



FINANCIERA INDEPENDENCIA

INNOVACIÓN PERMANENTE, ENFOCADA
EN RENTABILIDAD Y ADAPTACIÓN

 INFORME ANUAL 2021



FINANCIERA INDEPENDENCIA

**INNOVACIÓN PERMANENTE, ENFOCADA
EN RENTABILIDAD Y ADAPTACIÓN**

 INFORME ANUAL 2021

ÍNDICE

■	6	INTRODUCCIÓN Mensaje del Presidente del Consejo y del Director General
■	10	LO MÁS DESTACADO DE 2021
■	12	CAPÍTULO UNO Los hitos de nuestra historia
■	20	CAPÍTULO DOS ¿Quiénes somos y qué hacemos?
■	42	CAPÍTULO TRES Nuestros negocios
■	64	CAPÍTULO CUATRO Cultura de administración de riesgos
■	74	CAPÍTULO CINCO Soporte operativo integral
■	82	CAPÍTULO SEIS Transformación digital
■	92	CAPÍTULO SIETE Compromiso con la formación de capital humano
■	100	CAPÍTULO OCHO Renovamos nuestro compromiso con la formación de capital humano
■	112	CAPÍTULO NUEVE Desempeño financiero
■	132	Nuestro Consejo de Administración
■	134	Nuestros principales directivos

INTRODUCCIÓN

Mensaje del
Presidente
del Consejo
y del Director
General





DURANTE 2021, FINANCIERA INDEPENDENCIA

CONSOLIDÓ SU ESTRATEGIA DE ENFOQUE EN LA ATENCIÓN DE MERCADOS HISPANOS DESATENDIDOS EN NORTEAMÉRICA A TRAVÉS DE CRÉDITOS INDIVIDUALES QUIROGRAFARIOS.

EL RESULTADO DE ESTA INICIATIVA FUE LA UTILIDAD NETA MÁS ALTA DE LA ÚLTIMA DÉCADA A PESAR DE LOS DESAFÍOS IMPUESTOS POR LOS PROLONGADOS IMPACTOS A LA ECONOMÍA DERIVADOS DEL COVID-19, EL CAMBIO EN LA METODOLOGÍA DE RESERVAS Y UN AMBIENTE COMPETITIVO COMPLICADO.

En los últimos cinco años, hemos trabajado en el desarrollo de habilidades distintivas en el manejo de riesgo de crédito, la utilización de tecnología para lograr la convivencia efectiva del mundo digital y nuestras sucursales, así como en la construcción de una cultura única en la que la innovación es parte de nuestra labor diaria. Esto ha permitido un balance entre riesgo y eficiencia que nos hace posible lograr retornos de capital muy atractivos

en México y continuar nuestra inversión en crecimiento en Estados Unidos con miras a alcanzar una escala crítica que permita maximizar el retorno.

Los resultados de 2021 son producto de un proceso permanente de innovación que se enfoca en la rentabilidad de largo plazo, balanceando riesgo y escala, y que además tiene la habilidad de adaptarse con flexibilidad a periodos abruptos y difíciles.

VALE DESTACAR AQUÍ
ALGUNOS PUNTOS DE
FINANCIERA INDEPENDENCIA
QUE HACEN POSIBLE ESTOS
RESULTADOS:

1

Nuestro talento. Nuestra Fuerza Imparable tiene un conocimiento profundo del mercado y del segmento al que servimos. Nos esmeramos en crear una meritocracia en la que el talento y la dedicación son los únicos límites para el desarrollo personal.

2

Innovación orientada a maximizar el impacto de nuestros colaboradores a través de herramientas digitales. Nuestra captación de clientes inicia, en la mayoría de los casos, con un primer contacto digital y a través de herramientas móviles permitimos a nuestros colaboradores ayudarnos a potenciar nuestro alcance.

3

La reafirmación de nuestro enfoque de negocio. Nos hemos concentrado en negocios en los que nuestra habilidad de manejo del riesgo de crédito y nuestra innovación digital nos permiten obtener retornos atractivos.

4

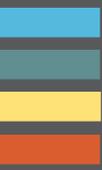
La inspiración que proviene de servir a personas típicamente excluidas del sistema financiero tradicional ayudando a cumplir sus objetivos y sueños. Por casi tres décadas hemos estado comprometidos con el bienestar de las familias, las emprendedoras y los pequeños comerciantes que confían en el uso de los servicios de crédito. Personas, familias y trabajadores con quienes sostenemos una relación de largo plazo.

Con esta suma de talentos y capacidades, **Financiera Independencia** seguirá apostando por su enfoque estratégico en el que sean las capacidades humanas, tecnológicas e innovadoras las que expandan el alcance de los créditos quirografarios, para crear el mayor valor económico y social posible, siempre con excepcional responsabilidad corporativa en el equilibrio entre crecimiento y administración de riesgos.

Todas, condiciones que dan margen de crecimiento y apalancamiento a nuestra posición competitiva en el sector.

José L. Rión Santisteban
PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Eduardo Messmacher Henríquez
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO Y DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO



LO MÁS DESTACADO DE

2021

324,124

Clientes totales

Ps. 7,709
millones

Cartera de crédito total

Ps. 347
millones

Resultado neto

1.12
pesos

Utilidad por acción

4,735

Colaboradores

353

Sucursales

4.4%

Índice de cartera
vencida

8.2%

Retorno sobre
capital contable

42.0%

Fortaleza patrimonial

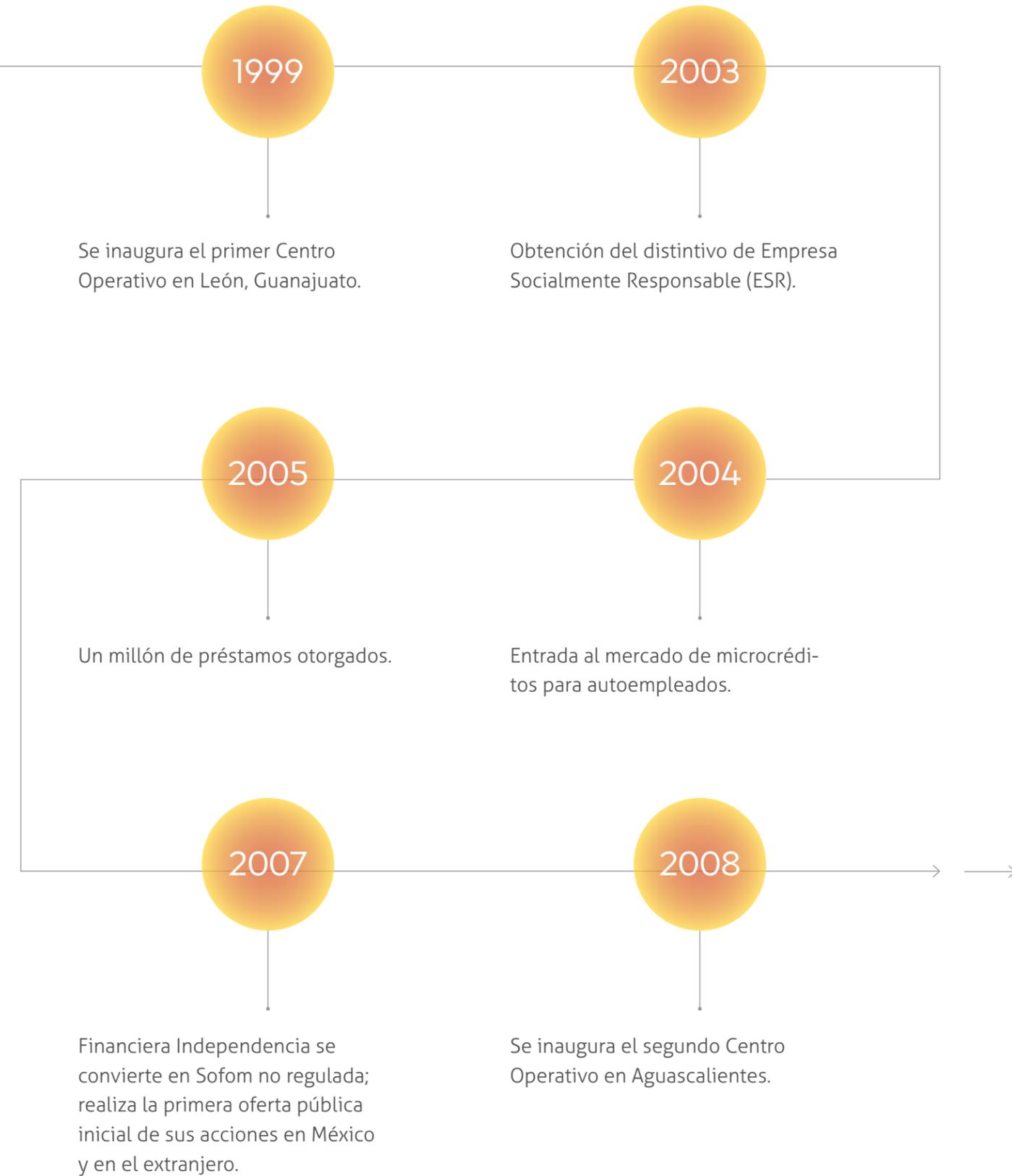
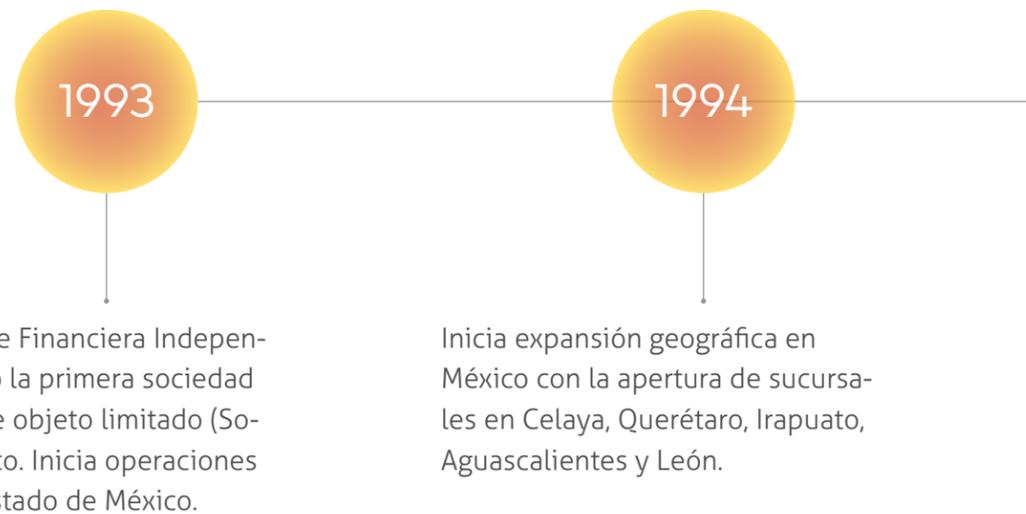
CAPÍTULO
UNO

Los hitos de nuestra historia



A LO LARGO DE SUS 28 AÑOS DE HISTORIA,

FINANCIERA INDEPENDENCIA HA SIDO UNA EMPRESA LÍDER EN EL MERCADO DE LOS MICROCRÉDITOS EN MÉXICO. SU TRAYECTORIA EXITOSA LA HA IMPULSADO A CRUZAR FRONTERAS, LLEVANDO SU MODELO DE NEGOCIO A BRASIL Y A ESTADOS UNIDOS PARA SERVIR A CLIENTES EN OTROS PAÍSES CON LA MISMA PASIÓN Y CALIDAD QUE LA HAN DISTINGUIDO DESDE SIEMPRE.



2010

Adquisición de Financiera Finsol, el segundo proveedor más grande en México de microcréditos grupales. Financiera Independencia se convierte en la primera empresa de microcréditos en Latinoamérica en acceder al mercado internacional de deuda.

2011

Adquisición de Apoyo Financiero Inc. (AFI) y de Apoyo Económico Familiar (AEF).

2013

Adquisición de Finsol SCMEPP, empresa dedicada al otorgamiento de créditos grupales en Brasil.

2015

Un millón de clientes atendidos en 499 sucursales en México, 30 en Brasil y 20 en California, EUA.

2020

Se implementa estrategia para hacer frente a la pandemia de covid-19. Estratégicamente, regresa a su core logrando la desinversión exitosa de su negocio de crédito grupal, fortaleciendo su estructura y su balance. Se anuncia la firma del acuerdo de venta del negocio de crédito de nómina.

2019

Integración operativa en una sola plataforma de negocio.

2018

Financiera Independencia celebra su 25º aniversario.

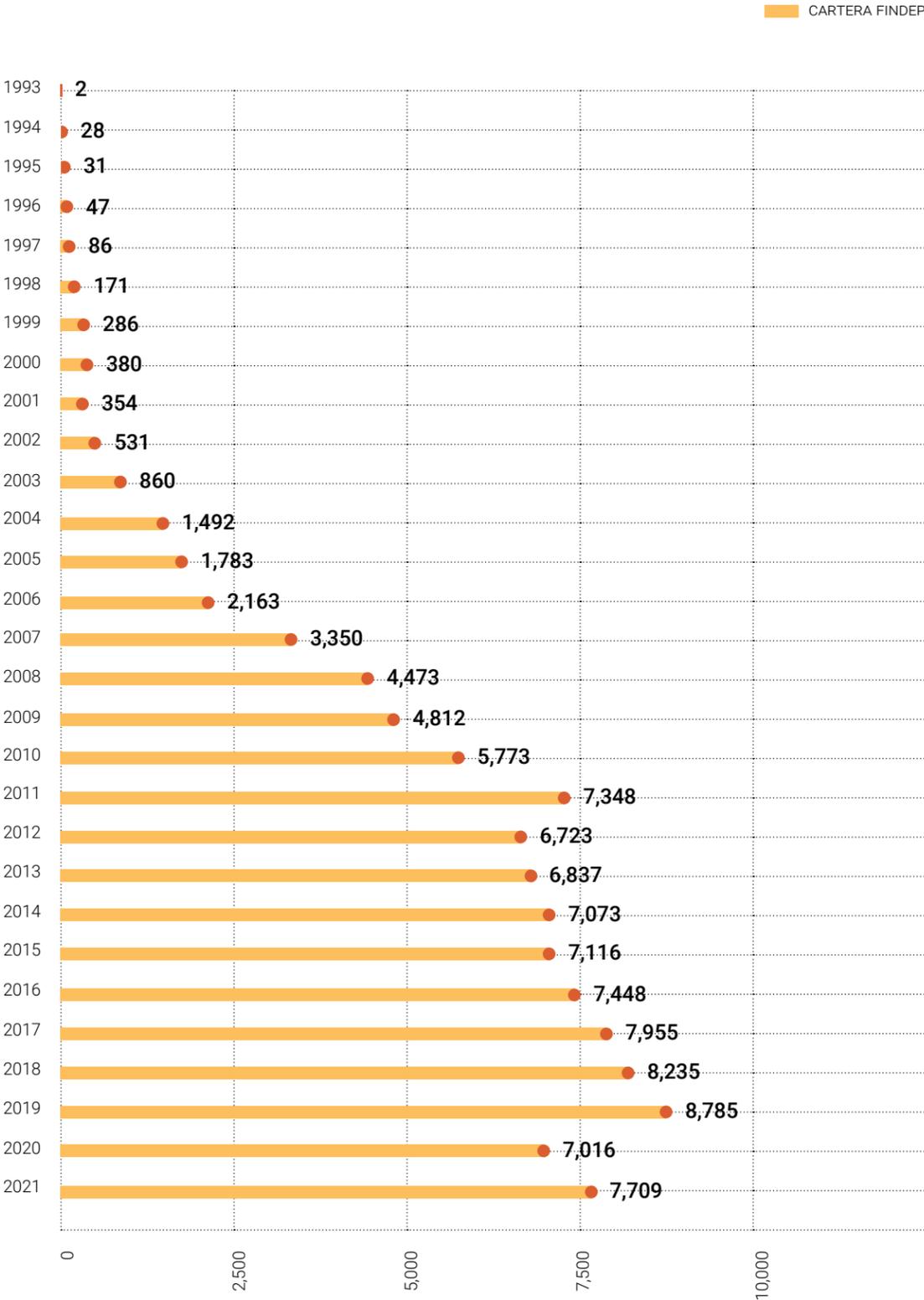
2017

Financiera Independencia cancela su programa de acciones en el extranjero (ADRs).

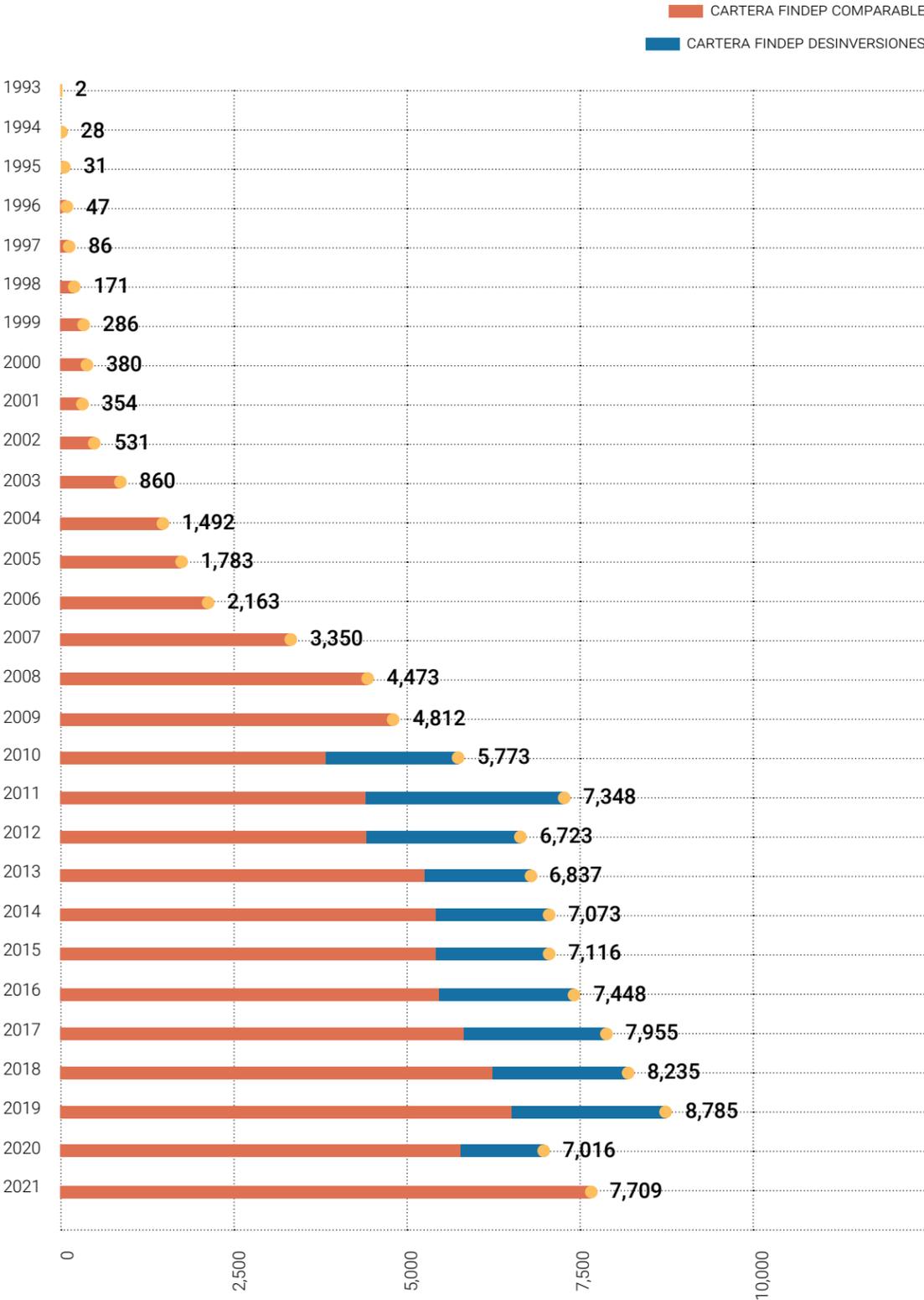
2021

Se anuncia la firma del acuerdo de venta de Finsol Brasil.

CARTERA DE CRÉDITO TOTAL (MILLONES DE PESOS)



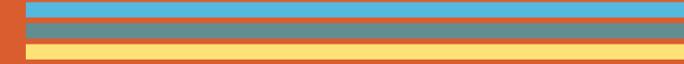
CARTERA DE CRÉDITO TOTAL (MILLONES DE PESOS)



CAPÍTULO
DOS

¿Quiénes
somos
y qué
hacemos?





SOMOS LÍDERES EN BRINDAR
INCLUSIÓN FINANCIERA A
COMUNIDADES HISPANAS
DESATENDIDAS EN NORTEAMÉRICA
A TRAVÉS DE CRÉDITOS
RESPONSABLES Y SEGUROS.

**NOS DISTINGUIMOS POR DAR
UN SERVICIO DE EXCELENCIA,
CON TRATO RESPETUOSO Y JUSTO
HACIA NUESTROS CLIENTES.**

NUESTRO MERCADO

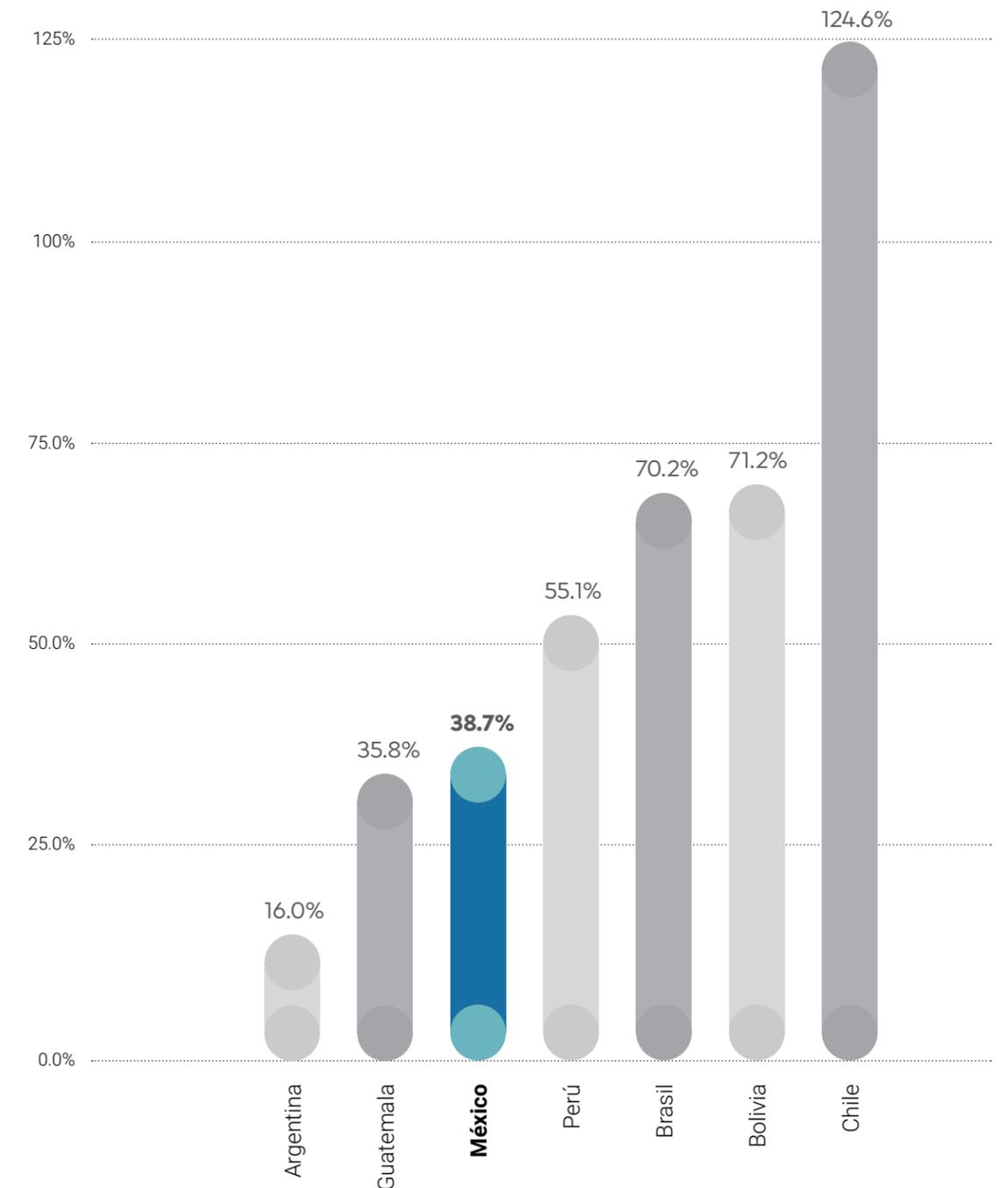
Ofrecemos microcréditos a segmentos de población de clase media y media baja, que no tienen acceso a servicios financieros formales o que son subatendidos por parte de la banca. Se trata de un mercado poco penetrado financieramente, con una escala y dinámica demográfica favorable que aporta fundamentos sólidos para construir una trayectoria de crecimiento de largo plazo para nuestra empresa.

De acuerdo a datos publicados por la Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión Pública AC (AMAI), se estima que el 30% de los hogares mexicanos pertenecen al nivel socioeconómico C y C+, y el 52%, al D+, D y E, por lo que Financiera Independencia podría alcanzar al 82% de los hogares de

las localidades en donde tiene presencia. En nuestro país, el crédito al sector privado como proporción del PIB es de 38.7%, porcentaje que refleja una baja penetración de servicios financieros comparado con el que se observa en otros países latinoamericanos, como Perú, Brasil, Bolivia y Chile.

México registra una perspectiva favorable de crecimiento poblacional en los segmentos de 20 a 59 años de edad, lo que se verá reflejado en una mayor demanda potencial de microcréditos para los próximos años, siendo esto una oportunidad atractiva para el crecimiento y el desarrollo de los negocios de la compañía.

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Banco Mundial

ENFOQUE ESTRATÉGICO

El objetivo de la compañía es mantener su posición como promotor de la inclusión financiera a través de créditos personales en México y Estados Unidos, aprovechando nuestro conocimiento, experiencia y plataforma operativa para servir al mercado hispano en Norteamérica, con múltiples productos, manteniendo un alto nivel de rentabilidad y eficiencia.

EL ENFOQUE ESTRATÉGICO QUE SE HA IMPULSADO DESDE 2012 CONSISTE EN PRIVILEGIAR LA CALIDAD Y LA RENTABILIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITO SOBRE SU TAMAÑO, MEDIANTE UN MODELO DE NEGOCIOS BASADO EN **5 PILARES:**



Principios de Financiera Independencia

FINANCIAR LOS SUEÑOS
DE NUESTROS CLIENTES
CON LOS MEJORES
PRODUCTOS, A TRAVÉS
DE TECNOLOGÍA Y
EXCELENTE SERVICIO
PERSONALIZADO.



1 ASÍ SOMOS

En México hay más de 50 millones de personas adultas que no cuentan con un crédito y a quienes seguramente les sería muy útil tenerlo.

En Grupo FINDEP lo sabemos, creemos en ellas y somos su mejor opción.

Estamos convencidos de que
MEDIANTE NUESTROS SERVICIOS FINANCIEROS CONTRIBUIMOS AL PROGRESO DE NUESTROS CLIENTES.

Al ayudarles a satisfacer sus necesidades personales y las de sus micronegocios, con lo cual mejoran su calidad de vida para su bien, el de sus familias y el de la sociedad en la que viven.

TRANSFORMAMOS LA VIDA DE NUESTROS CLIENTES Y COLABORADORES, CUMPLIENDO SUEÑOS.

2 ASÍ ACTUAMOS

Actuamos bien para lograr el crédito más importante:

EL QUE NUESTROS CLIENTES NOS OTORGAN CUANDO CREEN Y CONFÍAN EN NOSOTROS.

COMPROMISO

Asumimos nuestros retos buscando siempre la excelencia, cumplimos nuestras promesas y predicamos con el ejemplo.

RESPETO

Tratamos al otro con dignidad y equidad, sin importar que su condición o forma de pensar difiera de la nuestra.

COLABORACIÓN

Aceptamos y promovemos las nuevas ideas y entendemos el éxito como responsabilidad de todos.

SERVICIO DE CALIDAD

Asumimos el servicio como una forma de vida, convencidos de que es la base de nuestra ruta hacia el éxito.

HONESTIDAD

Decimos la verdad y actuamos con honradez y rectitud en todo momento.

3

ASÍ
NOS
DISTINGUIMOS

SOMOS CONSTANTES, SÓLIDOS
Y CONFIABLES.

FUIMOS LOS
PRIMEROS Y
**SOMOS
LOS MEJORES.**

MÁS DE 13 MILLONES
DE SUEÑOS.

MÁS DE 700,000 FAMILIAS
QUE HAN MEJORADO
SU VIDA.

ESTAMOS ORGULLOSOS
DE HABER HECHO REALIDAD
MILLONES DE SUEÑOS.

4 ASÍ LOGRAMOS EL ÉXITO

COMBINAMOS LA MEJOR TECNOLOGÍA CON EL MÁS PROFUNDO CONOCIMIENTO ANALÍTICO Y EL MEJOR EQUIPO PARA DAR UN TOQUE HUMANO.

Reconocemos que nuestra gente es nuestro cimiento. Atraemos, conservamos y desarrollamos a los mejores en un ambiente abierto e incluyente.

SABEMOS QUE PARA SER RENTABLES NECESITAMOS:



En todo momento, el cliente debe ser nuestra prioridad. Escucharlo es imprescindible para entregarle el mejor servicio, en el menor tiempo posible. Reconocemos que pedir un crédito pone a nuestros clientes en una posición vulnerable y lo cuidamos.

Dar crédito responsable a clientes que tienen la intención de pagarlo con montos y condiciones que permitan su éxito en una relación de largo plazo debe ser el fundamento de nuestro actuar.

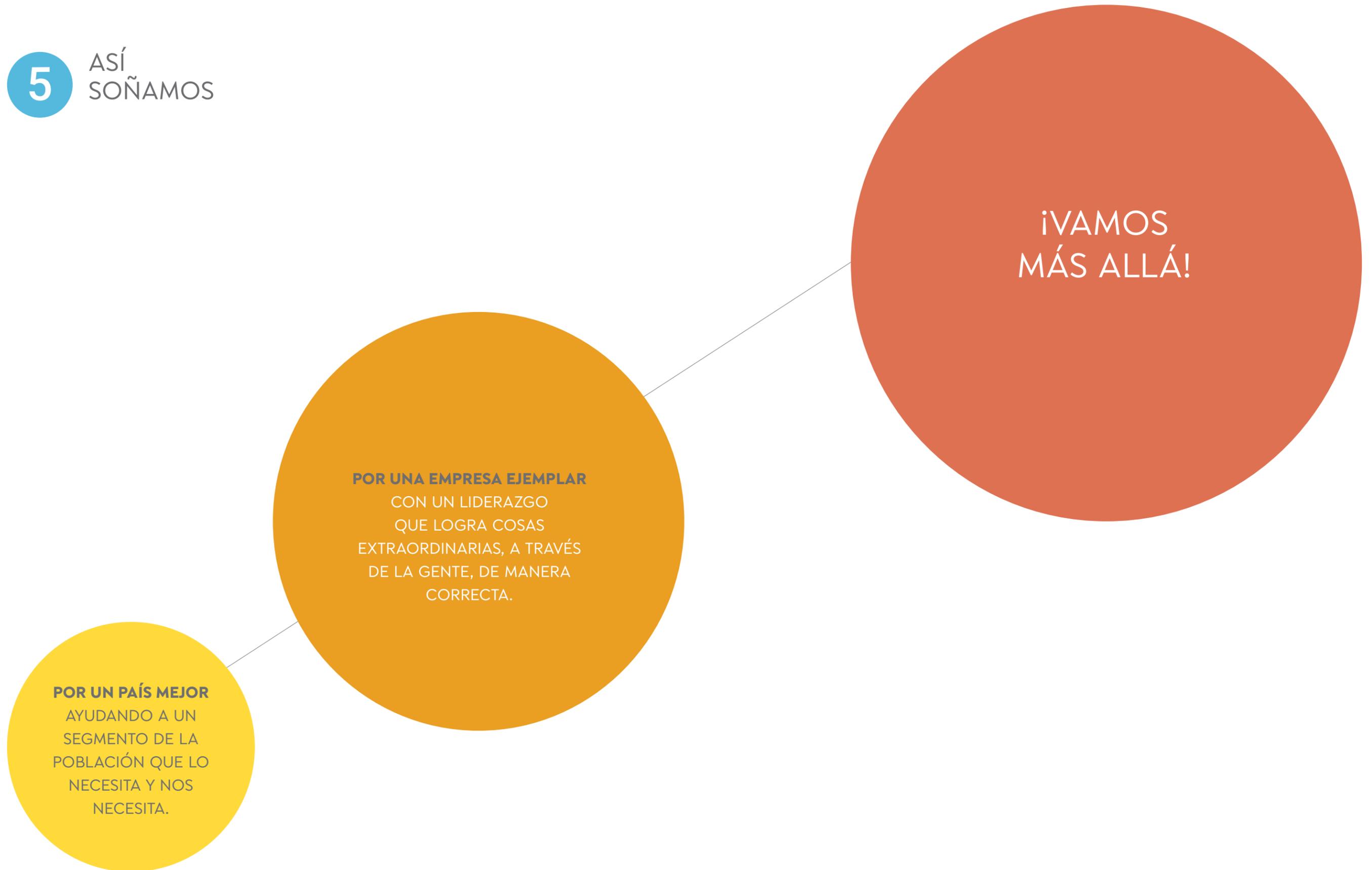
Un cliente con un buen comportamiento reafirma la confianza que le concedimos. Nuestro trabajo es acompañarlo en todo el proceso con atención simple, personal y justa.

Reconocemos que este es el momento más crítico de nuestro servicio. Una cobranza efectiva y con un trato justo nos permite una relación de largo plazo. Buscamos ofrecer a los clientes las opciones y los canales más adecuados para ayudarlos a cumplir sus compromisos.

Buscamos un trato cálido y personalizado de cara a nuestros clientes, soportado por una red operativa eficiente y procesos optimizados.

COMBINAMOS ASPECTOS TÉCNICOS, SISTEMÁTICOS Y HUMANOS PARA SER LOS MEJORES.

5 ASÍ
SOÑAMOS



6

ASÍ ES NUESTRO COMPROMISO

TRABAJAMOS POR
SER LA MEJOR
OPCIÓN PARA:

CLIENTES

Servimos a los que otros excluyen porque confiamos en ellos. Los hacemos sentir bienvenidos en una institución financiera. Juntos logramos progreso y calidad de vida para nuestras familias.

COLABORADORES

Somos la mejor opción para los más talentosos. Damos oportunidades de carrera con base en los méritos. Desarrollamos y reconocemos a nuestra gente a través de un liderazgo que enfatiza el trato justo y el compromiso recíproco.

ACCIONISTAS

Reconocemos su doble compromiso social: hacia nuestros clientes y hacia nuestros colaboradores. Nos comprometemos a darles retornos atractivos para hacer sustentable su inversión.

FONDEADORES

Son nuestros principales socios. Cuidamos la calidad de nuestra cartera y nuestros costos para ofrecerles certeza y beneficios.

REGULADORES

Funcionamos con absoluto apego a las reglamentaciones que nos corresponden. Aseguramos el cumplimiento con cada uno de nuestros reguladores.

**NOS COMPROMETEMOS A CONSERVAR UN
ENFOQUE DE LARGO PLAZO Y A HACER LO
CORRECTO PARA CORRESPONDER
A SU CONFIANZA.**

CAPÍTULO
TRES

Nuestros negocios



Financiera Independencia (FISA)

OTORGAMOS PRÉSTAMOS
A PERSONAS DE 18 A 69 AÑOS
DE EDAD, SEAN TRABAJADORES
EN ACTIVO, JUBILADOS O QUE
DESARROLLEN UNA ACTIVIDAD
POR SU CUENTA.

**CON NUESTROS CRÉDITOS,
AYUDAMOS A LA GENTE A ATENDER
ALGÚN IMPREVISTO, A FINANCIAR
ALGÚN PROYECTO, A HACER SUS
SUEÑOS REALIDAD.**

187,083

Cientes totales

Ps. 2,477 millones

Cartera de crédito total

2,932

Colaboradores

161

Sucursales

Ps. 1,857
millones

Originación de crédito
en el año

151
millones
de pesos

Resultado de operación
en el año

32%

Participación en el saldo de cartera
de crédito de FINDEP



Financiera Independencia otorga préstamos sin garantía a personas físicas que puedan comprobar un ingreso regular por sueldos o salarios como empleados o por pensión como jubilados, a quienes se considera parte del "sector formal". También atiende a personas que tienen su propio negocio o que desarrollan actividades económicas por su cuenta, a quienes se considera parte del llamado "sector informal" o de "autoempleo".

Financiera Independencia fue pionera en el otorgamiento de microcréditos en México; desde 1993 ha ofrecido servicios financieros a grupos de población excluidos o subatendidos por la banca tradicional, dándoles la oportunidad de construir un buen historial crediticio y de cumplir sus sueños.

Para acceder a un préstamo de Financiera Independencia, la persona entrega documentación, llena una solicitud de crédito y obtiene respuesta en 48 horas o menos.

NUESTRO MODELO DE ATENCIÓN

Financiera Independencia cuenta con 161 sucursales que brindan atención al público; allí, las personas solicitan información, tramitan sus préstamos, y si son aprobados, se les entrega un cheque que pueden cobrar en alguna institución bancaria afiliada. También se les puede entregar el crédito con otros medios, como transferencias electrónicas y órdenes de pago.

Los interesados tienen la opción de iniciar el prellenado de una solicitud de crédito por medio de un centro de atención telefónica o por internet.

Las personas realizan el pago de sus préstamos en las sucursales de Financie-

ra Independencia o en establecimientos mercantiles afiliados. En algunos casos, es factible hacer pagos con cargo a tarjetas de débito o de crédito.

Con el fin de proporcionar a los clientes un esquema de "autoservicio", en 2021, Financiera Independencia mantuvo en operación 81 cajeros automáticos en varias de sus sucursales. Al contar con una tarjeta con banda magnética, los clientes pueden retirar fondos disponibles de sus préstamos y realizar pagos las 24 horas del día, los siete días de la semana.

NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

En 2021, Financiera Independencia mantuvo su oferta de préstamos para personas del sector formal a través de su producto CrediInmediato.

Los clientes nuevos de Financiera Independencia acceden al producto CrediInmediato Simple por montos desde Ps. 3,000; los préstamos se pueden utilizar para adquirir cualquier bien o servicio y se pagan en plazos de 12 a 48 quincenas.

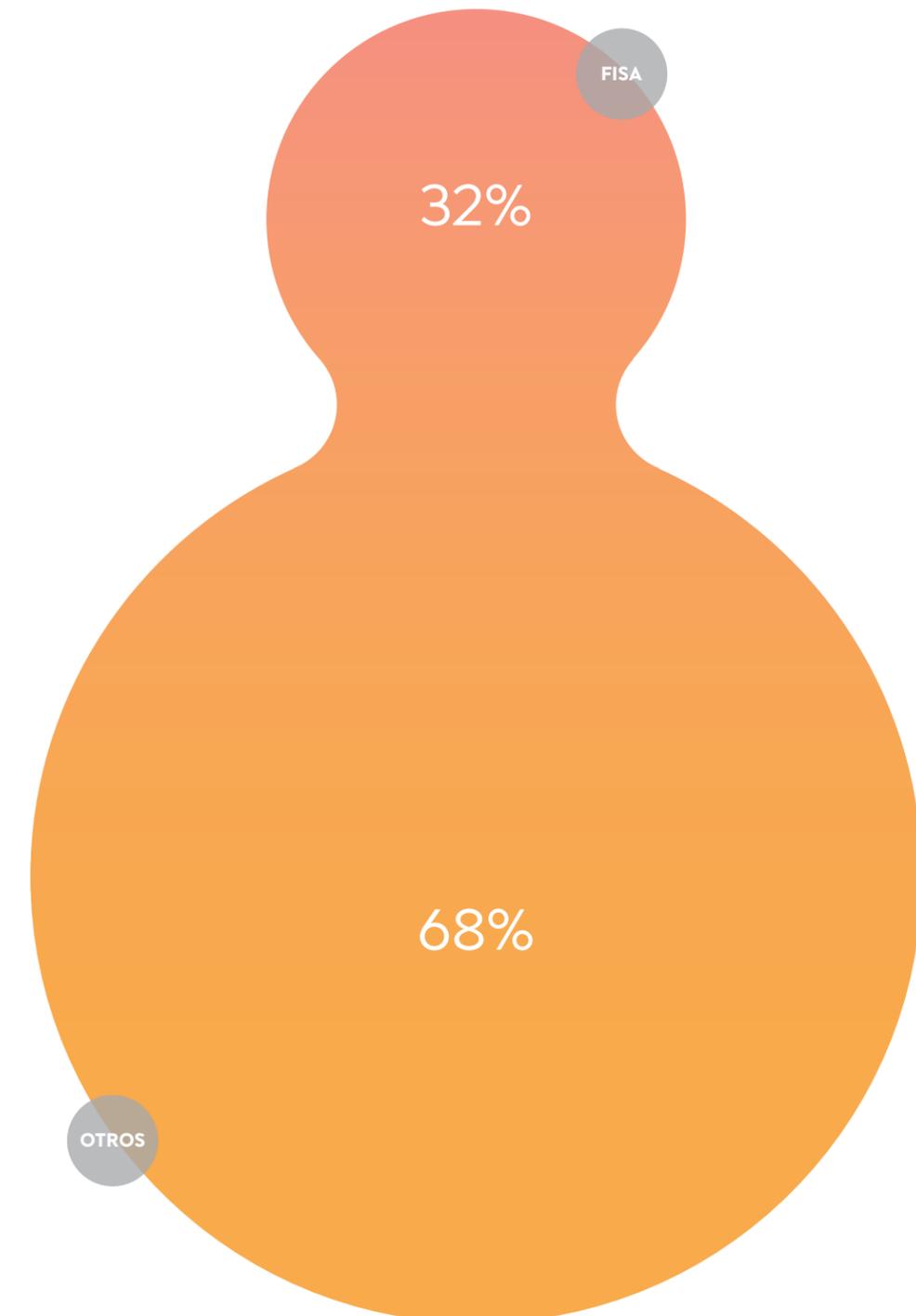
Conforme los clientes muestran un buen comportamiento de pago tienen la posibilidad de renovar sus préstamos y migrar al producto CrediInmediato Revolvente, que les brinda flexibilidad para dis-

poner de sus préstamos, pudiendo hacer pagos adelantados y abonos a capital sin penalización alguna.

En 2021, Financiera Independencia mantuvo su oferta de préstamos para personas del sector informal a través de los productos CrediPopular, CrediMamá y CrediConstruye.

Como servicios de valor agregado a sus clientes, Financiera Independencia ofrece la posibilidad de financiar seguros de vida y de desempleo a precios accesibles. También brinda la posibilidad de que los clientes adquieran planes de telefonía celular por medio de financiamiento.

PARTICIPACIÓN EN EL SALDO DE CARTERA DE CRÉDITO DE FINDEP

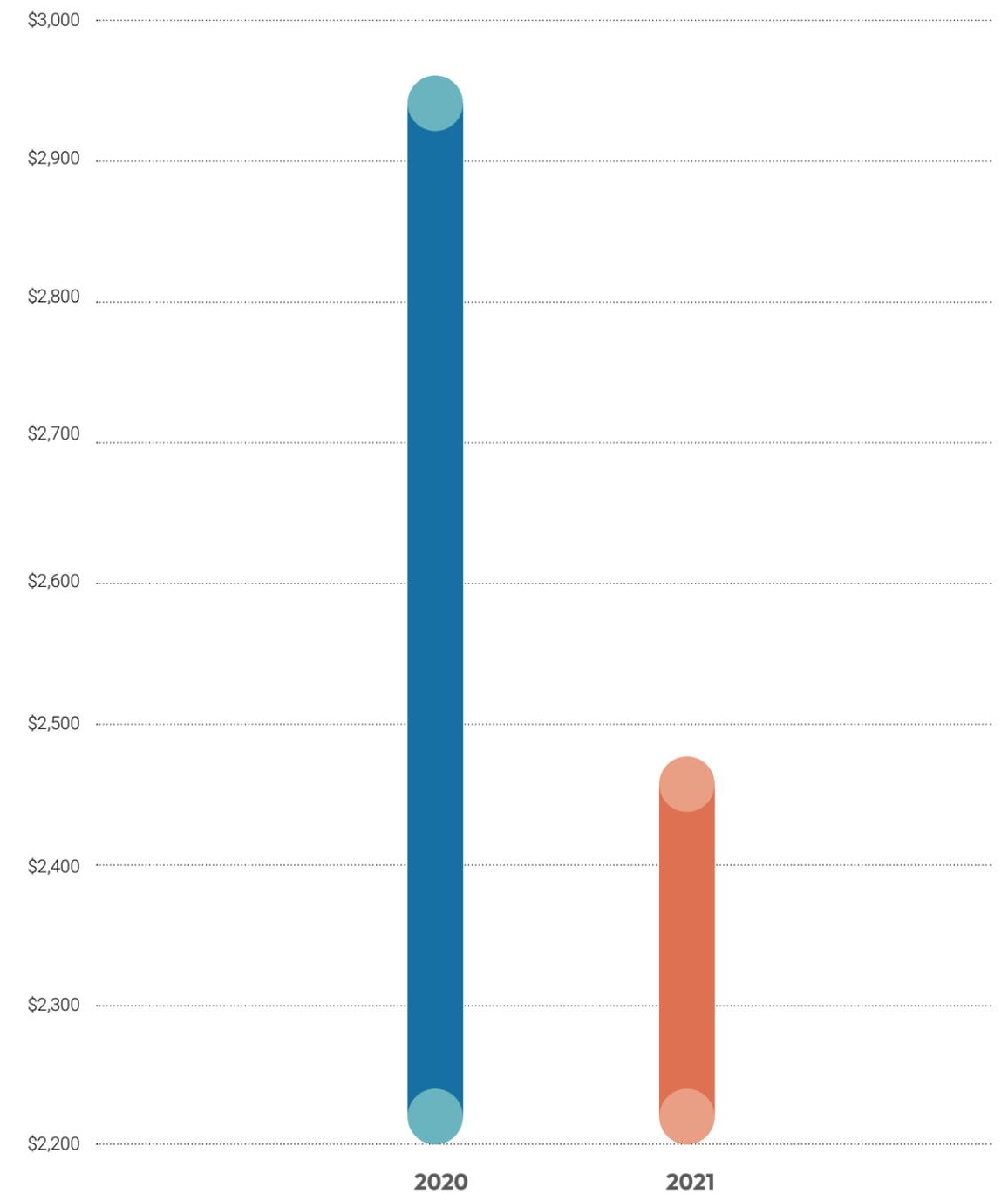


LO MÁS DESTACADO

En 2021, Financiera Independencia otorgó más de Ps. 1,858 millones en préstamos, beneficiando a más de 89,000 clientes. Al 31 de diciembre de 2021, el portafolio de crédito de Financiera Independencia totalizó Ps. 2,477 millones, 16.3% menor que lo registrado en diciembre de 2020. En 2021, Financiera Independencia disminuyó su red de sucursales de 167 a 161.

PERSPECTIVA Y OBJETIVOS

Financiera Independencia continúa optimizando su modelo operativo en la red de sucursales y trabajando en el desarrollo de herramientas tecnológicas para apoyar a la fuerza de ventas, simplificar los trámites a los clientes y brindar un servicio de calidad.



Apoyo Económico Familiar (AEF)

OTORGAMOS PRÉSTAMOS A PERSONAS EMPLEADAS O QUE TIENEN SU PROPIO NEGOCIO.

MÁS QUE UN PRÉSTAMO, OFRECEMOS LA POSIBILIDAD DE QUE NUESTROS CLIENTES TENGAN ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA TODA LA VIDA.

SI SON CUMPLIDOS, RENOVAMOS SUS CRÉDITOS LAS VECES QUE LO NECESITEN.

105,947

Cientes totales

Ps. 1,879 millones

Cartera de crédito total

1,630

Colaboradores

165

Sucursales

Ps. 1,257.3 millones

Originación de crédito en el año

29.4 millones de pesos

Resultado de operación en el año

24%

Participación en el saldo de cartera de crédito de FINDEP

NUESTROS CLIENTES

Apoyo Económico Familiar otorga préstamos personales a mujeres y hombres que puedan comprobar su ingreso como empleados y también a aquellos que tienen su propio micronegocio. No se requiere aval, garantías ni que la persona empeñe ningún bien.

Desde 2005, Apoyo Económico Familiar ha financiado los sueños de miles de personas: la remodelación de la casa, la fiesta de 15 años de la hija, el viaje especial de la familia, la tienda de abarrotes, la taquería, entre muchos otros más.

Para acceder a un préstamo de AEF, la persona realiza un trámite sencillo y obtiene respuesta en 24 horas o menos.

NUESTRO MODELO DE ATENCIÓN

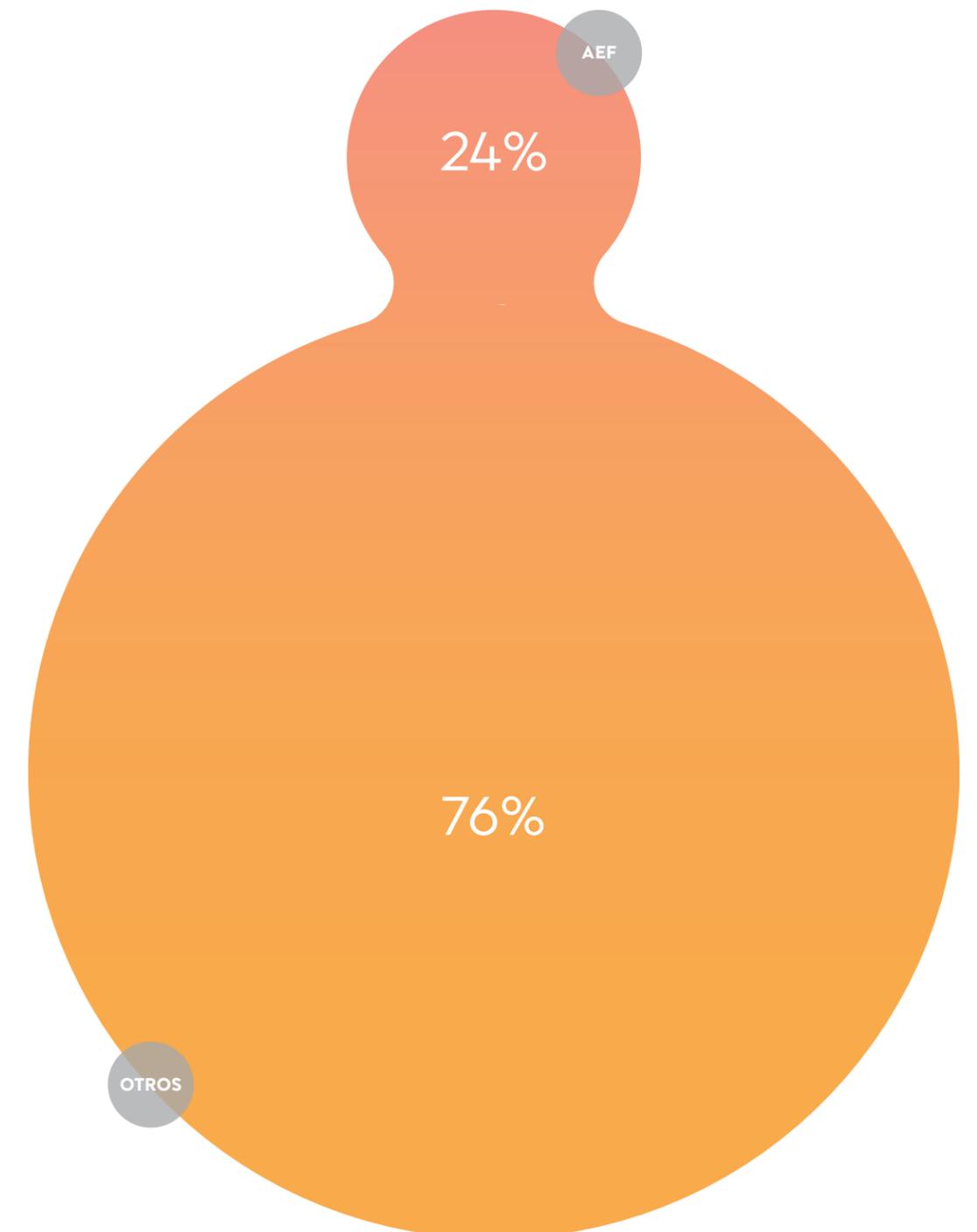
AEF maneja campañas de promoción en internet y redes sociales. Cuenta con 165 sucursales adonde acuden las personas a pedir informes y llenar su solicitud de crédito. AEF tiene a disposición de sus clientes un número telefónico gratuito y brinda la opción de prellenar una solicitud de crédito en línea por internet.

Cuando el préstamo queda aprobado, la persona acude a una sucursal a recoger un cheque a su nombre, mismo que puede cobrar en sucursales de varios bancos comerciales afiliados.

AEF ofrece a sus clientes la posibilidad de personalizar el préstamo: la persona puede elegir pagos a la semana, a la quincena o al mes, dependiendo de cómo recibe su ingreso. Si el pago es semanal, puede escoger el día que más le convenga para pagar.

AEF ofrece diversos canales para que los clientes realicen el pago de sus créditos, acudiendo a sucursales de AEF, sucursales bancarias o en establecimientos comerciales afiliados.

PARTICIPACIÓN EN EL SALDO DE CARTERA DE CRÉDITO DE FINDEP



NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los préstamos personales de AEF van desde 1,500 hasta Ps.150,000, en función de la capacidad de pago de la persona. El plazo mínimo de los préstamos es de 13 semanas y el plazo máximo, de 156 semanas.

AEF ofrece la posibilidad a sus clientes de que un familiar firme y sume sus ingresos a los de él o ella para facilitar la obtención de un préstamo.

En la medida en que el cliente presenta un buen comportamiento de pago, se le brinda la oportunidad de renovar su préstamo, con lo cual puede construir un historial con la empresa durante varios ciclos de crédito.

Como servicios de valor agregado, AEF ofrece a sus clientes la posibilidad de contar con la protección de un seguro de vida o adquirir equipos de telefonía móvil de manera financiada.

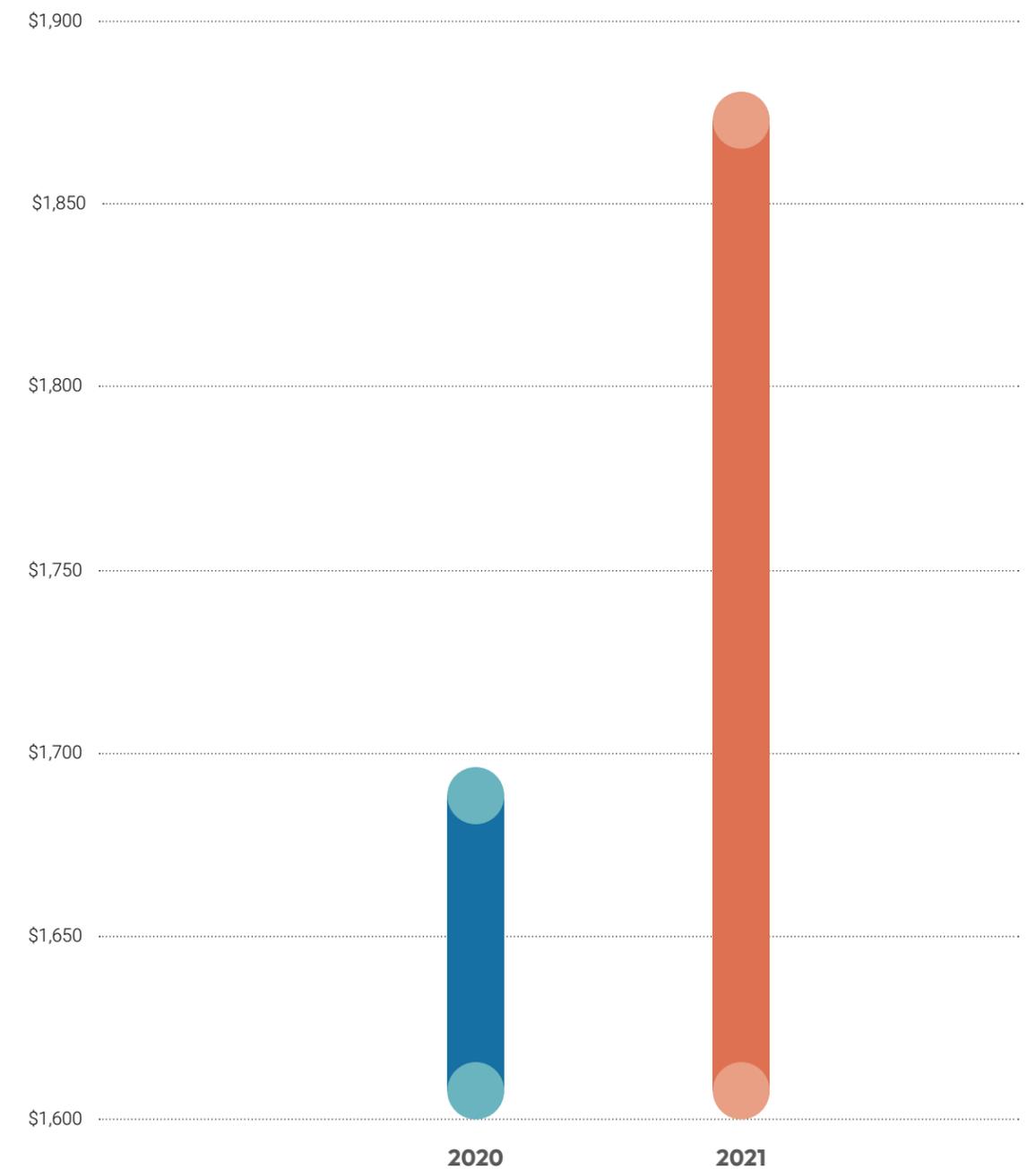
LO MÁS DESTACADO

En 2021, AEF otorgó más de Ps.1,257 millones en préstamos personales, beneficiando a más de 107,000 clientes en 18 entidades federativas del país.

Al cierre de 2021, el portafolio de crédito de AEF totalizó Ps.1,879 millones, 10.8% superior a lo registrado en diciembre de 2020.

PERSPECTIVA Y OBJETIVOS

AEF continúa optimizando su modelo operativo en la red de sucursales, con el propósito de incrementar los índices de eficiencia y rentabilidad, y para seguir brindando un servicio de calidad a sus clientes.



Apoyo Financiero (AFI)

**OFRECEMOS PRODUCTOS FINANCIEROS
CON UN SERVICIO EXCEPCIONAL,
PARA QUE NUESTROS CLIENTES
APROVECHEN OPORTUNIDADES
Y CUMPLAN SUS OBJETIVOS.**

ESTAMOS POSICIONADOS EN
UN MERCADO ATRACTIVO
EN ESTADOS UNIDOS,
SIRVIENDO A LA POBLACIÓN
HISPANA DE CALIFORNIA.

31,094

Cientes totales

Ps. 3,353 millones

Cartera de crédito total valorizada en pesos

173

Colaboradores

27

Sucursales

Ps. 4,176
millones

Origenación de crédito
en el año

11.8
millones
de pesos

Resultado de operación
en el año

44%

Participación en el saldo de cartera
de crédito de FINDEP

NUESTROS CLIENTES

AFI otorga préstamos a personas que puedan comprobar ingresos, sea como empleados o como dueños de micronegocios en el estado de California, Estados Unidos, y que cuenten con un número de seguridad social.

Muchos de los clientes que atiende AFI pertenecen a la comunidad hispana en Estados Unidos, quienes encuentran un gran valor en poder acceder a préstamos sin la necesidad de empeñar bienes.

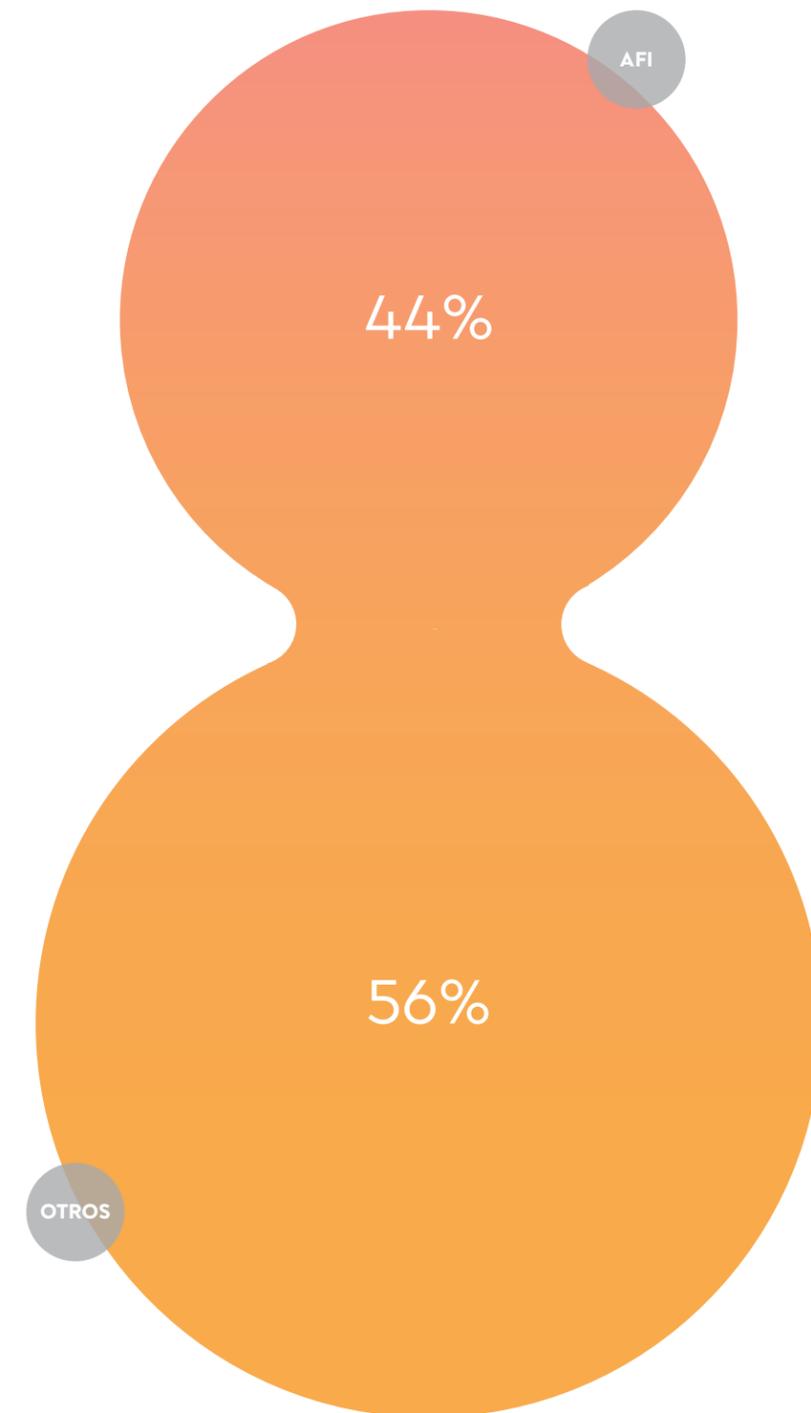
Para acceder a un préstamo de AFI, la persona entrega documentación, llena una solicitud de crédito y obtiene respuesta ágil.

NUESTRO MODELO DE ATENCIÓN

Apoyo Financiero establece contacto con las personas por medio de una red de 27 sucursales o a través del *call center* en México. La entrega de información y el llenado de la solicitud de crédito por parte del cliente se llevan a cabo en sucursal o de forma digital. Cuando el préstamo es aprobado, al cliente se le entrega un cheque en sucursal o también tiene la posibilidad de recibir el préstamo en su tarjeta de débito.

Las personas realizan el pago de sus préstamos en las sucursales de AFI o en establecimientos mercantiles afiliados, ya sea en efectivo o mediante cheque personal. Asimismo, pueden hacer su pago a través de nuestra aplicación móvil.

PARTICIPACIÓN EN EL SALDO DE CARTERA DE CRÉDITO DE FINDEP



NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

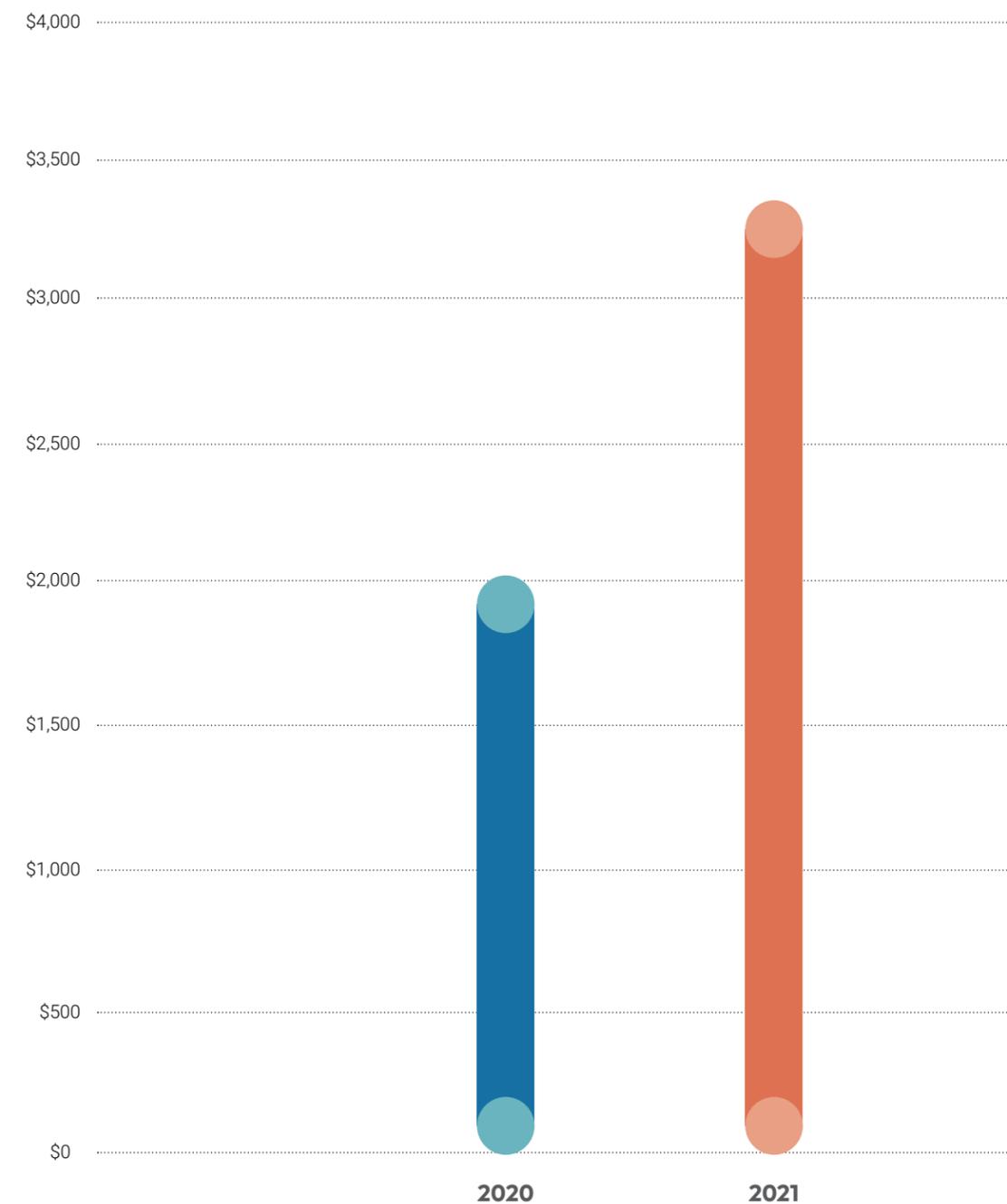
Los préstamos que ofrece Apoyo Financiero se encuentran denominados en dólares, en un rango desde 750 hasta 15,000, en función de la capacidad de pago del cliente y del buen historial crediticio que demuestre. El plazo de los créditos va desde cuatro hasta 60 meses, y se pagan de forma catorcenal, quincenal o mensual, en función del esquema que mejor se adapte a la frecuencia de ingresos de los clientes.

LO MÁS DESTACADO

Apoyo Financiero ha encontrado condiciones propicias para su crecimiento en EUA. En 2021, aumentó su cartera de crédito 65.7%, alcanzando un saldo de cartera de Ps.3,353 millones al 31 de diciembre. El portafolio de crédito de AFI representa 44% del total de la compañía.

PERSPECTIVA Y OBJETIVOS

Apoyo Financiero continúa trabajando en construir bases sólidas para su crecimiento; realiza inversiones en tecnología para mejorar la calidad del servicio a sus clientes y analiza la posibilidad de extender su presencia geográfica a otros estados de la Unión Americana.



CAPÍTULO
CUATRO

Cultura de administración de riesgos





SOMOS UNA EMPRESA
ESPECIALIZADA EN
LA **TOMA DE RIESGOS**
DE CRÉDITO.

Nuestro negocio radica en prestar dinero, por lo que todos los días llevamos a cabo actividades de intermediación financiera: utilizamos los recursos financieros que genera la empresa y los complementamos con recursos provenientes de bancos e inversionistas para canalizarlos vía crédito a nuestros clientes. En esa labor de intermediación tomamos riesgos que como organización hemos aprendido a identificar, medir y gestionar de manera cada vez más efectiva, a través de fomentar y fortalecer una cultura de administración de riesgos.

A lo largo de 28 años, hemos adquirido conocimiento especializado sobre la dinámica y los riesgos del sector del microfinan-

ciamiento en México, en Estados Unidos y en Brasil. Hemos conformado una base de datos con información de más de 15 millones de clientes y 10.8 millones de créditos, que combinada con nuestros modelos analíticos nos permiten tener un mejor entendimiento de los riesgos de nuestro negocio y de la manera de cómo administrarlos.

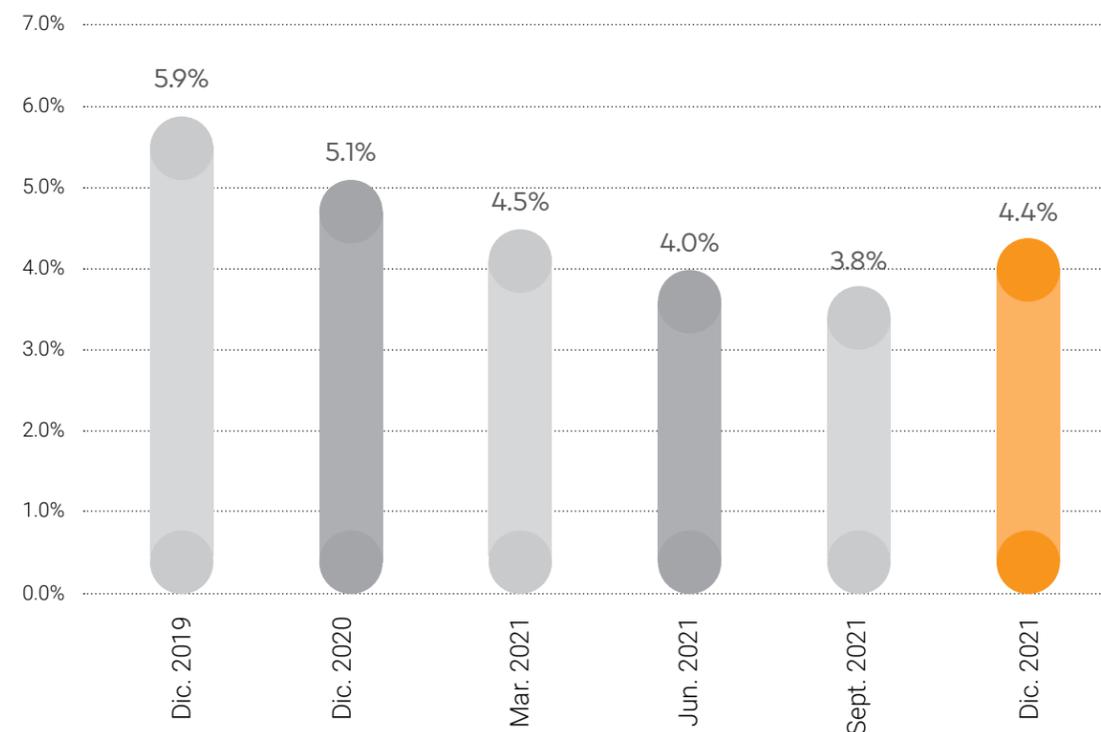
Hemos aprendido a evaluar la solvencia moral y la capacidad de pago de cada una de las personas que presentan una solicitud de crédito, en muchas ocasiones, con información limitada, debido a que es una condición que caracteriza al mercado al que atendemos.

NUESTRAS POLÍTICAS DE CRÉDITO SON CONSERVADORAS Y ADMINISTRAMOS LOS RIESGOS DE MANERA PRUDENTE.

En Financiera Independencia nos distinguimos por aplicar políticas de crédito conservadoras para la admisión de nuevos clientes; por dar un seguimiento estrecho a la cobranza y por administrar los riesgos de manera prudente con disciplina operativa, lo que nos ha permitido en los últimos años crecer con calidad.

Muestra de ello es que terminamos 2021 con un índice de cartera vencida de 4.4% en el portafolio total de crédito, que compara favorablemente con los índices de incumplimiento promedio observados en productos bancarios como préstamos personales.

ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA (%) FINDEP



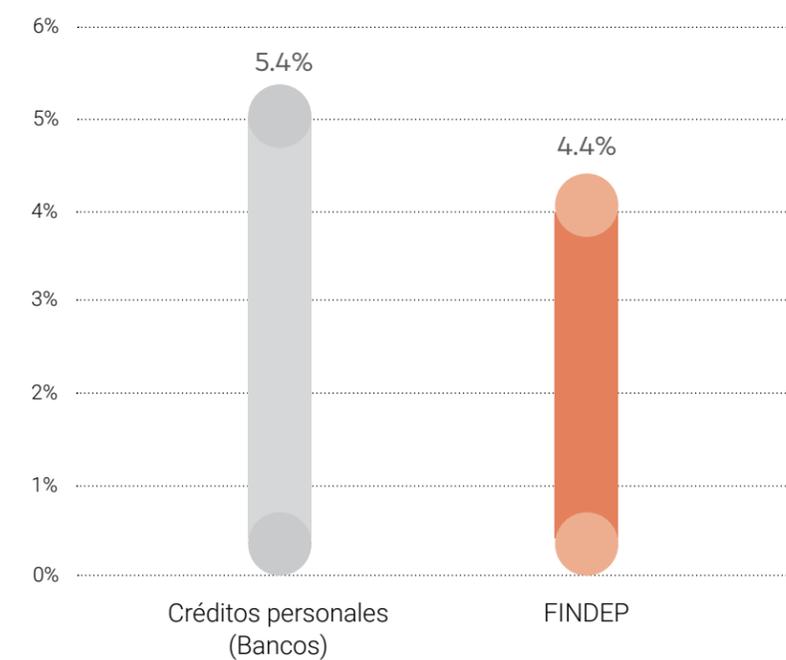
LA DIVERSIFICACIÓN ES UN ELEMENTO CLAVE PARA CONSTRUIR BASES SÓLIDAS PARA EL CRECIMIENTO.

La solidez del modelo de negocios de Financiera Independencia se explica, en gran medida, por la amplia diversificación de clientes, de presencia geográfica y de segmentos. El portafolio de crédito se encuentra pulverizado en más de 300,000 créditos. Al 31 de diciembre de 2021, nin-

guna entidad federativa concentraba más del 20% de la cartera de crédito en México; las tres con mayor participación fueron Estado de México, Ciudad de México y Veracruz, representando 19.3, 9.5 y 5%, respectivamente.

La diversificación constituye un mecanismo de protección para hacer frente a los riesgos del negocio, y permite construir bases sólidas para el crecimiento de largo plazo. Consideramos que el crecimiento de Apoyo Financiero en Estados Unidos contribuirá a diversificar aún más el portafolio de crédito, permitiendo mejorar el perfil de crédito de la compañía en su conjunto, debiéndose ver reflejado en una mejora de la calificación por parte de las agencias calificadoras.

ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA



ACCIONES RELEVANTES EN MATERIA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

EN 2021 CONTINUAMOS FORTALECIENDO NUESTRA CULTURA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS A TRAVÉS DE LAS SIGUIENTES ACCIONES:



Mejoramos el proceso de perfilamiento de nuestros clientes, aplicando nuevos criterios de análisis, una mejor segmentación y selección que permite identificar y retirar clientes de alto riesgo y productos de baja rentabilidad.

Promovimos la disciplina operativa para evaluar, con criterios objetivos, el perfil de riesgo de cada solicitante de crédito.

Fortalecimos las políticas de crédito y operación, incorporando requerimientos documentales más estrictos, al igual que en identificaciones y referencias para el llenado de las solicitudes de crédito. Hemos logrado transformar el proceso de verificación documental en un análisis de riesgo formal, incrementamos las visitas de campo y llamadas telefónicas de verificación, aplicando los mismos criterios de autorización de crédito tanto a los clientes nuevos como a los que renovaron sus créditos.



Fortalecimos el desempeño en el área de cobranza, asignando a nuestros mejores agentes de cobranza al seguimiento de créditos con pocos días de atraso, con el propósito de anticiparnos a eventos de mayor deterioro de pago. Este enfoque nos ha permitido alcanzar mejores resultados en la cobranza y controlar con mayor eficacia la cartera vencida.

Modificamos el esquema de incentivos a los equipos de ventas, operación y cobranza, para que su evaluación y su compensación se determinen en función de la rentabilidad y la calidad alcanzadas por la cartera de crédito en sucursales. De esta manera, logramos alinear los objetivos individuales al interés de la compañía de privilegiar la calidad (riesgo aceptable) y la rentabilidad de la cartera sobre su tamaño.

Iniciamos la transformación de la función de riesgo en un rol de responsabilidad integral a nivel de grupo.

OTROS RIESGOS DEL NEGOCIO

El principal riesgo de Financiera Independencia es en materia de crédito, pero también administra exposiciones a otro tipo de riesgos: el riesgo cambiario en la paridad del peso frente al dólar o frente al real brasileño; el descalce entre tasas de interés de los créditos que son fijas y las de los pasivos que en ocasiones son revisables; brechas de liquidez generadas por la diferencia entre los flujos de cobranza y el pago de obligaciones; riesgos operativos, legales, entre otros.



ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE **UNA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS EFECTIVA ES PARTE FUNDAMENTAL DE NUESTRO ÉXITO** Y NOS PERMITIRÁ SEGUIR CRECIENDO DE MANERA RENTABLE EN EL FUTURO.

CAPÍTULO
CINCO

Soporte
operativo
integral





UNA BUENA PARTE DEL ÉXITO
DEL MODELO DE NEGOCIOS DE
FINANCIERA INDEPENDENCIA
RADICA EN LA EFECTIVIDAD
DE LOS SERVICIOS DE SOPORTE
OPERATIVO.

SOPORTE PARA OFRECER AL CLIENTE UN SERVICIO PERSONALIZADO Y DE ALTA CALIDAD

En Financiera Independencia buscamos construir relaciones de largo plazo con nuestros clientes y atraer a nuevos prospectos, a través de ofrecerles un trato justo y un servicio personalizado de excelencia. Desde nuestro Centro Operativo en Aguascalientes (COA), administramos de manera centralizada diversos tramos del proceso de crédito de la compañía, desde la prospección de clientes hasta la aprobación y cobranza de los créditos.

En 2021, con el propósito de agilizar el proceso de originación de crédito disminuyendo los tiempos de respuesta hacia los clientes, establecimos un modelo operativo híbrido, en el cual dependiendo del tipo de producto, el origen de la venta e incluso, la calificación que tuviera la sucursal, la solicitud podía integrarse por medio de los procesos centralizados del COA o bien, ejerciendo facultades de los gerentes en sucursal, sin demeritar la calidad de la originación de los créditos.

Trabajamos para que el COA sea un soporte operativo integral y robusto para el crecimiento de nuestro negocio; le hemos

asignado cada vez más funciones clave que se realizan de manera masiva, como verificaciones telefónicas, armado de expedientes digitalizados innovando con la plataforma Crowd, que ayuda a segmentar las tareas completas. Los *crowdworkers* utilizan la plataforma de *crowdsourcing*, que permite mayor rapidez de respuesta, calidad e innovación en la forma en que se realizan las verificaciones, se evita el fraude y se da mayor seguridad de la información, ya que el *crowdworker* solo ve la información necesaria para llevar a cabo su microtarea asignada.

El COA es responsable de la atención telefónica a clientes, del monitoreo de calidad en el servicio, tanto de procesos del propio COA como de algunos procesos presenciales, y de las áreas de telemarketing de Independencia, AEF y AFI.

En 2021, el COA aumentó su apoyo a AFI, lo que le permitió a esta empresa mejorar su eficiencia en actividades de originación de crédito, atención a clientes, telemarketing y cobranza, y ha reducido sus costos operativos de procesos de *back office*.

PROCESOS CENTRALIZADOS PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO CON SEGURIDAD Y EFICIENCIA

En 2021 continuamos trabajando en el fortalecimiento de los procesos centralizados y estandarizados del COA para la atención de solicitudes, verificaciones, aprobaciones de créditos y dispersiones de crédito, así como para las renovaciones y cobranza de los mismos, buscando elevar los estándares de seguridad y eficiencia para brindar un servicio de calidad a nuestros clientes. También trabajamos en estandarizar la infraestructura tecnológica de la compañía, incluyendo los sistemas para la administración de información.

Contamos con un proceso centralizado de capacitación a gerentes que nos brinda

la flexibilidad para abrir oficinas en corto tiempo y comenzar a operar en nuevas localidades a un costo relativamente bajo. Con esta metodología hemos sido capaces de mantener nuestra red de distribución, y continuaremos trabajando para mejorar procesos y adoptar tecnología que nos permita capturar sinergias y ser más eficientes.

En 2021 logramos avanzar, de manera significativa, en la integración de procesos de soporte a la operación en oficinas centrales, por ejemplo, en lo referente al manejo de recursos humanos, recursos financieros, compras, tesorería, contabilidad, entre otros.

INDEPENDENCIA DE LOS SERVICIOS BANCARIOS DE TERCEROS

Contamos con una red de distribución propia que, en conjunto con nuestros procesos centralizados de cobranza, nos permite monitorear de forma eficaz las operaciones con nuestros clientes sin depender de instituciones bancarias para la recolección de los pagos.

Los créditos que otorgamos son originados a través de nuestras oficinas y los pagos los realizan nuestros clientes directamente en nuestras oficinas o a través de acuerdos con establecimientos comerciales para que funjan como puntos de cobranza de nuestros créditos. Asimismo, hemos trabajado con la finalidad de habilitar medios alternativos de pago no presenciales, como la domiciliación.

Nuestro reto está en brindar más opciones de pago seguras a nuestros clientes usando medios digitales que nos permitirán abatir costos y captar beneficios de modo permanente. También buscamos entregar los créditos por medios distintos al cheque, incluso, de manera no presencial, para lo cual establecimos un plan de inversiones en tecnología.

Durante 2021 experimentamos un crecimiento importante en el uso de opciones de terceros para servir a nuestros clientes, lo que garantiza la continuidad de nuestra operación con herramientas de portabilidad, disponibles en todo momento, que permiten esquemas híbridos (*home office* o presencial) sin afectar el rendimiento de la operación.

SOPORTE A LA RED DE SUCURSALES

Nuestra red de sucursales está atendida permanentemente. Contamos durante todo el horario de operación de las sucursales con soporte de primer y segundo nivel, con el cual, activamente resolvemos dudas de funcionamiento de sistemas, soporte a equipos de cómputo, sistemas, impresoras y servicios generales. También se resuelven incidencias de las solicitudes de crédito, contratos, pagos y las aclaraciones de nuestros clientes.



EN 2021 TRABAJAMOS EN **CENTRALIZAR Y ESTANDARIZAR PROCESOS** ENTRE LAS EMPRESAS DEL GRUPO, BAJO UNA SOLA PLATAFORMA INTEGRAL, Y TAMBIÉN EN ELEVAR LOS ÍNDICES DE EFICIENCIA EN LAS OFICINAS CENTRALES.

ESTO LO PODEMOS LOGRAR, EN GRAN MEDIDA, POR EL FOCO QUE HEMOS PUESTO EN EL NEGOCIO DE CRÉDITO INDIVIDUAL SIN GARANTÍA.

CAPÍTULO
SEIS

Transformación digital



SOMOS UNA EMPRESA QUE APUESTA POR LA TECNOLOGÍA Y LA INNOVACIÓN

A lo largo de nuestra historia hemos sido pioneros en ofrecer productos de crédito con características innovadoras, lo que nos ha permitido ganar una posición de liderazgo en el mercado del microfinanciamiento.

En años recientes decidimos implementar un plan de transformación digital en la compañía, que consiste en aprovechar los últimos avances en materia de tecnologías de la información y comunicaciones para mejorar la calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, aumentar las posibilidades de incluir financieramente a un mayor número de personas, y elevar los índices de productividad laboral y eficiencia operativa de la empresa.

Además, hemos extendido nuestro alcance operativo a desarrollar las capacidades de una *fintech* para ampliar el alcance de nuestras ventas. Nuestro diferenciador es maximizar las capacidades de nuestra red de sucursales con nuestras extraordinarias competencias tecnológicas.

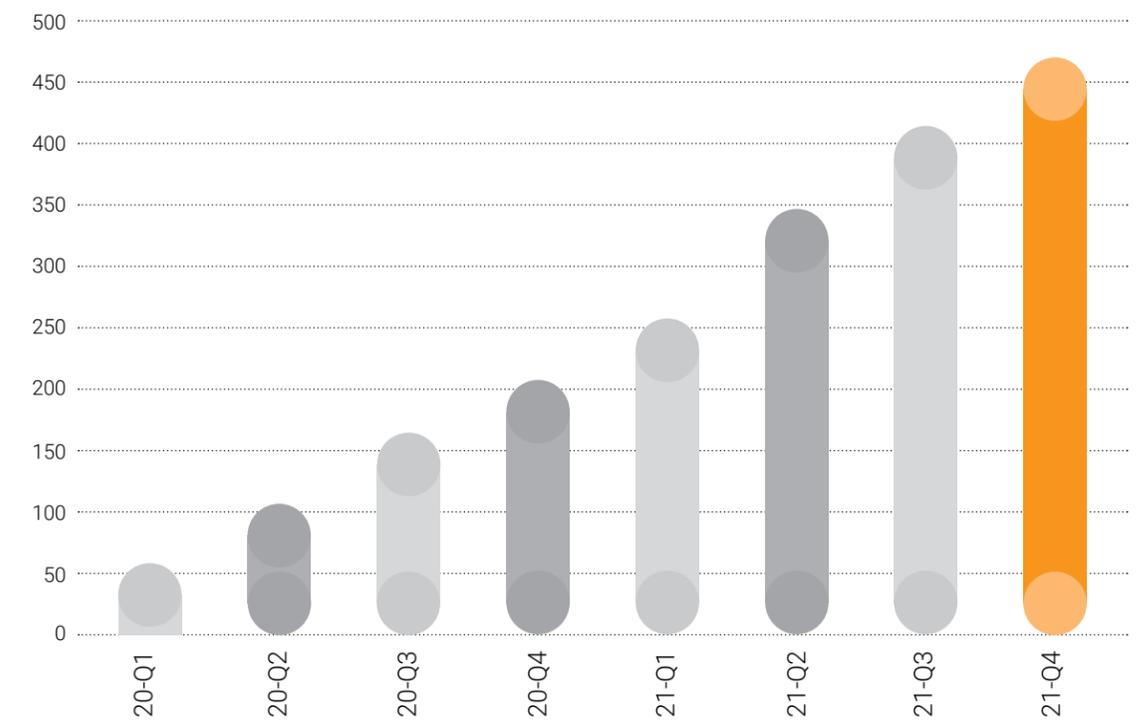
Durante 2021 desarrollamos los fundamentos y múltiples capacidades de ori-

ginación y de cobranza digital. Con una arquitectura derivada de eventos, logramos reducir los problemas de una estrecha coordinación de microservicios, gestión de errores y reintentos, y coordinación entre equipos de desarrollo.

A lo largo de 2021 desarrollamos más de 470 microservicios, habilitando la entrega rápida, frecuente y confiable de aplicaciones complejas al utilizar un diseño de función limitada en aplicaciones basadas en contenedores aislados y autoescalables. Además, desarrollamos *microfronts* –interfaces semiindependientes conectadas a microservicios que pueden ser construidos por múltiples equipos con un diseño uniforme.

Todo nuestro desarrollo considera la seguridad y la calidad desde la concepción del código fuente. Ejecutamos pruebas unitarias automatizadas y análisis estático automático de todo nuestro código para evaluar las mejores prácticas de seguridad desde el código fuente.

MICROSERVICIOS

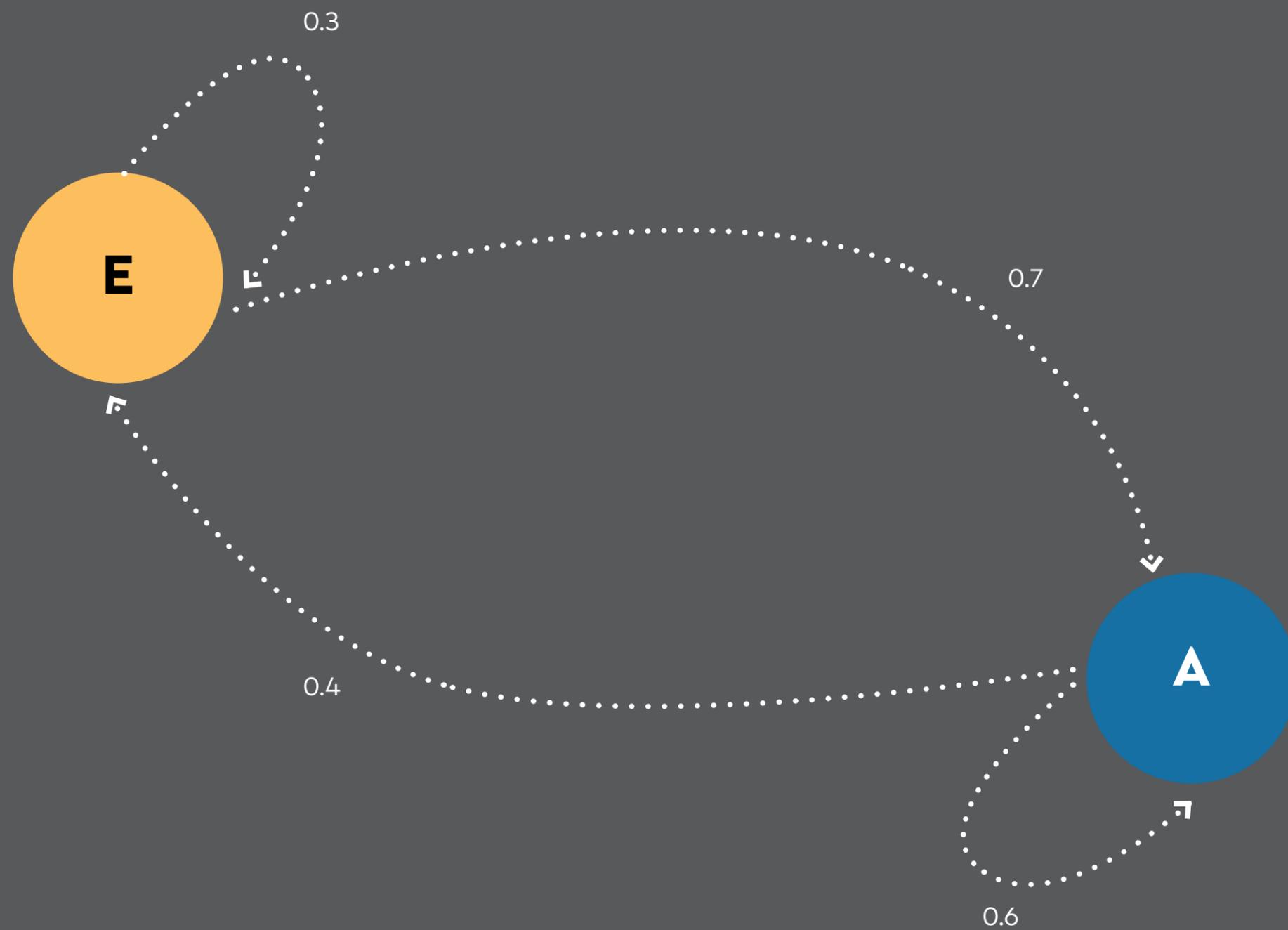


Para construir nuestras soluciones desarrollamos células interdisciplinarias de trabajo que eliminan el concepto de departamento de sistemas y combinan equipos donde laboran en conjunto ingenieros, analistas de riesgo y producto, cobranza, mercadotecnia y operaciones que trabajan como equipos

autoadministrados para desarrollar capacidades nuevas de los sistemas. Con una cultura de monitoreo de *funnels* y métricas en tiempo real, son capaces de introducir funcionalidades nuevas, experimentar y siempre buscar la mejora continua.

MÁQUINA DE ESTADOS

- Almacena datos
- Reporta cambios
- Recibe actualizaciones
- Agrupa información
- Búsquedas



MÁQUINA DE DECISIÓN

- Score
- Prescore
- Riesgo
- Agrega microtareas
- Evalúa microtareas

EN 2021, EXTENDIMOS
LOS ESFUERZOS SOBRE
NUESTRAS MÁQUINAS
DE ESTADO Y MÁQUINAS
DE DECISIONES PARA
DESARROLLAR NUEVOS
PRODUCTOS CON JOURNEYS
100% DIGITALES E HÍBRIDOS.

Nuestro concepto de microtareas se refiere a una acción o verificación ejecutable en un proceso de originación o cobranza.



**CAPACIDAD
DE NEGOCIO**

Modeladas alrededor de las necesidades del negocio.



**PROPÓSITO
ÚNICO**

Hacen una sola cosa, capacitación mínima, trazabilidad: éxito, corrección o rechazo.



PARALELAS

Se pueden ejecutar en paralelo y pueden declarar dependencias.



**ALTO
RENDIMIENTO**

Altamente mantenibles y evaluables, se pueden liberar de forma independiente.



COMPENSABLES

Se pueden reintentar y compensar con otra microtarea.



REVERSIBLES

En error o corrección, no afectan toda la solicitud.

**NUESTRO PORTAFOLIO TECNOLÓGICO INCLUYE
YA MÁS DE 50 MICROTAREAS QUE SE PUEDEN
COMBINAR EN DISTINTOS PROCESOS DE ORIGINACIÓN.**

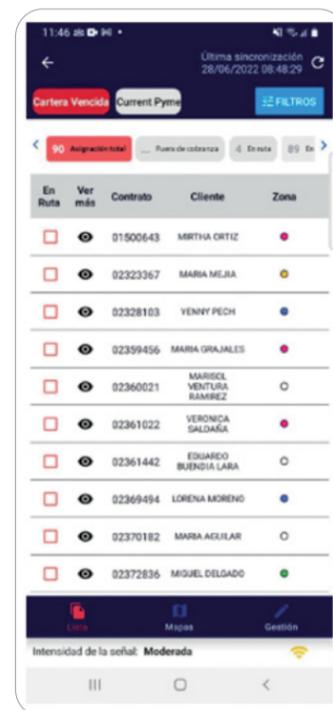
Desde la perspectiva de cobranza digital desarrollamos nuevos medios de pago para alcanzar una cobertura total de 45,000 puntos incluyendo tiendas de autoservicio, farmacias y bancos. Además, implementamos un servicio para la utilización de cuentas CLABE virtuales que permiten las transferencias electrónicas SPEI, así como el desarrollo de una máquina de domiciliación con inteligencia propia del negocio que busca las mejores formas de cobrar en modelos de *autopay*.

Durante 2021 continuamos con el desarrollo de nuestra Caja Móvil integrando herramientas de cobranza y rutas inteligentes. Caja Móvil cobra casi Ps. 20 millones al mes donde nuestra fuerza de cobranza recupera efectivo aplicando los pagos en tiempo real y asiste precisamente a uno de los 45,000 puntos a depositar los pagos recolectados.

A LO LARGO DE NUESTRA HISTORIA, HEMOS SIDO PIONEROS EN OFRECER PRODUCTOS DE CRÉDITO CON CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS, LO QUE NOS HA PERMITIDO GANAR UNA POSICIÓN DE **LIDERAZGO EN EL MERCADO DEL MICROFINANCIAMIENTO.**



También lanzamos una herramienta móvil nueva que llamamos **Gestiona** para incrementar la productividad de la fuerza de cobranza de nuestra red de sucursales. Gestiona integra datos en tiempo real de cualquier canal, rutas inteligentes, herramientas de cobranza, integración con caja móvil, vista 360° de clientes, así como herramientas para la gestión de toda la fuerza de cobranza.



CAPÍTULO
SIETE

Compromiso con la formación de capital humano



LA ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO ES UNA ACTIVIDAD CONTINUA

Uno de los retos más importante del área de Recursos Humanos es suministrar talento para cubrir las necesidades específicas en todos los ámbitos de la compañía: en oficinas centrales y sucursales; en Ciudad de México y en el interior de la República; para funciones de generación de negocio y de soporte operativo; y para la conformación del equipo directivo y la plantilla de colaboradores. Es por ello que la administración de talento es dinámica en función del desempeño de los negocios.

En el año 2021, las empresas que integran Grupo FINDEP se adecuaron a la reforma laboral, de seguridad social y fiscal, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 23 de abril de 2021, incluyendo a los operadores de las sucursales en las Sofomes y estableciendo una compañía de servicios especializados para apoyo a todo el Grupo (Servicios Corporativos FINDEP).

	2021	2020	VAR.%
Total fuerza laboral	4,087	5,484	- 34.2%
Servicios Corporativos FINDEP	736	0	100%
Independencia	1,887	3,286	- 74.1%
Apoyo Económico Familiar	1,434	1,725	- 20.3%
Finsol Brasil	0	271	- 100%
Apoyo Financiero Inc.	30	194	- 546.7%

En 2021 continuamos cuidando a nuestros empleados de la pandemia de covid-19, por lo que las medidas de protección en nuestras sucursales, centro operativo y oficinas se han seguido implementando de la misma forma, así como la ayuda por covid-19, en caso de contraer la enfermedad.

FORTALECIMOS LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DEL PERSONAL

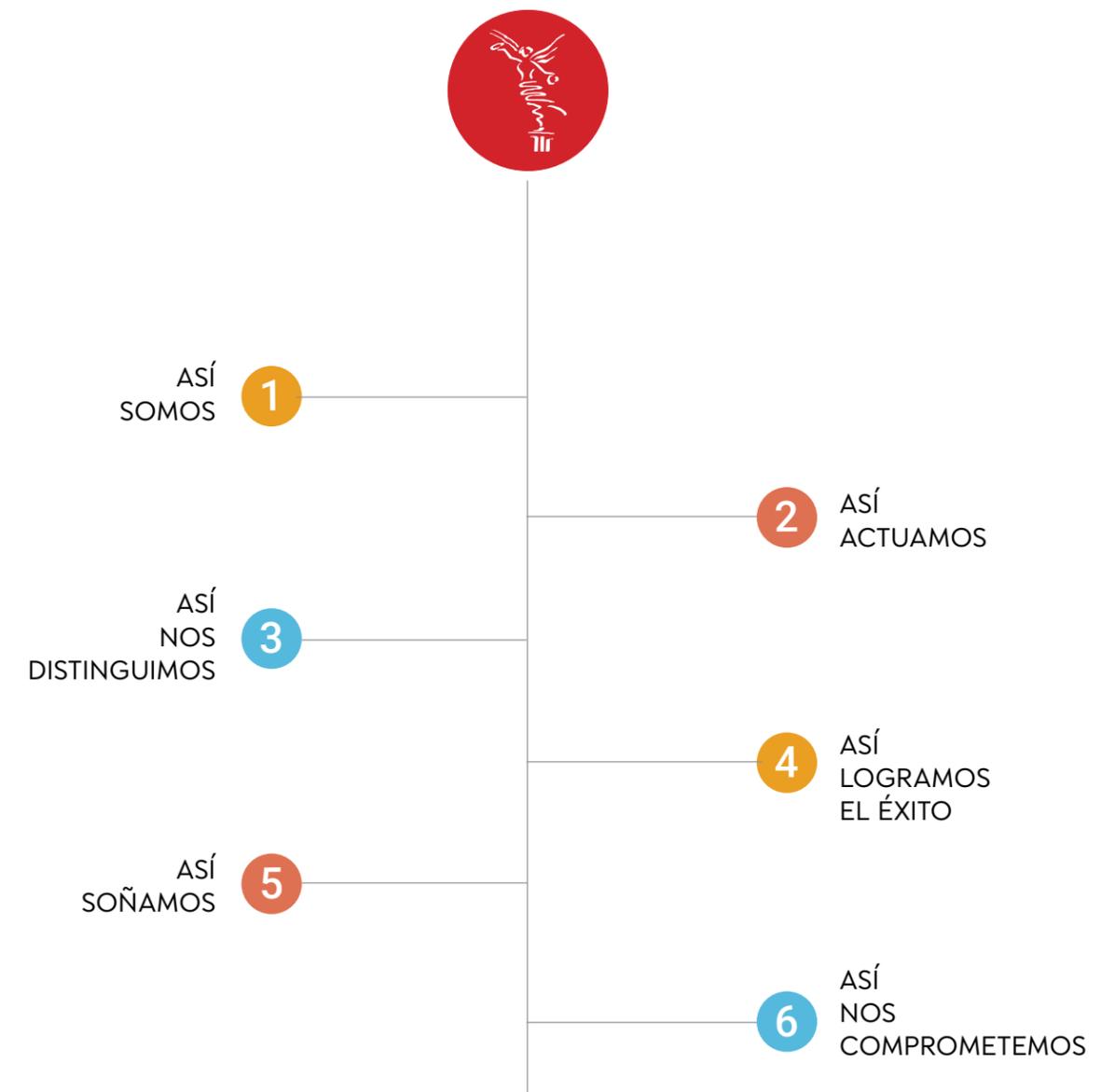
Actualizamos y mejoramos los programas y materiales de inducción a la empresa, para todos los colaboradores de nuevo ingreso, reforzando la filosofía organizacional del Grupo y brindando contenidos concretos y prácticos para cada uno de los puestos. En el caso de las oficinas corporativas, se incluyen visitas a sucursales para un mayor conocimiento y sensibilización acerca de las necesidades de la operación del negocio.

Se diseñaron e implementaron programas de desarrollo para todos los puestos de la operación del negocio, reforzando en los participantes tanto los temas técnicos como las habilidades suaves. En el caso de las oficinas corporativas, se impartieron programas de habilidades gerenciales para los líderes de equipos.

REFORZAMOS LA DIFUSIÓN DE NUESTROS PRINCIPIOS Y VALORES FINDEP

Financiera Independencia se conduce con base en principios y valores, los cuales promueven, primordialmente: el respeto, el compromiso, la honestidad, la colaboración y el servicio hacia sus clientes y proveedores y al interior de la organización.

En 2021, continuamos reforzando nuestros seis principios más importantes, con un posicionamiento más fresco reflejado en los siguientes conceptos:



Mantuvimos, además, nuestros esfuerzos a favor de la inclusión y el respeto a la diversidad de todo tipo.

Asimismo, continuamos con la campaña Fuerza Imparable, cuyo propósito es afian-

zar el sentido y el orgullo de pertenencia de todos los colaboradores en las distintas empresas del Grupo, a fin de consolidar el trabajo en equipo con un propósito común llamado FINDEP.

AVANZAMOS EN LA MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO LABORAL

En 2021, continuamos con las reuniones trimestrales con el propósito de difundir y dar seguimiento a los resultados de las compañías del Grupo. Las sesiones fueron encabezadas por el director general y se contó con la participación del equipo directivo y varios líderes de los proyectos estratégicos de la organización. En dichas reuniones se compartió información sobre el avance en el cumplimiento de las metas y las prioridades del negocio, lo que nos permite alinear esfuerzos y refrendar compromisos.

Durante 2021, seguimos aplicando nuestra metodología de evaluación de desem-

peño, en la que cada colaborador establece objetivos estratégicos y metas para el periodo anual, alineados a los objetivos estratégicos de la empresa. A partir de este año, los periodos de revisión de avances se llevan a cabo de manera trimestral, apalancando nuestros esfuerzos en las iniciativas de mayor impacto en el resultado del negocio. Realizamos evaluaciones de desempeño promoviendo la retroalimentación directa de supervisor a colaborador, lo que nos ha permitido contar con una herramienta ágil y efectiva para administrar y promover una cultura laboral orientada al logro de resultados.



CAPÍTULO
OCHO

Renovamos nuestro compromiso con la comunidad



Para orgullo de quienes colaboramos en Grupo FINDEP, a lo largo de nuestra historia nos hemos caracterizado por el compromiso y las acciones concretas que llevamos a cabo a favor de nuestro entorno, de la población más vulnerable y, por supuesto, de nuestros colaboradores, cuyo desarrollo integral y bienestar impulsamos continuamente.

**TODO ELLO,
CON BASE EN
LOS VALORES QUE
NOS DISTINGUEN
Y NOS HACEN
ÚNICOS.**



Algunas de las acciones en las que durante 2021 se tradujeron nuestros esfuerzos en este sentido fueron:

CORAZÓN IMPARABLE

EN GRUPO FINDEP TENEMOS UN CORAZÓN IMPARABLE



Gracias a las aportaciones voluntarias de Ps.10 quincenales como mínimo por colaborador, recaudamos Ps. 2,163,524.44 entre toda la Fuerza Imparable que participó en esta campaña. Las empresas de Grupo FINDEP duplicaron lo reunido y alcanzamos Ps. 4,327,048.88 que durante 2021 fueron entregados a 67 instituciones de atención a la infancia, con lo cual beneficiamos a

6,967 niños ubicados en las diferentes localidades en las que tenemos presencia.

Nuestro Corazón Imparable se manifestó en todas las entregas que hicimos a las instituciones y en las que pudimos recibir también el cariño y las sonrisas de los niños beneficiados.

¡CORAZÓN IMPARABLE: LA FUERZA QUE NOS UNE!

DESTAPEMOS EL CORAZÓN



¡CASI DOS TONELADAS RECAUDADAS!

En noviembre de 2021, mediante una alianza con la institución Banco de Tapitas, iniciamos la campaña “Destapemos el Corazón”, que consistió en recolectar tapitas de plástico para apoyar a niños con cáncer de nuestro país.

Gracias al trabajo y al esfuerzo en cursales, oficinas, con clientes, vecinos, amigos y todas las personas a las que pudimos involucrar, al término de 2021, llevábamos ¡casi dos toneladas recaudadas! Estamos convencidos de que los resultados al término de la campaña en 2022 ¡serán extraordinarios!

COVID-19: CUIDEMOS NUESTRA FUERZA IMPARABLE

Debido a que la pandemia de covid-19 continuó durante 2021, a pesar de haber iniciado el proceso de vacunación en nuestro país, bajo los lemas “Cuidemos nuestra Fuerza IMPARABLE” y “Aún no es tiempo” seguimos trabajando en la campaña permanente para reducir al máximo los riesgos de contagio de esta enfermedad.

Al respecto, difundimos información mediante infografías, videos, comunicados y *gifs*, sobre aspectos como:

- Medidas de prevención.
- Actualización constante de cifras respecto a la evolución de la pandemia en nuestro país.



- Periodos de vacunación de acuerdo a los distintos grupos de población.
- Recomendaciones para evitar contagios en periodos vacacionales.

Adicionalmente:

- Se realizaron adecuaciones físicas a los distintos centros de trabajo para reducir el riesgo de contagio durante el regreso a las oficinas.
- Se practicaron pruebas de detección de covid en los centros de trabajo, de acuerdo a lo indicado por las autoridades sanitarias del país.

PREMIO A LA EXCELENCIA



En 2021, continuamos impulsando y premiando los resultados IMPARABLES; por eso, lanzamos la tradicional campaña "Premio a la Excelencia" mediante la cual reconocimos a los hijos de nuestros colaboradores que obtuvieron 10 de promedio general en todo el ciclo escolar 2020 - 2021.

Como resultado, recibimos 54 boletas; 48, de niños que por primera ocasión obtuvieron este reconocimiento, y seis de niños que tuvieron calificaciones excelentes por 2º año consecutivo. A los primeros se les envió como premio una tableta y a los segundos se les entregó una tarjeta Sí Vale con Ps. 1,800.

INTEGRA-T

En Grupo FINDEP trabajamos de manera permanente a favor de una organización y una sociedad cada vez más incluyentes, en congruencia con nuestros principios y valores corporativos como ejes de nuestras conductas.

Por ello y a partir de nuestro valor de respeto, desde 2018, por medio de conferencias, infografías, videos y otras acciones hemos difundido información sobre inclusión y respeto a todas las personas por el simple hecho de tratarse de seres humanos.



Algunos de los temas que abordamos e impulsamos durante 2021 fueron:

- Respeto a la libertad de culto.
- Diferencia entre diversidad e inclusión.
- Mes del Orgullo.
- Derechos de las personas con discapacidad.
- Día Internacional de los Derechos Humanos.
- Respeto y valoración de los adultos mayores.

PEREGRINACIÓN



La fe es muy importante para Grupo FINDEP y, sin duda, ha sido un factor más de unión entre quienes lo integramos. Por eso, la peregrinación en honor a la Virgen de Guadalupe es uno de los eventos que muchos de nuestros colaboradores esperan con mayor gusto todos los años. Y es que con los complicados meses que vivimos en 2020 y 2021, reconocimos que, en medio de todo, teníamos mucho que agradecer.

En apego a las medidas de cuidado y prevención de contagios de covid-19, por segundo año consecutivo nuestra peregrinación se realizó a distancia, lo cual también nos permitió extender la invitación a todos los colaboradores de la red de sucursales.

De esta manera, el jueves 21 de octubre, a las 10:40, transmitimos una misa en vivo desde el atrio principal de la basílica de Guadalupe, a la cual asistieron de manera presencial solo algunos líderes y directivos en representación de toda la Fuerza Imparable.

Adicionalmente, contamos con más de 500 conexiones a la transmisión, lo cual nos dejó ver la gran importancia que revestía este evento para nuestros colaboradores.

Además, se bendijeron imágenes que posteriormente se enviaron a las sucursales para que fueran obsequiadas a los miembros de cada una de ellas.

**EN TIEMPOS DIFÍCILES,
¡LA FE NOS SIGUIÓ DANDO UNA FUERZA IMPARABLE!**

MES DE LA SALUD

En 2021, ante la continuidad de la contingencia ocasionada por el covid-19 y tal cual lo ejecutamos en 2020, realizamos el Mes de la Salud IMPARABLE a distancia y de manera virtual.

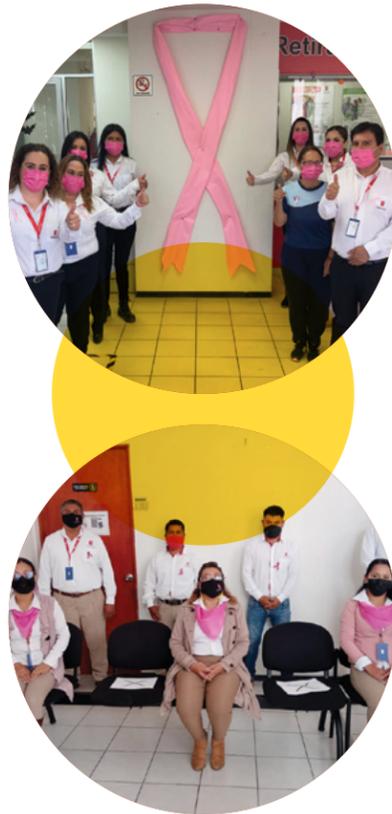
Con el lema "Sonrisas sanas con Fuerza Imparable", nos enfocamos en el bienestar bucodental de toda nuestra Fuerza Imparable, utilizando las herramientas digitales para que las diversas actividades planeadas llegaran a cada uno de nuestros colaboradores. Algunas de ellas fueron:

- Dos sesiones informativas virtuales sobre salud dental: la primera, con el tema "La salud bucal y su impacto en la salud integral", y la segunda, referente a "Consecuencias bucales de los hábitos de oficina".



- En colaboración con Dentalia, brindamos precios preferenciales a los colaboradores de Grupo FINDEP en membresías para servicios y tratamientos dentales en sus sucursales y en las de sus diversos asociados a lo largo y ancho del país.
- También realizamos, durante 20 días, una rifa diaria de un plan dental. De esta manera, beneficiamos a 20 colaboradores de Grupo FINDEP con membresías que les permitieron mejorar su salud dental.
- Además, difundimos infografías y videos con información valiosa sobre la importancia de la salud dental, las consecuencias de no cuidarla, tips de prevención y tratamientos para los padecimientos más comunes.

DÍA INTERNACIONAL DE LA LUCHA CONTRA EL CÁNCER DE MAMA



En el marco del 19 de octubre, Día Internacional de la Lucha Contra el Cáncer de Mama, durante todo el mes distribuimos infografías informativas sobre detección temprana y factores de riesgo que favorecen esta enfermedad.

Adicionalmente, mediante una alianza con Fundación CIMA, realizamos una se-

sión informativa con el objetivo de concientizar a nuestra Fuerza Imparable (mujeres y hombres) sobre la importancia de la prevención, la revisión, la detección temprana y el seguimiento para un adecuado tratamiento de este problema de salud.

APOYO A COLABORADORES DAMNIFICADOS



Para Grupo FINDEP, el bienestar de nuestros colaboradores es una prioridad; por eso, ante diversos desastres naturales ocurridos en 2021 a lo largo de nuestro país, brindamos un apoyo económico a

quienes sufrieron afectaciones mayores en sus domicilios. En total, entregamos Ps. 292,431.00 entre 28 colaboradores que tuvieron pérdidas materiales por inundaciones, huracanes, tormentas y sismos.

CAPÍTULO
NUEVE

Desempeño financiero





COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.

INTRODUCCIÓN

A continuación se presentan los aspectos más destacados de la marcha de la compañía durante 2021, su situación financiera y los resultados obtenidos, en comparación con lo registrado en 2020, a partir de información operativa y financiera diversa.

Los estados financieros para los ejercicios 2021 y 2020 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 la Circular Única de Bancos (criterios contables bancarios).

El 1 de enero de 2018, la compañía adoptó la nueva Norma de Información Financiera NIF C-16, Deterioro de instrumentos financieros por cobrar (NIF C-16). La adopción de esta norma ajustó el modelo para elaboración de la estimación pre-

ventiva para riesgos crediticios, el cual, a partir de dicha fecha, requiere que, aplicando el juicio profesional, la administración determine los factores cuantitativos y cualitativos que se aplicarán para la determinación de la probabilidad de incumplimiento, severidad de la pérdida y exposición al incumplimiento de la cartera de crédito.

Los resultados para los periodos considerados en este informe incluyen el efecto de la consolidación de las siguientes subsidiarias: Apoyo Económico Familiar (AEF), una de las principales instituciones de microcréditos en México; Apoyo Financiero Inc. (AFI), una compañía de microfinanzas que atiende, primordialmente, a la comunidad hispana no bancarizada en California, Texas y Arizona.

A menos que se indique lo contrario, la información financiera se encuentra expresada en millones de pesos nominales.

RESULTADOS CONSOLIDADOS DE 2021

	2021	2020
INFORMACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS		
Ingresos por intereses	4,232.7	4,827.2
Gastos por intereses	526.8	729.9
Margen financiero	3,705.9	4,097.3
Estimación preventiva para riesgos crediticios	849.7	1,716.0
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	2,856.2	2,381.3
Comisiones y tarifas cobradas	434.6	296.5
Comisiones y tarifas pagadas	68.2	77.1
Resultado por intermediación	(26.2)	380.8
Otros ingresos (egresos) de la operación	165.9	130.9
Gastos de administración y personal	2,703.5	3,048.8
Resultado neto de la operación	658.7	63.5

(en millones de pesos)



MARGEN FINANCIERO
AJUSTADO POR RIESGOS
CREDITICIOS

EN 2021, EL MARGEN FINANCIERO AJUSTADO POR RIESGOS CREDITICIOS AUMENTÓ UN 19.9%, LLEGANDO A PS. 2,856.2 MILLONES, COMPARADO CON PS. 2,381.3 MILLONES REPORTADOS EN 2020, COMO RESULTADO DE LO SIGUIENTE:

INGRESOS POR INTERESES

Los ingresos por intereses en 2021 totalizaron Ps. 4,232.7 millones, monto 12.3% por debajo de los Ps. 4,827.2 registrados en 2020, impactado por las desinversiones realizadas durante 2021, así como por un mayor peso de las operaciones de AFI dentro de la compañía, las cuales tienen una tasa activa menor.

La cartera al segmento formal creció 13.5% en 2021, de Ps. 5,394.3 a Ps. 6,121.7 millones, representando el 79.4% del total versus 76.9% en diciembre de 2020. Esto se debe, principalmente, a un avance de Ps. 1,328.9 millones o 65.7% en la cartera de AFI, un crecimiento de Ps. 64.8 millones o 7.5% en la cartera al sector formal de AEF, compensando una caída de Ps. 666.3 millones o 26.6% en la cartera al sector formal de Independencia, impactada por la venta de Fisofo durante el 1T21.

La cartera al segmento informal se contrajo 2.1% en 2021, de Ps. 1,621.3 a

Ps. 1,587.6 millones, y ahora representa el 20.6% del total versus 23.1% en diciembre de 2020. Esto se explica, principalmente, por la desincorporación de la cartera de Finsol Brasil, que al cierre de 2020 alcanzaba Ps. 335.7 millones. De manera orgánica, se observaron crecimientos de Ps. 183.1 millones o 40.1% en la cartera al segmento informal de Independencia, y de Ps. 118.9 millones o 14.3% en la cartera al segmento informal de AEF.

La cartera de Independencia alcanzó Ps. 2,477 millones, un decremento de 16.3% en el año, presionada por la desinversión de Fisofo. A diciembre de 2021, el desglose de la cartera de crédito entre formal e informal fue de 74.2 y 25.8%, respectivamente; la cartera de Independencia representa 32.1% de la cartera de la compañía, versus 42.2% en diciembre de 2020.

Apoyo Económico Familiar registró una cartera de Ps. 1,879.2 millones a diciembre de 2021, un avance de 10.8% respecto de

2020, con una participación del 24.4% de la cartera de la compañía, comparado con 24.2% el año previo.

La cartera de Apoyo Financiero Inc. fue de Ps. 3,352.8 millones a diciembre de 2021, superior en 65.7% respecto de lo registrado al cierre de 2020, con una participación del 43.5% de la cartera de la empresa en comparación con el 28.8% en 2020.

La cartera de Finsol Brasil se desincorporó en el 4T21, tras el anuncio del acuerdo para su venta el 1º de octubre de 2021. Al cierre del 3T21, la cartera alcanzaba Ps. 327.2 millones y representaba el 4.3% de la cartera total del Grupo.

GASTOS POR INTERESES

En 2021, los gastos por intereses fueron de Ps. 526.8 millones, monto 27.8% inferior respecto de los Ps. 729.9 millones del año previo, relacionado con una baja de 110 puntos básicos en la TIIE, que sirve como referencia para establecer el costo de fondeo de las líneas bancarias que tie-

ne contratadas la compañía, así como una reducción en el pasivo bursátil y bancarios. La TIIE promedio en 2021 fue de 4.62% versus 5.72% en 2020.

ESTIMACIÓN PREVENTIVA PARA RIESGOS CREDITICIOS

La compañía 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 crédito¹, y reconoce una estimación preventiva para riesgos crediticios (EPRC) por deterioro de la cartera de crédito considerando el riesgo de crédito de la misma.

En 2021, la EPRC fue de Ps. 849.7 millones, un 50.5% inferior a la de 2020. Cabe recordar que en 2T20, la empresa constituyó reservas prudenciales adicionales por Ps. 441.6 millones para brindar cobertura ante posibles incrementos de la cartera vencida. En 2020, la EPRC reportada fue de Ps. 1,716 millones.

[1] Si "Otros Créditos" son considerados, la cartera de *Independencia* se hubiera incrementado 1.3% AcA.



INGRESOS TOTALES DE LA OPERACIÓN

Los ingresos totales de la operación sumaron Ps. 847.1 millones al cierre de 2021, 24.1% por arriba de los reportados en 2020, en una base comparable. Independencia y AEF registraron avances AcA en sus ingresos totales de operación de 19.8 y 19.5%, respectivamente, mientras que AFI retrocedió 0.1%.

Las comisiones y tarifas cobradas crecieron 46.6% año con año (AcA), de Ps. 296.5 millones a Ps. 434.6 millones; las comisiones y tarifas pagadas bajaron 11.6% AcA, de Ps. 77.1 millones a Ps. 68.2 millones, esta variación obedece a que en 2021 ya no se consideran las empresas Fisofo ni Finsol México. Los ingresos netos en comisiones totalizaron Ps. 366.4 millones en 2021.

Se registró un resultado por intermediación negativo de Ps. 26.2 millones asociado al efecto de las coberturas que se tienen contratadas para proteger los ingresos ante variaciones del peso.

Otros ingresos de la operación alcanzaron Ps. 165.9 millones durante 2021, en comparación con los Ps. 130.9 millones observados en 2020, debido, principalmente, a que en 2021 se tuvo una recuperación de impuestos por Ps. 16.1 millones.

RESULTADO DE LA OPERACIÓN

En 2021, la compañía obtuvo un resultado de la operación de Ps. 63.5 millones, 85.9% por debajo de los Ps. 451.4 millones registrados en 2020.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y PERSONAL

Los gastos de personal disminuyeron Ps. 297.8 millones AcA, o 15.5%. Los gastos de personal de 2021 reflejan la venta del negocio de Fisofo correspondiente a la cartera por nómina y a desinversión en Brasil. Con esto, la empresa redujo su plantilla 13.7% a lo largo de 2021.

Los gastos de promoción fueron por Ps. 106.3 millones, mostrando un aumento de 140.8% en comparación con los Ps. 44.2 millones registrados en 2020. Este aumento se debió, principalmente, a la estrategia de nuevos canales digitales para la generación de créditos.

UTILIDAD NETA

Los impuestos a la utilidad, causados y diferidos, alcanzaron en 2021 un total de Ps. 127.4 millones, en comparación con los Ps. 55 millones observados durante 2020. Como resultado de lo anteriormente mencionado y después de impuestos, la compañía reportó una utilidad neta de Ps. 346.9 millones durante 2021, en comparación con la pérdida neta de Ps. 412.7 millones de 2020.

La utilidad (pérdida) neta por acción (UPA) para 2021 fue de Ps. 1.1201 en comparación con los Ps. (1.6533) para el mismo periodo del año anterior.



POSICIÓN FINANCIERA

CARTERA DE CRÉDITO TOTAL

El saldo de la cartera de crédito de Financiera Independencia al 31 de diciembre de 2021 ascendía a Ps. 7,709.3 millones de cartera total, en comparación con los Ps. 7,015.5 millones al 31 de diciembre de 2020, representando un incremento del 9.9%.

El número de clientes al cierre de 2021 alcanzó 324,124, un avance de 3,502 con relación a los 320,622 atendidos en el 3T21. La base de clientes de la compañía se distribuye de la siguiente manera: 187,803 son atendidos por Independencia²; 105,947 son atendidos por AEF; y 31,904 son atendidos por AFI.

El saldo promedio de crédito por cliente incrementó en 25% AcA, al pasar de Ps. 19,024 a Ps. 23,785, como consecuencia de una mayor proporción de acreditados del sector formal y de AFI en el portafolio.

Al 31 de diciembre de 2021, la cartera total de crédito de la compañía representaba el 72.7% del total de activos de Financiera Independencia, mientras que al 31 de diciembre de 2020 esta cifra era del 66.0%. Todos los créditos que conforman esta cartera vigente son otorgados a una tasa de interés fija.

CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA

Al 31 de diciembre de 2021, se registró una cartera vencida de Ps. 337.6 millones, en comparación con los Ps. 359.1 millones al 31 de diciembre de 2020, representando una disminución de Ps. 21.5 millones, o 0.3%. La cartera vencida total representó el 4.2% del total de la cartera de crédito al cierre de 2021, en comparación con el 5.1% al 31 de diciembre de 2020.

En septiembre de 2012, la compañía adoptó un enfoque estratégico de privilegiar la calidad y la rentabilidad de la cartera más que su tamaño, e implementó políticas de operación para adaptar su modelo de negocios a las condiciones del mercado y al contexto competitivo.

Bajo ese enfoque estratégico, la empresa ha logrado modular el ritmo de crecimiento de la cartera de crédito, fortaleciendo su situación financiera en un balance adecuado de rentabilidad y riesgo. En 2021, el crecimiento de la cartera de crédito total fue de 9.9% y en 2020 hubo una reducción de 20.1%. El Índice de Cartera Vencida (ICV) en 2021 fue de 4.4%. El retorno sobre activos obtenido en 2021 fue de 3.3%, superior al -3.6% de 2020.

El índice de cobertura³ en 2021 fue de 194%, en línea con el cierre del año previo. Desde enero de 2013, la compañía tiene instaurada la política de mantener un índice de cobertura por encima de 100% en todo momento.

[2] Independencia solo reportará los clientes activos que no tengan préstamos a más de 180 días vencidos.

[3] Índice de cobertura: Estimación Preventiva para Riesgos crediticios / Cartera de Crédito Vencida

PASIVOS

Al 31 de diciembre de 2021, los pasivos totales de la compañía ascendieron a Ps. 6,144.6 millones, un decremento de 6.6% con relación a los Ps. 6,577.9 millones registrados al 31 de diciembre de 2020, reflejo de los ajustes que ha llevado a cabo la empresa.

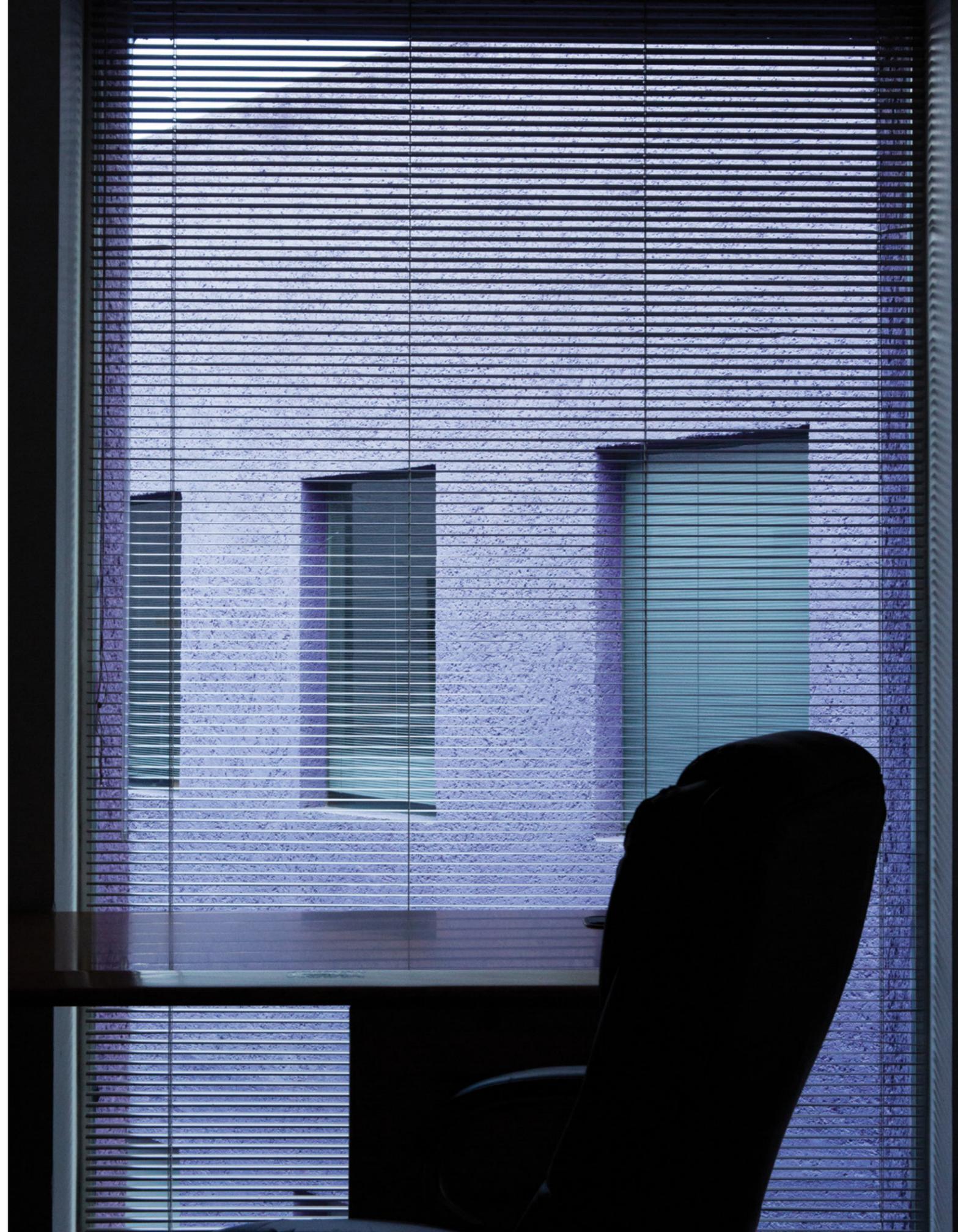
Al cierre de 2021, la deuda de la compañía estaba compuesta por Ps. 3,786.2 millones de pasivo bursátil, Ps. 1,620.8 millones de préstamos bancarios y de otras entidades y Ps. 737.6 millones de cuentas por pagar. El total de las líneas de crédito bancarias contratadas asciende a Ps. 4,030 millones al 31 de diciembre de 2021.

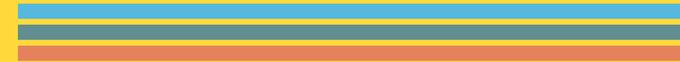
CAPITAL CONTABLE

Al 31 de diciembre de 2021, el capital contable fue de Ps. 4,454.4 millones, un avance de 10% con respecto a los Ps. 4,050.9 millones al 31 de diciembre de 2020. Este ajuste refleja un efecto positivo de Ps. 759.6 millones en el resultado del ejerci-

cio, parcialmente opacado por un efecto de -Ps. 421.7 del resultado de ejercicios anteriores; una variación negativa de Ps. 21.5 millones por efecto acumulado por conversión de divisas, y una variación positiva de Ps. 87.3 millones por valuación de instrumentos derivados de cobertura.

Debido a la variación de la deuda denominada en moneda extranjera y la posición en derivados para cubrir riesgos cambiarios, al 31 de diciembre de 2021, la compañía registró una valuación negativa de Ps. 57.2 millones en el capital contable, registrado como instrumentos financieros derivados. Este efecto se irá eliminando a medida que los contratos de cobertura progresen y expiren. El desglose es conforme a lo siguiente: un efecto positivo de Ps. 303.5 millones por la valuación a mercado de los *swaps* de tipo de cambio, un efecto negativo de Ps. 221.8 millones por la revalorización del pasivo bursátil que se tiene emitido en el extranjero, y un efecto negativo de Ps. 24.5 millones en impuestos diferidos.





RAZONES DE RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

ROAE⁴/ROAA⁵

Retorno sobre capital y activos de 9.2 y 3.5%, respectivamente. Excluyendo el impacto de intangibles observamos en 2021 un retorno sobre capital y activos de 14.5 y 4.1%, respectivamente.

ÍNDICE DE EFICIENCIA⁶ Y EFICIENCIA OPERATIVA⁷

Al 31 de diciembre de 2021, la empresa contaba con 353 sucursales en México y EE. UU. El desglose es el siguiente: 326 oficinas en México (Independencia: 161 y AEF: 165) y 27 en California (AFI).

En los últimos 12 meses, la compañía redujo un total neto de seis sucursales, compensando su efecto con mayor eficiencia

operativa y el fortalecimiento de las herramientas digitales. La fuerza laboral se redujo a 4,735 empleados al término de 2021, 4% menos que en el año previo,

En 2021, el índice de eficiencia fue 80.4%, en comparación con 98.0% en 2020; la eficiencia operativa fue 25.4% comparado con 24.8% AcA. Ambos indicadores son resultado de la ejecución disciplinada de la estrategia de la compañía, la cual ha mantenido la disciplina en el ejercicio del gasto, con una red de sucursales y plantilla de personal más reducidas sin afectar los objetivos de negocio.

Este esfuerzo de contracción de gastos contribuyó a enfocar los recursos en aquellos rubros prioritarios de fortalecimiento corporativo.

[4] ROAE: Utilidad Neta del año / Promedio de Capital Contable año actual y previo

[5] ROAA: Utilidad Neta del año / Promedio del Activo Total año actual y previo

[6] Índice de Eficiencia: Gastos de Administración y Personal del año / Ingresos Totales de la Operación del año

[7] Índice de Eficiencia Operativa: Gastos de Administración y Personal del año / Promedio de Activos Totales del año actual y el previo

ESTADO DE RESULTADOS Y BALANCE GENERAL CONSOLIDADOS

ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS

Año terminado el 31 de diciembre de 2021

(Con cifras comparativas por el año terminado el 31 de diciembre de 2020)

(En miles de pesos, excepto utilidad por acción)

	2021	2020
Ingresos por intereses	4,232,682	4,827,218
Gastos por intereses	(526,780)	(729,917)
Margen financiero	3,705,902	4,097,301
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(849,742)	(1,716,027)
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	2,856,160	2,381,274
Comisiones y tarifas cobradas	434,587	296,471
Comisiones y tarifas pagadas	(68,227)	(77,141)
Resultado por intermediación, neto	(26,225)	380,821
Otros ingresos de la operación, neto	165,928	130,876
Gastos de administración y promoción	(2,703,518)	(3,048,820)
Resultado de la operación	658,705	63,481
Participación en asociadas	-	37,247
Resultados antes de impuestos a la utilidad	658,705	100,728
Impuesto a la utilidad causado	(50,170)	21,920
Impuesto a la utilidad diferido, neto	(128,264)	(76,897)
Resultado antes de operaciones discontinuadas	480,271	45,751
Operaciones discontinuadas	(133,368)	(458,406)
RESULTADO NETO	346,903	(412,655)
Utilidad por acción	1,1201	(1,6533)

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

31 de diciembre de 2021

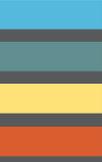
(Con cifras comparativas al 31 de diciembre de 2020)

(En miles de pesos)

ACTIVO	2021	2020
Disponibilidades	452,449	858,944
Derivados: Con fines de cobertura	292,107	239,676
Cartera de crédito vigente: Créditos al consumo	7,371,759	6,656,460
Cartera de crédito vencida: Créditos al consumo	337,556	359,057
Cartera de crédito	7,709,315	7,015,517
Menos: Estimación preventiva para riesgos crediticios	(653,918)	(687,724)
Total de cartera de crédito, neto	7,055,397	6,327,793
Otras cuentas por cobrar, neto	555,787	612,620
Propiedades, mobiliario y equipo, neto	147,391	180,319
Inversiones permanentes en acciones	43,539	43,539
Activos de larga duración disponibles para la venta	137,036	-
Impuesto a la utilidad y participación de los trabajadores en la utilidad (PTU) diferidos, neto	710,426	930,911
OTROS ACTIVOS:		
Crédito mercantil	1,008,795	1,187,283
Cargos diferidos, pagos anticipados e intangibles	196,088	247,709
	1,204,883	1,434,992
TOTAL ACTIVO	10,599,015	10,628,794

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE

	2021	2020
Préstamos bancarios y de otros organismos:		
De corto plazo	1,620,764	1,823,797
De largo plazo	-	226,412
	1,620,764	2,050,209
Pasivos bursátiles	3,786,213	3,860,622
Otras cuentas por pagar	710,741	627,880
Impuesto a la utilidad por pagar	21,620	15,021
	732,361	642,901
Créditos diferidos y cobros anticipados	5,242	24,181
Total pasivo	6,144,580	6,577,913
Capital contable:		
Capital contribuido:		
Capital social	157,191	157,191
Prima en venta de acciones	1,574,701	1,574,701
	1,731,892	1,731,892
Capital ganado:		
Reservas de capital	14,318	14,318
Resultado de ejercicios anteriores	2,292,315	2,714,061
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura	57,172	(30,115)
Efecto acumulado por conversión	14,530	36,075
Remediciones por beneficios definidos a los empleados	(2,695)	(2,695)
Resultado neto	346,903	(412,655)
	2,722,543	2,318,989
Total capital contable	4,454,435	4,050,881
Compromisos y pasivos contingentes		
Hecho posterior		
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	10,599,015	10,628,794



NUESTRO CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN SE ENCUENTRA INTEGRADO POR 10 MIEMBROS PROPIETARIOS DESIGNADOS POR UN PERÍODO DE UN AÑO POR LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

El Consejo de Administración sesiona por lo menos 4 veces al año y se puede reunir las veces que resulte necesario. De conformidad con la Ley del Mercado de Valores, al menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración debe ser independiente.



José Luis Rión Santisteban *

Roberto Alfredo Cantú López



Carlos Morodo Santisteban

Héctor Ángel Rodríguez Acosta **



Ana Paula Rión Cantú

José Ramón Elizondo Anaya **



Carlos Javier de la Paz Mena **

José Rión Cantú

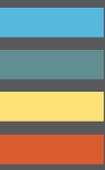


Maite Rión Cantú

Eduardo Bernhart Messmacher
Henríquez



* Presidente ** Consejero independiente



NUESTROS PRINCIPALES DIRECTIVOS

FINANCIERA INDEPENDENCIA TIENE UN EQUIPO DIRECTIVO ALTAMENTE EFICAZ Y EXPERIMENTADO; EN PROMEDIO, LOS PRINCIPALES FUNCIONARIOS DE LA COMPAÑÍA TIENEN MÁS DE 16 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LA INDUSTRIA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN MÉXICO.

- AÑOS CON FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2021
- EDAD
- EXPERIENCIA EN EL SECTOR FINANCIERO

Eduardo Bernhart
Messmacher
Henríquez
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO
Y DIRECTOR GENERAL DE
FINANCIERA INDEPENDENCIA



Iván Barona
González
DIRECTOR CORPORATIVO
DE FINANZAS



Juan García
Madrigal
DIRECTOR CORPORATIVO
DE AUDITORÍA INTERNA



Adrián Orocio
Barreto
DIRECTOR CORPORATIVO
DE CONTRALORÍA



Rogelio Flores
Estrada
DIRECTOR CORPORATIVO
DE SERVICIOS ESTRATÉGICOS



Juan Román Escamilla
Montes
DIRECTOR CORPORATIVO
FINTECH



Gloria Gabriela Moncayo
Cisneros
DIRECTOR CORPORATIVO
DE SISTEMAS Y OPERACIONES



José María Cid
Michavila
DIRECTOR DE APOYO
FINANCIERO INC.



Carlos Enrique Ramírez
Macías
DIRECTOR CORPORATIVO
DE NEGOCIO INDIVIDUAL
SIN GARANTÍA



Fernando Rodríguez
García
DIRECTOR DE RIESGO OPERATIVO
Y CUMPLIMIENTO



María Teresa Garza
Guerra
DIRECTOR CORPORATIVO
DE RECURSOS HUMANOS



Francisco José Vázquez
Vázquez
DIRECTOR CORPORATIVO
JURÍDICO Y DE NORMATIVIDAD



Jorge Kenji Inukai
Salazar
DIRECTOR DE PRODUCTO Y CRM





Una publicación editada
y realizada por:

PRINTMATTERS
Tailor-made books - magazines & more

DIRECTOR EDITORIAL
Rafael Lafarga

DIRECTOR CREATIVO
José Luis Castillo

DISEÑO GRÁFICO
Griselda Ojeda

CUIDADO DE LA EDICIÓN
Sandra Berríos

Impreso en México

Este libro se terminó de imprimir en Grupo Espinosa.
Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción parcial o total.



FINANCIERA
INDEPENDENCIA™

PRINT MATTERS

Tailor-made books • magazines & more