la Circular Única para Bancos, sin que en este último caso requiera de la aprobación de la CNBV.

La Sociedad califica su cartera de crédito utilizando una metodología interna basada en la probabilidad de incumplimiento de los acreditados y en la severidad de la pérdida del crédito, de acuerdo con lo establecido en el artículo 93 de las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito.

La Probabilidad de Incumplimiento (en lo sucesivo, “*PI*”) es la probabilidad de que un deudor caiga en incumplimiento en el plazo de los siguientes seis meses. La Sociedad determina la *PI* a través de la aplicación de cálculos de índices rotativos de exposición crediticia. Los índices rotativos de exposición crediticia consideran la probabilidad existente de que un préstamo pase de su categoría actual a una situación de cancelación en libros (con base en los días que ha estado vencido). La Sociedad utiliza un promedio de los cálculos de los índices rotativos de exposición crediticia correspondiente al periodo de los últimos 12 meses como su *PI*.

La Pérdida dada Por el Incumplimiento (en lo sucesivo, “*PPI*”) es una estimación del importe que la Sociedad esperaría perder en caso de incumplimiento de un deudor. Dado que todos los préstamos de la Sociedad son quirografarios, no existe una garantía, por consiguiente, la Sociedad determina su *PPI* como el promedio de las pérdidas netas después de considerar el valor presente de los importes recuperados correspondientes al periodo de los últimos 12 meses.

Para los créditos grupales la estimación se determina de manera mensual afectando a los resultados del ejercicio, de acuerdo con estudios que determinan la viabilidad del pago del deudor, realizados por la Administración de la Sociedad; dichos estudios se determinan sobre la cartera vencida.

Los créditos se castigan contablemente cuando presentan 180 o más días naturales de atraso. Dicho castigo se realiza cancelando el saldo insoluto del crédito contra la cuenta de estimación preventiva para riesgos crediticios. Debido al tipo de crédito, AEF realiza el castigo contablemente cuando presentan 120 o más días naturales de atraso y AFI hasta que se agotan todos los recursos de cobro, derivado de que el proceso de cobranza judicial resulta ser bastante efectivo.

Las recuperaciones asociadas a los créditos castigados o eliminados del balance general se reconocen en los resultados del ejercicio cuando se realizan.

(c) Reconocimiento de Ingresos

Los rendimientos que generan las disponibilidades se reconocen en resultados conforme se devengan.

Los ingresos por intereses de los créditos otorgados se reconocen en el estado de resultados conforme se devengan, utilizando el método de saldos insolutos, en función de los plazos y tasas de interés establecidos en los contratos celebrados con los acreditados. Los intereses provenientes de cartera vencida se reconocen en los resultados hasta que efectivamente se cobren.

Las comisiones por anualidad cobradas a los clientes se reconocen como ingresos en forma diferida y son amortizadas usando el método de línea recta durante un año o en la vigencia del crédito. Las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial del crédito y sus costos asociados no son diferidos durante la vigencia del crédito, debido

a que la Administración considera que su efecto no es material ni significativo ya que los vencimientos de los créditos son a corto plazo. Las comisiones por disposición de la línea de crédito y por gastos de cobranza son reconocidas en los resultados al momento en que se cobran.

i) Resultados de Operación

2012 en comparación con 2011

Resultados de operación del 1 de enero al 31 de diciembre de 2012 en comparación con el mismo periodo del 2011.

La siguiente tabla muestra cierta información de nuestro estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2012 en comparación con el mismo período del 2011.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(en millones de pesos)	
Ingresos por intereses	5,032.0	4,378.1
Gastos por intereses	763.9	734.9
Margen financiero	4,268.1	3,643.2
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾	1,952.4	1,368.0
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	2,315.8	2,275.2
Comisiones y tarifas cobradas	812.2	823.9
Comisiones y tarifas pagadas	72.7	61.1
Resultado por intermediación	10.4	24.1
Otros ingresos (egresos) de la operación	190.3	168.9
Gastos de administración y personal	3,420.9	2,926.2
Resultado neto de la operación	(164.8)	304.9
ISR y PTU causado	85.8	196.8
ISR y PTU diferido	(132.1)	(79.1)
Interés minoritario	2.0	(1.3)
Utilidad neta del ejercicio	(116.5)	185.8

Fuente: Información de la Emisora

(a) Margen Financiero

La siguiente tabla muestra los componentes de nuestro margen financiero para los períodos indicados:

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(en millones de pesos)	
Ingresos por intereses		
Intereses sobre créditos	5,013.4	4,357.8
Intereses por inversiones en valores	18.6	20.3
Total de ingresos por intereses	5,032.0	4,378.1
Gastos por intereses		
Intereses sobre financiamiento	763.9	734.9
Total de gastos por intereses	763.9	734.9
Resultado por posición monetaria (neto)	0.0	0.0
Margen Financiero	4,268.1	3,643.2

Fuente: Información de la Emisora

En el 2012 el margen financiero ajustado por riesgos crediticios incrementó en un 1.8% llegando a \$2,315.8 millones, comparado con \$2,275.2 millones reportados en el 2011. El incremento en el margen financiero ajustado por riesgos crediticios se explica a continuación.

(b) Ingresos por Intereses

Durante el 2012, los ingresos por intereses mostraron un crecimiento del 14.9%, alcanzando los \$5,032.0 millones. Esto se debió principalmente a un incremento de \$655.6 millones, o 15.0% en los intereses devengados sobre la cartera de crédito. Lo anterior, es resultado de un incremento en la tasa activa promedio. La tasa activa promedio de la cartera total, aumentó a 71.5% en 2012 del 66.7% de 2011. El crecimiento en la tasa promedio, es resultado del incremento en la participación de AEF en la cartera total de la Compañía, y del crecimiento en la tasa activa de la cartera total del negocio tradicional, de 60.4% a 70.4%.

Durante el 2012, la Compañía realizó ajustes adicionales a su modelo de calificación crediticia y adicionalmente implementó políticas de crédito más restrictivas en el proceso de originación de créditos individuales de Independencia. Como resultado, la tasa de aprobación de créditos nuevos disminuyó a 38%, del 40% registrado en el año anterior, impactando particularmente en el crecimiento de la cartera de créditos de los productos CrediInmediato y CrediPopular. Asimismo, a principios de 2012, con el fin de mejorar la calidad de la cartera de crédito en un entorno de mayor competitividad, la Compañía implementó políticas de crédito más restrictivas en el proceso de originación de créditos grupales (Finsol). En consecuencia, el ritmo de crecimiento en este segmento de la cartera ha disminuido.

Con el fin de ampliar la mejoría en la calidad de la cartera, y alinear la condición actual de la Compañía a los nuevos estándares operativos implementados durante el 2012, en diciembre, se realizó el quebranto acelerado de \$300.0 millones de la cartera de Independencia. Los \$300.0 millones, consideran los quebrantos previstos correspondientes a la cartera originada antes de los ajustes operativos, mencionados en el párrafo anterior.

Lo anterior, en conjunto con una disminución de 16.2% en la base de clientes derivado de una depuración de cuentas revolventes que estaban inactivas, resultó en una contracción del 8.5% de la cartera total de la Compañía.

La cartera de crédito total al sector informal disminuyó 10.1% en comparación con el año anterior, llegando a \$3,388.7 millones en el 2012 y representa el 50.4% de la cartera total de Findep. Esto es principalmente el resultado de una disminución de \$331.6 millones, o 18.9% en la cartera al sector informal de Independencia, reflejo de la menor tasa de aprobación y del quebranto extraordinario descrito anteriormente. Una contracción de \$124.2 millones o 22.8% registrada en Finsol Brasil, también contribuyó a éste desempeño. La disminución de \$382.0 millones en la cartera total al sector informal de la Compañía, fue parcialmente compensada por un aumento de \$107.0 o 25.0% en la cartera informal de Apoyo Económico Familiar.

La cartera de crédito total al sector formal representó el 49.6% de la cartera total de la Compañía y disminuyó un 6.8% llegando a \$3,334.1 millones en el 2012 de los \$3,577.0 millones reportados en el 2011. Esto es principalmente resultado de una contracción en la cartera formal de Independencia. Durante 2012, la cartera de CrediInmediato, disminuyó \$387.7 millones o 12.9% llegando a \$2,619.8 millones. Comparando contra 2011, el número de clientes de CrediInmediato disminuyó 27.2%. El saldo promedio por cliente para este producto fue \$4,998 en 2012, un aumento del 19.7% contra el año anterior.

Al cierre de diciembre del 2012, la cartera total de Finsol alcanzó los \$1,435.5 millones, una disminución de 9.9% comparado con lo reportado en 2011. La disminución, se deriva de una contracción de 13.7% registrada en la originación de Finsol Brasil, la cual fue de \$1,150.2 millones en 2012, comparada con los \$1,333.3 millones de 2011. En el 2012, la originación de Finsol México fue de \$4,572.4 millones, un aumento de 5.2% en comparación con el mismo periodo del año anterior. A diciembre de 2012, los créditos grupales representaron el 21.4% de la cartera total comparado con el 21.7% del 2011.

AEF registró una cartera total de \$1,124.0 millones, un crecimiento de 19.2% en comparación con los \$943.0 millones registrados en 2011. La cartera total de AFI fue de \$124.8 millones, un incremento de 131.4% en comparación con los \$53.9 millones reportados en diciembre de 2011. Aproximadamente el 65% de este incremento

o \$46.3 millones, son producto de la apertura de tres sucursales adicionales de esta subsidiaria en los últimos doce meses. Al 31 de diciembre de 2012, la cartera de AFI representaba el 1.9% de la cartera total consolidada.

(c) Gastos por Intereses

Durante el 2012 los gastos por intereses aumentaron en \$29.0 millones, o 3.9%, llegando a \$763.9 millones, comparados con los \$734.9 millones del 2011. Lo anterior es resultado de un incremento en el saldo promedio diario de los pasivos con costo durante el periodo. El saldo promedio de los pasivos con costo incremento 6.4% durante el periodo y asciende a los \$6,918.3 millones en el año, reflejando el crecimiento del 19.2% y 131.4% en la cartera de créditos de AEF y AFI respectivamente. La tasa promedio de interés disminuyó al 10.86% del 11.17%, según la misma fue reportada en el mismo periodo del año anterior. La tasa promedio TIIE 2012 fue de 4.79% comparado con el 4.82% en el 2011.

(d) Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios

En el 2012, y con el fin de alinear la situación actual de la cartera a los nuevos estándares operativos, la Compañía quebrantó aceleradamente \$300.0 millones de la cartera de créditos individuales de Independencia. Lo anterior, tuvo un impacto de \$175.0 millones en la estimación preventiva para riesgos crediticios. En consecuencia, al cierre de 2012 se registró una estimación preventiva para riesgos crediticios por \$1,952.4 millones, mostrando un incremento de \$584.4 millones o 42.7% en comparación con el 2011. Excluyendo dicho impacto, se registró una estimación por \$1,777.4 millones, 29.9% arriba de los \$1,368.0 registrados al cierre de 2011. Excluyendo el castigo extraordinario previamente descrito, durante el 2012, los castigos, aumentaron 39.5% o \$494.1 millones llegando a \$1,746.4 millones. Asimismo, al 31 de diciembre de 2012, la cartera vencida alcanzó los \$370.0 millones, registrando una disminución del 46.7% contra los \$694.1 millones del año anterior.

(e) Ingresos No Financieros

La siguiente tabla muestra la composición de nuestros ingresos no financieros para los períodos indicados.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2012	2011
	(en millones de pesos)	
Comisiones y tarifas cobradas	812.2	823.9
Comisiones y tarifas pagadas	72.7	61.1
Resultado por intermediación	10.4	24.1
Otros ingresos (egresos) de la operación	190.3	168.9
Total de ingresos no financieros	940.2	955.9

Fuente: Información de la Emisora

El total de ingresos no financieros alcanzó los \$940.2 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2012, en comparación con los \$955.9 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2011, representando un disminución de \$15.7 millones o 1.6%. Esto fue debido principalmente a la disminución de \$11.7 millones o 1.4% en las comisiones y tarifas cobradas, principalmente resultado de menores comisiones por apertura y disposición en Financiera Independencia. Lo anterior, es derivado de la desaceleración en la colocación de la Compañía, como consecuencia de los nuevos estándares operativos implementados durante el año. Adicionalmente, durante 2012 se registraron otros ingresos de la operación por \$190.3 millones, 12.7% arriba de los \$168.9 millones de 2011. Esto, como resultado de un incremento de 52.8% en los ingresos por venta de seguros, y del 33.7% en los ingresos por venta de cartera y reestructuras. Sin embargo, lo anterior fue parcialmente compensado por una disminución de \$13.7 millones en el resultado por intermediación durante el periodo.

(f) Gastos de Administración y Personal

La siguiente tabla muestra los componentes de gastos de administración y personal para los períodos indicados.

Del 1 de enero al 31 de diciembre de

	2012	2011
	(en millones de pesos)	
Salarios y prestaciones laborales	2,341.6	1,889.3
Otros gastos de administración y operación	1,079.3	1,037.0
Arrendamientos	219.1	172.0
Gastos de promoción	104.6	70.3
Reparación y mantenimiento	77.3	68.3
Depreciación y amortización	132.6	137.1
Telecomunicaciones	105.0	114.1
Traslado de valores	48.4	53.2
Misceláneos	392.4	422.0
Total de gastos de administración y personal	3,420.9	2,926.2

Fuente: Información de la Emisora

Los gastos de administración y personal incrementaron en \$494.6 millones o 16.9% en comparación con el año anterior. El crecimiento en gastos, es principalmente el resultado de mayores gastos de personal y de gastos de operación relacionados con el plan de expansión de Finsol México y AEF. Durante el 2012, el gasto de personal creció \$452.3 millones o 23.9% como resultado de un mayor número de agentes de cobranza en Financiera Independencia, y del crecimiento en la plantilla de Finsol México y AEF producto de la apertura de 6 y 19 sucursales respectivamente, durante el 2012.

Durante los últimos doce meses, la Compañía incorporó un total (neto) de 27 sucursales a su red, alcanzando así un total de 536 unidades al final del periodo.

Los gastos de arrendamiento aumentaron en 27.4%, llegando a \$219.1 millones al 31 de diciembre de 2012, en comparación con los \$172.0 millones al 31 de diciembre de 2011. Este aumento refleja la apertura de 27 oficinas durante el año y el efecto de la inflación acordada por contratos de arrendamiento.

Los gastos de promoción fueron por \$104.6 millones, mostrando un incremento de 48.8% en comparación con los \$70.3 millones registrados en 2011. Este aumento refleja la apertura de 27 oficinas durante el año y es producto de las campañas publicitarias realizadas para darnos a conocer en el mercado.

Los gastos de reparación y mantenimiento alcanzaron los \$77.3 millones en 2012, en comparación con los \$68.3 millones en 2011, mostrando un incremento de 13.2%. Este incremento es el resultado de la remodelación de nuestras Unidades de Negocio.

Los gastos misceláneos fueron por \$392.4 millones en 2012, en comparación con \$422.0 millones para el 2011, representando una disminución de \$29.7 millones o 7.0%. Esta disminución se debió principalmente a los gastos relacionados a la emisión de los Certificados Bursátiles "FINDEP 11" por \$1500 millones emitidos en mayo de 2011.

Los gastos de telecomunicaciones alcanzaron los \$105.0 millones en 2012, en comparación con los \$114.1 millones en 2011, mostrando una disminución del 7.9%. Esta disminución se debió principalmente al implemento de políticas de crédito más restrictivas en el proceso de originación de créditos individuales de Independencia y al incremento de negociaciones directas con nuestros acreditados.

En el 2012 los gastos por vigilancia y traslado de valores registraron los \$48.4 millones, mostrando una disminución del 9.1% en comparación con los \$53.2 millones registrados en 2010. Esta disminución es el resultado del cambio de uno de nuestros proveedores de traslado de pagarés.

(g) Utilidad Neta

Como resultado de lo anteriormente mencionado y después de impuestos, la Compañía reportó una pérdida neta de \$116.5 millones durante 2012, en comparación con la utilidad neta de \$185.8 millones del 2011.

La utilidad (pérdida) neta por acción (UPA) para el 2012 fue de (\$0.1627) en comparación con los \$0.2596 para el mismo período del año anterior.

2011 en comparación con 2010

Resultados de operación del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011 en comparación con el mismo periodo del 2010.

La siguiente tabla muestra cierta información de nuestro estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011 en comparación con el mismo período del 2010.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2011	2010
	(en millones de pesos)	
Ingresos por intereses	4,378.1	3,595.7
Gastos por intereses	734.9	504.6
Margen financiero	3,643.2	3,091.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾	1,368.0	971.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	2,275.2	2,119.6
Comisiones y tarifas cobradas	823.9	775.8
Comisiones y tarifas pagadas	61.1	46.8
Resultado por intermediación	24.1	95.5
Otros ingresos (egresos) de la operación	168.9	132.0
Gastos de administración y personal	2,926.2	2,506.5
Resultado neto de la operación	304.9	569.5
ISR y PTU causado	196.8	101.6
ISR y PTU diferido	(79.1)	16.2
Interés minoritario	(1.3)	0.0
Utilidad neta del ejercicio	185.8	451.7

Fuente: Información de la Emisora

(a) Margen Financiero

La siguiente tabla muestra los componentes de nuestro margen financiero para los períodos indicados:

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2011	2010
	(en millones de pesos)	
Ingresos por intereses		
Intereses sobre créditos	4,357.8	3,539.8
Intereses por inversiones en valores	20.3	55.8
Total de ingresos por intereses	4,378.1	3,595.7
Gastos por intereses		
Intereses sobre financiamiento	734.9	504.6
Total de gastos por intereses	734.9	504.6
Resultado por posición monetaria (neto)	0.0	0.0
Margen Financiero	3,643.2	3,091.1

Fuente: Información de la Emisora

En el 2011 el margen financiero ajustado por riesgos crediticios incrementó en un 7.3% llegando a \$2,275.2 millones, comparado con \$2,119.6 millones reportados en el 2010. El incremento en el margen financiero ajustado por riesgos crediticios se explica a continuación.

(b) Ingresos por Intereses

Durante el 2011 los ingresos por intereses mostraron un crecimiento del 21.8%, alcanzando los \$4,378.1 millones. Esto se debió principalmente a un incremento de \$818.0 millones, o 23.1% en los intereses devengados sobre la cartera de crédito. La cartera total de crédito creció 27.3% como consecuencia del crecimiento de 15.5% en el número de clientes y 10.2% en el saldo promedio por cliente. El incremento en el número de clientes refleja el importante crecimiento de Finsol desde su adquisición y la integración de AEF en los resultados de la compañía. El incremento en el saldo promedio por cliente es el resultado del incremento de la participación de Finsol en el total de la cartera y al mayor saldo promedio por cliente en AEF. La tasa activa promedio sobre cartera total disminuyó al 66.7% del 67.9% reportada en el 2010.

La cartera de crédito total al sector informal creció 30.9% en comparación con el año anterior, llegando a \$3,770.7 millones en el año y representando el 51.3% de la cartera total de la Compañía. El crecimiento se debió al incremento en Finsol (México y Brasil) del 26.4% en combinación con la adquisición de AEF. En Independencia, la cartera de crédito individual al sector informal creció 8.0% contra el año anterior. Lo anterior es resultado de un crecimiento del 13.4% y 16.1% en CrediPopular y CrediMamá respectivamente, parcialmente compensado por la disminución del 33.8% en CrediConstruye. Expresados como porcentaje del total de la cartera de crédito, excluyendo Independencia, los créditos al sector informal, incrementaron de 21.8% en el cuarto trimestre de 2010 a 27.5% en el cuarto trimestre de 2011. Esto como resultado de la adquisición de Finsol y de AEF y reflejando una mayor diversificación del negocio.

La cartera de crédito total al sector formal representó el 48.7% de la cartera total de la compañía e incrementó un 23.6% llegando a \$3,577.0 millones de los \$2,893.2 millones reportados en el 2010. El crecimiento es resultado de las adquisiciones de AEF y AFI. El número de clientes de CrediInmediato decreció 0.2% comparado contra el año anterior, mientras que la cartera total de este producto creció a \$3,007.5 millones, o 4.0%, en el mismo periodo. El saldo promedio por cliente para este producto fue \$4,176, un aumento del 4.2% contra el mismo periodo del año anterior.

A diciembre de 2011, la cartera total de Finsol alcanzó los \$1,592.9 millones, un crecimiento del 26.4% comparado con el mismo periodo del año anterior. Durante el año, la originación de Finsol México fue de \$4,348.2 millones, mientras que la de Finsol Brasil fue de \$1,333.3 millones, un crecimiento anual de 32.7% y 39.8%, respectivamente. Al cierre del periodo, los créditos grupales representaron el 21.7% de la cartera total, prácticamente en línea con el 21.8% del 2010.

AEF reportó una cartera total de \$943.0 millones, representando un incremento del 17.1% comparado con los \$805.2 millones registrados en el 2010. La cartera total de AFI fue de \$53.9 millones, un incremento de 65.2% en comparación con los \$32.6 millones reportados en la fecha de cierre de la adquisición y representa el 0.7% de la cartera total consolidada

(c) Gastos por Intereses

Durante el 2011 los gastos por intereses aumentaron en \$230.4 millones, o 45.7%, llegando a \$734.9 millones, comparados con los \$504.6 millones del 2010. En el 2010, y como resultado de la estrategia implementada en aquel entonces para cubrir la exposición a riesgos cambiarios, se registraron \$56.9 millones del costo del forward contratado en el resultado por intermediación. Incluyendo este impacto en los gastos por intereses del 2010, el incremento anual es de \$173.5 millones o 30.9%. Lo anterior es resultado de un incremento en el saldo promedio diario de los pasivos con costo durante el periodo y en la tasa promedio de interés. El saldo promedio de los pasivos con costo incremento 22.8% durante el periodo y asciende a los \$6,504.8 millones en el año, reflejando el crecimiento del 27.3% en la cartera de créditos.

La tasa promedio de interés aumentó al 11.17% del 10.48% reportada en el mismo periodo del año anterior. La tasa promedio TIIIE 2011 fue de 4.82% comparado con el 4.91% en el 2010.

(d) Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios

En el 2011 Findep registró una estimación preventiva para riesgos crediticios por \$1,368.0 millones, mostrando un incremento de \$396.5 millones o 40.8% en comparación con el 2010. Lo anterior es principalmente resultado de un incremento en las probabilidades de incumplimiento de la cartera de crédito y un incremento en los castigos reportados en Independencia así como de la integración de AEF en los resultados de la compañía. Excluyendo AEF y AFI, la estimación preventiva para riesgos crediticios alcanzó los \$1,275.6 millones o lo equivalente a un crecimiento del 31.3%. Los castigos, en comparación con el año anterior, aumentaron 16.4% o \$176.4 millones llegando a \$1,252.2 millones. Excluyendo AEF y AFI, los castigos crecieron 7.8% llegando a \$1,159.6 millones. Al 31 de diciembre de 2011, la cartera vencida alcanzó los \$694.1 millones, registrando un incremento del 21.7% contra los \$570.0 millones del año anterior

(e) Ingresos No Financieros

La siguiente tabla muestra la composición de nuestros ingresos no financieros para los períodos indicados.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2011	2010
	(en millones de pesos)	
Comisiones y tarifas cobradas	823.9	775.8
Comisiones y tarifas pagadas	61.1	46.8
Resultado por intermediación	24.1	95.5
Otros ingresos (egresos) de la operación	168.9	132.0
Total de ingresos no financieros	955.9	956.4

Fuente: Información de la Emisora

El total de ingresos no financieros alcanzó los \$955.9 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2011, en comparación con los \$956.4 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010, representando un disminución de \$0.5 millones o 0.05%. Esto fue debido principalmente a \$95.5 millones en resultado por intermediación relacionados con las operaciones en instrumentos financieros derivados durante el periodo de 2010 el cual fue compensado por el aumento de \$48.1 millones en comisiones cobradas, y \$37.0 en otros ingresos (egresos) de la operación.

Las comisiones y tarifas cobradas aumentaron \$48.1 millones o 6.2%, llegando a \$823.9 millones en 2011 de los \$775.8 millones en 2010.

Las comisiones y tarifas pagadas, que consisten en comisiones bancarias por los cheques cobrados por nuestros clientes y comisiones pagadas por las líneas de crédito que mantenemos con nuestras fuentes de fondeo, aumentaron \$14.2 millones o 30.4%, llegando a \$61.1 millones en 2011 de \$46.8 millones en 2010. Lo anterior, es prácticamente resultado de la incorporación de AEF y AFI en los resultados de la compañía.

(f) Gastos de Administración y Personal

La siguiente tabla muestra los componentes de gastos de administración y personal para los períodos indicados.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2011	2010
	(en millones de pesos)	
Salarios y prestaciones laborales	1,889.3	1,708.2
Otros gastos de administración y operación	1,037.0	798.3
Arrendamientos	172.0	111.9
Gastos de promoción	70.3	49.3
Reparación y mantenimiento	68.3	57.6
Depreciación y amortización	137.1	100.2
Telecomunicaciones	114.1	92.4

Traslado de valores	53.2	59.3
Misceláneos	422.0	327.6
Total de gastos de administración y personal	2,926.2	2,506.5

Fuente: Información de la Emisora

En 2011 registramos gastos de administración y personal por \$2,926.2 millones en comparación con los \$2,506.5 millones registrados en el 2010, un aumento del 16.7%. Este aumento fue debido principalmente a la consolidación AEF en los resultados de la Emisora.

Los salarios y prestaciones laborales, forman el componente mayor de gastos de administración y personal, los cuales al cierre del 2011 ascendieron a \$1,889.3 millones o 64.6% del total de gastos de administración y personal, en comparación con los \$1,708.2 millones o 68.2% del total de gastos de administración y personal del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010, representando un aumento de \$181.0 millones, o 10.6%. Al 31 de diciembre de 2011 la fuerza laboral fue de 11,947 personas, mostrando un incremento de 22.4% comparado con las 9,763 personas al 31 de diciembre de 2010. Lo anterior, es prácticamente resultado de la incorporación de AEF y AFI en los resultados de la compañía.

Los gastos de arrendamiento aumentaron en 57.7%, llegando a \$172.0 millones al 31 de diciembre de 2011, en comparación con los \$111.9 millones al 31 de diciembre de 2010. Este aumento refleja la apertura de 41 nuevas oficinas durante el año, así como la integración de 97 oficinas de AEF y AFI.

Los gastos de promoción fueron por \$70.3 millones, mostrando un incremento de 21.0% en comparación con los \$49.3 millones registrados en 2010. Este incremento es prácticamente resultado de la incorporación de AEF y AFI por un monto de \$27.9 millones.

Los gastos de reparación y mantenimiento alcanzaron los \$68.3 millones en 2011, en comparación con los \$57.6 millones en 2010, mostrando un incremento de 18.5%. Este incremento es el resultado de la integración de la red de oficinas de AEF y AFI.

Los gastos misceláneos fueron por \$422.0 millones en 2011, en comparación con \$327.6 millones para el 2010, representando un aumento de \$94.4 millones o 28.8%. Este incremento se debió principalmente a la consolidación de AEF y AFI en los resultados, así como gastos relacionados a la emisión de los Certificados Bursátiles "FINDEP 11" por \$1500 millones emitido en mayo de 2011.

Los gastos de telecomunicaciones alcanzaron los \$114.1 millones en 2011, en comparación con los \$92.4 millones en 2010, mostrando un incremento del 23.5%. Este aumento fue debido principalmente a la consolidación AEF y AFI en los resultados de la Emisora y también por el crecimiento de nuestra cartera de crédito.

En el 2011 los gastos por vigilancia y traslado de valores registraron los \$53.2 millones, mostrando una disminución del 6.1% en comparación con los \$59.3 millones registrados en 2009. Esta disminución es el resultado de la reducción de 146 guardias de seguridad en el servicio de vigilancia.

(g) Utilidad Neta

Como resultado de lo anteriormente mencionado y después de otros ingresos y gastos e impuestos, durante el 2011 la utilidad neta disminuyó en \$263.2 millones, o 58.3%, alcanzando los \$185.8 millones.

La utilidad neta por acción (UPA) para el 2011 fue de \$0.2596 en comparación con los \$0.6309 para el mismo periodo del año anterior.

(h) Resumen de Ingreso por Intereses por producto

La siguiente tabla muestra nuestros créditos generadores de intereses por producto al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010.

Al 31 de diciembre de 2012

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	524,211	38.7%	1,748.5	34.9%
CrediPopular	340,804	25.1%	1,155.9	23.1%
CrediMamá	37,095	2.7%	113.5	2.3%
CrediConstruye	22,888	1.7%	72.8	1.5%
Crédito Grupal	284,530	21.0%	1,022.2	20.4%
Créditos AEF	142,675	10.5%	875.0	17.5%
Créditos AFI	3,197	0.2%	25.4	0.5%
Total	1,355,400	100.0%	5,013.4	100.0%

Al 31 de diciembre de 2011

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	720,244	44.5%	1,656.9	38.0%
CrediPopular	383,493	23.7%	939.0	21.5%
CrediMamá	55,459	3.4%	111.2	2.6%
CrediConstruye	31,913	2.0%	82.1	1.9%
Crédito Grupal	298,993	18.5%	952.2	21.8%
Créditos AEF	125,685	7.8%	603.8	13.9%
Créditos AFI	1,383	0.1%	12.7	0.3%
Total	1,617,170	100.0%	4,357.8	100.0%

Al 31 de diciembre de 2010

	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de pesos)			
CrediInmediato	721,628	51.5%	1,747.2	49.4%
CrediPopular	334,893	23.9%	994.8	28.1%
CrediMamá	49,617	3.5%	102.1	2.9%
CrediConstruye	51,638	3.7%	129.3	3.7%
Crédito Grupal	242,202	17.3%	566.5	16.0%
Créditos AEF	-	0.0%	-	0.0%
Créditos AFI	-	0.0%	-	0.0%
Total	1,399,978	100.0%	3,539.8	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

i) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital
(a) Posición Financiera

En el siguiente análisis se compara nuestra posición financiera al cierre del 2012, 2011 y 2010.

(i) Activos

Tuvimos un total de activos de \$10,055.5 millones al 31 de diciembre de 2012, en comparación con los \$11,026.2 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución de \$970.7 millones, o 8.8%. Esta disminución se debió principalmente a una disminución de nuestra cartera de crédito.

Tuvimos un total de activos de \$11,026.2 millones al 31 de diciembre de 2011, en comparación con los \$8,679.2 millones al 31 de diciembre de 2010, representando un aumento de \$2,347.0 millones, o 27.0%. Este aumento se debió principalmente a un incremento de nuestra cartera de crédito, derivado de la consolidación de AEF y AFI.

Cartera de Crédito

La siguiente tabla muestra la cartera de crédito total (vigente + vencida) por producto al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010.

	Al 31 de diciembre de					
	2012		2011		2010	
	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total	Monto ¹	% del Total
	(en millones de pesos)					
CrediInmediato	2,619.8	39.0%	3,007.5	40.9%	2,893.2	50.1%
CrediPopular	1,192.1	17.7%	1,454.2	19.8%	1,282.6	22.2%
CrediMamá	118.3	1.8%	169.1	2.3%	145.7	2.5%
CrediConstruye	108.3	1.6%	126.9	1.7%	191.8	3.3%
Crédito Grupal	1,435.5	21.4%	1,592.9	21.7%	1,259.7	21.8%
Créditos AEF	1,124.0	16.7%	943.0	12.8%	0.0	0.0%
Créditos AFI	124.8	1.9%	53.9	0.7%	0.0	0.0%
Cartera total	6,722.8	100.0%	7,347.7	100.0%	5,773.0	100.0%
Menos estimación preventiva para riesgos crediticios	434.8		530.5		375.5	
Cartera de crédito neta	6,288.1		6,817.2		5,397.6	

(1) Incluye principal e intereses.

Fuente: Información de la Compañía

Cartera de Crédito Vigente

Al 31 de diciembre de 2012, la cartera vigente representó \$6,352.8 millones, en comparación con los \$6,653.6 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución de \$300.8 millones, o 4.5%. La cartera vigente representó el 63.2% del total de activos al 31 de diciembre de 2012, en comparación con el 60.3% al 31 de diciembre de 2011.

Al 31 de diciembre de 2011, la cartera vigente representó \$6,653.6 millones, en comparación con los \$5,202.8 millones al 31 de diciembre de 2010, representando un aumento de \$1,450.8 millones, o 27.9%. La cartera vigente representó el 60.3% del total de activos al 31 de diciembre de 2011, en comparación con el 59.9% al 31 de diciembre de 2010.

Cartera de Crédito Vencida

Al 31 de diciembre de 2012, registramos una cartera vencida de \$370.0 millones, en comparación con los \$694.1 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución de \$324.0 millones, o 46.7%. La cartera vencida total representó el 5.5% del total de cartera de crédito al cierre del 2012, en comparación con el 9.4% al 31 de diciembre de 2011.

Al 31 de diciembre de 2011, registramos una cartera vencida de \$694.1 millones, en comparación con los \$570.2 millones al 31 de diciembre de 2010, representando un incremento de \$123.9 millones, o 21.7%. La cartera vencida total representó el 9.4% del total de cartera de crédito al cierre del 2011, en comparación con el 9.9% al 31 de diciembre de 2010.

(ii) Pasivos

Al 31 de diciembre de 2012, Findep contaba con pasivos bursátiles y bancarios por \$6,738.5, representando una disminución del 9.9% con respecto a los \$7,477.5 del mismo periodo del año anterior. Lo anterior, fue

principalmente el reflejo de la disminución registrada en la cartera total, producto de los ajustes operativos realizados en el año. Al cierre del 2012 la deuda consolidada de Financiera Independencia consistía en (i) \$1,501.6 millones en Certificados Bursátiles con vencimiento el 14 de mayo de 2014 (como parte del Programa 2011), y (ii) \$5,236.8 millones que representaban, conjuntamente, préstamos bancarios y la emisión de las Notas.

El 27 de junio de 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” bajo el Programa 2008, por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de TIIE más 1.9%. El pasado 24 de junio de 2011, los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

Desde 1998, hemos recibido calificaciones corporativas por Fitch desde BBB+ a A(mex), y F1 (mex), y de S&P de mxA y mxA-2, que consideramos nos ha permitido alcanzar, en general, un costo de financiamiento apropiado. Al 31 de diciembre de 2011, nuestras calificaciones corporativas de largo y corto plazo fueron de “mxA-” y “mxA-2” con perspectiva estable por S&P, “A(mex)” y “F1(mex)” con perspectiva estable por Fitch y “HR A” y “HR2” con perspectiva positiva por HR Ratings.

El 30 de marzo de 2010, llevamos a cabo una emisión de instrumentos de deuda quirografarias preferentes en los Estados Unidos de conformidad con la Regla 144A y, en otros países en términos de la Regla “S” de la Ley de Valores de 1933 (*1933 Securities Act*), denominadas *Senior Guaranteed Notes* (en términos de diversos documentos celebrados el 23 de marzo de 2010), garantizados por nuestra subsidiaria Financiera Finsol por un monto total de US\$200'000,000.00, con vencimiento en 2015.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150'000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500'000,000.00 (un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.), con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

En línea con la política interna de la Sociedad respecto a no tener exposición a variaciones en el tipo de cambio, el Comité de Administración Integral de Riesgos determinó ejecutar una estrategia para cubrir la exposición a riesgos cambiarios relacionada con la emisión del bono por US\$200 millones. La Compañía contrató, el 2 de septiembre de 2010, un swap de tipo de cambio y tasa de interés (*full cross-currency swap*) con dos contrapartes en los cuales la Compañía recibe una tasa fija anual de 10%, pagadera semestralmente, sobre un monto notional en dólares, y paga mensualmente una tasa fija anual de 14.67% y 14.64%, respectivamente, sobre un monto notional de \$2,614 millones de pesos, con vencimiento el 30 de marzo de 2015, fecha en la que además de los intereses se realiza un intercambio del monto notional.

Con la nueva estrategia de cobertura el impacto de la valuación (*mark to market*) del bono y el *full cross-currency swap* son registrados en el capital contable de la Sociedad. Únicamente la porción definida como “inefectividad de la cobertura” es registrada en el Estado de Resultados bajo el rubro Resultado por Intermediación.

En junio de 2010 la Compañía adquirió un instrumento de cobertura (*cap* de tasa de interés) por un periodo de 12 meses a partir del 8 de octubre de 2010 para cualquier incremento en TIIE por encima del 7.0% por un monto notional de \$5,500 millones. Dicho instrumento venció en octubre de 2011.

Durante 2012 y en lo sucesivo, de acuerdo al saldo de deuda al 31 de diciembre 2012; se han realizado o se tiene contemplado realizar los siguientes pagos de capital de acuerdo con el vencimiento de las líneas de crédito y amortizaciones de créditos simples a nivel consolidado:

2013.- \$2,526.1 millones en e 2013;

2014.- \$1,648.9 millones, incluyendo los Certificados Bursátiles “FINDEP 2011”; y

2015.- \$2,534.0 millones, incluyendo las Notas.

(iii) Capital Contable

Al 31 de diciembre de 2012, Findep reportó un capital contable de \$2,858.9 millones, lo que representa una disminución del 6.4% con respecto a los \$3,052.9 millones reportados en el 2011. Esta disminución refleja el impacto de (\$50.7) millones en Instrumentos Financieros – Derivados, y la Pérdida neta de \$116.5 millones generada durante el periodo.

Al 31 de diciembre de 2011, Findep reportó un capital contable de \$3,052.9 millones, representando un incremento del 3.6% con respecto a los \$2,946.6 millones reportados en el 2010. Este incremento refleja la utilidad neta generada durante el periodo parcialmente compensado por el pago de dividendos de 2010 por \$150.3 millones.

El capital contable representaba el 28.4%, 27.7%, y 34.0% de nuestro total de activos al cierre del 2012, 2011, y 2010, respectivamente.

(b) Liquidez y Recursos de Capital

El propósito de la función de administración de liquidez es garantizar la disponibilidad de fondos para cumplir nuestras obligaciones financieras. Estas obligaciones surgen de los desembolsos de créditos, pagos de intereses y/o principal de préstamos bancarios y de otras entidades, así como de los certificados bursátiles que se tengan emitidos, entre otras necesidades de capital de trabajo.

Financiamos el crecimiento de nuestras operaciones y cartera mediante líneas de crédito obtenidas de bancos nacionales y mediante emisiones de deuda, descritas anteriormente, además de nuestra utilidad neta. La utilidad neta incluye ingresos por intereses sobre créditos e intereses provenientes de disponibilidades (excedentes de tesorería), que consisten en inversiones en instrumentos de renta fija y de disponibilidad inmediata.

La administración espera que el flujo de efectivo de las operaciones y otras fuentes de liquidez sean suficientes para satisfacer las necesidades de liquidez en los próximos 12 meses.

(i) Préstamos Bancarios y de Otras Entidades

Las siguientes tablas muestran los saldos de nuestros préstamos bancarios y de otras entidades vigentes al 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010.

Al 31 de diciembre de 2012				
Saldo	Monto Línea	Denominación	Vencimiento	Línea
(en millones de pesos)				
HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero:				
Financiera Independencia:				
Línea revolvente	305.0	900.0	Pesos	Diciembre 2013
Finsol Brasil:				
Crédito simple	450.1	45.0	Reales	Diciembre 2013
Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo:				
(Financiera Independencia)	693.9	1,000.0	Pesos	Tiempo indefinido
(Financiera Finsol)	205.0	500.0	Pesos	Tiempo indefinido
(Apoyo Económico Familiar)	190.6	200.0	Pesos	Tiempo indefinido
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	403.3	600.0	Pesos	Diciembre 2013
Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario:				
Crédito simple	38.3	60.0	Pesos	Diciembre 2015
Crédito simple	55.4	70.0	Pesos	Julio 2014
Banco Monex, S. A.	50.0	50.0	Pesos	Enero 2013
BBVA Bancomer	260.0	260.0	Pesos	Abril 2015
Bridge Bank N.A.	19.6	5.0	Dólar	Noviembre 2013
Subtotal	2,671.3			

Bono Internacional	2,513.9	193.9	Dólar	Marzo 2015
Interés devengado	51.6			
Total	5,236.8			

Fuente: Información de la Emisora

Al 31 de diciembre de 2011

Saldo	Monto Línea	Denominación	Vencimiento Línea
--------------	--------------------	---------------------	--------------------------

(en millones de pesos)

HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero:

Financiera Independencia:				
Crédito simple	625.0	1,250.0	Pesos	Diciembre 2012
Línea revolvente	-	900.0	Pesos	Diciembre 2013
Finsol Brasil:				
Crédito simple	335.9	45.0	Reales	Enero 2012
Crédito simple	238.8	45.0	Reales	Diciembre 2013
Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo:				
(Financiera Independencia)	809.3	1,000.0	Pesos	Tiempo indefinido
(Financiera Finsol)	377.5	500.0	Pesos	Tiempo indefinido
(Apoyo Económico Familiar)	162.8	200.0	Pesos	Tiempo indefinido
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	410.0	600.0	Pesos	Diciembre 2013
Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario:				
Crédito simple	20.0	30.0	Pesos	Diciembre 2012
Crédito simple	70.0	70.0	Pesos	Julio 2014
Banco Monex, S. A.	50.0	50.0	Pesos	Mayo 2012
Ixe Banco, S. A.	25.0	50.0	Pesos	Diciembre 2012
Subtotal	3,124.3			
Bono Internacional	2,789.5	200.0	Dólar	Marzo 2015
Interés devengado	62.8			
Total	5,976.6			

Fuente: Información de la Emisora

Al 31 de diciembre de 2010

Saldo	Monto Línea	Denominación	Vencimiento Línea
--------------	--------------------	---------------------	--------------------------

(en millones de pesos)

HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple (Crédito simple)	1,250.0	1,250.0	Pesos	Diciembre 2012
HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple (Línea revolvente)	-	1,250.0	Pesos	Diciembre 2013
Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo	166.7	1,280.0	Pesos	Indefinido
Morgan Stanley Emerging Markets Domestic debt fund, Inc	161.7	161.7	Pesos	Febrero 2011
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	150.0	600.0	Pesos	Diciembre 2013
Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo	78.4	700.0	Pesos	Marzo 2011
DWM Securitizations	24.7	2.0	Dólar	Junio 2011
Dexia Micro-Credit Fund Sub Fund Blue Orchard Debt	16.5	33.0	Pesos	Enero 2011
BBVA Gestión, S. A., S.G.I.I.C.	11.0	22.0	Pesos	Enero 2011
Banco Invex, S. A.	2.4	15.0	Pesos	Agosto 2011

Subtotal	1,861.4			
Bono Internacional	2,469.9	200.0	Dólar	Marzo 2015
Interés devengado	11.2			
Total	4,342.5			

Fuente: Información de la Sociedad

(ii) Tesorería

Nuestra tesorería tiene la responsabilidad de proporcionar el efectivo requerido para nuestras operaciones diarias, pagar a nuestros proveedores, centralizar nuestra cobranza e invertir nuestro efectivo. El efectivo disponible (excedentes de tesorería), es invertido en inversiones en instrumentos de renta fija y de disponibilidad inmediata (vencimiento promedio de uno a tres días).

Adicionalmente, tenemos un control interno centralizado responsable de planear los recursos requeridos para nuestras operaciones diarias.

(iii) Certificados Bursátiles

El 27 de junio de 2008, realizamos la emisión de Certificados Bursátiles “FINDEP 08” bajo el Programa 2008, por un total de 7,840,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$784 millones, con vencimiento el 24 de junio de 2011, a una tasa de interés de TIIE más 1.9%. El 24 de junio de 2011 los Certificados Bursátiles “FINDEP 08” fueron pagados en su totalidad.

El 18 de mayo de 2011, realizamos la emisión de los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” bajo el Programa 2011, por un total de 150’000,000 Certificados Bursátiles y un monto de \$1,500’000,000.00, con vencimiento el 14 de mayo de 2014, a una tasa de interés de TIIE más 2.65%. Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles “FINDEP 11” son pagados cada periodo de 28 días.

Durante el término de dichas emisiones, cumplimos con los requisitos de divulgación de información establecidos por la LMV.

(c) Inversiones

En 2012, 2011 y 2010, invertimos \$118.3 millones, \$148.8 millones y \$147.9 millones, respectivamente, en gastos de capital (incluyendo, equipos de procesamiento de datos e información). Nuestro presupuesto actual contempla gastos de capital por aproximadamente \$100 millones durante el 2013, incluyendo inversiones relacionadas con la renovación y equipamiento de oficinas, compra de equipo de cómputo y software, renovación y compra de equipo de transporte. Nuestra administración espera que el flujo de efectivo de operaciones y otras fuentes de liquidez sean suficientes para cumplir con nuestros requerimientos de capital en los siguientes doce meses. Sin embargo, no podemos asegurar que después de los siguientes doce meses los gastos de capital se realicen por los montos actualmente previstos o que podremos financiarlos con el efectivo generado por nuestras futuras operaciones

La siguiente tabla muestra inversiones de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2012, 2011 y 2010.

	Para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
	(en millones de pesos)		
Sistemas de información y equipo de procesamiento de datos	27.5	32.4	32.7
Muebles y equipo de oficina	6.7	14.9	12.3
Equipo de transporte	3.6	8.1	7.3
Renovaciones inmobiliarias	50.5	61.2	42.3
Desarrollo de sistemas	18.3	19.5	19.2
Licencias y programas de cómputo	11.8	12.7	34.1

Bienes inmuebles	0.0	0.0	0.0
Total de gastos de capital	118.3	148.8	147.9

Fuente: Información de la Emisora

(d) Obligaciones y Compromisos Contractuales

La siguiente tabla muestra información respecto de nuestras obligaciones contractuales y compromisos comerciales al 31 de diciembre de 2012.

	Pagos debidos por período			Total
	De enero 2013 a diciembre 2013	De enero 2014 a diciembre 2014	De enero 2015 y en adelante	
	(en millones de pesos)			
Préstamos bancarios y de otras entidades	2,295.4	130.3	2,773.9	5,199.6
Intereses	37.3	0.0	0.0	37.3
Arrendamientos	155.1	120.3	188.2	463.5
Total obligaciones contractuales	2,487.7	250.6	2,962.1	5,700.4

(1) Los montos incluyen intereses devengados al 31 de diciembre de 2012 y no reflejan el interés que pueda devengarse en periodos futuros.

Fuente: Información de la Emisora.

Al cierre del 2012, contábamos con préstamos bancarios y de otras entidades por un total de \$5,236.8 millones, en comparación con los \$5,976.6 millones al 31 de diciembre de 2011, representando una disminución del 12.4%.

(e) Cartera de Inversión

La siguiente tabla muestra la composición de nuestra cartera de inversiones en los períodos indicados:

	Al 31 de diciembre de			
	2012		2011	
	Monto	% del Total	Monto	% del Total
	(en millones de pesos)			
Inversiones	240.1	100.0%	439.1	100.0%

Fuente: Información de la Emisora.

(f) Cuentas de Orden

El monto de las líneas de crédito no utilizadas por nuestros clientes es registrado en cuentas de orden. Ver nota 7 de los Estados Financieros Consolidados 2012 y 2011.

ii) Control Interno

Nuestros procesos de control interno están principalmente enfocados en administración de efectivo, conciliación de cuentas bancarias y actividades de cobranza de créditos.

Nuestra tesorería tiene la responsabilidad de proporcionar el efectivo requerido para nuestras operaciones diarias, pagar a nuestros proveedores, centralizar nuestra cobranza e invertir nuestro efectivo. El efectivo disponible es invertido en valores con instituciones financieras (casas de bolsa, sociedades de inversión, etc.) con vencimiento promedio de un día, es decir, de disponibilidad inmediata.

Adicionalmente, tenemos un control interno centralizado responsable de planear los recursos requeridos para nuestras operaciones diarias. Todos estos procedimientos se realizan a través de un sofisticado sistema electrónico que está conectado a todas nuestras sucursales y oficinas. El sistema está diseñado para minimizar el riesgo de fraude o el uso inadecuado o ineficiente de nuestro efectivo y estandariza el control.

Entre otras políticas de control, tenemos únicamente tres tipos cuentas bancarias: una para el desembolso de los créditos, una para el pago a proveedores y gastos de administración, y una para la concentración de nuestra cobranza. No se emite cheque alguno para el desembolso de los créditos si no se sigue el proceso de aprobación interna del crédito.

La cobranza recibida por cada una de nuestras oficinas se monitorea y concilia diariamente. Esto nos permite detectar de inmediato cualquier posible error relacionado con el registro y control de efectivo.

La tesorería emite un Reporte de Tesorería Diario, que se comparte con nuestro departamento de contabilidad para que este último revise y valide todas las operaciones diarias de nuestro negocio. Nuestro departamento de auditoría interna tiene la responsabilidad de auditar todos nuestros procesos y sistemas y es responsable de compartir todos sus hallazgos y conclusiones con nuestro comité de auditoría y prácticas societarias, nuestro director general y cualquier otra área afectada para su inmediata atención.

Nuestro auditor interno, también brinda apoyo técnico y profesional permanente al comité de auditoría y prácticas societarias y a otras áreas y departamentos a los que el comité de auditoría y prácticas societarias pueda solicitar asesoría o informes. El auditor interno no sólo revisa los procesos internos de nuestro negocio principal, sino que en general es responsable de verificar el adecuado cumplimiento de nuestros procedimientos, políticas y reglamentos internos aplicables. Nuestro Comité de Auditoría y el área de contraloría son el nexo directo con nuestro auditor externo.

El Comité de Administración Integral de Riesgos es responsable de monitorear la exposición del nivel de riesgo de la Compañía, así mismo, se encarga de revisar las políticas de control para la exposición del riesgo operacional y legal de la Compañía. El Comité supervisa los procedimientos relacionados con el riesgo, así como el riesgo relacionado con la cartera de crédito. Además define las políticas y métricas para el análisis, control y mitigación de la exposición al riesgo en general.

e) Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas

Mediante oficio 310-85406/2009 del 2 de marzo de 2009, la CNBV informó a la Sociedad que debe realizar el cálculo de la creación de reservas de crédito con base en las diferentes metodologías establecidas por la CNBV para instituciones de crédito, de conformidad con la metodología general o las metodologías internas previstas en la Circular Única para Bancos, sin que en este último caso requiera de la aprobación de la CNBV.

La Sociedad califica su cartera de crédito utilizando una metodología interna basada en la probabilidad de incumplimiento de los acreditados y en la severidad de la pérdida del crédito, de acuerdo con lo establecido en el artículo 93 de las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito.

La PI es la probabilidad de que un deudor caiga en incumplimiento en el plazo de los siguientes seis meses. La Sociedad determina la PI a través de la aplicación de cálculos de índices rotativos de exposición crediticia. Los índices rotativos de exposición crediticia consideran la probabilidad existente de que un préstamo pase de su categoría actual a una situación de cancelación en libros (con base en los días que ha estado vencido). La Sociedad utiliza un promedio de los cálculos de los índices rotativos de exposición crediticia correspondiente al periodo de los últimos 12 meses como su PI.

La PPI es una estimación del importe que la Sociedad esperaría perder en caso de incumplimiento de un deudor. Dado que todos los préstamos de la Sociedad son quirografarios, no existe una garantía, por consiguiente, la Sociedad determina su PPI como el promedio de las pérdidas netas después de considerar el valor presente de los importes recuperados correspondientes al periodo de los últimos 12 meses.

Para los créditos grupales la estimación se determina de manera mensual afectando a los resultados del ejercicio, de acuerdo con estudios que determinan la viabilidad del pago del deudor, realizados por la Administración de la Sociedad; dichos estudios se determinan sobre la cartera vencida.

Los créditos se castigan contablemente cuando presentan 180 o más días naturales de atraso. Dicho castigo se realiza cancelando el saldo insoluto del crédito contra la cuenta de estimación preventiva para riesgos crediticios. Debido al tipo de crédito, AEF realiza el castigo contablemente cuando presentan 120 o más días naturales de atraso y AFI hasta que se agotan todos los recursos de cobro, derivado de que el proceso de cobranza judicial resulta ser bastante efectivo.

Las recuperaciones asociadas a los créditos castigados o eliminados del balance general se reconocen en los resultados del ejercicio cuando se realizan.

Al 31 de diciembre de 2012, la estimación preventiva para riesgos crediticios reportada en el balance de la Sociedad ascendió a \$434.8 millones en comparación con los \$530.5 millones, mostrando una disminución del 18.0%. La estimación preventiva como porcentaje del total de la cartera vencida representó el 117.5% en 2012, en comparación con el 76.4% del 2011. A partir de 2013 la estimación preventiva deberá ser mayor o igual al 100%.

Al 31 de diciembre de 2011, la estimación preventiva para riesgos crediticios reportada en el balance de la Sociedad ascendió a \$530.5 millones en comparación con los \$375.5 millones, mostrando un incremento del 41.3%. La estimación preventiva como porcentaje del total de la cartera vencida representó el 76.4% en 2011, en comparación con el 65.8% del 2010.

Lo anterior, se muestra de manera gráfica a continuación:

	Para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de		
	2012	2011	2010
Información de Calidad Crediticia:			
Cartera de crédito vigente	6,352.8	6,653.6	5,202.8
Cartera de crédito vencida	370.0	694.1	570.2
Total cartera de crédito	6,722.8	7,347.7	5,773.0
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(434.8)	(530.5)	(375.5)
Índices de Calidad Crediticia:			
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del total cartera de crédito	6.5%	7.2%	6.5%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera de crédito vencida	117.5%	76.4%	65.8%
Cartera de crédito vencida como porcentaje del total de cartera de crédito	5.5%	9.4%	9.9%

Fuente: Información de la Emisora

Para una descripción completa de ésta y otras políticas contables, ver nota 3 sobre los Estados Financieros Consolidados que se adjuntan como anexo de este Reporte Anual.

4) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores Externos

Con fecha 22 de agosto de 2012, el Comité de Auditoría y Prácticas Societarias le propuso al Consejo de Administración de Findep la contratación del despacho Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., como nuevo auditor externo de la Sociedad y sus subsidiarias para el ejercicio social 2012. Con esa misma fecha, el Consejo de Administración aprobó la contratación del despacho Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., como Auditor Externo, substituyendo a PricewaterhouseCoopers, S.C.

Los estados financieros por los ejercicios sociales concluidos al 31 de diciembre de 2011, 2010 y 2009, incluidos en este reporte anual han sido auditados por la firma Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza y por los auditores externos anteriores, PricewaterhouseCoopers, S.C.

En los últimos tres ejercicios, los Auditores Externos no han emitido una opinión con salvedad, ni una opinión negativa y no se han abstenido de emitir opinión acerca de los estados financieros de la Emisora.

Nuestro consejo de administración es responsable del nombramiento de nuestros auditores externos conforme a la recomendación del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

En adición a los servicios de auditoría, ni Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. ni los Auditores Externos anteriores, PricewaterhouseCoopers, S.C., nos ha proporcionado servicio alguno adicional.

b) Operaciones con Partes Relacionadas y Conflictos de Interés

Durante el curso ordinario de los negocios, hemos celebrado una diversidad de operaciones con ciertas de nuestras afiliadas y partes relacionadas. Todas las operaciones relevantes celebradas con alguna de nuestras afiliadas o partes relacionadas son evaluadas por nuestro Consejo de Administración, previa opinión de nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias de conformidad con y sujeto a las excepciones que establece la LMV y nuestros Estatutos. Todas las operaciones celebradas entre partes relacionadas se efectuaron en condiciones de mercado. Al efecto, contamos con los estudios de precios de transferencia que soportan las contraprestaciones pagadas y recibidas.

A continuación se encuentra una descripción de las operaciones con partes relacionadas que nuestra administración considera son o eran relevantes para nosotros y que hemos celebrado en los últimos tres años.

Para información adicional acerca de las operaciones con partes relacionadas y afiliadas, véase la Nota 16 de nuestros Estados Financieros Dictaminados que se incluyen en este Reporte Anual.

(i) Otras Operaciones con Subsidiarias

El primero de enero de 2009, celebramos un contrato de prestación de servicios con Servicios de Cambaceo, por virtud del cual, Servicios de Cambaceo se obligó a prestarle a Findep servicios de promoción, venta, comercialización de productos y de asesoría en materia de publicidad. De acuerdo con los términos establecidos en el contrato, se acordó que por los servicios prestados, Findep realizaría pagos quincenales en un monto equivalente a la suma de las comisiones devengadas por los promotores más \$15,000.00 más IVA.

Con fecha primero de enero de 2009, celebramos un contrato con Santa Fe Post (ahora fusionada en Serfincor). Por virtud de dicho contrato, Santa Fe Post se obligó a proporcionar servicios de papelería y mensajería, realizando el pago de las tarifas vigentes de Santa Fe Post al momento de recibir dichos servicios. En virtud de la fusión de Ejecutivos Santa Fe, como sociedad fusionada con Serfincor, como sociedad fusionante, el citado contrato se dio por terminado el primero de enero de 2010.

El primero de enero de 2009 celebramos un contrato por virtud del cual, Ejecutivos Santa Fe le proporcionó a Findep servicios de asesoría administrativa, contable, legal, de ventas, en materia de sistemas de información y

cómputo, en materia de publicidad, así como de administración, archivo y envío de documentación. Los servicios eran pagados mensualmente en una cantidad igual a la nómina mensual de los empleados activos más un 12% más IVA. En virtud de la fusión de Ejecutivos Santa Fe, como sociedad fusionada con Serfincor, como sociedad fusionante, el citado contrato se dio por terminado el primero de enero de 2010.

El primero de enero de 2010, la Sociedad celebró un contrato de prestación de servicios con Conexia, por virtud del cual Conexia presta los servicios de cobranza y verificación telefónica, la atención de la línea telefónica 01800 de la Sociedad, así como todos los servicios *telemarketing* y *administrativos* que las partes estimen convenientes. Así mismo, la Sociedad tiene la opción de contratar con Conexia estaciones de servicios del *call center*. Por lo que se refiere a los servicios administrativos, la contraprestación está sujeta al importe de los gastos efectuados mensualmente por Conexia, según los mismos sean generados para la prestación de servicios y por lo que se refiere a la contraprestación por los servicios de cobranza, verificación y telemarketing, la misma quedó en \$7.50 pesos por hora de estación.

El primero de enero de 2010 celebramos un contrato de suministro de personal con Serfincor. De acuerdo con los términos de dicho contrato, Serfincor proporciona a Findep servicios de asesoría administrativa, contable, legal, ventas, materia de sistemas de información y cómputo, publicidad, así como de administración, archivo y envío de documentación. Los servicios son pagados mensualmente por un monto igual a la nómina mensual de los empleados activos más un 4% más IVA. Este contrato se dio por terminado el 15 de diciembre de 2011, fecha en la cual, Findep y Serfincor celebraron un nuevo contrato de prestación de servicios de asesoría administrativa, contable, legal, ventas, materia de sistemas de información y cómputo, publicidad, así como de administración, archivo y envío de documentación; pacatando una contraprestación del 2.35% más IVA del total del costo operativo derivado de los servicios profesionales prestados. Con fecha 15 de abril de 2012, Findep y Serfincor celebraron un convenio modificatorio por virtud del cual la contraprestación mensual se modificó, quedando la misma en 3.65% más IVA del total del costo operativo derivado de los servicios profesionales prestados. Con fecha primero de agosto de 2012, Findep y Serfincor celebraron un segundo convenio modificatorio por virtud del cual se modificó la contraprestación, quedando la misma en 1.48% más IVA del total del costo operativo derivado de los servicios profesionales prestados.

Con fecha de 2 de enero de 2010, Serfincor y Findep, con la comparecencia de Jorisa, celebraron un contrato de cesión de derechos por virtud del cual, Serfincor cedió a Findep los derechos y obligaciones en un contrato de subarrendamiento (hoy de arrendamiento) celebrado el 6 de mayo de 2006, con relación a 2 (dos) bodegas ubicadas en el E1 y en el E4 de la oficina central de Findep. Las partes acordaron una renta mensual de USD \$532.81 dólares; cantidad que se incrementa anualmente conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el INEGI en el DOF. La vigencia del contrato es indefinida.

Con fecha 2 de enero de 2010, Serfincor y Findep, con la comparecencia de Jorisa, celebraron un contrato de cesión de derechos por virtud del cual, Serfincor cedió a Findep los derechos y obligaciones en un contrato de subarrendamiento (hoy de arrendamiento) celebrado el primero de julio de 2007, respecto de un local ubicado en el sótano 1 de la oficina central de FINDEP. Las partes acordaron una renta mensual de USD\$427.09 dólares; cantidad que se incrementa anualmente conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el INEGI en el DOF. La vigencia del contrato es indefinida.

Con fecha 18 de marzo de 2010, Findep, en su carácter de acreedor, y Finsol Servicios y Financiera Finsol, en su carácter de acreditadas, celebraron un contrato de crédito por un monto de hasta \$500'000,000.00 con el objeto de que Finsol Servicios y Financiera Finsol destinarán el importe del crédito para fondear a personas físicas o morales, incluyendo cualquiera de sus afiliadas. Con fecha 29 de julio de 2010, se celebró un primer convenio modificatorio al contrato de crédito, por virtud del cual Findep incrementó la línea de crédito antes referida, para alcanzar un monto máximo de hasta \$1,000'000,000.00. Con fecha 21 de octubre de 2010, se celebró un segundo convenio modificatorio, con el objeto de aumentar la línea de crédito a un monto máximo de hasta \$1,500'000,000.00.

El primero de junio de 2010, Findep celebró un contrato de prestación de servicios con Financiera Finsol. De conformidad con los términos establecidos en dicho contrato, Findep (i) permite que Financiera Finsol utilice sus líneas telefónicas que tiene contratadas e instaladas en su oficina central; (ii) incluye en su cuenta centralizada de suministro de energía eléctrica, que mantiene con la Comisión Federal de Electricidad, a las sucursales y oficinas que Financiera Finsol mantiene en México y (iii) presta servicios de *call center*, así como los servicios

administrativos que, de tiempo en tiempo, requiera Financiera Finsol. Por los servicios recibidos, Financiera Finsol le paga a la Sociedad lo siguiente: (i) Por el uso de las líneas telefónicas, la cantidad que mensualmente arroje el reporteador del sistema telefónico, dónde se indique las llamadas que Financiera Finsol realizó durante dicho mes; (ii) por incluir en su cuenta centralizada de suministro de energía eléctrica, a las sucursales y oficinas de Financiera Finsol ubicadas en la República Mexicana, la cantidad que le corresponda en proporción al número de sucursales y/o oficinas de Financiera Finsol, en cada fecha de corte; y (iii) por los servicios de *call center*, Financiera Finsol paga a Findep lo siguiente: Minuto Larga Distancia \$0.73; llamadas Locales \$0.85 y por hora posición \$3.50. Por lo que se refiere a los servicios administrativos, la contraprestación está sujeta a los servicios que Financiera Finsol le solicite a Findep mes con mes. El contrato se firmó por el plazo de un año, prorrogable automáticamente por periodos iguales, salvo que las partes acuerden lo contrario.

El 14 de junio de 2010, Findep celebró un contrato de comisión mercantil con Financiera Finsol y posteriormente un convenio modificatorio el 26 de julio de 2011, por virtud del cual, Findep, en su carácter de comisionista, se obligó a recibir los pagos de los clientes acreditados de Financiera Finsol en las sucursales de Findep, quedando obligada a reembolsar a Financiera Finsol el monto de los pagos menos una comisión de \$7.00 más IVA por cada pago recibido. El contrato se firmó por el plazo de un año, prorrogable automáticamente por periodos iguales, salvo que las partes acuerden lo contrario.

El 14 de junio de 2010, Findep celebró un contrato de comisión mercantil con Finsol Vida y posteriormente un convenio modificatorio el 26 de julio de 2011, por virtud del cual Findep, en su carácter de comisionista, se obligó a recibir los pagos de los clientes de Finsol Vida en las sucursales de Findep, quedando obligada a reembolsar el monto de los pagos menos una comisión de \$7.00 más I.V.A. por cada pago recibido. El contrato se firmó por el plazo de un año, prorrogable automáticamente por periodos iguales, salvo que las partes acuerden lo contrario.

El primero de diciembre de 2010, Findep celebró un contrato de prestación de servicios y reembolso de gastos con Fisofo. De acuerdo con los términos establecidos en dicho contrato, Findep se obligó a prestarle a Fisofo servicios administrativos y, en consecuencia, Fisofo se obliga a reembolsar todas las cantidades que Findep erogue en la prestación de dicho servicios.

Con fecha primero de diciembre de 2010, Findep y Fisofo celebraron una cesión de derechos por virtud de la cual Findep comenzó a ceder gradualmente su cartera “*Crediinmediato*” y “*Crediinmediato Simple*”. Como contraprestación, las partes pactaron una cantidad que será igual a la del valor contable de la cartera al momento en que la misma sea totalmente cedida. Posteriormente, con fecha 30 de diciembre de 2011, Findep y Fisofo celebraron un convenio modificatorio, acordando que Fisofo pagará a Findep como contraprestación, una cantidad que será igual al valor contable de la cartera al momento en que quede totalmente cedida; así como, ampliaron la vigencia de la cesión hasta el 31 de diciembre de 2013.

Con fecha primero de diciembre de 2010, Findep, en su carácter de acreedor, y Fisofo, en su carácter de acreditada, celebraron un contrato de crédito revolvente por un monto de hasta \$500'000,000.00 con el objeto de que Fisofo destinará el importe del crédito para fondar a personas físicas o morales, incluyendo cualquiera de sus afiliadas. Con fecha 31 de diciembre de 2011, Findep y Fisofo celebraron un convenio modificatorio por virtud del cual modificaron las cláusulas relativas a las amortizaciones, intereses y pagos anticipados.

El primero de enero de 2011, Findep celebró un contrato de prestación de servicios y reembolso de gastos con Findependencia. De acuerdo con los términos establecidos en dicho contrato, Findep se obligó a prestarle a Findependencia servicios administrativos y, en consecuencia, Findependencia se obliga a reembolsar todas las cantidades que Findep erogue en la prestación de dicho servicios.

Con fecha primero de enero de 2011, Findep y Fisofo celebraron un contrato de licencia de marcas por virtud del cual Findep le otorgó a Fisofo una licencia no exclusiva e intrasferible para el uso y explotación de las marcas y avisos comerciales, propiedad de Findep, que en dicho contrato se especificaron.

Con fecha 14 de marzo de 2011, Findep, en su carácter de acreedor, y AEF, en su carácter de acreditada, celebraron un contrato de crédito revolvente por un monto de hasta \$756'000,000.00 con el objeto de que AEF destinara el importe del crédito para fondar a personas físicas o morales, incluyendo cualquiera de sus afiliadas.

Con fecha primero de mayo de 2011, Findep y Finsol Servicios, celebraron una cesión de derechos por virtud de la cual, Finsol Servicios, con la comparecencia y anuencia del Instituto Finsol, cedió a Findep todos los derechos y obligaciones derivadas de los contratos de crédito simple que Finsol Servicios, en su carácter de acreedor, celebró con el Finsol Brasil, en su calidad de acreditado, con fechas: (i) 26 de abril de 2010, hasta por la cantidad de \$73,000,000.00; (ii) 13 de julio de 2010, hasta por la cantidad \$38'220,000.00; (iii) 27 de agosto de 2010, hasta por la cantidad de \$78'102,000.00; (iv) 19 de octubre 2010, hasta por la cantidad de \$24'800,000.00; (v) 18 de noviembre 2010, hasta por la cantidad de \$37'122,000.00; y (vi) 10 de diciembre 2010, hasta por la cantidad de \$24'920,000.00. Con fecha primero de julio de 2011, Findep, en su carácter de nueva acreedora y Finsol Brasil, en su calidad de deudor, celebraron un convenio modificatorio a los contratos de crédito citados, conviniendo las partes que los importes de los montos dispuestos en los contratos de crédito, más sus intereses y demás accesorios generados hasta esa fecha por Finsol Brasil, serían redocumentados en dólares de los Estados Unidos, tomando como tipo de cambio el determinado en la operación de compra para envío de dicha divisa, siéndoles aplicables, a partir de esa fecha, las tasas de interés señaladas en dicho convenio.

El primero de agosto de 2011, Findep y Fisofo celebraron un convenio de compensación de deudas, debido a que son acreedoras y deudoras recíprocas en el contrato de crédito de fecha primero de diciembre de 2010, en su convenio modificatorio de fecha 31 de diciembre de 2011 y en el contrato de prestación de servicios de fecha primero de diciembre de 2010, conviniendo en que compensarían sus deudas cada 30 días hasta la liquidación total de las mismas.

Con fecha 2 de agosto de 2011, Findep, en su carácter de acreedor, y el Finsol Brasil, en su carácter de acreditada, celebraron un contrato de crédito simple por un monto de hasta USD\$3'000,000.00 con el objeto de que Finsol Brasil destinará el importe del crédito en el otorgamiento de microcréditos a propietarios de pequeños negocios formales e informales, de bajos ingresos de los sectores de comercio, producción o servicios en el mercado brasileño.

Con fecha 24 de agosto de 2011, Findep, en su carácter de acreedor, y AFI, en su carácter de acreditada, celebraron un contrato de crédito revolvente por un monto de hasta USD \$3'000,000.00 con el objeto de que AFI destinará el importe del crédito a capital de trabajo. Con fecha 8 de agosto de 2012, Findep y AFI celebraron un convenio modificatorio por virtud del cual se incrementó el crédito hasta USD \$10,000,000.00 y se modificó la tasa de interés ordinaria.

Con fecha 23 de marzo de 2012, Findep y AEF celebraron un contrato de prestación de servicios por virtud del cual, Findep le presta a AEF servicios de call center. Como contraprestación AEF le paga \$0.85 pesos más IVA por llamadas locales de salida; \$40.71 más IVA por minutos de larga distancia, y \$3.50 pesos más IVA por hora de posición. La vigencia del contrato de es un año prorrogable automáticamente,

(ii) Otras Operaciones con Partes Relacionadas

El 1 de marzo de 2009, Findep celebró un contrato de arrendamiento con Jorisa respecto de 53 cajones de estacionamiento y 4 bodegas ubicadas en los sótanos 1, 2, 3 y 4 de la oficina central de Findep. Con fecha 1 de julio de 2009, Findep y Jorisa celebraron un primer convenio modificatorio al contrato de arrendamiento por virtud del cual se añadieron 10 cajones de estacionamiento. Con fecha 1 de junio de 2010, se celebró un segundo convenio modificatorio al contrato de arrendamiento por virtud del cual se modificaron las superficies de dos bodegas. En vista de lo anterior y en virtud del segundo convenio modificatorio, Findep paga a Jorisa una renta mensual de USD \$6,300.00 más IVA por los 63 cajones de estacionamiento y de USD \$1,220.70 más IVA por las 4 bodegas; cantidades que se incrementan anualmente conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el INEGI en el DOF

Con fecha 01 de marzo de 2009, Findep celebró un contrato de arrendamiento con Jorisa respecto de los locales 122, 301, 350, 410, 420 y 430 ubicados dentro de la oficina central de Findep, con derecho al uso de 143 cajones de estacionamiento, el uso de una bodega ubicada en el nivel E4 y una subestación y planta de emergencia. Las partes acordaron una renta mensual de USD \$107,224.75 más IVA; cantidad que se incrementa anualmente conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el INEGI en el DOF. Con fecha 31 de diciembre de 2012, Findep y Jorisa celebraron un convenio modificatorio por virtud del cual, (i) Findep le devolvió a Jorisa el uso y goce del local 122, así como de 17 cajones de estacionamiento; (ii) Findep le devolvió a Jorisa el uso y goce de un

área de 722.70 metros cuadrados ubicada dentro del local 410, quedando con una superficie total rentable de 213.23 metros cuadrados; (iii) Findep tomó un espacio adicional de 248.52 metros cuadrados dentro del local 301, quedando con una superficie total rentable de 914.21 metros cuadrados; (iv) se modificó la asignación de cajones de uso exclusivo, quedando Findep con derecho al uso exclusivo de 103 cajones de estacionamiento, y (vi) se prorrogó la vigencia hasta el 31 de diciembre de 2017. Las partes acordaron una renta mensual de USD \$83,638.75 más IVA.

El 1 de noviembre de 2010, Findep celebró un contrato de arrendamiento con Jorisa respecto de un área rentable de 221.57 metros cuadrados, ubicada dentro del local 040 – E de la planta baja, así como un área rentable de 221.95 metros cuadrados ubicada dentro del local 312 – B del piso tres de la oficina central de Findep, con derecho al uso de 15 cajones de estacionamiento. Dicho contrato contempla una renta mensual de USD \$11,088.00 más IVA. Adicionalmente, de acuerdo con los términos de dicho contrato, se otorgó el uso y goce de 5 cajones de estacionamiento por los cuales se paga una renta mensual de USD \$500.00 más IVA. Con fecha 15 de enero de 2013, Findep y Jorisa celebraron un convenio modificatorio por virtud del cual, (i) Findep le devolvió a Jorisa el uso y goce del área rentable de 221.95 metros cuadrados, ubicada dentro del local 312 – B del piso tres de la oficina central de Findep y de 9 cajones de estacionamiento, (ii) se acordó que el contrato de arrendamiento continuará únicamente sobre el área rentable de 221.57 metros cuadrados, ubicada dentro del local 040 – E de la oficina central de Findep, (iii) se modificará la asignación de cajones de uso exclusivo, quedando Findep con derecho al uso exclusivo de 6 cajones de estacionamiento; (iv) adicionalmente Findep tomó en arrendamiento 6 cajones extras; y (v) se prorrogó la vigencia hasta el 31 de diciembre de 2017. Las partes acordaron una renta mensual de USD \$5,539.25 más IVA, por lo locales; y de USD \$500.00 más IVA, por los 6 cajones extra.

El 1 de agosto de 2007, Ejecutivos Santa Fe (la que fue posteriormente fusionada en Serfincor) celebró un contrato de prestación de servicios con el Sr. Rión, uno de nuestros accionistas. De conformidad con este contrato, el Sr. Rión nos proporcionó sus servicios de planeación estratégica financiera y consultoría en materia bursátil, financiera y administrativa, así como estudios y análisis para la obtención de financiamiento para la empresa. Dichos servicios fueron pagados durante el año 2007 por un monto total anual equivalente a \$12'050,000 más el IVA, menos las retenciones de IVA e ISR. Por lo que corresponde al ejercicio 2008, dichos servicios fueron pagados por un monto total anual equivalente a \$21,391,600 más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR. El contrato fue posteriormente modificado el 1 de enero de 2009, y durante dicho ejercicio los pagos realizados por Ejecutivos Santa Fe al Sr. Rión fueron de \$25,532,342 más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR. Las obligaciones y derechos de Ejecutivos Santa Fe conforme a este contrato fueron asumidos por Serfincor con motivo de la fusión de Ejecutivos Santa Fe en Serfincor. La vigencia del contrato terminó el 31 de diciembre de 2009.

Con fecha primero de enero de 2010, Serfincor y el Sr. Rión celebraron un contrato de prestación de servicios. Durante dicho ejercicio, los servicios pagados por Serfincor al Ing. Rión ascendieron a la cantidad de \$25,264,066.00 más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR.

Con fecha primero de enero de 2011, Serfincor y el Sr. Rión celebraron dos nuevos contratos de prestación de servicios. En el primer contrato de prestación de servicios, los servicios pagados por Serfincor al Ing. Rión ascendieron a la cantidad de \$9,672,000.00 más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR; en el segundo contrato de prestación de servicios, los servicios pagados por Serfincor al Ing. Rión ascendieron a la cantidad de \$8,689,721.14.00 más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR.

Con fecha primero de enero de 2012, Serfincor y el Sr. Rión celebraron dos nuevos contratos de prestación de servicios. En el primer contrato de prestación de servicios, los servicios pagados por Serfincor al Ing. Rión ascendieron a la cantidad de \$9,222,000.00 pesos, más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR; en el segundo contrato de prestación de servicios, los servicios pagados por Serfincor al Ing. Rión ascendieron a la cantidad de \$2,359,043.88 pesos más IVA, menos las retenciones correspondientes de IVA e ISR.

Con fecha 30 de abril de 2011, Jorisa, en su carácter de acreedor, y Findep, en su carácter de acreditada, celebraron un contrato de crédito simple por un monto de hasta \$85'000,000.00 con el objeto de que Findep destinará el importe del crédito para el ejercicio de su actividad principal.

En sesión del Consejo de Administración de Findep celebrada el 17 de agosto de 2011, se autorizó que Findep actuara como fiador y/o obligado solidario de AEF y Financiera Finsol en los siguientes contratos:

1.- Contrato de Apertura de Crédito Simple con garantía Prendaria

Acreedor: Nacional Financiera, S.N.C., como Fiduciaria en el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

Acreditada: Apoyo Económico Familiar, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Fiadora: Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Monto del Crédito: \$70'000,000.00 (setenta millones de pesos 00/100 M.N.).

2.- Contrato de Crédito en Cuenta Corriente

Acreedor: Nacional Financiera, S.N.C.

Acreditada: Apoyo Económico Familiar, S.A. DE C.V., SOFOM, E.N.R.

Fiadora: Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Monto del Crédito: \$200'000,000.00 (doscientos millones de pesos 00/100 M.N.)

3.- Contrato de Apertura de Crédito Revolvente con Garantía Prendaria

Acreedor: Banco Monex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Monex Grupo Financiero.

Acreditada: Financiera Finsol, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Obligado Solidario y Aval: Financiera Independencia, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.N.R.

Monto del Crédito: \$50'000,000.00 (cincuenta millones de pesos 00/100 M.N.).

4.- Contrato de Crédito en Cuenta Corriente

Acreedor: Nacional Financiera, S.N.C.

Acreditada: Financiera Finsol, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Fiadora: Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Monto del Crédito: \$500'000,000.00 (Quinientos millones de pesos 00/100 M.N.).

En sesión del Consejo de Administración de Findep celebrada el 19 de octubre de 2011, se autorizó que Findep actuara como fiador de Financiera Finsol en los siguientes contratos:

1.- Contrato de Apertura de Crédito Revolvente con garantía Prendaria

Acreedor: Nacional Financiera, S.N.C., como Fiduciaria en el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM).

Monto del Crédito: \$70'000,000.00 (setenta millones de pesos 00/100 M.N.).

Plazo: 3 años

2.- Contrato de Apertura de Crédito Simple con garantía Prendaria

Acreedor: Nacional Financiera, S.N.C., como Fiduciaria en el Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

Monto del Crédito: \$100'000,000.00 (cien millones de pesos 00/100 M.N.).

Plazo: 3 años

c) Administradores y Accionistas

(i) Consejo de Administración

Nuestro Consejo de Administración se encuentra actualmente integrado por 14 miembros propietarios designados por un período de un año por nuestra asamblea general ordinaria de accionistas. Todos nuestros consejeros actuales fueron electos o ratificados por la asamblea general ordinaria de accionistas de fecha 23 de abril de 2013. Nuestro Consejo de Administración sesiona por lo menos 4 veces al año. De conformidad con la LMV, al menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración debe ser independiente.

A continuación se incluyen los nombres de los miembros de nuestro consejo de administración, su edad, ocupación principal y su experiencia profesional.

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Independiente</u>	<u>Años con Financiera al 31 de diciembre de</u>
---------------	--------------	----------------------	--

			<u>2012</u>
José Luis Rión Santisteban	Presidente	No	19
Roberto Alfredo Cantú López	Consejero	No	19
Horacio Altamirano González	Consejero	No	17
Carlos Morodo Santisteban	Consejero	No	18
Guillermo Barroso Montull	Consejero	No	17
Noel González Cawley	Consejero	No	19
Héctor Ángel Rodríguez Acosta ⁽¹⁾	Consejero	Si	17
Roberto Servitje Achútegui ⁽¹⁾	Consejero	Si	5
Ana Paula Rión Cantú	Consejero	No	6
José Ramón Elizondo Anaya ⁽¹⁾	Consejero	Si	12
Carlos Javier de la Paz Mena ⁽¹⁾	Consejero	Si	18
José Rión Cantú	Consejero	No	4
Maite Rión Cantú	Consejero	No	1
Mauricio Galán Medina	Consejero	No	1 mes

⁽¹⁾ Consejeros Independientes

Fuente: Información de la Sociedad

José Luis Rión Santisteban nació en 1952. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana y un Curso de Alta Dirección (AD-2) por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas, IPADE. El Sr. Rión ha ocupado cargos como Director General de InverMéxico, S.A. de C.V., Casa de Bolsa, presidente ejecutivo de Grupo Mexival/Banpais, S.A. de C.V., y como director general y presidente del consejo de Multivalores, S.A. de C.V., Casa de Bolsa. Además de ser nuestro fundador y Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad, también funge como presidente del consejo de administración de Jorisa, y miembro del consejo de administración de HSBC México. Asimismo, el Sr. Rión es miembro del consejo de administración de Corporación Zapata, S.A. de C.V., Unión de Crédito Empresarial, U-Storage, S.A. de C.V., así como miembro del comité de valuación de AGROS, S.A. de C.V. y Agrosid, S.A. de C.V.

Roberto Cantú López nació en 1929. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Mecánica por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y una Maestría en Ingeniería Mecánica por la Universidad de Purdue. El Sr. Cantú tiene una amplia experiencia en la construcción, así como en el manejo de maquinaria pesada y en materia inmobiliaria. Actualmente es consejero de nuestro Consejo de Administración, y miembro del consejo de administración de El Camarón Dorado, S.A. de C.V., y de Ensamblados de Madera, S.A. de C.V. El Sr. Cantú es el suegro del Ing. Rión.

Horacio Altamirano González nació en 1949. Tiene una Licenciatura en Economía por la Universidad de San Francisco. El Sr. Altamirano actualmente es el Director General de Grupo Videomax, S.A. de C.V. y es miembro de nuestro Consejo de Administración.

Carlos Morodo Santisteban nació en 1954. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana y una Maestría en Administración y Negocios por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. El Sr. Morodo actualmente ocupa el cargo de director general de Morysan, S.A. de C.V. y Papelera Veracruzana, S.A. de C.V., y es miembro del consejo de administración de Morodo Santisteban, S.A. de C.V., Almacenadora del Valle de México, S.A. de C.V., Cámaras Industriales y Asociaciones y Financiera. También es presidente de Cámaras Industriales y Asociaciones y vicepresidente de la Confederación de Cámaras Industriales. El Sr. Morodo es primo del Ing. Rión.

Guillermo Barroso Montull nació en 1954. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Anáhuac y una Maestría en Administración y Negocios por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas –IPADE. El Sr. Barroso ha ocupado cargos como Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Cerillera y Consejero de la Cámara Nacional de la Industria del Papel y de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra). Él ocupó los cargos de tesorero y vicepresidente de Concamin, presidente de COECE y miembro del consejo de administración de la Comisión de Cooperación Ambiental de Norteamérica.

Noel González Cawley nació en 1955. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Electrónica por la Universidad Iberoamericana, una Maestría en Ciencias y un Grado de Ingeniero por la Universidad de Stanford. El Sr. González

fue accionista y director de InverMéxico, S.A. de C.V. Casa de Bolsa, y director general adjunto de Banpais, S.A. en el área de sistemas. El Sr. González, ha fungido como nuestro Director General desde nuestra constitución hasta el mes de junio de 2012 donde fue nombrando Vicepresidente Ejecutivo del grupo.

Héctor Ángel Rodríguez Acosta nació en 1951. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Electrónica por el Instituto Politécnico Nacional y una Maestría por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas o IPADE. El Sr. Rodríguez además de ser miembro de nuestro Consejo de Administración, es miembro del consejo de administración de Unión de Crédito Altamira (financiero), Envases Laminados, S.A. de C.V., Zeus Digital, S.A. de C.V. y Mexicana de Transferencias, S.A. de C.V. Actualmente, el Sr. Rodríguez es presidente del consejo y director general de Mexicana de Transferencias, S.A. de C.V.

Roberto Servitje Achútegui nació en 1953. Tiene una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Iberoamericana y una Maestría en Administración de Negocios por la Universidad Northwestern. El Sr. Servitje trabajó por más de dieciséis años en Grupo Bimbo, S.A. de C.V. ocupando varios cargos, inclusive el cargo de vicepresidente ejecutivo. Además de ser miembro de nuestro Consejo de Administración, es consejero de Banco Azteca, S.A. y presidente del consejo de administración de Financiera de Occidente, S.A. Actualmente, el Sr. Servitje es director general y presidente del consejo de administración de Grupo Altex, S.A. de C.V.

Ana Paula Rión Cantú nació en 1981. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana. Además de ser miembro del Consejo de Administración de la Sociedad, la Ing. Rión ocupó diversos cargos en el área comercial de la Compañía, así como la Gerencia de Evaluación de Proyectos. La Ing. Rión es hija del Ing. Rión.

José Ramón Elizondo Anaya nació en 1954. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por la Universidad La Salle y una Maestría en Administración y Negocios por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. El Sr. Elizondo además de ser miembro de nuestro Consejo de Administración, es consejero de Ecko, S.A.B., Industrias Voit, S.A. de C.V., Editorial Premiere, S.A. de C.V., Grupo Embotelladoras Unidas S.A.B. de C.V., Grupo Azucarero México, Grupo Martí, S.A.B., Q.B. Industrias, S.A.B. de C.V. y Unefon S.A. de C.V. en donde adicionalmente es miembro del comité de auditoría. Actualmente, el Sr. Elizondo es presidente del consejo de administración de Fomento de Capital, S.A. de C.V.

Carlos Javier de la Paz Mena nació en 1940. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. El Sr. De la Paz además de ser miembro de nuestro Consejo de Administración, es también es miembro del consejo de administración de Estafeta Mexicana, S.A. de C.V., Multivalores, S.A. de C.V., Grupo Financiero y Mexplus, S.A., Sinca.

José Rión Cantú, nació en 1984. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana. Actualmente, el Lic. Rión estudió una maestría en Administración de Empresas en la Universidad de Stanford. El Lic. Rión es hijo del Ing. Rión.

Maite Rión Cantú nació en 1986. Tiene una Licenciatura es Ingeniera Industrial por la Universidad Iberoamericana. Cuenta con estudios en Kellogg Graduate School of Management y Booth School of Business, así como un Diplomado en Finanzas Corporativas por la Universidad Iberoamericana. Es parte del Consejo de Administración de la Sociedad desde abril de 2012. La Ing. Rión es hija del Ing. Rión.

Mauricio Galán Medina, nació en 1960. Tiene una licenciatura en Economía y Diplomado en Finanzas por el ITAM, así como una Maestría en Economía por la Universidad de Texas. El Sr. Galán fue fundador de AEF y AFI. Previo a su incorporación a Financiera Independencia se desempeño en varios cargos dentro de Citigroup como Director de Mercado Hispano en Citibank, CA y Director General de Crédito Familiar. El Sr. Galán actualmente es el Director General de Financiera Independencia.

Consejeros Suplentes

Los consejeros suplentes pueden ser designados por acuerdo de la asamblea general de accionistas con el objeto de sustituir a sus respectivos consejeros titulares en sus ausencias permanentes o temporales. Un consejero suplente

asiste a las sesiones del Consejo de Administración cuando sea convocado para sustituir a su respectivo consejero titular. A la fecha del presente Reporte Anual, en el Consejo de Administración de la Sociedad no hay consejeros suplentes nombrados.

Secretario del Consejo de Administración

El Secretario, no miembro, del Consejo de Administración es el Sr. Iker Ignacio Arriola Peñalosa, socio de White & Case, S.C.

(ii) Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Nuestro Comité de Auditoría y Prácticas Societarias actualmente está integrado por 4 miembros los cuales son designados por períodos de un año por nuestra asamblea general ordinaria de accionistas. La totalidad de nuestros miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias son expertos financieros y son consejeros independientes.

A continuación se señalan los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

Nombre	Cargo	Independiente
Carlos Javier de la Paz Mena	Presidente	Si
José Ramón Elizondo Anaya	Consejero	Si
Roberto Servitje Achútegui	Consejero	Si
Héctor Ángel Rodríguez Acosta	Consejero	Si

Fuente: Información de la Sociedad

Aunque actualmente no existen formalmente otros comités operativos, los miembros de nuestra administración y personal se reúnen regularmente para discutir y dar seguimiento a asuntos que son importantes para nuestra operación diaria, incluyendo nuestras políticas sobre préstamos y nuestro sistema de informática y tecnología.

(iii) Principales Funcionarios

A continuación se señalan los nombres y cargos de los principales funcionarios de la Sociedad. Sus cargos son por períodos indefinidos.

Nombre	Cargo	Años con Financiera al 31 de diciembre de 2012	Edad	Experiencia en Sector Financiero
Noel González Cawley	Vicepresidente Ejecutivo	19	57	30
Mauricio Galán Medina	Director General Financiera Independencia	1	53	25
Luis Miguel Díaz-Llaneza Langenscheidt	Director de Administración y Finanzas	3	43	18
Benito E. Pacheco Zavala	Director de Auditoría Interna	6	64	26
Héctor Eguiarte Sakar	Director de Cobranza	18	57	18
Juan José de la Garza Arce	Director Comercial	2	44	5
Rubén Cohen Tietzch	Director de Crédito por Nómina	2	43	2
José Alberto Pérez de Acha	Director de Sistemas	1	42	18
Guadalupe Robles Gil	Directora de Operaciones	11	45	16
Mónica Patricia Aznar Pérez	Directora de Recursos Humanos	14	53	15
Norma Angélica Castro Reyes	Director de Crédito Grupal (Finsol)	3	43	22
Marcelo George de Melo Pinto	Director de Crédito Grupal (Finsol Brasil)	3	48	22
Arturo Casillas Alfaro	Director de Apoyo Económico	3	52	17
Rick Parras	Director de Apoyo Financiero Inc.	3	50	28

Fuente: Información de la Sociedad

En junio de 2012, el Consejo de Administración nombró al Ingeniero Noel González Cawley, anterior Director General de Financiera Independencia, como Vicepresidente Ejecutivo del grupo, a cargo del liderazgo estratégico

del grupo de compañías. En consecuencia, Mauricio Galán Medina, hasta ese momento Director General de Apoyo Económico Familiar, fue nombrado Director General de Financiera Independencia.

En promedio, nuestros principales funcionarios tienen 17 años de experiencia en la industria de los servicios financieros en México.

A continuación se señalan las biografías de nuestros principales funcionarios.

Noel González Cawley. Véase sección 4 c) — “Administradores y Accionistas”, inciso i) — “Consejo de Administración”.

Mauricio Galán Medina, nació en 1960. Tiene una licenciatura en Economía y Diplomado en Finanzas por el ITAM, así como una Maestría en Economía por la Universidad de Texas. El Sr. Galán fue fundador de AEF y AFI. Previo a su incorporación a Financiera Independencia se desempeñó en varios cargos dentro de Citigroup como Director de Mercado Hispano en Citibank, CA y Director General de Crédito Familiar. El Sr. Galán es desde junio de 2012 el Director General de Independencia.

Luis Miguel Díaz-Llaneza Langenscheidt nació en 1969. Tiene una Licenciatura en Administración de Empresas por Trinity University, así como una Maestría en Administración de Empresas (MBA) por Georgetown University. Previo a su incorporación a Financiera Independencia, el Sr. Díaz-Llaneza se desempeñó como Director General y fundador de Ampersand Soluciones de Lealtad (propiedad de Grupo Posadas), anteriormente fue Vicepresidente Regional para América Latina y el Caribe y Director General para México de American Express Establishment Services. El Sr. Díaz-Llaneza actualmente es nuestro director de Administración y Finanzas.

Benito E. Pacheco Zavala nació en 1948. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por la Escuela Bancaria y Comercial. El Sr. Pacheco tiene una amplia experiencia en auditoría interna con instituciones financieras y fue miembro activo de la Comisión de Principios de Contabilidad del IMCP. El Sr. Pacheco es el Director de Auditoría Interna de la Sociedad.

Héctor Eguiarte Sakar nació en 1955. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Iberoamericana. El Sr. Eguiarte trabajó como gerente regional desde 1994 y a partir de 1999 ocupa el cargo de Director de Crédito y Cobranza. El Sr. Eguiarte ha participado como conferencista en distintos seminarios relativos a finanzas y crédito.

Juan José de la Garza Arce nació en 1968. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey así como una Maestría en Negocios por el IPADE. El Ing. de la Garza ha ocupado diversas posiciones estratégicas en empresas multinacionales, en las áreas de mercadotecnia, operaciones, y ventas. Previo a su incorporación a Financiera Independencia, el Ing. de la Garza se desempeñó como Vicepresidente de Mercadotecnia de YUM Restaurants Mexico, corporación que comprende las cadenas Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut. Anteriormente, el Ing. de la Garza fue Vicepresidente de la división de restaurantes de Walmart de México y es nuestro director comercial.

Rubén Cohen Tietzch nació en 1969. Tiene una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac y cuenta con estudios en Ventas y Mercadotecnia por la Universidad de Kellogg. El Sr. Cohen tiene veinte años de experiencia en el área comercial y desarrollo de nuevos negocios. Previo a su incorporación a Financiera Independencia, se desempeñó como Director para la operación en México de Kidzania. Anteriormente, el Sr. Cohen tuvo una exitosa trayectoria durante 17 años en Quaker State (División de Shell), ocupando diversos cargos, como Director de Mercadotecnia en diferentes divisiones, y finalmente como Director General de Duracell Automotive Batteries. El Sr. Cohen es, actualmente es nuestro director de créditos por nómina.

José Alberto Pérez de Acha, nació en 1970. Ingeniero Industrial con Maestría en Alta Dirección de Empresas por el IPADE. Con 21 años de experiencia en el análisis, diseño e implementación de procesos así como sistemas de tecnología de información en el sector financiero mexicano.

Guadalupe Robles Gil, nació en 1968. Estudió Administración de Empresas en el Instituto Tecnológico Autónomo de México. La Sra. Robles tiene 15 años de experiencia en el sector financiero. Previo a su ingreso a la Sociedad, se desempeñó como Subdirectora de Mercadotecnia en Afore Garante.

Mónica Patricia Aznar Pérez nació en 1959. Tiene una Licenciatura en Psicología por la Universidad de las Américas, Puebla así como un certificado AD-1 del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. La Lic. Aznar se ha dedicado por más de veinte años al área de recursos humanos y diez años al sector financiero. Desde hace cinco años ha desempeñado el cargo de Presidenta del Comité de Recursos Humanos de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas y es actualmente nuestra directora de recursos humanos.

Norma Angélica Castro Reyes nació en 1969. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública. La Lic. Castro tiene amplia experiencia en el sector financiero. Previo a su incorporación a Financiera Independencia la Lic. Castro laboró en Financiera Finsol desde su fundación, desempeñando diversos cargos, incluyendo Directora de Administración y Finanzas, y Directora General Adjunta. Anterior a este cargo, la Lic. Castro se desempeñó como Subdirectora de Administración de Riesgos durante seis años en Grupo Financiero Banorte. Además, fue supervisora en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y es nuestra directora de Finsol.

Marcello George de Melo Pinto nació en 1964. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por la Universidad Potiguar en Rio Grande do Norte, así como tres Pós-Grados, el primero Pos-Grado en Administración Financiera – por FECAP-SP, el segundo Pós-Grado Gestión Contable – por Universidad Federal Brasil y la tercera en Educación Corporativa – por ACCION International – Boston - EUA. Previo a su incorporación a Finsol en Brasil, se desempeñó como Director General del CEAPE – una ONG, Microcrédito por 12 años, después como Director Comercial de ABN-ANRO Bank – Realmicrocrédito por 4 años y actualmente es nuestro Director General de Finsol Brasil desde 2006

Arturo Casillas Alfaro nació en 1963. Tiene una licenciatura en Ingeniería Industrial por el Instituto Politécnico Nacional. El Sr. Casillas trabajó en Crédito Familiar desde 1997 ocupando diversos puestos de supervisión en el área de operaciones. El Sr. Casillas fue fundador de AEF y desde junio del año pasado ocupa el puesto de Director General.

Rick Parras nació en 1962. Rick fue socio fundador de Apoyo Financiero en noviembre de 2007. Antes de fundar Apoyo Financiero, laboró durante 18 años en CitiFinanciera de CitiGroup, tiempo en que formó parte fundamental del grupo que inició las operaciones de Crédito Familiar.

Ninguno de nuestros directivos relevantes tiene relación por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado o civil, incluyendo, cónyuges, concubinas y concubinarios con nuestros consejeros o con otros directivos relevantes.

(iv) Remuneraciones de los Consejeros, Funcionarios y Personas Relacionadas

Durante el 2012, el monto total de compensaciones pagadas a nuestros consejeros, funcionarios principales y sus personas relacionadas fue de aproximadamente \$72.7 millones, lo cual incluye tanto compensaciones fijas (sueldos y salarios) como variables (gratificaciones como aguinaldo y bonos de desempeño) y gastos relacionados con la operación.

Los miembros de nuestro Consejo de Administración, incluyendo el presidente, así como los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias reciben una compensación por sesión a la que asistan y que equivale al valor de una moneda de oro conocida como “centenario” a la fecha de cada reunión.

Creamos un plan de opción de Acciones para incentivar a empleados y administración. Esta estructura consiste en un fideicomiso constituido con una institución financiera de conformidad con la legislación mexicana. La identidad y número de los funcionarios y otros empleados que son incluidos como beneficiarios del plan y el número de Acciones que cada beneficiario tendrá derecho a comprar fueron inicialmente asignados en sesión del consejo de administración el día 23 de enero de 2008 y han sido actualizados periódicamente por dicho consejo de administración. Véase sección 2 b) inciso vi) — “Recursos Humanos”, — “Plan de Opción de Acciones”.

(v) Participación en el Capital Social

Los señores José Luis Rión Santisteban, Roberto Alfredo Cantú López, Horacio Altamirano González, Noel González Cawley, Carlos Morodo Santisteban y Guillermo Daniel Barroso Montull son los únicos miembros de la administración que son tenedores indirectos de más del 1% de nuestro capital social.

Actualmente, el Fideicomiso de Control es titular de 413,430,000 Acciones, y el Fideicomiso Minoritario es titular de 40,129,949 Acciones.

La siguiente tabla contiene información relacionada con la participación accionaria actual al 31 de diciembre de 2012. No existen limitaciones al derecho de voto o derechos de voto preferentes con respecto a nuestras Acciones. Además, los accionistas que cuentan con al menos 10% de nuestro capital social en circulación tienen derecho a designar a un miembro del consejo de administración por cada 10% de nuestro capital social en circulación que sea de su propiedad.

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	
	<u>Serie "Única"</u>	
	<u>Clase I</u>	<u>Clase II</u>
Fideicomiso de Control	174,745,000	238,685,000
Fideicomiso Minoritario	25,255,000	14,874,949
Público Inversionista en la BMV	0	262,324,763
Acciones en Tesorería		45,000,000
Subtotal	200,000,000	560,884,712
Total		760,884,712

Fuente: Información de la Sociedad

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

(i) Estatutos Sociales

A continuación se presenta información sobre nuestro capital social y Estatutos. La descripción resume ciertas disposiciones fundamentales de nuestros Estatutos, los que fueron modificados y reformados en su totalidad el 18 de octubre de 2007 con el fin de adoptar ciertas disposiciones aplicables a nosotros de conformidad con la LMV que regula a las sociedades anónimas bursátiles. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “Regulación del mercado y Normas de Inscripción”. Esta descripción no pretende ser exhaustiva y se basa íntegramente en nuestros Estatutos y en la legislación mexicana.

(a) Constitución

Nos constituimos el 22 de julio de 1993 de conformidad con la legislación mexicana como Independencia, S.A. de C.V., Sofol. El 27 de octubre de 1994 reformamos nuestros Estatutos a fin de modificar nuestra denominación a Financiera Independencia, S.A. de C.V. Sofol. Nos transformamos en una Sofom el 19 de diciembre de 2006 bajo la denominación social Financiera Independencia S.A. de C.V, Sofom, E.N.R. El 18 de octubre de 2007, modificamos y reformamos en su totalidad nuestros Estatutos con el propósito de adoptar ciertas disposiciones de la LMV que nos aplican como una sociedad anónima bursátil listada en el mercado de valores mexicano. Nuestro domicilio social se encuentra en el Distrito Federal. Se presentaron copias de nuestros Estatutos ante la CNBV y la BMV y están disponibles para consulta en las oficinas de la BMV y en su sitio web, <http://www.bmv.com.mx>.

(b) Duración

La duración de la Sociedad conforme a nuestros Estatutos es indefinida.

(c) Objeto Social

Nuestro objeto social, de conformidad con los Estatutos, es el otorgamiento habitual y profesional de créditos y, en general, actuar de manera activa en operaciones crediticias.

(d) Capital Social y Derechos de Voto

A la fecha del presente Reporte Anual, nuestro capital social es variable e importa la cantidad de \$1,387,943,612.00. Nuestro capital social está representado por 760,884,712 Acciones de las cuales 45,000,000 (cuarenta y cinco millones de acciones) se mantienen en la tesorería de la Sociedad para que Eton Park, ejerza, en su caso, su derecho a suscribir dichas Acciones y 715,884,712 Acciones las cuales han sido íntegramente suscritas y pagadas y en circulación. Nuestro capital social está dividido en una parte mínima fija, sin derecho a retiro, representado por 200,000,000 Acciones se encuentran en circulación identificadas como Acciones Clase “I” y una parte variable representada por 515,884,712 Acciones se encuentran en circulación identificadas como Acciones Clase “II”.

Todas nuestras Acciones emitidas, suscritas, pagadas y en circulación son las siguientes:

Parte mínima fija del Capital Social	Parte variable del Capital Social	Capital Social total
200'000,000 Acciones ordinarias Clase “I” con plenos derechos de voto.	515,884,712 Acciones ordinarias Clase “II” con plenos derechos de voto.	760,884,712 Acciones ordinarias.

Cualquier aumento o disminución en la parte mínima fija de capital social debe ser aprobado por la asamblea general extraordinaria de accionistas y consecuentemente, se deben reformar nuestros Estatutos a fin de reflejar dicha aprobación. Cualquier aumento o disminución de la parte variable de nuestro capital debe ser aprobada por la asamblea general ordinaria de accionistas sin que sea necesario reformar los Estatutos.

En el futuro, podríamos emitir capital social adicional. También podríamos emitir acciones con derechos de voto limitado o acciones sin derechos de voto. Esas acciones pueden representar hasta el 25% del capital social listado en la BMV y podrán emitirse con la previa autorización de la CNBV. Las restricciones que pueden imponerse al derecho de voto de estas acciones incluyen, entre otras, limitar el voto de sus tenedores a asuntos relacionados con algún cambio de objeto de la emisora, fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación. A la fecha de este Reporte Anual, no se había emitido ni estaba en circulación ninguna acción con derecho a voto limitado.

(e) Cambios en Nuestro Capital Social y Derechos de Preferencia

Salvo determinadas excepciones relacionadas con acciones de tesorería, y la recompra de acciones de conformidad con las reglas de la LMV, todo aumento y disminución de la parte fija o variable de nuestro capital social debe ser aprobado por la asamblea general extraordinaria o la asamblea general ordinaria, según corresponda. En caso de aumento de capital social (salvo por ofertas públicas de acciones o reventa de acciones de tesorería como resultado de recompras de acciones realizadas de conformidad con las reglas de la LMV), nuestros accionistas tienen el derecho a suscribir y pagar Acciones nuevas emitidas como resultado de dicho aumento en proporción a su participación accionaria a dicha fecha. Véase sección 4 d) — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso i) — “Estatutos”, subinciso (i) — “Recompras de Acciones”.

Asimismo, nuestros Estatutos contemplan que cualquier operación realizada por una persona o grupo de personas para adquirir 9.99% o más de nuestras Acciones en circulación requiere de la previa autorización del Consejo de Administración. Dicha autorización también se requiere para la celebración de contratos que resulten en el ejercicio conjunto de derechos de voto igual o mayor al 9.99% u otro múltiplo de 9.99% de nuestro capital social. En caso que dichas operaciones no cumplan con los requisitos descritos anteriormente, los accionistas en cuestión no podrán ejercer sus respectivos derechos corporativos, incluyendo, sin limitar, sus derechos de voto.

De acuerdo a lo establecido en nuestros Estatutos, las entidades que directa o indirectamente sean controladas por nosotros no tendrán derecho a adquirir, directa o indirectamente, Acciones u otros títulos de crédito que representen nuestras Acciones, a menos que dichas Acciones sean adquiridas a través de una sociedad de inversión.

(f) Asambleas de Accionistas

De conformidad con nuestros Estatutos, las asambleas de accionistas pueden ser ordinarias, extraordinarias y especiales. Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté reservado expresamente para la asamblea extraordinaria y para la aprobación de cualquier tipo de operaciones celebradas con respecto a cualquier entidad controlada por nosotros que, en un ejercicio fiscal, exceda del 20% o más de nuestros activos consolidados de acuerdo con los estados financieros trimestrales más recientes. Las asambleas ordinarias se celebrarán cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social para aprobar, entre otras cuestiones, el informe del Consejo de Administración con respecto a los estados financieros, la designación o ratificación de los miembros del Consejo de Administración, en su caso, el decreto de dividendos y la determinación de los emolumentos de los consejeros.

Son asambleas extraordinarias las que se reúnen para considerar cualquiera de los asuntos a que se refiere el artículo 182 de la LGSM, tales como cambio del objeto social, fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación de la sociedad, modificaciones de los Estatutos, y cualquier otro asunto que de conformidad con nuestros Estatutos deba ser aprobado por una asamblea extraordinaria.

Son asambleas especiales de accionistas las que reúnen a los accionistas de una determinada serie o clase para considerar cualquier asunto que afecte a dichos accionistas pero no a los accionistas de otras series o clases.

De conformidad con nuestros Estatutos, el quórum requerido para una asamblea ordinaria de accionistas en primera convocatoria es cuando menos el 50% de las Acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de la mayoría de las Acciones presentes o representadas en la asamblea. Las asambleas ordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas cualquiera que sea el número de Acciones representadas en la asamblea, y sus resoluciones serán válidamente adoptadas por mayoría de votos. El quórum mínimo requerido para una asamblea extraordinaria de accionistas en primera convocatoria es del 75% de las Acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas si son adoptadas por el voto favorable de al menos el 50% de las Acciones representativas del capital social; las asambleas extraordinarias de accionistas celebradas en virtud de segunda o ulterior convocatoria serán válidamente celebradas con al menos el 50% de las Acciones representativas del capital social y sus resoluciones serán válidas cuando sean adoptadas por el voto favorable de las Acciones que representen más del 50% de dicho capital social.

Las convocatorias para las asambleas de accionistas deberán publicarse en el DOF o en un diario de circulación nacional con cuando menos 15 días naturales de anticipación a la fecha establecida para la asamblea. De conformidad con la legislación mexicana, nuestros Estatutos exigen que toda la información sobre los asuntos que se someterán a la deliberación de la asamblea sea puesta a disposición a partir de la fecha de convocatoria a la asamblea.

(g) Derechos de los Accionistas Minoritarios

Nuestros Estatutos establecen protecciones para los accionistas minoritarios. Los derechos de los accionistas minoritarios son los que deben otorgar las SABs de conformidad con la LMV. Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (a) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección (vi) — “Protección a los Accionistas Minoritarios”.

(h) Información a los Accionistas

El Consejo de Administración es responsable de presentar la siguiente información a la asamblea general ordinaria de accionistas: (i) informes del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias previamente sometidos al Consejo de Administración, (ii) los principales resultados de la revisión de los estados financieros de la emisora (y, en su caso, de sus subsidiarias), (iii) dictamen del auditor externo, (iv) opinión del Consejo de Administración respecto del informe del Director General, previamente sometida al Consejo de Administración, (v) un informe en que se expliquen las políticas principales y criterios contables utilizados en la elaboración de los estados financieros de la

sociedad, y (vi) el informe sobre las operaciones y actividades en las que hubiere intervenido conforme a lo previsto en la LMV.

Nuestros Estados Financieros Consolidados Auditados y nuestros Estados Financieros Consolidados trimestrales no auditados deben darse a conocer de conformidad con las disposiciones generales de la LMV y las normas de carácter general emitidas por la CNBV, y deben estar a disposición del público en el sitio de Internet de la BMV. También se nos exige presentar un informe anual ante la BMV, el que también debe estar disponible en el sitio de Internet de la BMV.

(i) Nombramiento de Consejeros

La LMV establece que los consejos de administración de sociedades anónimas bursátiles deben estar integrados por un máximo de 21 miembros de los cuales al menos el 25% deberán ser “independientes”. La asamblea general de accionistas es responsable del nombramiento de consejeros y sus respectivos suplentes, los cuales en el caso de los consejeros independientes también deben de ser calificados como independientes.

Nuestro Consejo de Administración está compuesto por doce consejeros. El 25% de los miembros del consejo lo conforman consejeros que cumplen la definición de independiente contenida en la LMV.

De conformidad con la legislación mexicana, Véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (a) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección (vi) — “Protección a los Accionistas Minoritarios” y nuestros Estatutos, cualquier accionista o grupo de accionistas que posea el 10% o más de nuestras Acciones pagadas tiene derecho a designar un consejero. La elección de un consejero efectuada por los accionistas minoritarios únicamente podrá ser revocada a partir de la revocación del nombramiento de todos los demás miembros del consejo.

El Consejo de Administración deberá reunirse al menos cada tres meses y en cualquier momento en que sea convocado por su presidente, el comité de auditoría y prácticas societarias, o el 25% o más de los consejeros.

El quórum de asistencia necesario para celebrar válidamente una sesión del Consejo de Administración es de al menos la mayoría de los consejeros, siempre y cuando dicha mayoría no este conformada por consejeros suplentes. Las resoluciones del Consejo de Administración requieren del voto favorable de, por lo menos, el 50% de los consejeros presentes en dicha sesión. El presidente del Consejo de Administración tiene voto de calidad en caso de empate.

(j) Facultades del Consejo de Administración

Nuestros Estatutos establecen que el Consejo de Administración tiene, entre otras cosas, el poder de determinar las estrategias de negocios, así como para vigilar la administración de la sociedad y sus subsidiarias, con base en la relevancia que dichas subsidiarias tiene con respecto a la situación financiera, administrativa y legal de la sociedad. Este amplio poder incluye el nombramiento y revocación del Director General, así como la determinación de las políticas de remuneración del Director General y otros funcionarios. Para una descripción más detallada de dichas facultades y responsabilidades de nuestro Consejo de Administración, véase sección 2 b) — “Descripción del Negocio”, inciso v) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección (vi) — “Protección a los Accionistas Minoritarios” e inciso vi) — “Recursos Humanos” — Plan de Opción de Acciones”.

(k) Facultades del Director General

Nuestros Estatutos establecen que nuestro Director General cuenta con el poder de administrar y conducir y ejecutar nuestros objetivos de negocios de acuerdo con nuestras estrategias, políticas y lineamientos determinados y aprobados por nuestro Consejo de Administración. Para cumplir con estas responsabilidades, el Director General cuenta con poderes para actos de administración, pleitos y cobranzas y, con ciertas limitaciones, poderes para actos de dominio (de acuerdo con las disposiciones de nuestro Consejo de Administración). El Director General es responsable, entre otras actividades, de: (i) dar cumplimiento a las resoluciones de las asambleas de accionistas y del

Consejo de Administración conforme a las instrucciones que, en su caso, le gire la propia asamblea o el Consejo, (ii) difundir información relevante y eventos que deben de ser revelados al público de conformidad con lo previsto por la LMV, (iii) verificar que se realicen, en su caso, las aportaciones de capital realizadas por los accionistas, (iv) dar cumplimiento a los requisitos legales con respecto a los dividendos que se paguen a nuestros accionistas, y (v) elaborar y presentar al Consejo de Administración los informes, estrategias de negocios y demás información conforme a la LMV.

(l) Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Tenemos un Comité de Auditoría y Prácticas Societarias compuesto por cuatro miembros de entre los miembros del Consejo de Administración, los cuales son independientes. El presidente de este comité únicamente puede ser nombrado o removido por resolución de la asamblea general ordinaria de accionistas. Las responsabilidades del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias incluyen, entre otras:

- (i) *En materia de Auditoría:*** supervisar a nuestros auditores externos, analizar los informes de auditoría elaborados por nuestros contadores, informar al Consejo de Administración sobre los controles internos existentes, supervisar las operaciones de partes relacionadas, solicitar a nuestros funcionarios la elaboración de informes cuando sea necesario, informar al Consejo de Administración cualquier irregularidad, supervisar las actividades de nuestros funcionarios y presentar un informe anual al Consejo de Administración. El comité de auditoría y prácticas societarias también asiste al Consejo de Administración en analizar y determinar nuestras políticas de remuneración integral para el Director General y directivos relevantes.
- (ii) *En materia de Prácticas Societarias:*** dar opiniones al Consejo de Administración con respecto a las prácticas y operaciones administrativas, solicitar y obtener opiniones de terceros expertos independientes, convocar a asamblea de accionistas, brindar asistencia al Consejo en la elaboración de los informes anuales, y presentar un informe anual al Consejo de Administración.

(m) Dividendos

Nuestros Estatutos contemplan que la declaración y el pago de dividendos se decidan, sujeto a las limitaciones citadas anteriormente, mediante el voto favorable de la mayoría de nuestras Acciones en circulación representadas en la asamblea general ordinaria de accionistas.

(n) Registro y Transmisión de Acciones

La totalidad de nuestras Acciones se encuentran inscritas en el RNV conforme a las disposiciones de la LMV.

De conformidad con la LMV y nuestros Estatutos, nuestras Acciones deberán estar depositadas en todo momento en el Indeval. Nuestros accionistas podrán poseer dichas Acciones, directa o indirectamente, en forma de títulos físicos, o indirectamente a través de registros en las instituciones que mantengan cuentas en Indeval. Indeval es el tenedor registrado de dichas Acciones. Dicha institución expedirá constancias de depósito de sus Acciones a los accionistas que se lo soliciten. La sociedad lleva un libro de registro de Acciones y únicamente reconocerá como accionistas a quienes se encuentren inscritos en dicho libro o exhiban constancias de depósito expedidas por el Indeval o por algún participante en Indeval.

(o) Recompras de Acciones

De conformidad con la LMV y nuestros Estatutos, estamos facultados para recomprar temporalmente Acciones representativas de nuestro capital social, en el entendido que mientras dichas Acciones se encuentren en nuestro poder, no se podrá ejercer ningún derecho de voto ni otros derechos relacionados en una asamblea de accionistas o de otra forma.

De conformidad con la LMV, la recompra de nuestras Acciones únicamente podrá llevarse a cabo si se cumplen, entre otros requisitos, las siguientes reglas (i) que se realice a través de la BMV (salvo por ofertas públicas y subastas autorizadas) a precios de mercado, y (ii) si la compra se realiza con cargo a nuestro capital contable o nuestro capital social, siempre y cuando la sociedad esté al corriente con sus obligaciones de los instrumentos de deuda emitidos inscritos en el RNV. De acuerdo a lo anterior, el 29 de abril de 2008 la asamblea general de accionistas aprobaron destinar una cantidad máxima de \$500 millones para la adquisición de acciones propias, sujeto a la condición de ley de que dicho monto no podrá exceder el saldo total de las utilidades netas de la Sociedad, incluyendo las utilidades retenidas. La misma cantidad fue autorizada por la asamblea general de accionistas del 15 de abril de 2011 para dicho ejercicio social. El 24 de abril de 2012, la asamblea de accionistas autorizó para este ejercicio, la cantidad de \$200 millones de pesos para la adquisición de acciones propias, sujeto a la condición de ley de que dicho monto no podrá exceder el saldo total de las utilidades netas de la Sociedad, incluyendo las utilidades retenidas. El 23 de abril de 2013, la asamblea de accionistas autorizó para este ejercicio, la cantidad de \$200 millones de pesos para la adquisición de acciones propias, sujeto a la condición de ley de que dicho monto no podrá exceder el saldo total de las utilidades netas de la Sociedad, incluyendo las utilidades retenidas.

(p) Reformas de Estatutos

Mediante escritura pública número 120,031 de fecha 19 de diciembre de 2006, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, se protocolizaron las resoluciones de modificación de nuestros estatutos adoptadas para la conversión de la Sociedad de una sociedad financiera de objeto limitado a una sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, quedando como Financiera Independencia, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada.

Mediante escritura pública número 126,286 de fecha 26 de octubre de 2007, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, se protocolizaron las Resoluciones Unánimes en la que entre otros, consta la adopción por la Sociedad del régimen de sociedad anónima bursátil para quedar como Financiera Independencia, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada.

Mediante escritura pública número 130,024 de fecha 30 de abril de 2008, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, se protocolizó el acta de la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de la Sociedad, en la que, entre otros, se resolvió modificar la Cláusula Vigésima Primera de nuestros estatutos a fin de facultar al Secretario del Consejo de Administración a firmar las convocatorias para las asambleas de accionistas a las que el Consejo de Administración resuelva convocar.

Mediante escritura pública número 133,064 de fecha 9 de octubre de 2008, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la Notaría Pública número 151 del Distrito Federal, se protocolizó el acta de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, en la que entre otros, se resolvió modificar la cláusula décima de nuestros estatutos a fin de permitir la participación voluntaria de los accionistas en caso de reducciones al capital social.

Mediante escritura pública número 156,783 de fecha 27 abril de 2012, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la Notaría Pública número 151 del Distrito Federal, se protocolizó el acta de la Asamblea General Extraordinaria y Ordinaria Anual de Accionistas de la Sociedad, en la que entre otros, se resolvió modificar la cláusula séptima de nuestros estatutos a fin de que los accionistas informen al Presidente del Consejo sobre el control que ejerzan sobre la Sociedad, en términos de las Disposiciones.

(ii) Otros Convenios

(a) Fideicomiso de Control

Antes de la Oferta Global, ciertos accionistas transmitieron sus acciones al Fideicomiso de Control, constituido con J.P. Morgan, S.A. Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan, Grupo Financiero, División Fiduciaria, una institución de crédito mexicana (hoy, The Bank of New York Mellon, S.A., Institución de Banca Múltiple). El Fiduciario del Fideicomiso de Control es actualmente HSBC México. De conformidad con los términos del Fideicomiso de Control, el Sr. José Luis Rión Santisteban cuenta con el derecho único de girar instrucciones al Fiduciario para el ejercicio de sus derechos de voto como nuestro accionista. El Sr. Rión también cuenta con derechos de preferencia para la adquisición de participaciones de otros beneficiarios del Fideicomiso de Control.

(b) Fideicomiso Minoritario

Antes de la Oferta Global, ciertos accionistas (incluyendo al Sr. Noel González Cawley, pero excluyendo a los accionistas que aportaron acciones al Fideicomiso de Control), transmitieron sus acciones al Fideicomiso Minoritario, constituido con J.P. Morgan, S.A. Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan, Grupo Financiero, División Fiduciaria, una institución de crédito mexicana (hoy, The Bank of New York Mellon, S.A., Institución de Banca Múltiple). El fiduciario del Fideicomiso Minoritario es actualmente HSBC México. De conformidad con los términos del Fideicomiso Minoritario, el Sr. Noel González Cawley cuenta con el derecho de girar instrucciones al fiduciario para el ejercicio de sus derechos de voto como nuestro accionista. El Sr. José Luis Rión Santisteban, a través de una estipulación en su favor sin ser parte del Fideicomiso Minoritario, cuenta con derechos de preferencia para la adquisición de participaciones de los beneficiarios del Fideicomiso Minoritario.

5) MERCADO DE CAPITALES

a) Estructura Accionaria

La Sociedad no ha emitido certificados de participación ordinarios sobre Acciones o de otros títulos representativos de dos o más Acciones de una o más series accionarias de la Sociedad (unidades vinculadas). En el mismo sentido, la Sociedad no ha emitido obligaciones convertibles en Acciones.

Con fecha 30 de noviembre de 2009, la Sociedad inició un Programa Patrocinado Nivel I de ADRs (*American Depositary Receipts*) en los Estados Unidos de América, a fin de facilitar la compra de acciones representativas del capital social de la Sociedad a inversionistas internacionales. The Bank of New York Mellon fue seleccionado como banco depositario de la Sociedad para administrar el programa de ADRs. Cada ADR es equivalente a 15 Acciones representativas del capital social de la Sociedad e inició su cotización en los mercados “*over-the-counter*” (OTC) el 30 de noviembre de 2009. Los ADRs Nivel I cotizan como cualquier otro título en el mercado OTC.

b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores

La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, las variaciones al alza y a la baja de los precios en pesos nominales (sin ajuste por inflación) y el promedio diario del volumen de operación de las Acciones Serie Única de la Sociedad desde su listado en la BMV.

	Pesos Nominales por Acción		Volumen de Operación Diario de las Acciones
	Máximo	Mínimo	
31 de diciembre de 2007	18.31	17.87	56,100
31 de diciembre de 2008	7	6.75	303,800
31 de diciembre de 2009	14.05	13.8	20,300
31 de diciembre de 2010	12.95	12.88	17,100
30 de diciembre de 2011	7.41	6.75	202,600
31 de enero de 2012	6.1	6	43,500
29 de febrero de 2012	5.45	4.91	2,054,000
30 de marzo de 2012	5.11	5.05	6,200
30 de abril de 2012	5.3	5.2	28,100
31 de mayo de 2012	4.95	4.95	12,900
29 de junio de 2012	5.15	4.96	131,100
31 de julio de 2012	4.8	4.67	31,800
31 de agosto de 2012	4.72	4.2	47,500
28 de septiembre de 2012	4.19	4	94,800
31 de octubre de 2012	4.04	3.8	127,000
30 de noviembre de 2012	4	3.95	18,400
31 de diciembre de 2012	4.2	4	90,600
31 de enero de 2013	5.1	4.8	152,400
28 de febrero de 2013	4.7	4.65	25,400

Fuente: Infosel financiero <http://www.infoselfinanciero.com.mx>

c) Formador de Mercado

Con fecha 9 de octubre de 2008, celebramos un contrato con Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México) como formador de mercado para las Acciones con clave de cotización FINDEP* de la Sociedad. Dicha entidad fue la única que en carácter de formador de mercado prestó sus servicios a la Sociedad durante 2012, 2011, 2010 y 2009. El contrato celebrado tiene una vigencia indefinida.

Durante 2009, y en carácter de formador de mercado Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México), nos prestó servicios consistentes en promover la liquidez a fin de reducir las diferencias entre las posturas de compra y venta de nuestras acciones.

A continuación se describen los términos principales de la contratación de Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México) como formador de mercado de las Acciones de nuestro capital social: contrato con vigencia indeterminada, cuyo objeto es que el Formador de Mercado aumente la liquidez de los valores de Financiera Independencia, y promueva la estabilidad y continuidad de los mismos. Para lograr lo anterior el Formador de Mercado se compromete a tener una presencia operativa sobre los Valores durante cada sesión de remate del mercado de capitales administrado por la BMV.

La contratación de Casa de Bolsa Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Grupo Financiero Credit Suisse (México) como formador de mercado en las acciones de Financiera Independencia ha sido activa, dotando de mayor liquidez y profundidad a la acción. Consideramos que la función de esta figura es muy importante, ya que por un lado acota la volatilidad generada por la especulación y por otro lado genera liquidez para permitir la entrada y salida de inversionistas.

d) Suspensión de la Cotización

La cotización de las Acciones de la Sociedad en la BMV ha sido suspendida únicamente en aquellas ocasiones en las que su precio de cotización ha sufrido variaciones de hasta el 15%. En cumplimiento con lo dispuesto con la normatividad aplicable, la Sociedad ha informado oportunamente al público inversionista de dichas circunstancias y las causas que las motivaron.

6) PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Mauricio Galán Medina
Director General

Luis Miguel Díaz Llana Langenscheidt
Director de Administración y Finanzas

Nicole Haidar Olascoaga
Subdirectora de Jurídico

Exclusivamente para efectos de la información relativa a los estados financieros consolidados de Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada, por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011 que se adjuntan, así como cualquier otra información que se incluya en el Reporte Anual, cuya fuente provenga de los estados financieros consolidados dictaminados, manifestamos lo siguiente.

“Los suscritos manifiestan bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros que contiene el presente reporte anual por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2012 y 2011 fueron dictaminados con fecha (incluir la fecha del dictamen de cada uno de los estados financieros que se incluyen) de conformidad con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

Asimismo, manifiestan que han leído el presente reporte anual y basado en su lectura y dentro del alcance del trabajo de auditoría realizado, no tienen conocimiento de errores relevantes o inconsistencias en la información que se incluye y cuya fuente provenga de los estados financieros dictaminados señalados en el párrafo anterior, ni de información que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

No obstante, los suscritos no fueron contratados, y no realizaron procedimientos adicionales con el objeto de expresar su opinión respecto de la otra información contenida en el reporte anual que no provenga de los estados financieros por ellos dictaminados”.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

C.P.
Socio de Auditoría

C.P.
Representante Legal

ANEXO A

Estados Financieros Consolidados Dictaminados por los ejercicios de 2012 y 2011

ANEXO B
Informes del Comité de Auditoría por los ejercicios de 2012 y 2011