



FINANCIERA
INDEPENDENCIA

**FINANCIERA INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V., SOFOM, E.N.R.
PROGRAMA DE CERTIFICADOS BURSÁTILES**

**MONTO TOTAL AUTORIZADO CON CARÁCTER REVOLVENTE DE HASTA
\$1,500,000,000.00 (UN MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)
O SU EQUIVALENTE EN UNIDADES DE INVERSIÓN**

Cada emisión de certificados bursátiles (los “**Certificados Bursátiles**”) hecha al amparo del presente Programa contará con sus propias características. El monto total de la emisión de que se trate, el valor nominal, la fecha de emisión y liquidación, el plazo, la fecha de vencimiento, la tasa de interés aplicable (y la forma de calcularla) y la periodicidad de pago de interés, entre otras características de los Certificados Bursátiles de cada emisión, serán acordados por Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R. (“**Financiera**” la “**Emisora**” o la “**Sociedad**”) con el colocador respectivo al momento de dicha emisión y se darán a conocer al momento de cada emisión, mediante el Suplemento respectivo. Los Certificados Bursátiles se denominarán en Pesos o en UDIs, según se señale en el Suplemento correspondiente. Podrán realizarse una o varias emisiones de Certificados Bursátiles hasta por el Monto Total Autorizado del Programa.

Emisora: Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

Clave de Pizarra: FINDEP08.

Tipo de Valor: Certificados Bursátiles.

Monto Total Autorizado del Programa con Carácter Revolvente: Hasta \$1,500,000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.) o su equivalente en UDIs.

Valor Nominal de los Certificados Bursátiles: Será determinado para cada Emisión; en el entendido que será un múltiplo de \$100.00 (Cien Pesos 00/100 M.N.) o 100 (cien) UDIs.

Vigencia del Programa: 5 (cinco) años a partir de la fecha de autorización de la CNBV.

Denominación: Los Certificados Bursátiles de cada Emisión, podrán denominarse en Pesos o en UDIs, y podrán ser indizados al tipo de cambio del Dólar, según se establezca en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Plazo: El plazo de los Certificados Bursátiles se determinará en cada emisión; en el entendido que no podrá ser menor a 1 (un) año, ni mayor a 10 (diez) años.

Monto por Emisión: Será determinado en cada Emisión y se establecerá en los títulos, en las Convocatorias, en los Avisos y en los Suplementos correspondientes, según sea el caso y dependerá de las condiciones del mercado prevaletientes al momento de colocación de cada Emisión.

Forma de Colocación: Los Certificados Bursátiles se podrán colocar mediante oferta pública utilizando el método de asignación directa o mediante proceso de subasta, según se establezca para cada Emisión en el Suplemento correspondiente.

Garantía: Los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa podrán ser quirografarios y, por lo tanto, no contar con garantía específica, o podrán contar con garantías según se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Intereses: Los Certificados Bursátiles podrán devengar intereses con una tasa fija o variable. La tasa aplicable y la forma de calcularse, así como las fechas de pago de intereses se determinarán y divulgarán en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Lugar y Forma de Pago de Intereses y Principal: El principal e intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán en cada una de las fechas de pago, en las oficinas de la S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., 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 Suplemento y en el Título que documente cada Emisión. La suma que, en su caso, se adeude por concepto de intereses moratorios deberá ser cubierta en las oficinas de la Emisora ubicadas en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Colonia Santa Fe Peña Blanca, México, Distrito Federal, C.P. 01210, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F. o del Representante Común según sea el caso.

Amortización: La amortización de los Certificados Bursátiles se llevará a cabo de la manera en que se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Amortización Anticipada: La amortización anticipada de los Certificados Bursátiles se llevará a cabo de la manera que se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Obligaciones de Hacer y No Hacer y Vencimiento Anticipado: Los Certificados Bursátiles podrán contener obligaciones de hacer, de no hacer y causas de vencimiento anticipado conforme se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Calificaciones: Cada Emisión será calificada al menos por dos agencias calificadoras debidamente autorizadas. El nombre de las agencias calificadoras y las calificaciones correspondientes se señalarán en el Suplemento respectivo.

Posibles Adquirentes: Personas físicas y morales cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.

Régimen Fiscal Aplicable: La tasa de retención aplicable en la fecha de este Prospecto, respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente. La retención del Impuesto Sobre la Renta se realizará al momento en que se paguen los intereses y en caso que se pague alguna prima o por la amortización o vencimientos anticipados. 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 las Emisiones realizadas al amparo del mismo.

Derechos que Confiere a los Tenedores: Cada Certificado Bursátil representa para su titular el derecho al cobro del principal e intereses adeudados por la Emisora, en los términos descritos en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión, desde la fecha de su emisión hasta la fecha de amortización.

Depositario: SD Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

Cupones Segregables: En cada Emisión que se realice al amparo del Programa, podrá preverse que los cupones de interés correspondientes sean negociables por separado. Para dichos efectos, cada cupón contará con una clave de pizarra específica. En su caso, los cupones segregados que no hayan sido pagados, podrán reintegrarse nuevamente en un solo título. El procedimiento para segregar y reintegrar los cupones de interés a los Certificados Bursátiles se determinará en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

Emisión de Certificados Bursátiles Adicionales: Conforme a los términos del Título que documente cada Emisión, la Emisora podrá emitir y colocar Certificados Bursátiles Adicionales a los Certificados Bursátiles a los que se refiere que Título que documente cada Emisión.

Representante Común: Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Monex Grupo Financiero.

INTERMEDIARIOS COLOCADORES CONJUNTOS



HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC



Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer

El presente Prospecto podrá consultarse en Internet en las siguientes direcciones de la BMV, la CNBV y de la Emisora: www.bmv.com.mx; www.cnbv.gob.mx; y www.independencia.com.mx

Los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa de Certificados Bursátiles que se describe en este Prospecto se encuentran inscritos bajo el No. 2605-4.15-2008-001 en el Registro Nacional de Valores y son aptos para ser inscritos en el listado correspondiente de 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, o sobre la solvencia de la Emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el presente Prospecto, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

Este Prospecto está a disposición con los Intermediarios Colocadores.

México, D.F., a 27 de junio de 2008

Autorización para su publicación CNBV 153/17514/2008 de fecha 24 de junio de 2008

PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores a ser emitidos conforme a este Prospecto han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la CNBV, y no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *The securities to be issued pursuant to this Prospectus have been registered at the National Registry of Securities maintained by the CNBV. They cannot be offered or sold outside of the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

ÍNDICE

I.	INFORMACIÓN GENERAL	1
1.1.	Glosario de Términos y Definiciones	1
1.2.	Resumen Ejecutivo	6
(a)	Aspectos Generales	6
(b)	Nuestras Ventajas Competitivas	9
(c)	Nuestra Estrategia	12
(d)	Estructura Corporativa	14
(e)	Información Corporativa	15
(f)	Resumen de Información Financiera	15
II.	FACTORES DE RIESGO	17
2.1.	Factores de Riesgo Relacionados con Nuestro Negocio	17
2.2.	Factores de Riesgo Relacionados con los Certificados Bursátiles	21
2.3.	Factores de Riesgo Relacionados con México	22
2.4.	Otros Valores	24
2.5.	Documentos de Carácter Público	25
2.6.	Fuentes de Información Externa y Declaración de Expertos	26
III.	EL PROGRAMA	27
3.1.	Características del Programa	27
(a)	Emisora	27
(b)	Clave de Pizarra	27
(c)	Tipo de Valor	27
(d)	Monto Total Autorizado del Programa con Carácter Revolvente	27
(e)	Valor Nominal de los Certificados Bursátiles	27
(f)	Vigencia del Programa	27
(g)	Denominación	27
(h)	Plazo	27
(i)	Monto por Emisión	27
(j)	Forma de Colocación	27
(k)	Garantía	27
(l)	Intereses	28
(m)	Lugar y Forma de Pago de Intereses y Principal	28
(n)	Amortización	28
(o)	Amortización Anticipada	28
(p)	Obligaciones de Hacer y No Hacer y Vencimiento Anticipado	28
(q)	Calificaciones	28
(r)	Posibles Adquirentes	28
(s)	Régimen Fiscal Aplicable	28
(t)	Derechos que Confieren a los Tenedores	29
(u)	Depositario	29
(v)	Cupones Segregables	29
(w)	Emisión de Certificados Bursátiles Adicionales	29
(x)	Legislación Aplicable	30
(y)	Intermediarios Colocadores Conjuntos	30
(z)	Representante Común	30
(aa)	Autorización de la asamblea general extraordinaria de accionistas	30
(bb)	Autorización de la CNBV	31
(cc)	Estructura del Capital después de la Oferta	31
(dd)	Asamblea de Tenedores	31
3.2.	Destino de los Recursos	32
3.3.	Plan de Distribución	33
3.4.	Nombre de las Personas con Participación Relevante en el Programa	34
3.5.	Gastos Relacionados con el Programa	36

3.6.	Funciones del Representante Común	37
IV.	LA COMPAÑÍA.....	39
4.1.	Historia y Desarrollo	39
4.2.	Descripción del Negocio	41
	(a) Actividad Principal	41
	(b) Canales de Distribución	44
	(c) Patentes, licencias, marcas y otros contratos.....	53
	(d) Principales Clientes.....	54
	(e) Legislación Aplicable y Situación Tributaria.....	56
	(f) Recursos Humanos.....	67
	(g) Desempeño Ambiental.....	68
	(h) Información del Mercado.....	68
	(i) Nuestras Ventajas y Desventajas Competitivas	71
	(j) Desventajas Competitivas	74
	(k) Nuestra Estrategia	75
	(l) Estructura Corporativa	77
	(m) Descripción de los Principales Activos.....	79
	(n) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	79
V.	INFORMACIÓN FINANCIERA	80
5.1.	Información Financiera Seleccionada	80
5.2.	Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	82
	(a) Productos	82
	(b) Cobertura Geográfica.....	85
5.3.	Informe de Créditos Relevantes	87
	(a) Línea de Crédito Revolvente con HSBC.....	87
	(b) Líneas de Crédito con SHF	87
	(c) Línea de Crédito con BBVA Bancomer.....	87
5.4.	Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía	88
	(a) Aspectos Generales	88
	(b) Situación Económica en México.....	88
	(c) Efecto de los Cambios en las Tasas de Interés e Inflación.....	89
	(d) Bases de Contabilidad Significativas	90
	(e) Resultados de la Operación.....	90
	(f) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.....	100
	(g) Control Interno.....	107
5.5.	Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas.....	108
VI.	ADMINISTRACIÓN.....	110
6.1.	Audidores Externos	110
6.2.	Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	111
	(a) Línea de Crédito Revolvente con HSBC.....	111
	(b) Convenio entre Accionistas.....	111
	(c) Otras Operaciones con Subsidiarias.....	111
	(d) Otras Operaciones con Personas Relacionadas	112
	(e) Operaciones Anteriores con Personas Relacionadas.....	114
6.3.	Administradores y Accionistas.....	115
	(a) Consejo de Administración	115
	(b) Comité.....	117
	(c) Principales Funcionarios	118
	(d) Remuneraciones de los Consejeros, Funcionarios Principales y sus Personas Relacionadas	119
	(e) Participación en el Capital Social	119
6.4.	Estatutos Sociales y Otros Convenios	121
	(a) Estatutos.....	121

(b) Otros Convenios.....	126
VII. PERSONAS RESPONSABLES.....	128
VIII. ANEXOS.....	133
Anexo A Opinión Legal	A-1
Anexo B Estados Financieros.....	B-1

Se incorporan por referencia los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 de la Emisora, presentados ante la CNBV y la BMV los días 1 de noviembre de 2007 (estados financieros de 2005 y 2006) y el 30 de abril de 2008, así como los correspondientes al 31 de marzo de 2008 presentados ante la CNBV y la BMV, el día 24 de abril de 2008.

Los anexos forman parte integrante del presente Prospecto.

Ningún intermediario, apoderado para celebrar operaciones con el público, o cualquier otra persona, ha sido autorizada para proporcionar información o hacer cualquier declaración que no esté contenida en este Prospecto. Como consecuencia de lo anterior, cualquier información o declaración que no esté contenida en este Prospecto, deberá entenderse como no autorizada por la Emisora y los Intermediarios Colocadores.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Glosario de Términos y Definiciones

Acciones	Significa las acciones ordinarias serie única, sin expresión de valor nominal, con plenos derechos de voto, representativas del capital social de Financiera.
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.
Accionistas Vendedores	Significa (i) Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria, actuando como fiduciario del Fideicomiso de Control y (ii) Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria, actuando como fiduciario del Fideicomiso Minoritario.
AMAI	Significa la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública.
Auditores Externos	Significa PricewaterhouseCoopers, S.C.
Banxico	Significa el Banco de México.
Boletín B-10	Significa el Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera” emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Bolsa o BMV	Significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
BONDES	Significa los Bonos de Desarrollo.
cartera de crédito o cartera o cartera total de crédito	Significa la cartera vigente total más la cartera vencida total.
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.
cartera vencida total o cartera vencida o cartera de crédito vencida	Significa el monto de principal vencido y los intereses vencidos. Las referencias a cartera vencida se refieren a créditos que tienen 90 días o más de vencidos.
Certificados Bursátiles	Significan los certificados bursátiles que emita la Emisora al amparo del Programa.
CETES	Significa los Certificados de Tesorería de la Federación.

CINIF	Significa el Consejo Mexicano para la Inversión y Desarrollo de Normas de Información Financiera.
Circular Única o Disposiciones	Significa las Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de marzo de 2003, y sus reformas a la fecha.
CNBV	Significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
CONAPO	Significa el Consejo Nacional de Población.
Condusef	Significa la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.
Conexia Servicios	Significa Conexia Servicios, S.A. de C.V.
Conexia	Significa Conexia, S.A. de C.V.
Convenio entre Accionistas	Significa el “ <i>Amended and Restated Transfer Restriction, Call Option and Subscription Agreement</i> ” celebrado entre los Accionistas Originales y HSBC, de fecha 30 de marzo de 2006.
DOF	Significa el Diario Oficial de la Federación.
Dólar, Dólares o US\$	Significa la moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.
E.N.R.	Significa Entidad No 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 Emisora al amparo del Programa.
Estados Financieros Auditados	Significa conjuntamente los estados financieros consolidados y combinados auditados de la Emisora por los Auditores Externos correspondientes a los ejercicios sociales terminados al día 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, respectivamente.
Estados Unidos	Significa los Estados Unidos de América.
Estatutos	Significa los estatutos sociales vigentes de Financiera.
Fideicomiso de Control	Significa el contrato de fideicomiso No. 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 Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria (como fiduciario) con la comparecencia de Financiera, el 26 de septiembre de 2007.

Fideicomiso Minoritario	Significa el contrato de fideicomiso No. 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 de Control eran accionistas de Financiera (como Fideicomitentes y Fideicomisarios “A”), HSBC y HOHU (como Fideicomisarios “B”) y Banco J.P. Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, J.P. Morgan Grupo Financiero, División Fiduciaria (como fiduciario) con la comparecencia de Financiera, el 26 de septiembre de 2007.
Financiera, Sociedad o Emisora	Significa Financiera Independencia, S.A.B. 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.
HSBC México	Significa HSBC México, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC.
HSBC	Significa Grupo Financiero HSBC, S.A. de C.V.
IMCP	Significa Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
IMPI	Significa Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.
IMSS	Significa Instituto Mexicano del Seguro Social.
Indeval	Significa el S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
INEGI	Significa el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
INPC	Significa le Índice Nacional de Precios al Consumidor.
Intermediarios Colocadores	Significa HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer o cualquier otra casa de bolsa que sea designada en el futuro para actuar como intermediario colocador en cualquiera de las Emisiones.
Internet	Significa la red mundial de servicios de información que por medio de servidores y protocolos están conectadas las computadoras personales.
IVA	Significa el Impuesto al Valor Agregado.
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.
LGTOC	Significa la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
LISR	Significa la Ley del Impuesto sobre la Renta.
LMV	Significa la Ley del Mercado de Valores.
México o República Mexicana	Significa los Estados Unidos Mexicanos.
NIFs	Significa las Normas de Información Financiera mexicanas vigentes emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera.
Oferta Global	Significa la oferta global mixta de hasta 136'000,000 (considerando las opciones de sobreasignación) acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal, serie única, con plenos derechos de voto, representativas del capital social de Financiera, 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 de América.
Peso, Pesos o \$	Significa Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, moneda de curso legal en México, salvo que se indique expresamente lo contrario o que el contexto lo requiera.
PIB	Significa el Producto Interno Bruto.
Prosefindep	Significa Prosefindep, S.A. de C.V.
Prospecto	Significa el presente Prospecto de colocación incluyendo todos sus Anexos.
PTU	Significa la participación de los trabajadores en las utilidades.
Representante Común	Significa Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Monex Grupo Financiero.
RNV o Registro	Significa el Registro Nacional de Valores.
S&P	Significa Standard and Poor's, S.A. de C.V.
Serfincor	Significa Serfincor, S.A. de C.V.
Servicios de Cambaceo	Significa Servicios de Cambaceo, S.A. de C.V.
SF Independencia	Significa SF Independencia, S.A. de C.V.
SHCP	Significa la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SHF	Significa Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.
SIC	Significa el Sistema Internacional de Cotizaciones.
SOFOL	Significa Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

SOFOM	Significa Sociedad Financiera de Objeto Múltiple.
Suplemento	Significa cualquier suplemento al Prospecto que se prepare en relación al mismo y que contenga las características correspondientes a una Emisión de Certificados Bursátiles al amparo del Programa.
Tenedores	Significa los Tenedores de los Certificados Bursátiles.
TIE	Significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio que publique el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación o cualquier índice que lo sustituya.
Título	Significa el título que ampare cada Emisión de Certificados Bursátiles.
UDI o UDIs	Significa las Unidades de Inversión cuyo valor en Pesos está indexado al INPC, en los términos de su decreto de creación.

1.2. Resumen Ejecutivo

Este resumen presenta información seleccionada de este Prospecto 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 Prospecto, incluyendo la sección titulada “Factores de Riesgo” y los Estados Financieros que se incluyen en este Prospecto.

(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 el otorgar microcréditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajo ingreso de la población mexicana y, de conformidad con la AMFE, somos una de las instituciones financieras de microfinanciamiento con mayor número de clientes en México. 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 a nuestros objetivos esenciales de crear valor económico (para nuestros clientes y accionistas) y valor social (para nuestros clientes y la comunidad en general). Al 31 de diciembre de 2007, éramos la institución financiera más grande en el área de microfinanciamiento otorgando créditos personales a personas físicas en México con base al número de créditos totales, conforme a la información publicada por la AMFE y Mix Market, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2007, operábamos 152 oficinas en 105 ciudades en 30 de las 32 entidades federativas de la República Mexicana (los estados de México y el Distrito Federal).

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 una 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 2.6 millones de créditos. En 2007 otorgamos 704,836 créditos en comparación con los 610,094 créditos de 2006, representando un aumento del 15.5%. Del 2002 (cuando otorgamos un total de 110,445 créditos) al 2007 hemos experimentado una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.9% en términos del número de créditos otorgados. Además, al 31 de diciembre de 2007, contábamos con 833,902 créditos vigentes, en comparación con los 132,617 al 31 de diciembre de 2002, lo que refleja una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.4% en términos del número de créditos.

Mantener la calidad de nuestra cartera de crédito es una de nuestras prioridades clave. A pesar de nuestro rápido crecimiento, nuestra administración de riesgo y la efectividad de nuestras políticas de cobranza nos han permitido mantener un índice relativamente bajo de cartera vencida (que es la relación de la cartera vencida con la cartera total) de 7.0% para el 2007, 5.7% en 2006 y 7.3% en 2005. Hemos logrado un crecimiento crediticio con una reducción de nuestra cartera vencida, un hecho que nos diferencia de la mayoría de los bancos en México.

Adicionalmente, el saldo de nuestra cartera de crédito también ha aumentado significativamente. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos \$3,350.9 millones de cartera total, en comparación con los \$2,245.7 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento del 49.2%. El saldo promedio de nuestra cartera de crédito ha aumentado de \$3,750 al 31 de diciembre de 2006 a \$4,018 al 31 de diciembre de 2007.

En 2007, nuestro margen financiero neto de estimaciones preventivas para riesgos crediticios fue de \$1,367.1 millones, lo que refleja un aumento de 21.1% en comparación con el 2006, y nuestra utilidad neta fue de \$516.0

millones en comparación con los \$415.0 millones en 2006, representando un aumento de 24.3%. Nuestra utilidad neta creció a una tasa de crecimiento anual compuesta de 63.7% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. En 2007, nuestro margen de intereses neto después de provisiones (margen financiero ajustado por riesgos crediticios dividido entre el promedio de activos generadores de intereses para el período) y rendimiento sobre capital contable promedio (utilidad neta dividida entre el capital contable promedio para el período) fue de 32.2% y 45.5%, respectivamente, lo cual, en nuestra opinión, se compara favorablemente con el margen de intereses neto de provisiones y rendimiento sobre capital contable promedio de otras Sofoms y Sofoles mexicanas al 31 de diciembre de 2007, según la información publicada por la CNBV.

Nuestro rendimiento sobre activos (utilidad neta dividida entre el total de activos promedio para el período) fue de 16.4% en el 2007. Por otra parte, en 2007 teníamos un índice de eficiencia (los gastos no financieros para el período dividido entre la suma de (i) margen financiero ajustado por riesgos crediticios para el período y (ii) la diferencia entre (x) las comisiones y tarifas cobradas y (y) las comisiones y tarifas pagadas) de 64.7%, el cual, en nuestra opinión, se compara favorablemente con otras instituciones financieras en México.

(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 accesibles para los segmentos de bajo ingreso de la población trabajadora adulta en México. En 2006, se modificó el régimen regulatorio en México y, entre otras aspectos, se desregularon las actividades crediticias en México, creándose una nueva categoría de instituciones financieras, las Sofoms. A diferencia de las Sofoles, las Sofoms son sociedades financieras no reguladas por la CNBV y 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. Por ejemplo, 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. Además, las Sofoms no tienen limitaciones específicas en cuanto a inversión extranjera. La Condusef tiene jurisdicción sobre las Sofoms. Nos convertimos en una Sofom durante el primer trimestre de 2007. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (iii) — “Sofoms”.

En junio de 2006, HSBC Overseas, subsidiaria directa de HSBC Holdings, plc., se convirtió en inversionista mediante la adquisición del 19.99% de nuestro capital social.

Actualmente, llevamos a cabo algunas de nuestras actividades complementarias, tales como servicios de cobranza, la operación de nuestro centro de operaciones, servicios de recursos humanos, de administración del equipo de ventas y servicios de mensajería a través de nuestra subsidiaria al 100%, Serfincor y sus respectivas subsidiarias. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (k) — “Estructura Corporativa”.

Asimismo, en noviembre de 2007 realizamos la primera oferta pública de nuestras acciones, la cual consistió en una oferta global mixta de hasta 136'000,000 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 de América y la normatividad aplicable de los países en que dicha oferta sea 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”.

(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. 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. Al 31 de diciembre de 2007, el saldo de nuestra cartera de

crédito originada en el sector informal era \$869.5 millones e incluía 275,995 créditos, representando el 25.9% de nuestra cartera total de crédito. Esta cifra se compara favorablemente con el 2006, año en el que nuestra exposición a la economía informal era de \$299.1 millones e incluía 140,616 créditos, representando el 13.3% de nuestra cartera de créditos vigentes.

Actualmente ofrecemos cuatro productos de crédito a nuestros clientes. Todos nuestros créditos ofrecen tasas de interés fijas y los montos de principal fluctúan entre los \$1,500 y los \$16,500, pagaderos en montos fijos semanales, quincenales o mensuales. Al 31 de diciembre de 2007, nuestro saldo promedio vigente por crédito era de \$4,018. Nuestros cuatro productos de crédito incluyen:

- (A) **CrediInmediato.** Este producto es una línea de crédito revolving que va de los \$1,500 hasta los \$16,500 y está disponible para personas físicas que ganan por lo menos el salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal. CrediInmediato fue introducido por primera vez en 2004 y, al 31 de diciembre de 2007 representaba el 74.1% de nuestra cartera total de crédito. Inicialmente, este producto estaba enfocado al sector formal de la economía mexicana. Antes de su introducción en 2004, ofrecíamos a nuestros clientes un programa de crédito a corto plazo. Desde el 2005, hemos ofrecido a los clientes del programa a corto plazo la opción de convertir su crédito a la línea de crédito de CrediInmediato.
- (B) **CrediPopular.** Este producto está enfocado al sector informal de la economía Mexicana. Los créditos de CrediPopular van de los \$1,500 a los \$3,000, tienen un plazo promedio de 26 semanas y pueden ser renovados con base en el comportamiento crediticio del deudor. En el 2004 lanzamos al mercado este producto y al 31 de diciembre de 2007 los créditos de CrediPopular representaban 15.6% de la cartera total de crédito.
- (C) **CrediMamá.** Este producto está enfocado al sector informal de la economía mexicana y está disponible para las madres de familia que tienen al menos un hijo menor de 18 años. Inicialmente se otorgan estos créditos por un monto de \$1,500, tienen un plazo promedio de 26 semanas y pueden ser renovados con base en el comportamiento crediticio de la deudora. Lanzamos al mercado CrediMamá en el 2006 y al 31 de diciembre de 2007 los créditos de CrediMamá representaban el 4.0% de nuestra cartera total de crédito.
- (D) **CrediConstruye.** Este producto está disponible para personas físicas que ganan hasta cuatro salarios mínimos mensuales en el Distrito Federal y tiene como objeto financiar mejoras a viviendas. Inicialmente estos créditos van de los \$3,000 a los \$15,000, incluyendo el subsidio del crédito y la asesoría especializada de un profesional de la construcción y se otorgan en forma de vales canjeables por materiales de construcción para el hogar. Este tipo de créditos ofrece plazos que van de los seis a los 24 meses y al 31 de diciembre de 2007, representaban el 6.3% de nuestra cartera total de crédito. Los créditos CrediConstruye son financiados mediante una línea especial de crédito con SHF.

Ofrecemos a todos nuestros clientes que pertenecen a la economía formal una protección contra desempleo, cuyas comisiones están incluidas como parte de la comisión anual del crédito que nos paga el deudor. Esperamos ofrecer a nuestros clientes productos de seguros en el futuro próximo por medio de alianzas con compañías de seguros.

(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 consiste principalmente en personas físicas que tienen un ingreso entre una y diez veces el salario mínimo mensual en el Distrito Federal. Estimamos que este segmento de la población representa aproximadamente 30 millones de personas en México o 28% de la población mexicana. 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) Nuestras 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. Basados en el crecimiento de nuestra cartera de crédito, podemos decir que somos de los prestadores de microfinanciamiento de más rápido crecimiento en México. Entre los años 2002 y 2007 hemos tenido una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.9% en el número de créditos originados. Asimismo, al 31 de diciembre de 2007 teníamos 833,902 créditos, lo cual representa una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.4% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. Este crecimiento en nuestra cartera también ha generado un aumento en los ingresos. Nuestra utilidad neta ha aumentado a una tasa de crecimiento anual compuesta de 63.7% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. En el 2007, nuestro margen financiero neto de estimaciones preventivas para riesgos crediticios aumentó 21.1% en comparación con el del 2006, y nuestra utilidad neta aumentó 24.3% en el mismo período. En 2007 nuestro margen por intereses neto de reservas fue de un 45.7%. En 2007 el rendimiento sobre capital contable promedio fue 32.2%.

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

Históricamente hemos tenido un bajo índice de cartera vencida, que al 31 de diciembre de 2007 era de 7.0%, pese al sólido crecimiento en nuestra cartera. Asimismo, de acuerdo con la información publicada por la CNBV, al 31 de diciembre de 2007 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 altos de la población mexicana. Atribuimos nuestra baja tasa de incumplimiento a nuestro equipo de administración de 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 nuestro centro de operaciones en la ciudad de León. Consideramos que una administración de riesgo sana es una parte fundamental de nuestra cultura y es la que nos permitirá seguir creciendo rentablemente.

(iii) Experiencia Única en el Financiamiento de Microcréditos

Tenemos 15 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 bajo ingreso 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 bajo ingreso entre la población mexicana. Desde nuestra constitución, hemos lanzado al mercado nuevos productos de manera exitosa en forma constante.

En el 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 2007, 25.9% de nuestra cartera total estaba representada por créditos otorgados en el sector informal de la economía Mexicana. En 2004 lanzamos nuestro producto CredInmediato, una nueva línea de crédito revolvente que da a nuestros clientes mayor flexibilidad. Desde la introducción de este producto, nuestro saldo de créditos promedio ha incrementado pero no hemos sufrido ningún impacto adverso en la tasa de incumplimiento de créditos. 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.

También instrumentamos un programa en el 2007 donde se instalaron cajeros automáticos en nuestras oficinas, lo que permite a nuestros clientes retirar fondos de sus créditos con una tarjeta de débito emitida por nosotros. Hemos instalado con éxito 46 cajeros automáticos en 2007. En 2008 pensamos instalar otros 30 cajeros automáticos. Adicionalmente, en el futuro próximo, pretendemos ofrecer a nuestros clientes productos de seguros a través de alianzas con compañías de seguros. El desarrollo de nuevos productos aunado al crecimiento orgánico, nos permite atender aproximadamente 833,902 clientes y una cartera de \$3,350.9 millones al 31 de diciembre de 2007.

(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 2007, contábamos con 152 oficinas otorgando créditos en 105 ciudades en 30 de las 32 entidades federativas de la República Mexicana, incluyendo oficinas en la mayoría de las ciudades grandes y medianas de México con una población de más de 100,000 habitantes. De acuerdo con la CONAPO, existen en México 205 ciudades con al menos 50,000 habitantes, de las cuales, tenemos presencia en 105, siendo las restantes en nuestra opinión oportunidades adicionales de crecimiento para nuestro negocio en un futuro próximo. Esperamos continuar ampliando nuestra red inaugurando oficinas adicionales en ciudades con una población de al menos 50,000 habitantes. Además, en el 2009 pretendemos ampliar nuestras operaciones a la Ciudad de México y Monterrey, dos de las tres ciudades con mayor población en México. 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 2007, ningún estado de la República Mexicana representaba más del 10.7% de nuestra cartera de crédito.

La conveniencia de nuestra red de distribución es apoyada por nuestro equipo especializado de ventas, organizados por área geográfica y producto. Tenemos un equipo de ventas que se especializa, entre otras cosas, en la renovación de créditos, venta de ciertos productos, atención de clientes, áreas geográficas específicas y otros aspectos específicos de nuestro negocio. Para cada uno de nuestros productos, hemos desarrollado planes estratégicos de negocios, incluyendo campañas de mercadotecnia focalizadas 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. 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 nuestro centro de operaciones ubicado en la ciudad de León. 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. Para apoyar nuestro crecimiento, en el mes de abril de 2008, la compañía comenzó actividades en su segundo centro de operaciones ubicado en la ciudad de Aguascalientes, el cual estará operando en forma completa a finales del mes de mayo de este año. Permitirá a Financiera más que duplicar su capacidad de procesar transacciones, revisión de solicitudes, verificación de información, cobranza y operaciones adicionales de *call-center*.

(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 el mes de diciembre de 2007, nuestro tiempo de respuesta fue tal que el 83% de las solicitudes de crédito recibidas fueron aprobadas en menos de 48 horas. 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 entregar 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 2007, las responsabilidades de 90.2% 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

Hemos desarrollado un proceso de cobranza avanzado. En el centro de operaciones en la ciudad de León tenemos más de 588 agentes especializados en gestión y cobranza telefónica. Contamos además con 1,584 agentes independientes que trabajan con clientes en forma personal para así facilitar el pago de créditos vencidos.

Nuestros gastos por cobranza se compensan en parte con las comisiones que cobramos por mora. Las comisiones por mora representaban un 82.6% de la cartera vencida al 31 de diciembre de 2007. Las comisiones por cobranza contribuyeron aproximadamente 10.0% de nuestros ingresos netos de operación (margen financiero ajustado por riesgos crediticios y comisiones y tarifas cobradas menos comisiones y tarifas pagadas) al 31 de diciembre de 2007. Asimismo, hemos podido generar ingresos adicionales con la venta de créditos de nuestra cartera vencida a terceros.

(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 15 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 y promotores independientes de ventas pueden llegar a recibir bonos por el cumplimiento de metas de rendimiento personales en relación al aumento de nuestra cartera 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.

(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 riesgo. 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 a 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 substancialmente 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 más eficientemente las políticas de crédito, 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 2007 invertimos aproximadamente \$45.0

millones en mejoras tecnológicas. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan entender mejor las necesidades de nuestros clientes.

(xi) Respaldo del Socio Estratégico

HSBC Overseas es actualmente titular del 18.68% de nuestro capital. Tiene el derecho de nombrar a un miembro de nuestro consejo de administración. Contamos con una línea de crédito que nos proporciona HSBC México y consideramos que nos beneficiamos de su experiencia en prácticas de gobierno corporativo y conocimiento de la industria de las microfinanzas que nos brinda el consejero nombrado por HSBC Overseas. Creemos que en el futuro nos seguiremos beneficiando de nuestra relación con HSBC Overseas teniendo acceso a líneas de crédito en condiciones competitivas, así como contando con su experiencia en materia de control interno y gobierno corporativo.

(xii) Acceso a Diversas Fuentes de Financiamiento y Clasificaciones Crediticias Altas

Al 31 de diciembre de 2007 mantenemos una línea de crédito revolvente con HSBC México por \$2,000 millones y con SHF por \$210 millones. Antes de nuestra relación con HSBC Overseas, nuestra principal fuente de financiamiento desde el 2002 era GE Capital Corporation, con una línea de crédito de \$100 millones de Dólares. Aunque por el momento no tenemos otras líneas de crédito vigentes, en el pasado hemos emitido certificados bursátiles en los mercados de deuda mexicanos.

En el mes de febrero de 2008 se obtuvo una nueva línea de crédito revolvente contratada con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) por un monto de \$600 millones, destinada a financiar exclusivamente los créditos del producto CrediConstruye. Esta línea de crédito tiene un plazo de tres años y devengará intereses a una tasa TIIE más 2.0 puntos porcentuales.

El 26 de febrero de 2008 se firmó un contrato con BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer mediante el cual se autoriza una línea de crédito revolvente hasta por la cantidad de \$150 millones. El destino de los recursos de esta línea de crédito será para capital de trabajo y necesidades eventuales de tesorería, y tendrá una vigencia de dos años. La tasa de interés pactada es de TIIE más 1.90 puntos porcentuales. El 10 de marzo del presente año se efectuó una disposición por el monto total de la línea de crédito.

Desde 1998, hemos recibido calificaciones corporativas por parte de 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 menor. Al 31 de diciembre de 2007, derivado de una evaluación positiva reciente por S&P y Fitch de la Sociedad, nuestras calificaciones corporativas fueron de “mxA” y “A(mex)”, respectivamente, ambas con perspectivas positivas.

(xiii) 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. 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:

(i) Ampliar nuestra cobertura geográfica y redes de oficinas para penetrar más efectivamente nuestro mercado

Nuestro objetivo es continuar ampliando nuestra base de clientes y cartera de crédito y al mismo tiempo mantener altos niveles de rentabilidad y eficiencia. Para poder lograr este objetivo pretendemos aumentar el reconocimiento de nuestra marca y fortalecer aún más nuestra plataforma de crecimiento mediante la apertura de oficinas en zonas donde creemos que podemos albergar de manera rentable un mayor número de clientes. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos 152 oficinas en la República Mexicana. Tenemos la intención de contar con 192 oficinas al cierre del 2008, y por ende pretendemos abrir, durante el 2008, 40 oficinas adicionales en ciudades por toda la República Mexicana con poblaciones de entre 50,000 y 100,000 habitantes. Planeamos seleccionar dichas ciudades estratégicamente para así aprovechar la cercanía a nuestros clientes actuales y potenciales, permitiéndonos servir de manera más eficiente a nuestros clientes actuales y también a promocionar nuestros productos en los mercados en los que nos enfocamos. Asimismo, en el 2009, esperamos expandir nuestras operaciones a dos de los mercados más grandes de la República Mexicana, la Ciudad de México y Monterrey que tienen una población combinada de más de 22 millones de habitantes, que representa el 21.3% de la población total de México. Para apoyar este crecimiento, esperamos incrementar nuestro equipo de ventas y capacitar aproximadamente a un total de 1,000 agentes de ventas y de cobranza en el de 2008. Continuaremos centrándonos en atraer, capacitar y desarrollar personal calificado y aprovechar la experiencia y conocimientos prácticos para nuestro equipo administrativo y empleados con el fin de aumentar el tamaño de nuestra fuerza de ventas en la República Mexicana. Consideramos que la expansión de nuestra cobertura geográfica y red de oficinas, así como la contratación y retención de personal calificado y la celebración de contratos con promotores independientes de ventas nos permitirá penetrar más eficientemente nuestro mercado potencial.

(ii) Ampliar Nuestra Oferta de Productos y Servicios

Con la idea de fomentar la lealtad del cliente y aumentar la rentabilidad, planeamos aprovechar la plataforma de crecimiento de nuestra red de oficinas y nuestra fuerza de ventas para continuar desarrollando nuevos productos y servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, incluyendo productos y servicios de seguros, que esperamos ofrecer en el futuro próximo a través de alianzas con compañías de seguros. Actualmente ofrecemos a todos nuestros clientes de CredInmediato una protección básica por desempleo. Además, como parte de nuestros esfuerzos continuos por aumentar la gama de servicios y productos ofrecidos a nuestros clientes, sin sacrificar eficiencia, pretendemos ofrecer a nuestros clientes servicios electrónicos a través de nuestros cajeros automáticos, desarrollando una red de cajeros automáticos en toda la República Mexicana, que serán instalados, controlados y operados por nosotros con el fin de dar a nuestros clientes un mejor acceso a nuestros productos y servicios crediticios. En adición a los 46 cajeros instalados, se pretende instalar 30 cajeros automáticos en varias de nuestras oficinas durante el segundo semestre de 2008. Creemos que la expansión de cajeros automáticos nos ayudará a incrementar el tamaño de nuestra cartera ya que hemos descubierto que el saldo insoluto promedio por crédito de clientes que utilizan nuestros cajeros automáticos es 20.0% más alto que para clientes que no los utilizan. Consideramos que el desarrollo continuo de nuevos productos y servicios, nos permitirá aprovechar economías de escala, llevará a mejoras en nuestros márgenes y aumentará nuestra competitividad, fortaleciendo aún más nuestra estrategia de crecimiento.

(iii) Buscar Activamente Oportunidades de Venta Cruzada para Capitalizar Nuestra Base de Clientes

Pretendemos profundizar en nuestro mercado y aumentar nuestra rentabilidad. Consideramos que nuestra base de clientes actual representa una importante oportunidad para vender productos y servicios crediticios adicionales, así como para renovar los productos existentes y aumentar nuestra penetración en el mercado del microfinanciamiento y reforzar la lealtad de nuestros clientes. Nos interesa capitalizar esta oportunidad consolidando nuestros esfuerzos de publicidad, con el objeto de diseñar mejor nuestros productos crediticios y estrategias de comercialización dirigidas a los clientes actuales. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan conocer la demografía y necesidades de nuestra base de clientes y, al mismo tiempo, proporcionar una amplia gama de servicios en cada una de nuestras oficinas.

(iv) Reducir Costos y Mejorar Nuestra Eficiencia Operativa

Estamos comprometidos en reducir nuestros costos y en mejorar nuestra eficiencia y rentabilidad operativa. Al enfocarnos en innovaciones tecnológicas y en el uso de los canales de distribución electrónica, esperamos aumentar el uso de transacciones electrónicas por parte de nuestros clientes, reduciendo de esta forma nuestros costos, mientras satisfacemos las necesidades de nuestros clientes. Una de las iniciativas clave para reducir los costos es el desarrollo de nuestros servicios electrónicos desarrollando una red propia de cajeros automáticos operados por nosotros en todo México, permitiéndonos llevar a cabo operaciones crediticias con nuestros clientes a menor costo. Si bien creemos que nuestra eficiencia operacional, sistemas de información interna y tecnología son más competitivos que los de las instituciones financieras tradicionales dado que están diseñados para cumplir con nuestros estándares, necesidades y requerimientos, continuaremos implementando soluciones tecnológicas para identificar y comprender mejor los factores que tienen relación directa de causa-efecto con los costos y poder evaluar adecuadamente nuestros segmentos de rentabilidad. Para ello, hemos implementado una serie de iniciativas diseñadas para optimizar los procesos clave, como el mejoramiento de nuestros sistemas de informática, nuestra página web, nuestro software adaptado a nuestros requerimientos, así como también mejoras en nuestro proceso de cobranza. Actualmente estamos mejorando las operaciones de nuestro centro de soporte para reducir los costos de procesamiento y los errores y, al mismo tiempo, mejorar los procedimientos a través de la estandarización de los procesos y la documentación para evitar contingencias que pudiesen limitar el acceso a la información almacenada en nuestros sistemas.

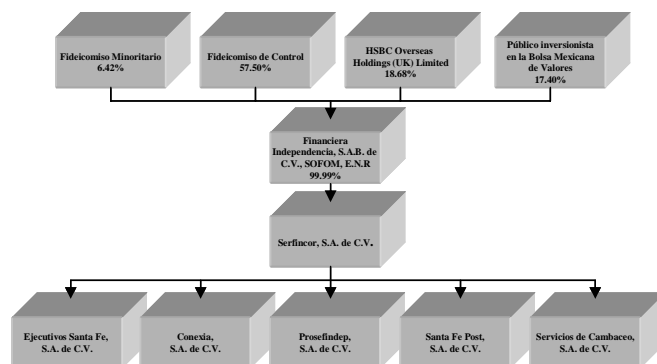
Estas iniciativas nos permitirán controlar la calidad de nuestros procesos para mantener nuestra estructura de costos bajos de operación. Consideramos que estos esfuerzos aumentarán nuestra rentabilidad. A través de estas iniciativas de control de costos, continuaremos nuestros esfuerzos para mejorar la razón de eficiencia.

Como parte de los esfuerzos antes mencionados, en el mes de abril de 2008, la compañía comenzó actividades en su segundo centro de operaciones ubicado en la ciudad de Aguascalientes, el cual estará operando en forma completa a finales del mes de mayo de este año.

Queremos modernizar nuestros sistemas de administración de información y políticas de administración de riesgo para apoyar nuestra estrategia de crecimiento y mejorar la calidad y desarrollo de nuestros productos y servicios.

(d) Estructura Corporativa

El siguiente diagrama muestra nuestra estructura corporativa a la fecha del presente Prospecto



La tenencia accionaria de la Emisora en Serfincor y a través de Serfincor es del 99.99% en cada una de las subsidiarias. Las acciones que detenta la Emisora en Serfincor e indirectamente en dichas subsidiarias no tienen restricciones ni limitaciones de voto.

Para mayor información sobre las relaciones de negocio entre la Emisora y sus subsidiarias y asociadas véase la sección 6.2. —“Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”, sección 4.2., inciso (c) —“Patentes, licencias, marcas y otros contratos”, subinciso (i) —“Contrato de Compraventa de Terreno Conexia y Nacional Financiera, S.N.C.” y sección 4.2., inciso (f) —“Recursos Humanos”.

(e) Información Corporativa

Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, es una sociedad anónima bursátil de capital variable constituida de conformidad con las leyes de México. Nuestras oficinas ejecutivas principales se ubican en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Col. Santa Fe Peña Blanca, México, Distrito Federal, C.P. 01210, Delegación Álvaro Obregón México D.F., México. Nuestro número de teléfono es +52 (55) 5229-0200. La dirección de nuestro sitio web es www.independencia.com.mx. La información disponible en nuestro sitio web no se considerará incluida o incorporada por referencia a este Prospecto.

(f) Resumen de Información Financiera

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 Prospecto 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 “Presentación de Cierta Información Financiera y Otra Información”, “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 Prospecto. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Prospecto 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 2007, 2006 y 2005 derivan de nuestros estados financieros que se incluyen en otras secciones de este Prospecto. Los Estados Financieros Auditados consolidan y combinan nuestros estados financieros y los de nuestra subsidiaria Serfincor. A menos que se indique lo contrario, nuestros estados financieros y toda la información anual financiera expresada en Pesos incluida en este Prospecto se presenta en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. 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. Nuestros estados financieros han sido preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera “NIFs”.

	Para los ejercicios terminados		
	el 31 de diciembre de		
	2007	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)		
Información del Estado de Resultados:			
Ingresos por intereses	2,061.7	1,472.7	1,263.4
Gastos por intereses	168.5	123.7	195.7
Resultado por posición monetaria (REPOMO) —neto	(37.6)	(25.6)	(13.6)
Margen financiero	1,855.6	1,323.4	1,054.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾	488.5	194.5	266.5
Margen financiero ajustado por riesgos Crediticios	1,367.1	1,128.9	787.6
Comisiones y tarifas cobradas	574.4	395.0	407.8
Comisiones y tarifas pagadas	1.6	2.5	33.5
Gastos de administración y personal	1,255.0	986.6	806.7
Resultado neto de la operación	685.0	534.8	355.2
Otros productos (gastos)—neto	55.8	68.2	127.6
Resultado antes de ISR y PTU	740.7	603.0	482.8
ISR y PTU causado	280.8	172.9	214.8
ISR y PTU diferido	(56.1)	15.1	(60.7)
Interés minoritario	(0.0)	0.0	0.0
Utilidad neta del ejercicio	516.0	415.0	328.8

Fuente: Información de la Emisora

	Al 31 de diciembre de		
	2007	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)		
Información del Balance General:			
Disponibilidades	243.1	143.7	212.7
Cartera de crédito —neto	3,056.1	2,084.8	1,751.5
Otras cuentas por cobrar —neto	43.8	74.6	38.0
Mobiliario y equipo —neto	172.1	92.1	80.0
Impuestos diferidos —neto	177.3	121.2	136.3
Otros activos —neto	39.6	41.5	48.9
Total activo	3,731.9	2,557.8	2,267.3
Papel comercial	0.0	0.0	217.7
Préstamos bancarios y otras entidades	1,336.0	1,352.9	1,092.5
Otras cuentas por pagar	232.5	166.6	171.4
Total pasivo	1,568.5	1,519.5	1,481.6
Total capital contable	2,163.4	1,038.3	785.8
Total pasivo y capital contable	3,731.9	2,557.8	2,267.3
Otra Información e Índices Financieros:			
Rentabilidad y Eficiencia:			
Rendimiento sobre capital contable ⁽²⁾	32.2%	45.5%	50.7%
Rendimiento sobre activos ⁽³⁾	16.4%	17.2%	16.1%
Margen de interés neto después de provisiones ⁽⁴⁾	45.7%	49.8%	40.7%
Índice de eficiencia ⁽⁵⁾	64.7%	64.8%	69.4%
Capitalización:			
Capital contable como porcentaje del total de activos	58.0%	40.6%	34.7%
Información de Calidad Crediticia:			
Cartera de crédito vigente	3,115.0	2,117.0	1,786.9
Cartera de crédito vencida	235.8	128.7	141.6
Total cartera de crédito	3,350.9	2,245.7	1,928.5
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(294.8)	(160.9)	(176.9)
Índices de Calidad Crediticia:			
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del total cartera de crédito	8.8%	7.2%	9.2%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera de crédito vencida	125.0%	125.0%	125.0%
Cartera de crédito vencida como porcentaje del total de cartera de crédito	7.0%	5.7%	7.3%

- (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, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.
- (3) El rendimiento sobre activos consiste en la utilidad neta para el período dividida entre el promedio anual del total de activos para dicho periodo, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.
- (4) Representa el margen financiero ajustado por riesgos crediticios dividido entre el promedio de los activos generadores de intereses, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.
- (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.

Fuente: Información de la Emisora

II. FACTORES DE RIESGO

El público inversionista deberá leer detalladamente y entender toda la información contenida en el presente Prospecto y, en especial, los factores de riesgo que se mencionan a continuación. Estos factores no son los únicos inherentes a los Certificados Bursátiles descritos en el presente Prospecto. Aquellos factores de riesgo que a la fecha del presente Prospecto 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 la liquidez de la Emisora, y por lo tanto, sobre la capacidad de pago de los Certificados Bursátiles objeto del presente Programa. Asimismo, no se hace referencia a todos los riesgos generales que pueden ser aplicables a cualquier emisión u oferta de valores.

2.1. 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 bajo ingreso entre 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 un ingreso 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 planificada

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, incluyendo oficinas en Monterrey y la Ciudad de México en el 2009, así como un nuevo centro de operaciones en la ciudad de Aguascalientes, y pretendemos desarrollar una red de cajeros automáticos propia que será operada por nosotros en todo el país. 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 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 bajo ingreso 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 organizaciones no gubernamentales u 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 nuestros 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 bajo ingreso 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) 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. Actualmente nuestro financiamiento proviene de líneas de crédito con HSBC México y SHF.

- (vi) 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.

- (vii) Estamos expuestos a fluctuaciones en las tasas de interés y a otros riesgos del 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. 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.

- (viii) 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 significativamente 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.

- (ix) 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 nuestro centro de operaciones en la ciudad de León y nuestro nuevo centro de operaciones que abrimos en la ciudad de 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 perjudicados.

- (x) 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.

- (xi) 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, 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.

(xii) Bajo ciertas circunstancias, podríamos estar expuestos a gastos adicionales de carácter laboral

Salvo por los administradores y ciertos empleados administrativos, al 31 de diciembre de 2007, el 75.3% de nuestra fuerza laboral, contratados a través de nuestras subsidiarias, 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 cualquiera de las empresas de servicio de personal, 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 nuestras subsidiarias Prosefindep, y Ejecutivos Santa Fe, son empleados de dichas subsidiarias no estamos obligados a hacer reparto de PTU a dichas personas. Sin embargo, no se puede asegurar de que las autoridades jurisdiccionales laborales mexicanas respaldarán nuestra determinación en el sentido de que estas personas no son nuestros empleados. Prosefindep y Ejecutivos Santa Fe están obligadas a hacer repartos de utilidades conforme a la legislación mexicana.

Además, al 31 de diciembre de 2007, aproximadamente el 24.0% de nuestra fuerza de ventas estaba conformada por promotores independientes de ventas cuya compensación se basa exclusivamente en comisiones y otros incentivos con base en las ventas que ellos realizan. No son ni consideramos como empleados al personal cuya remuneración se basa en comisiones. Sin embargo, no podemos asegurar que el IMSS, las autoridades jurisdiccionales laborales o cualquier otra autoridad mexicana competente compartirán nuestra interpretación en el sentido de que estas personas no son nuestros empleados. En dicho caso, podríamos ser requeridos a pagar las cuotas de seguridad social de estas personas de la misma manera como si fueran nuestros empleados.

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.

(xiii) 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 un máximo 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 lo tanto, estamos sujetos a las disposiciones específicas del artículo 22 de la LMV, incluyendo disposiciones específicas de gobierno corporativo que nos son aplicables. Los inversionistas deben revisar y entender las diferencias que por ley nos son aplicables. Véase sección 4.2. — “Descripción del negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Financiera”, subinciso (i) — “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.

(xiv) La adquisición de cierto porcentaje de nuestro capital social por parte de 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 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 regulada. 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. Por ejemplo, podríamos convertirnos en una Sofom regulada si HSBC adquiere acciones en términos del Convenio entre Accionistas con HSBC o través de la BMV. Véase sección 6.4. — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso (b) — “Otros Convenios”, subinciso (i) — “Convenios con HSBC”.

A este respecto, la adquisición de ciertos montos de nuestro capital social por parte de un banco o sociedad controladora de un grupo financiero podría incrementar nuestra carga regulatoria y/o afectar negativamente nuestros resultados de operación o situación financiera. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (iii) — “Sofoms”.

2.2. Factores de Riesgo Relacionados con los Certificados Bursátiles

(i) Prelación en caso de Quiebra

Los Tenedores serán considerados, en cuanto a su preferencia, en igualdad de circunstancias con todos nuestros demás acreedores comunes. Conforme a la Ley de Concursos Mercantiles, en caso que fuéramos declarados en quiebra, ciertos créditos en contra de la masa, incluyendo los créditos en favor de los trabajadores (considerando los salarios de los dos años anteriores a la declaración del concurso mercantil), los créditos de acreedores singularmente privilegiados, los créditos con garantías reales, los créditos fiscales y los créditos de acreedores con privilegio especial, tendrán preferencia sobre los créditos de nuestros acreedores comunes, incluyendo los créditos resultantes de los Certificados Bursátiles. Asimismo, en caso que fuéramos declarados en quiebra, los créditos con garantía real tendrán preferencia (incluso con respecto a los Tenedores) hasta por el producto derivado de la ejecución de los bienes otorgados en garantía.

Conforme a la Ley de Concursos Mercantiles, para determinar la cuantía de nuestras obligaciones a partir de que se dicte la sentencia de declaración de concurso mercantil, si las obligaciones que se contienen en los Certificados Bursátiles se encuentran denominadas en Pesos deberán convertirse a UDIs (tomando en consideración el valor de la Unidad de Inversión en la fecha de declaración del concurso mercantil), y si las obligaciones contenidas en los Certificados Bursátiles se encuentran denominadas en UDIs, dichas obligaciones se mantendrán denominadas en dichas unidades. Asimismo, nuestras obligaciones (incluyendo sus obligaciones respecto de los Certificados Bursátiles), sin garantía real, denominadas en Pesos o UDIs, cesarán de devengar intereses a partir de la fecha de declaración del concurso mercantil.

(ii) Mercado Limitado para los Certificados Bursátiles

Actualmente no existe un mercado secundario activo con respecto a los Certificados Bursátiles y es posible que dicho mercado no se desarrolle una vez concluida la oferta y colocación de los mismos. El precio al cual se negocien los Certificados Bursátiles puede estar sujeto a diversos factores, tales como el nivel de las tasas de interés en general, las condiciones del mercado de instrumentos similares, las condiciones macroeconómicas en México y la situación financiera de la Emisora. En caso de que dicho mercado secundario no se desarrolle, la liquidez de los Certificados Bursátiles puede verse afectada negativamente y los Tenedores podrán no estar en posibilidad de enajenar los Certificados Bursátiles en el mercado, recuperando así la totalidad o una parte del precio pagado inicialmente por ellos.

(iii) Riesgo de Reinversión de montos recibidos por amortizaciones anticipadas

En el caso de que los Certificados Bursátiles se amorticen en forma más rápida que lo descrito en el Suplemento respectivo, los Tenedores tendrán el riesgo de reinvertir las cantidades recibidas en dichas amortizaciones

anticipadas a las tasas de interés vigentes en el momento del pago, las cuales podrán ser menores o mayores que la tasa de los Certificados Bursátiles.

2.3. Factores de Riesgo Relacionados con México

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

Somos una institución financiera mexicana, y todas 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 económica 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.

En julio de 2006, Felipe Calderón Hinojosa, candidato presidencial del Partido Acción Nacional (PAN), ganó las elecciones presidenciales en México. El Congreso mexicano está dividido políticamente puesto que el PAN no tiene mayoría. Se puede dar el caso de que la presidencia del Sr. Calderón no pueda instrumentar cambios significativos en las leyes, políticas públicas y/o normas que podrían afectar la situación política y económica en México, lo que perjudicaría nuestro negocio. Véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”.

Adicionalmente, 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.

- (iii) La legislación fiscal recientemente aprobada podría impactar nuestro flujo de efectivo futuro de operaciones.

El 1 de octubre de 2007, la SHCP publicó en el DOF dos nuevos impuestos federales aplicables a las sociedades mexicanas:

- (A) El Impuesto Empresarial a Tasa Única, o IETU, que será obligatorio a partir del 1 de enero de 2008, es una forma de impuesto mínimo alternativo que reemplazará el

impuesto al activo que se ha aplicado a sociedades y otros contribuyentes en México por varios años. El IETU es un impuesto que gravará únicamente el ingreso derivado de la enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, a una tasa del 16.5% para el año calendario 2008, 17% para el año calendario 2009 y 17.5% para el año calendario 2010 en adelante. Una sociedad mexicana está obligada a pagar el IETU si como resultado del cálculo del IETU el monto del impuesto pagadero de conformidad con el IETU excede del ingreso gravable de una sociedad de conformidad con la LISR. En términos generales, el IETU se determina aplicando las tasas que se mencionan anteriormente a la cantidad que resulte de disminuir de la totalidad de los ingresos percibidos por la enajenación de bienes, prestación de servicios independientes y otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, entre otras cosas, las erogaciones por los bienes adquiridos (consistentes en materia prima e inversiones de capital), los servicios proporcionados por contratistas independientes y los pagos por el uso o goce temporal de bienes requeridos para el cumplimiento de las actividades gravables de conformidad con el IETU. Los pagos de salarios e intereses por operaciones de financiamiento no son deducibles para efectos de la determinación del IETU. Sin embargo, los salarios sujetos al impuesto sobre la renta y aportaciones de seguridad social pagados a empleados son acreditables para efectos de la determinación del IETU.

(B) El Impuesto a los Depósitos en Efectivo, será obligatorio a partir del 1 de julio de 2008 de conformidad con el cual los depósitos bancarios en efectivo en exceso de \$25,000 estarán sujetos a una retención del 2%. Dichas retenciones fiscales serán acreditables contra el impuesto sobre la renta, pero el efecto de este nuevo impuesto podrá afectar nuestra liquidez de flujo de efectivo. Véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital.”

(iv) 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. 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 podría afectar indirectamente nuestro costo de financiamiento y tasas de interés aplicables a nuestros créditos.

2.4. Otros Valores

Actualmente las 680'000,000 acciones ordinarias, sin expresión de valor nominal, serie única, con plenos derechos de voto, representativas del capital social de Financiera se encuentran inscritas en el RNV.

En cumplimiento de 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, 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 le requieren.

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

2.5. Documentos de Carácter Público

La documentación presentada por la Sociedad a la CNBV a efecto de obtener la inscripción de las Acciones en el RNV y la autorización de la oferta pública de las mismas, pueden ser consultados a través de la BMV, ya sea en sus oficinas o en su página de Internet: www.bmv.com.mx.

A solicitud por escrito de cualquier inversionista, que compruebe su carácter como tal conforme a las leyes aplicables, se proporcionará copia de dicha información. La solicitud deberá ser dirigida a la atención de Juan García Madrigal, Director de Administración y Finanzas de la Sociedad. La persona encargada de la relación con los inversionistas es Vicente Gutiérrez Mayo, quien puede ser contactado en el teléfono 5229-0291 o en su dirección de correo electrónico vgutierrez@independencia.com.mx, o directamente en el domicilio de la Sociedad ubicado en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Colonia Santa Fe Peña Blanca, México, Distrito Federal, C.P. 01210, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F.

La página de Internet de la Sociedad es: www.independencia.com.mx. La información sobre la Sociedad contenida en la página de Internet no es parte del Prospecto ni de ningún otro documento utilizado por la Sociedad con relación a cualquier oferta pública o privada de valores, salvo por la parte de información corporativa a que hace referencia al Artículo 75 de la Circular Única, la cual establece que las emisoras deberán divulgar en su página de Internet, los prospectos de colocación o suplementos vigentes, la compulsas de sus estatutos sociales, el reporte anual, el reporte trimestral, el grado de apego al Código de Mejores Prácticas Corporativas, las reestructuraciones societarias relevantes, así como aquella información sobre eventos relevantes a que hace referencia la misma Circular Única, el mismo día en que la citada información sea presentada a la CNBV, a la BMV y al público inversionista.

2.6. Fuentes de Información Externa y Declaración de Expertos

Este Prospecto incluye cierta información preparada por expertos en los términos de la legislación aplicable.

El presente Prospecto incluye ciertas declaraciones acerca del futuro. Estas declaraciones aparecen en diferentes partes del Prospecto y se refieren a la intención, la opinión o las expectativas actuales con respecto a los planes futuros y a las tendencias económicas y de mercado. Estas declaraciones no deben ser interpretadas como una garantía de rendimiento futuro e implican riesgos e incertidumbre, y los resultados reales pueden diferir de aquellos expresados en éstas, como consecuencia de distintos factores. La información contenida en este Prospecto, incluyendo, entre otras, la sección “Factores de Riesgo”, identifica algunas circunstancias importantes que podrían causar tales diferencias. Se advierte a los inversionistas que tomen estas declaraciones de expectativas con las reservas del caso, ya que sólo se fundamentan en lo ocurrido hasta la fecha de este Prospecto.

La Emisora no está obligada a divulgar públicamente el resultado de la revisión de las declaraciones de expectativas para reflejar sucesos o circunstancias posteriores a la fecha de este Prospecto, incluyendo los posibles cambios en la estrategia de negocios o de la aplicación de las inversiones de capital en los planes de expansión, para reflejar eventos inesperados. No obstante lo anterior, la Emisora está obligado a presentar reportes periódicos y a divulgar eventos relevantes de conformidad con las disposiciones legales aplicables.

III. EL PROGRAMA

3.1. Características del Programa

(a) Emisora

Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.

(b) Clave de Pizarra

FINDEP 08.

(c) Tipo de Valor

Certificados Bursátiles

(d) Monto Total Autorizado del Programa con Carácter Revolvente

Hasta \$1,500'000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.) o su equivalente en UDIs.

(e) Valor Nominal de los Certificados Bursátiles

Será determinado para cada Emisión; en el entendido que será un múltiplo de \$100.00 (Cien Pesos 00/100 M.N.) o 100 (cien) UDIs.

(f) Vigencia del Programa

5 (cinco) años a partir de la fecha de autorización de la CNBV.

(g) Denominación

Los Certificados Bursátiles de cada Emisión, podrán denominarse en Pesos o en UDI's, y podrán ser indizados al tipo de cambio del Dólar, según se establezca en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

(h) Plazo

El plazo de los Certificados Bursátiles se determinará en cada emisión; en el entendido que no podrá ser menor a 1 (un) año, ni mayor a 10 (diez) años.

(i) Monto por Emisión

Será determinado en cada Emisión y se establecerá en los títulos, en las Convocatorias, en los Avisos y en los Suplementos correspondientes, según sea el caso y dependerá de las condiciones del mercado prevalecientes al momento de colocación de cada Emisión.

(j) Forma de Colocación

Los Certificados Bursátiles se podrán colocar mediante oferta pública utilizando el método de asignación directa o mediante proceso de subasta, según se establezca para cada Emisión en el Suplemento correspondiente.

(k) Garantía

Los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa podrán ser quirografarios y, por lo tanto, no contar con garantía específica, o podrán contar (i) con apoyos crediticios consistentes en el soporte financiero que podrá ser proporcionado por alguna institución financiera nacional o extranjera a la Emisora, consistente en la

obligación de dicha institución financiera de otorgar financiamientos por el monto máximo que sea determinado para cada Emisión, de conformidad con los términos Suplemento y Título respectivo; en el entendido que los documentos, contratos, convenios y demás actos jurídicos en los cuales consten los apoyos crediticios podrán estar sujetos a la legislación mexicana o extranjera, o (ii) garantías consistentes en garantías de pago oportuno, seguros de garantía financiera, avales, entre otros, según se determine en el Título y en el Suplemento correspondiente.

(l) Intereses

Los Certificados Bursátiles podrán devengar intereses con una tasa fija o variable. La tasa aplicable y la forma de calcularse, así como las fechas de pago de intereses se determinarán y divulgarán en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

(m) Lugar y Forma de Pago de Intereses y Principal

El principal e intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán en cada una de las fechas de pago, en las oficinas de la S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V., 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 Suplemento y en el Título que documente cada Emisión. La suma que, en su caso, se adeude por concepto de intereses moratorios deberá ser cubierta en las oficinas de la Emisora ubicadas en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Colonia Santa Fe Peña Blanca, México, Distrito Federal, C.P. 01210, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F. o del Representante Común según sea el caso.

(n) Amortización

La amortización de los Certificados Bursátiles se llevará a cabo de la manera en que se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

(o) Amortización Anticipada

La amortización anticipada de los Certificados Bursátiles se llevará a cabo de la manera que se indique en el Suplemento y en el Título que documente cada Emisión.

(p) Obligaciones de Hacer y No Hacer y Vencimiento Anticipado

Los Certificados Bursátiles podrán contener obligaciones de hacer, de no hacer y causas de vencimiento anticipado conforme se indique en el Suplemento y el Título que documente cada Emisión.

(q) Calificaciones

Cada Emisión será calificada al menos por dos agencias calificadoras debidamente autorizadas. El nombre de las agencias calificadoras y las calificaciones correspondientes se señalarán en el Suplemento respectivo.

(r) Posibles Adquirentes

Personas físicas y morales cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.

(s) Régimen Fiscal Aplicable

La tasa de retención aplicable en la fecha de este Prospecto, respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles se encuentra sujeta (i) para las personas físicas o morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente; y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente. La retención del Impuesto Sobre la Renta se realizará al momento de en que se paguen los intereses y en caso que se pague alguna prima o por la

amortización o vencimientos anticipados. 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 las Emisiones realizadas al amparo del mismo.

(t) Derechos que Confieren a los Tenedores

Cada Certificado Bursátil representa para su titular el derecho al cobro del principal e intereses adeudados por la Emisora, en los términos descritos en el Suplemento y el Título que documente cada Emisión, desde la fecha de su emisión hasta la fecha de amortización.

(u) Depositario

SD Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

(v) Cupones Segregables

En cada Emisión que se realice al amparo del Programa, podrá preverse que los cupones de interés correspondientes sean negociables por separado. Para dichos efectos, cada cupón contará con una clave de pizarra específica. En su caso, los cupones segregados que no hayan sido pagados, podrán reintegrarse nuevamente en un sólo título.

El procedimiento para segregar y reintegrar los cupones de interés a los Certificados Bursátiles se determinará en el título y Suplemento correspondiente.

(w) Emisión de Certificados Bursátiles Adicionales

Sujetándonos a las disposiciones que en su caso le sean aplicables, podremos emitir y colocar Certificados Bursátiles adicionales al amparo de una Emisión que se realice con base en el Programa (los “**Certificados Bursátiles Adicionales**”). Los Certificados Bursátiles Adicionales gozarán de exactamente las mismas características y términos a partir de ese momento (salvo por la fecha de emisión), incluyendo, entre otros, la fecha de vencimiento, tasa de interés, valor nominal y clave de pizarra, a los previstos para los Certificados Bursátiles de la Emisión respectiva (los “**Certificados Bursátiles Originales**”) y formarán parte de dicha Emisión. En ningún caso la Emisión de Certificados Bursátiles Adicionales o el consecuente aumento en el monto en circulación de la Emisión de los Certificados Bursátiles Originales constituirán novación. La Emisión y colocación de los Certificados Bursátiles Adicionales, no requerirá de la autorización de los Tenedores de los Certificados Bursátiles Originales que se encuentren en circulación, de la cual formarán parte dichos Certificados Bursátiles Adicionales, y se sujetará a lo siguiente:

- (i)** La emisión de Certificados Bursátiles Adicionales únicamente podrá tener lugar cuando las calificaciones de riesgo crediticio previstas en el Suplemento correspondiente para los Certificados Bursátiles Originales no sean disminuidas por las Agencias Calificadoras como consecuencia del aumento en el número de Certificados Bursátiles en circulación al amparo de la Emisión de que se trate o por cualquier otra causa.
- (ii)** La emisión de Certificados Bursátiles Adicionales únicamente podrá tener lugar siempre que la Emisora se encuentre al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones de pago o de hacer o no hacer conforme al Título correspondiente.
- (iii)** El monto máximo de los Certificados Bursátiles Adicionales que podrán emitirse o colocarse al amparo de la Emisión de que se trate, sumado al monto agregado de las Emisiones que se encuentren en circulación al amparo del Programa, en ningún momento podrá exceder el Monto Total Autorizado del Programa o el que posteriormente autorice la CNBV, en su caso.
- (iv)** En la fecha de emisión de los Certificados Bursátiles Adicionales, canjaremos el Título depositado en Ineval, por virtud del cual se documentó la correspondiente Emisión, por un nuevo

Título en el que se hará constar, entre otras, las modificaciones necesarias exclusivamente para reflejar la emisión de los Certificados Bursátiles Adicionales: (i) el nuevo monto total de la Emisión; (ii) el nuevo número total de Certificados Bursátiles; (iii) la nueva fecha de emisión, que será la fecha de colocación de los Certificados Bursátiles Adicionales; (iv) el nuevo plazo de vigencia de la Emisión, de manera que se refleje la fecha de colocación de los Certificados Bursátiles Adicionales, sin que lo anterior implique una modificación o extensión a la fecha de emisión o la fecha de vencimiento original de la emisión correspondiente, las cuales permanecerán sin cambio alguno; (v) se establecerá que los Certificados Bursátiles Adicionales tendrán derecho a recibir los intereses correspondientes a todo el Periodo de Intereses en curso en su fecha de emisión. En su caso, el nuevo Título indicará el monto, número de certificados, fecha de emisión y plazo de los Certificados Bursátiles Originales y de los Certificados Bursátiles Adicionales.

- (v) En caso de que la fecha de emisión de los Certificados Bursátiles Adicionales no coincida con la fecha en que inicie alguno de los períodos de intereses previstos en los Certificados Bursátiles Originales, los Certificados Bursátiles Adicionales tendrán derecho a recibir los intereses que se establezcan en el Título respectivo; en el entendido que los Certificados Bursátiles Originales deberán recibir el pago de intereses por la totalidad de dicho periodo. El Representante Común deberá realizar los cálculos correspondientes considerando lo anterior.
- (vi) El precio de colocación de los Certificados Bursátiles Adicionales podrá ser diferente a su valor nominal, en atención a las condiciones del mercado prevalecientes en la fecha de colocación.
- (vii) Podremos realizar diversas emisiones de Certificados Bursátiles Adicionales sobre la emisión de Certificados Bursátiles Originales.

(x) Legislación Aplicable

Los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa serán regidos e interpretados conforme a la legislación mexicana aplicable.

(y) Intermediarios Colocadores Conjuntos

HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC, Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer o cualquier otra casa de bolsa que sea designada en el futuro para actuar como intermediario colocador líder en cualquiera de las Emisiones.

(z) Representante Común

Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Monex Grupo Financiero.

(aa) Autorización de la asamblea general extraordinaria de accionistas

En la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de Financiera, de fecha 29 de abril de 2008, la asamblea de accionistas resolvió, entre otros temas, aprobar el Programa de la siguiente manera:

I.1 “Se resuelve que, en caso que el Consejo de Administración de la Sociedad así lo considere necesario o conveniente, la Sociedad contrate uno o más créditos colectivos hasta por un monto de \$1,500,000,000.00 (un mil quinientos millones de pesos y 00/100 M.N.), o su equivalente en unidades de inversión, mediante una o más emisiones de certificados bursátiles colocados entre el público inversionista a través de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., con un plazo máximo de vencimiento de hasta 10 (diez) años, al amparo de un programa de emisión de certificados bursátiles.”

I.2 “Se autoriza al Consejo de Administración de la Sociedad para que, en caso que resuelva llevar a cabo una o más emisiones de certificados bursátiles en términos de lo dispuesto en la Resolución I.1 anterior, determine, considerando las condiciones del mercado en la fecha en que, en su caso, se lleven a cabo las emisiones de certificados bursátiles, las características definitivas de los mismos que a continuación

se señalan o los parámetros para determinarlos, haciendo constar dichas características definitivas en los documentos correspondientes:

- (i) *El monto de las emisiones de certificados bursátiles al amparo del programa;*
- (ii) *El valor nominal por título, el número de certificados bursátiles que integrarán cada emisión y, en su caso, su división en series;*
- (iii) *La tasa o tasas de interés que generarán los certificados bursátiles durante la vigencia de la emisión, el procedimiento para su cálculo y las fechas para el pago de dichos intereses;*
- (iv) *La fecha de cada emisión, la fecha de colocación y la fecha de vencimiento de la emisión;*
- (v) *Las limitaciones financieras y corporativas que se impondrán, en su caso, a la Sociedad;*
- (vi) *Las fechas específicas de amortización;*
- (vii) *En su caso, la amortización anticipada de los certificados bursátiles y, en su caso, las primas a cubrir a los tenedores de los certificados bursátiles por virtud de dicho pago anticipado;*
- (viii) *La determinación de remuneraciones del o los intermediarios colocadores, agencias calificadoras y representantes comunes de los tenedores de certificados bursátiles;*
- (ix) *Cualquier obligación de hacer y no hacer a cargo de la Sociedad que resulte aplicable;*
- (x) *Cualquier indemnización al agente colocador y el resto de los participantes;*
- (xi) *Cualesquier otros términos y condiciones aplicables al programa de emisión de certificados bursátiles o las emisiones de certificados bursátiles realizadas al amparo del mismo; y*
- (xii) *Designar a los funcionarios de la Sociedad que instrumenten las emisiones de certificados bursátiles de conformidad con los parámetros y lineamientos establecidos en la Resolución I.1 anterior y los que establezca el Consejo de Administración de conformidad con la presente Resolución.”*

(bb) Autorización de la CNBV

El Programa fue autorizado por la CNBV mediante oficio 153/17514/2008, de fecha 24 de junio de 2008, y se encuentra inscrito en el RNV bajo el número 2605-4.15-2008-001.

(cc) Estructura del Capital después de la Oferta

La estructura del capital después de cada Emisión de Certificados Bursátiles será descrita en el Suplemento respectivo.

(dd) Asamblea de Tenedores

Los términos aplicables a las Asambleas de Tenedores de los Certificados Bursátiles se contendrán en el Suplemento respectivo a cada Emisión bajo el Programa.

3.2. Destino de los Recursos

La compañía pretende utilizar los recursos que obtenga derivados de la Emisión de Certificados Bursátiles para la colocación de cartera, para financiar la expansión de nuestra red de sucursales, la amortización de pasivos y otros fines corporativos, conforme a lo que se señale en el Suplemento correspondiente a cada Emisión de Certificados Bursátiles.

3.3. Plan de Distribución

El programa contempla la participación de HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC y Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer, como intermediarios colocadores conjuntos. Los Intermediarios Colocadores ofrecerán los Certificados Bursátiles bajo la modalidad de toma en firme o mejores esfuerzos según se indique en el Suplemento que corresponda.

En cuanto a su distribución, a través de los Intermediarios Colocadores, los Certificados Bursátiles emitidos al amparo del Programa contarán con un plan de distribución, el cual tendrá como objetivo primordial tener acceso a una base de inversionistas diversa y representativa del mercado institucional mexicano, integrado principalmente por diversas áreas de especialización de compañías de seguros, sociedades de inversión especializada de fondos de ahorro para el retiro, sociedades de inversión y fondos de pensiones y jubilaciones de personal o de primas de antigüedad.

Asimismo, y dependiendo de las condiciones del mercado, los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa, también podrán colocarse entre otros inversionistas, tales como sectores de banca patrimonial e inversionistas extranjeros participantes en el mercado mexicano, entre otros.

Para efectuar colocaciones, al amparo del Programa una vez que la CNBV haya otorgado la autorización que corresponda, la Emisora espera junto con los Intermediarios Colocadores, realizar uno o varios encuentros bursátiles con inversionistas potenciales, contactar por vía telefónica a dichos inversionistas y, en algunos casos, sostener reuniones separadas con esos inversionistas u otros inversionistas potenciales.

El mecanismo de colocación será explicado en los Suplementos correspondientes de cada Emisión, el cual contendrá disposiciones particulares respecto al plan de distribución descrito en esta Sección.

En caso que la Emisora o los Intermediarios Colocadores tengan conocimiento de que los principales accionistas de la Emisora, directivos o miembros del consejo de administración, o bien, alguna persona pretenda suscribir más del 5% del monto de cada Emisión de los Certificados Bursátiles, en lo individual o en grupo, será señalado en el Suplemento correspondiente.

Hasta donde el Emisor y los Intermediarios Colocadores tienen conocimiento, las personas relacionadas referidas en la fracción XIX del artículo 2 de la LMV no adquirirán Certificados Bursátiles objeto de la presente Emisión.

Por tratarse de una oferta pública, cualquier persona que desee invertir en los valores objeto de la emisión, tendrá la posibilidad de participar en igualdad de condiciones que otros inversionistas así como de adquirir los valores en comento, a menos que su perfil o régimen de inversión no lo permita.

3.4. Nombre de las Personas con Participación Relevante en el Programa

Institución	Nombre	Cargo
<i>Emisora</i>	Juan García Madrigal	Director de Administración y Finanzas
Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R.	Adeodato Carbajal Orozco	Contralor
	Ricardo Loeza Serret	Gerente Jurídico Senior
<i>Colocador</i>	Juan Claudio Fullaondo Botella	Head Global Capital Markets
HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC	Rafael Navarro Troncoso	Subdirector Global Capital Markets
	Rodrigo García de Leon Ferrer	Gerente Global Capital Markets
<i>Colocador</i>	J. Ricardo Cano Swain	Managing Director DMC
Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer	Gonzalo Mañón Suárez	Director DMC
	Luis de la Peña Gonzalez	Director DCM
	Pablo Castillo Gudiño	Analista DCM
	Ángel Espinosa García	Director Ejecución Banca de Inversión
	Alejandra González Canto	SubDirector Ejecución Banca de Inversión
	Héctor Hernández Cardona	Ejecutivo Sr. Ejecución Banca de Inversión
<i>Representante Común</i>	Claudia Zermeño Inclán	Director Fiduciario
Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Monex Grupo Financiero	Alejandra Tapia Jiménez	
<i>Asesor Legal Independiente</i>	José Víctor Torres Gómez	Socio
González, Calvillo, S.C.		
<i>Asesor Legal del Emisora</i>	Thomas S. Heather Rodríguez	Socio
White & Case, S.C.	Iker Ignacio Arriola Peñalosa	Socio
<i>Auditor Externo</i>	C. P. C. José Antonio Quesada Palacios	Socio de Auditoría
Pricewaterhousecoopers, S. C.		

La persona encargada de la relación con los inversionistas es Vicente Gutiérrez Mayo, quien puede ser contactado en el teléfono 5229-0291 o en su dirección de correo electrónico vgutierrez@independencia.com.mx, o directamente en el domicilio de la Sociedad ubicado en Prolongación Paseo de la Reforma 600-301, Colonia Santa Fe Peña Blanca, México, Distrito Federal, C.P. 01210, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F.

Los expertos o asesores que participaron en la elaboración del Programa no tienen un interés económico directo o indirecto en el mismo.

3.5. Gastos Relacionados con el Programa

Los gastos relacionados con el Programa ascienden a la cantidad de \$589,228 (Quinientos treinta y nueve mil doscientos veintiocho Pesos 00/100 M.N.).

Concepto	Monto
Estudio y Trámite	\$14,228.00 (Catorce mil doscientos veintiocho Pesos 00/100 M.N.)
Asesores Legales	\$525,000.00 (Quinientos Veinticinco Mil Pesos 00/100 M.N.)
Audidores Externos	\$50,000.00 (Cincuenta mil Pesos 00/100 M.N.)
Total	\$589,228 (Quinientos treinta y nueve mil doscientos veintiocho Pesos 00/100 M.N.)

Los gastos relacionados con cada Emisión serán indicados en el Suplemento respectivo.

3.6. Funciones del Representante Común

El Representante Común tendrá las facultades y obligaciones que señala la LMV, la LGTOC y demás disposiciones aplicables, así como las que se le atribuyen enunciativa y no limitativamente en el Título que documente cada Emisión. Entre dichas funciones se señalan las siguientes:

- (i) Incluir su firma autógrafa en los Certificados Bursátiles, en términos de la fracción XIII del artículo 64 de la LMV, habiendo verificado que cumplan con todas las disposiciones legales aplicables.
- (ii) Vigilar el cumplimiento del destino de los fondos captados mediante la Emisión de Certificados Bursátiles.
- (iii) Convocar y presidir las asambleas generales de Tenedores cuando la ley lo requiera, cuando lo estime necesario o conveniente y cuando se requiera conforme al Título que documente cada Emisión, y ejecutar sus decisiones.
- (iv) Representar a los Tenedores ante la Emisora o ante cualquier autoridad.
- (v) Ejercer los actos que sean necesarios a efecto de salvaguardar los derechos de los Tenedores.
- (vi) Otorgar y celebrar, en nombre de los Tenedores y previa aprobación de la asamblea de Tenedores, los documentos o contratos que, en su caso, deban suscribirse o celebrarse con la Emisora.
- (vii) Calcular y, notificando a la Emisora, publicar a través del SEDI o de los medios que la BMV determine para tal efecto, en su caso, los cambios del Valor Nominal de los Certificados Bursátiles, así como los avisos de pago de intereses y de amortización de los mismos.
- (viii) Notificar a los Tenedores, la BMV y la CNBV respecto de cualquier causa de vencimiento anticipado en cuanto tenga conocimiento del mismo, a través del Emisnet o de cualquier otro sistema que resulte aplicable.
- (ix) Actuar frente a la Emisora como intermediario respecto de los Tenedores, para el pago a estos últimos de los intereses y amortizaciones correspondientes.
- (x) Dar cumplimiento a todas las disposiciones que le son atribuidas en el Título que documenta la Emisión correspondiente y en las disposiciones aplicables.
- (xi) Notificar por escrito a la Emisora de cualquier incumplimiento de este último con sus obligaciones conforme al Título que documente la Emisión correspondiente.
- (xii) Notificar a las Agencias Calificadoras dentro de los 3 (tres) Días Hábiles siguientes a que conozca de cualquier causa de vencimiento anticipado.
- (xiii) Previa instrucción de los Tenedores que representen cuando menos el 10% (diez por ciento) de los Certificados Bursátiles en circulación, convocar a una asamblea de Tenedores (i) en caso de que ocurra un cambio sustancial en la situación del Representante Común; (ii) cambios sustanciales en la administración del Representante Común; (iii) cambios sustanciales de los accionistas que tengan el control corporativo del Representante Común; (iv) cambios sustanciales de la distribución del capital social del Representante Común; (v) cambios sustanciales en decremento de la situación económica o financiera del Representante Común, y/o (vi) revocación de la autorización para actuar como intermediario financiero.
- (xiv) Las demás establecidas en el Título que documente la Emisión correspondiente.

(xv) En general llevar a cabo los actos necesarios a fin de salvaguardar los derechos de los Tenedores.

Todos y cada uno de los actos que lleve a cabo el Representante Común, en nombre o por cuenta de los Tenedores, en términos del Título que documente la Emisión o de la legislación aplicable, serán obligatorios para y se considerarán como aceptados por los Tenedores.

El Representante Común podrá ser removido por acuerdo de la asamblea de Tenedores, en el entendido que dicha remoción sólo tendrá efectos a partir de la fecha en que un representante común sustituto haya sido designado, haya aceptado el cargo y haya tomado posesión del mismo.

El Representante Común concluirá sus funciones en la fecha en que todos los Certificados Bursátiles sean pagados en su totalidad (incluyendo, para estos efectos, los intereses devengados y no pagados y las demás cantidades pagaderas conforme a los mismos si hubiera alguna).

El Representante Común en ningún momento estará obligado a erogar gasto, honorario o cantidad alguna a cargo de su patrimonio para llevar a cabo los actos y funciones que puede o debe llevar a cabo conforme al Título que documente la Emisión o la legislación aplicable.

IV. LA COMPAÑÍA

4.1. 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 bajo ingreso 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 100,000 clientes y una cartera de crédito total de \$64.7 millones en 30 estados a finales del 2002. A esa fecha teníamos 52 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 2007, nuestro saldo total en créditos vigentes originados en el sector informal ascendía a \$869.5 millones e incluyó 275,995 créditos vigentes, representando el 25.9% de nuestra cartera de crédito total. Estas cifras se comparan favorablemente con las del 2006, año en el que nuestra exposición de riesgo en la economía formal era de \$299.1 millones e incluyó 140,616 créditos vigentes, representando el 13.3% de nuestro saldo total vigente.

En 2004 lanzamos al mercado el producto CredInmediato, 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 CredInmediato.

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. En marzo del 2006, HSBC Overseas se convirtió en nuestro inversionista mediante la adquisición de una participación del 19.99% de nuestro capital social. Como resultado de esta relación, pudimos acceder a una importante fuente adicional de financiamiento. Véase sección 6.2. — “Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”.

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. El desarrollo de nuevos productos y la expansión orgánica nos permitió atender aproximadamente 834,000 clientes y tener una cartera total de crédito de \$3,350.9 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2007.

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 no regulada. De acuerdo con las leyes mexicanas, como Sofom no regulada podemos (i) otorgar créditos y llevar a cabo otros tipos de operaciones financieras para diversos propósitos; (ii) colocar valores en los mercados de capital y obtener financiamiento de instituciones financieras, tales como las 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 Sofom. Si bien las Sofom no son reguladas por la CNBV, sí están sujetas a la jurisdicción de la Condusef. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (iii) — “Sofoms”. Realizamos algunas de nuestras actividades complementarias,

tales como cobranza, servicios del centro de operaciones de clientes, administración de recursos humanos, administración de promotores de ventas y servicios de mensajería a través de nuestra subsidiaria Serfincor. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (k) — “Estructura Corporativa”, subinciso (i) — “Reestructura Corporativa” más adelante.

Para mayor información acerca de nuestra denominación social y nombre comercial véase sección 1.1. — “Glosario de Términos y Definiciones” y sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (c) — “Patentes, licencias, marcas y otros contratos”, respectivamente.

Para mayor información acerca de nuestra dirección y principales oficinas véase sección 1.2. — “Resumen Ejecutivo”, inciso (e) — “Información Corporativa”.

Para mayor información acerca de nuestras principales inversiones véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora”.

4.2. Descripción del Negocio

(a) 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 el otorgar microcréditos quirografarios a personas físicas de los segmentos de bajo ingreso de la población mexicana y, de conformidad con la AMFE, somos una de las instituciones financieras de microfinanciamiento con mayor número de clientes en México. 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 a nuestros objetivos esenciales de crear valor económico (para nuestros clientes y accionistas) y valor social (para nuestros clientes y la comunidad en general). Al 31 de diciembre de 2007, éramos la institución financiera más grande en el área de microfinanciamiento otorgando créditos personales a personas físicas en México con base al número de créditos totales, conforme a la información publicada por la AMFE y Mix Market, respectivamente. Al 31 de diciembre de 2007, operábamos 152 oficinas en 105 ciudades en 30 de las 32 entidades federativas de la República Mexicana (los estados de México y el Distrito Federal).

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 una 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 2.6 millones de créditos. En 2007 otorgamos 704,836 créditos en comparación con los 610,094 créditos de 2006, representando un aumento del 15.5%. Del 2002 (cuando otorgamos un total de 110,445 créditos) al 2007 hemos experimentado una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.9% en términos del número de créditos otorgados. Además, al 31 de diciembre de 2007, contábamos con 833,902 créditos vigentes, en comparación con los 132,617 al 31 de diciembre de 2002, lo que refleja una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.4% en términos del número de créditos.

Mantener la calidad de nuestra cartera de crédito es una de nuestras prioridades clave. A pesar de nuestro rápido crecimiento, nuestra administración de riesgo y la efectividad de nuestras políticas de cobranza nos han permitido mantener un índice relativamente bajo de cartera vencida (que es la relación de la cartera vencida con la cartera total) de 7.0% para el 2007, 5.7% en 2006 y 7.3% en 2005. Hemos logrado un crecimiento crediticio con una reducción de nuestra cartera vencida, un hecho que nos diferencia de la mayoría de los bancos en México.

Adicionalmente, el saldo de nuestra cartera de crédito también ha aumentado significativamente. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos \$3,350.9 millones de cartera total, en comparación con los \$2,245.7 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento del 49.2%. El saldo promedio de nuestra cartera de crédito ha aumentado de \$3,750 al 31 de diciembre de 2006 a \$4,018 al 31 de diciembre de 2007.

En 2007, nuestro margen financiero neto de estimaciones preventivas para riesgos crediticios fue de \$1,367.1 millones, lo que refleja un aumento de 21.1% en comparación con el 2006, y nuestra utilidad neta fue de \$516.0 millones, en comparación con los \$415.0 millones en 2006, representando un aumento de 24.3%. Nuestra utilidad neta creció a una tasa de crecimiento anual compuesta de 63.7% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. En 2007 nuestro margen de intereses neto después de provisiones y rendimiento sobre capital contable promedio fue de 32.2%, lo cual, en nuestra opinión, se compara favorablemente con el margen de intereses neto de provisiones y rendimiento sobre capital contable promedio de otras Sofoms y Sofoles mexicanas al 31 de diciembre de 2007, según la información publicada por la CNBV.

Nuestro rendimiento sobre activos (utilidad neta dividida entre el total de activos promedio para el período) fue de 16.4% en el 2007. Por otra parte, en 2007 teníamos un índice de eficiencia de 64.7%, el cual, en nuestra opinión, se compara favorablemente con otras instituciones financieras en México.

Actualmente ofrecemos cuatro tipos de créditos a nuestros clientes: CredInmediato, CrediPopular, CrediMamá y CrediConstruye. Todos nuestros créditos personales están expresados en Pesos, y su monto de principal fluctúa entre los \$1,500 y los \$16,500, con tasas de interés fijo y con vencimientos a corto plazo de 26 semanas en promedio, salvo por CredInmediato que consiste en una línea de crédito revolvente y CrediConstruye que se otorga por un plazo promedio de hasta 24 meses. Los pagos de principal e intereses se pueden pagar en forma semanal, quincenal o mensual.

A cada deudor le otorgamos un crédito en forma individual si la solicitud respectiva es aprobada. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (b) — “Canales de Distribución”, subinciso (iv) — “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.

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

Esperamos ofrecer a nuestros clientes productos de seguros en un futuro próximo mediante alianzas con compañías de seguros.

Desde la introducción de nuestros productos CrediPopular y CrediMamá se ha modificado la composición de nuestra cartera, ya que estos productos han aumentado su participación en nuestra cartera. Estos créditos tienen 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.

La siguiente tabla muestra la mezcla de nuestra cartera de crédito total por producto y por número de créditos al 31 de diciembre de 2007.

	Cartera Total		Número de Créditos	
	Monto	%	Número	%
CredInmediato	2,481.4	74.1%	557,907	66.9%
CrediPopular	524.3	15.6%	174,440	20.9%
CrediMamá	133.2	4.0%	62,084	7.4%
CrediConstruye	212.0	6.3%	39,471	4.7%
Total	3,350.9	100.0%	833,902	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

Más adelante se describe con mayor detalle cada uno de los cuatro tipos de créditos personales que otorgamos.

(i) CredInmediato

Este producto consiste en una línea de crédito revolvente disponible para las personas físicas que ganan por lo menos el equivalente a un salario mínimo mensual de la zona metropolitana. Los créditos otorgados bajo el programa CredInmediato fluctúan entre \$1,500 y \$16,500. Actualmente, la tasa de interés mensual sobre los saldos insolutos es de un 5.9%. CredInmediato, al ser una línea de crédito revolvente, no tiene plazo de vencimiento. Los pagos de principal e intereses son calculados sobre una base de vencimiento de 22 meses, en pagos fijos quincenales o mensuales, dependiendo de la frecuencia con que los clientes reciben su salario. 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 CredInmediato 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, iniciamos ofreciendo a los clientes de nuestro programa de crédito a corto plazo la opción de convertir sus créditos a la línea de crédito revolving CredInmediato.

En el 2006 eliminamos la comisión por apertura y creamos una comisión anual o comisión por manejo de cuenta de \$250 pagadera por los deudores en cada aniversario de la originación del crédito. Además, cobramos una comisión del 10% del monto desembolsado de CredInmediato. Durante 2007 nuestros ingresos por intereses de este producto fueron de \$1,461.3 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CredInmediato representaba 74.1% de nuestra cartera total. Al 31 de diciembre de 2007 teníamos 557,907 créditos de CredInmediato, lo que representó un saldo total de cartera de \$2,481.4 millones.

(ii) CrediPopular

Este producto está dirigido a personas físicas en el sector informal de la economía mexicana. Los créditos de CrediPopular fluctúan entre los \$1,500 y los \$3,000 y están disponibles para los adultos trabajadores 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 26 semanas y después de su vencimiento puede ser renovado por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Los clientes de CrediPopular son elegibles para recibir nuestra línea de crédito revolving CredInmediato 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, dependiendo del comportamiento crediticio del deudor. Ofrecemos este producto desde 2004.

Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre \$200 y \$500 con base en el tamaño del crédito. Durante el 2007, nuestros ingresos por intereses netos por este producto fueron de \$446.3 millones, mientras que durante el 2006 fue de \$205.8 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CrediPopular representaba 15.6% de nuestra cartera total. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos un total de 174,440 créditos de CrediPopular, lo que representó un saldo total de cartera de \$524.3 millones.

(iii) CrediMamá

Este producto está dirigido principalmente al sector informal de la economía mexicana y está diseñado para atender las necesidades de aquellas madres que tienen al menos un(a) hijo(a) menor de 18 años. Las beneficiarias de este producto no necesitan justificar ingresos. Inicialmente, el monto de estos créditos asciende a \$1,500 con una tasa de interés mensual del 12.7% sobre saldos insolutos. Hemos estado ofreciendo este producto desde 2006. El plazo promedio de los créditos CrediMamá es de 26 semanas y después de su vencimiento puede ser renovado, dependiendo del cumplimiento de la deudora respecto al pago de principal e intereses y en un monto de principal mayor con base en su historial crediticio con nosotros. Las clientes de CrediMamá son elegibles para el otorgamiento de nuestra línea de crédito revolving CredInmediato 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 se pueden efectuar quincenalmente.

Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre \$200 y \$500 con base en el tamaño del crédito. Durante el 2007, nuestros ingresos por intereses netos por este producto fueron de \$110.7 millones, mientras que durante el 2007 fue de \$53.5 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CrediMamá representaba 4.0% de nuestra cartera total de crédito. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos un total de 62,084 créditos de CrediMamá, lo que representó un saldo total de cartera de \$113.2 millones.

(iv) CrediConstruye

Este producto está disponible para las personas que ganan hasta cuatro salarios mínimos mensuales en el Distrito Federal y está dirigido para financiar las mejoras de viviendas. Hemos estado ofreciendo este producto desde el 2006. El monto de los créditos fluctúa entre \$3,000 y \$15,000 y son otorgados en forma de vales para materiales de construcción que se canjean con ciertas casas de materiales de la localidad en diversas partes de México. La tasa de interés mensual actual sobre los saldos insolutos es de 3.6%. El plazo de este tipo de crédito es de 24 meses. El principal y los intereses se pagan en cuotas fijas semanales, quincenales o mensuales, dependiendo de la frecuencia de sus ingresos. Al 31 de diciembre de 2007, CrediConstruye representaba 6.3% de nuestra cartera total de crédito. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos un total de 39,471 créditos de CrediConstruye, lo que representó un saldo insoluto de cartera de \$212.0 millones. Actualmente financiamos este producto con nuestra línea de crédito con la SHF.

El gobierno mexicano ha dedicado una parte del presupuesto federal para apoyar a personas físicas de los sectores de bajo ingreso de la economía mexicana que desean construir o hacer mejoras físicas a sus viviendas. De acuerdo a dicha política, el gobierno mexicano, a través de la SHF, ha instrumentado un programa para subsidiar créditos para mejoramiento de vivienda, entre los cuales se incluyen los créditos de CrediConstruye. De conformidad con este programa, de la cantidad que prestamos al deudor en un crédito CrediConstruye, la SHF le otorgará un 70% adicional. Consideramos que este programa tendrá efectos positivos en el crecimiento de nuestra cartera de créditos CrediConstruye. Dado que la porción del crédito de SHF es en la forma de un subsidio, ni el deudor ni nosotros estamos obligados a pagar dicha porción subsidiada. Consideramos que somos la única institución financiera no hipotecaria en México que se beneficia de este tipo de convenios con la SHF. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (h) — “Información del Mercado”, subincisos (i) — “La Industria del Microfinanciamiento”, y (iii) — “Fuentes de Financiamiento para las Instituciones de Microfinanciamiento.”

La comisión que cobramos por desembolsos de estos créditos es de 10%. Durante el 2007 nuestros ingresos por intereses por este producto fueron de \$40.3 millones.

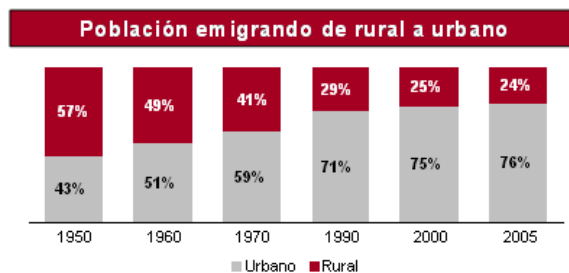
Para mayor información véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (d) — “Principales Clientes”, subinciso (iii) — “Información Demográfica de Clientes” más adelante.

(b) Canales de Distribución

(i) Cobertura Geográfica

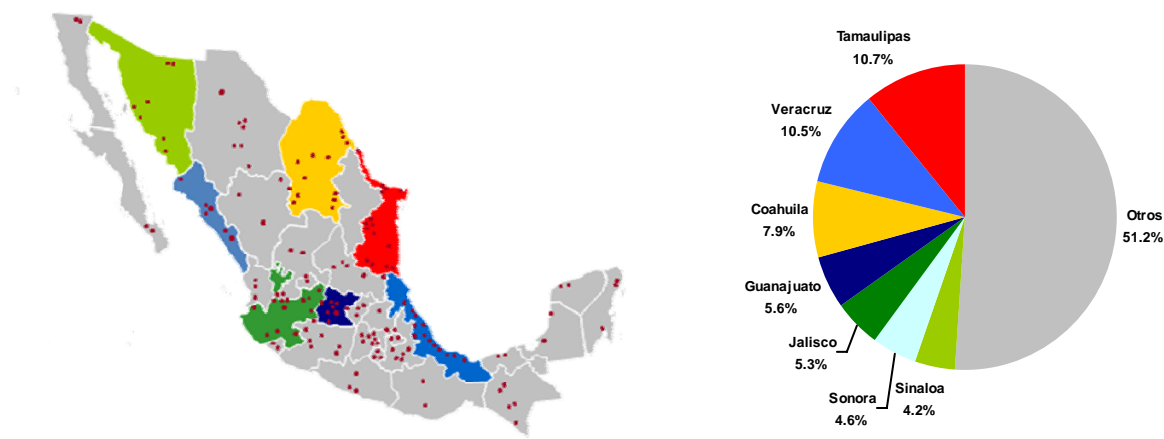
Consideramos que contamos con una de las más extensas redes de distribución de microfinanciamiento en México. Aunque todavía no operamos en la Ciudad de México y Monterrey, la mayoría de nuestras operaciones son en áreas urbanas. Desde el establecimiento de nuestra primera oficina en 1993 en Toluca, hemos experimentado un crecimiento significativo y al 31 de diciembre de 2007 contamos con 152 oficinas localizadas en 105 ciudades y en 30 de las 32 entidades federativas de México. Nuestros clientes y oficinas se encuentran localizados en ciudades medianas y grandes en México con una población por encima de los 50,000 habitantes.

El enfocarnos en áreas urbanas ha proporcionado varias ventajas a nuestro modelo de negocio incluyendo tener un amplio mercado. Al 31 de diciembre de 2005, aproximadamente el 76% de la población mexicana vivía en áreas urbanas y las concentraciones urbanas han incrementado consistentemente en los últimos 50 años.



Fuente: INEGI

Nuestra red de distribución nacional contribuye a la diversificación de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre de 2007, ningún estado de la República Mexicana representaba más del 10.7% 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 2007.



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 con poblaciones de por lo menos 50,000 habitantes. Durante el 2007, abrimos 35 nuevas oficinas y para el 2008 pretendemos abrir 40 oficinas adicionales en México, para llegar a un total de 192 oficinas. Adicionalmente como parte de la expansión de nuestra red de distribución, esperamos abrir oficinas en la Ciudad de México y Monterrey en el 2009. Consideramos que mediante nuestra planeada expansión, podemos lograr crecimiento adicional y consolidar más adelante nuestra posición competitiva.

Consideramos que nuestra creciente cobertura geográfica nos permite ser más accesible 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 2007, véase sección 5.2. — “Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación”. No hemos observado ninguna correlación significativa entre la incidencia de incumplimientos y el incumplimiento de créditos vencidos y ubicaciones geográficas.

Con el fin de proporcionar a los clientes un mejor acceso a nuestra cartera de crédito y servicios, hemos instalado 46 cajeros automáticos para ofrecer servicios electrónicos en varias de nuestras oficinas. Así mismo desarrollamos una red de cajeros automáticos en nuestras oficinas en México, la cual es propiedad de la compañía y es monitoreada y operada por nosotros. 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. Al cierre del 2008, esperamos instalar 30 cajeros automáticos en varias de nuestras oficinas.

(ii) Ventas y Mercadotecnia

(A) Ventas

Llevamos a cabo ventas a través de nuestro extenso equipo de ventas compuesta por promotores de ventas, ejecutivos de piso y promotores independientes de ventas que trabajan en varias divisiones basadas en distribuciones geográficas y basadas 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 y los promotores independientes llevan a cabo las ventas de nuestros productos de crédito de puerta en puerta en comunidades locales, y son supervisados por un gerente de ventas en cada una de nuestras oficinas de México. Adicionalmente, contamos con promotores de ventas especializados y promotores independientes de ventas que se enfocan exclusivamente a la venta de nuestro producto CrediConstruye. Al 31 de diciembre de 2007, contábamos en promedio con cuatro promotores de ventas especializados y promotores independientes de ventas para CrediConstruye en cada una de nuestras oficinas.

Al 31 de diciembre de 2007, teníamos 1,750 promotores de ventas, 279 ejecutivos de piso, 181 gerentes de ventas, incluyendo gerentes de piso y 63 gerentes de sucursal.

Promotores de ventas. Los promotores de ventas son responsables principalmente de vender créditos nuevos de CredInmediato y son evaluados trimestralmente con base en metas operacionales (en términos del número de créditos originados) y con base en sus resultados de operación, pueden recibir un bono por desempeño a principios del siguiente trimestre. Nuestra evaluación de promotores de ventas enfatiza los objetivos de servicio al cliente y alcanzar nuestras metas operativas. Al 31 de diciembre de 2007, 232 de nuestros 1,750 promotores de ventas de CredInmediato se dedicaron principalmente a las ventas de nuestro producto CrediConstruye. Para el 31 de diciembre de 2007, nuestros promotores de ventas de CredInmediato recibieron una compensación total compuesta por un salario base que representaba el 36.0% de su ingreso y comisiones totales que representan el 64.0% de su ingreso total. Durante el 2007, los promotores de ventas de CrediConstruye recibieron un salario base que representaba el 19.0% de su compensación total promedio, así como comisiones las cuales representan el 81.0% restante de su compensación total promedio.

Además de los promotores de ventas, contamos con promotores independientes de ventas que son responsables de llevar a cabo la venta de puerta en puerta de nuestros productos CrediPopular y CrediMamá en comunidades locales. Los promotores independientes venden productos de crédito principalmente al sector informal de la economía mexicana. Los promotores independientes no son nuestros empleados, no tienen un salario u otras prestaciones y su compensación se basa única y exclusivamente en comisiones calculadas con base al número de créditos originados. Al 31 de diciembre de 2007, contábamos con 782 promotores independientes de ventas que representaban aproximadamente el 24.0% de nuestro equipo total de ventas.

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 2007, los ejecutivos de piso recibieron un salario base que representó el 14.0% de su compensación total promedio, así como comisiones que representaban el 86.0% restante de su compensación total promedio.

Gerentes de sucursal, gerentes de ventas y gerentes de piso. Nuestros gerentes de sucursal son responsables de la operación de cada una de las oficinas, incluyendo la supervisión de los gerentes de ventas y ejecutivos de piso. A su vez, nuestros gerentes de ventas son responsables de supervisar nuestros promotores de ventas y promotores independientes de ventas.

Al 31 de diciembre de 2007, nuestra fuerza de ventas (promotores de ventas, ejecutivos de piso y promotores independientes de ventas) representaban el 86.2% de nuestro departamento de ventas. Dependiendo del tamaño de la base local de consumidores en un área en particular, en promedio 19 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 2007 también contábamos con nueve 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 (excluyendo promotores independientes de ventas, que no son nuestros empleados y no reciben un salario base) para el 2007.

	Salario base		Comisiones	
	(en Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre del 2007)	% de compensación total promedio	(en Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre del 2007)	% de compensación total promedio
Promotores de ventas	2,281	36.0%	4,052	64.0%
Promotores de ventas CrediConstruye	1,619	19.0%	6,888	81.0%
Ejecutivos de piso	1,598	14.0%	9,842	86.0%

Fuente: Información de la Emisora

Al 31 de diciembre de 2007, la comisión promedio pagada a nuestros promotores independientes de ventas ascendió a \$2,198.

La siguiente tabla muestra la composición de nuestra fuerza de ventas al 31 de diciembre del 2007.

Categorías	Número de Personal
Promotores de ventas.....	1,750
Ejecutivos de piso.....	279
Promotores independientes de ventas..	782
Total	2,811

Fuente: Información de la Emisora

(B) Mercadotecnia

Nos beneficiamos del hecho de que la mayoría de nuestros clientes son recomendados por nuestros clientes, reduciendo nuestra necesidad de dedicar recursos significativos a mercadotecnia, publicidad y propaganda. Le damos publicidad a nuestros productos utilizando métodos especializados y canales de mercadotecnia los cuales consideramos maximizan nuestra capacidad de atraer nuevos clientes de entre nuestros mercados de manera efectiva y eficiente. Estos métodos incluyen:

- propaganda mediante perifoneo en ciertas comunidades, lo cual implica utilizar un vehículo equipado con altavoces que da difusión a mensajes grabados por nuestro personal local de ventas, mientras que el vehículo transita por las calles;

- distribución de panfletos en áreas con alta concurrencia de peatones, tal como centros comerciales y mercados públicos; y
- contacto de puerta en puerta por parte de nuestros promotores de ventas con posibles clientes.

Nuestro presupuesto de mercadotecnia es controlado y definido por nuestro departamento comercial ubicado en nuestras oficinas corporativas. Una porción del presupuesto de mercadotecnia se asigna a cada una de nuestras oficinas 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 oficina, así como de la presencia y fuerza de la competencia local. En el 2007 gastamos \$15.5 millones en mercadotecnia y publicidad, lo cual representa el 4.3% del total de gastos de operación y 0.8% del total de nuestros ingresos por intereses del 2007.

(iii) Instalaciones Operativas

Nuestro centro de operaciones ubicado en la ciudad de León integra 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.

Nuestro centro de operaciones es responsable 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, los cuales fueron rediseñados durante la primera mitad del 2007, durante el mes de diciembre del 2007, el 83% de las solicitudes fueron procesadas dentro de las 48 horas siguientes a la fecha en la que fueron recibidas. Actualmente contamos con 371 estaciones de trabajo asignadas al proceso de cobranza y en las que trabajan 588 agentes en tres turnos por día. Adicionalmente contamos con 119 estaciones de trabajo dedicadas al CENCA, SIAC, Correctores y Soporte Técnico.

El CENCA es un centro nacional de captura de documentos. Se crea una copia digital de cada solicitud 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (b). — “Canales de Distribución”, subinciso (vi). — “Monitoreo y Cobranza.”

En marzo de 2007, iniciamos la construcción de nuestro nuevo centro de operaciones de la ciudad de Aguascalientes y dicho centro de operaciones inició sus actividades en abril de 2008. El centro de operaciones en Aguascalientes estará equipado con más de 650 estaciones de trabajo y tendrá capacidad para acomodar a más de 1,400 agentes, duplicando la capacidad de nuestro actual centro de operaciones en la ciudad de León.

(iv) 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 nuestros productos crediticios, 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 – 102,000 análisis de crédito mensualmente » Sistema sofisticado de calificación crediticia <ul style="list-style-type: none"> • 46.0% de las aplicaciones son rechazadas » “Call center” para verificar información del vendedor <ul style="list-style-type: none"> • Más 136,000 llamadas mensuales » Equipo de verificación física que cuenta con el equipo GPS para verificar direcciones y fotografiar a clientes » 83% de las aplicaciones son resueltas en menos de 48 horas 	<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 <ul style="list-style-type: none"> • Más de 791,000 llamadas al mes

Recopilación de Información. Una vez que el cliente ha decidido solicitar un crédito de nosotros, nuestro equipo de ventas recaba del cliente información básica y cuantitativa a fin de determinar sus posibilidades para llevar a cabo los pagos 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.

Para la mayoría de nuestros clientes potenciales, no existe información cuantitativa relevante, tales como información financiera y/o reportes de buró de crédito. Sin embargo, con información disponible somos capaces de determinar los ingresos de cada cliente hasta un grado considerable.

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 2007, contábamos con 61 personas que trabajan en tres turnos de 7 a.m. a 10 p.m. seis días a la semana, responsables de la captura de información de la solicitud de crédito en nuestro sistema CENCA. A través del CENCA procesamos aproximadamente 87,000 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 2007, contábamos con 56 analistas de crédito trabajando en tres turnos de 7 a.m. a 10 p.m. seis días a la semana. Con la asistencia de nuestro sistema SIAC, procesamos aproximadamente 102,000 solicitudes por mes, de las cuales un promedio de 46.0% de solicitudes de crédito nuevos son rechazadas.

Desembolso del crédito. 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. Nuestra política es de no reestructurar los créditos, por tanto, no se permiten realizar cambios a los términos y condiciones originales del crédito.

(v) 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 2007, nuestro centro de operaciones en la ciudad de León, contaba con aproximadamente 588 agentes trabajando, en tres turnos, disponibles para hablar con posibles clientes y revisar junto con ellos sus solicitudes, incluyendo 16 agentes dedicados exclusivamente a la atención a clientes. Para los doce meses terminados el 31 de diciembre del 2007, el promedio total mensual de volumen de llamadas realizadas a nuestro centro de operaciones de León fue de aproximadamente 12.7 millones. Desarrollamos un centro adicional de operaciones el cual está localizado en la ciudad de Aguascalientes y cuenta con capacidad para acomodar 1,400 agentes. El nuevo centro de operaciones comenzó operaciones en abril de 2008.

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.

(vi) Monitoreo y Cobranza

Nuestro proceso de cobranza monitorea individualmente cada uno de los créditos que otorgamos, los cuales son clasificados dependiendo del nivel de riesgo que representen. Esta metodología está basada en una revisión periódica, un análisis de nuestra cartera de crédito y una clasificación de nuestros deudores en una de tres categorías de riesgo (baja, mediana y alta) basada principalmente en una estimación de riesgo de incumplimiento de cada crédito. Dichas clasificaciones están basadas en el retraso en pagos de dichos créditos. Cada producto es administrado, monitoreado y cobrado individualmente.

(vii) Cobranza

Los pagos de los créditos son realizados por nuestros clientes directamente en las oficinas. Contamos con una sofisticada plataforma tecnológica basada en Internet la cual nos permite monitorear constantemente el desempeño de la cartera, tanto en conjunto como individualmente y en base a los productos. Monitoreamos activamente las tendencias de desempeño de la cartera para administrar el riesgo y nos enfocamos en tomar medidas preventivas cuando es necesario. Véase sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (b) — “Canales de Distribución”, subinciso (viii) — “Tecnología de la Información”.

Hemos desarrollado un proceso avanzado de cobranza compuesto de dos etapas. La primera etapa consiste en la determinación en la calificación de riesgo del crédito tan pronto como el retraso en el pago ocurra. Dependiendo de la calificación asignada a una cuenta en particular, determinamos el nivel de seguimiento que será necesario. Los clientes que son considerados como de alto riesgo se encuentran sujetos a procesos preventivos de cobranza, tales como llamadas para recordarles la realización de pagos. En caso de retraso en un pago, contactamos a nuestros clientes por correspondencia y llamadas telefónicas a través de nuestro centro de operaciones para informarles el atraso o falta de pago del crédito. Adicionalmente, en caso de incumplimiento de pago y después de que una calificación de riesgo haya sido asignada a una cuenta en particular, procedemos a cobrar todas las cantidades debidas conforme al crédito.

La segunda etapa de nuestro proceso de cobranza consiste en visitas al domicilio o lugar de trabajo del cliente. Esta etapa implica actividades adicionales enfocadas a persuadir al cliente a pagar saldos vencidos antes de que se demande el pago inmediato del crédito. Los esfuerzos de cobranza se intensifican entre más tiempo pase sin que el deudor realice sus pagos. En caso de que el pago retrasado no sea realizado, nuestros agentes de cobranza están autorizados para llevar a cabo negociaciones directas con el deudor moroso consistentes en la bonificación de intereses moratorios y gastos de cobranza; sin embargo, de conformidad con nuestra política de no reestructuración de créditos, éstos no se encuentran autorizados para ofrecer o aprobar cambios a los términos y condiciones originales del crédito. Se lleva a cabo esta etapa del proceso de cobranza hasta que el pago del crédito cumple 90 días de atraso. A partir de ese momento, dicho crédito es clasificado como “vencido”, deja de devengar intereses y se registra una estimación preventiva para riesgos crediticios igual al 125% del saldo e intereses devengados no pagados hasta ese momento. Si un crédito permanece no pagado después de 180 días, éste se castiga. Los créditos castigados se vuelven sujetos de consideración para llevar a cabo otras acciones al respecto, incluyendo la venta de dicho crédito a descuento a terceros. Desde la fecha en que un crédito se vuelve vencido hasta que se recupera o es vendido a descuento, intentamos cobrar el monto de dicho crédito en la forma que se detalla anteriormente. No iniciamos acciones judiciales para la recuperación de créditos vencidos.

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. Al 31 de diciembre de 2007, las comisiones por cobranza representaban el 82.6% de nuestra cartera vencida. Adicionalmente, las comisiones por cobranza contribuyeron aproximadamente un 10.0% de los ingresos netos de operación para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2007.

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 Adecuados de Recuperación de Créditos Desarrollado 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	
184 agentes telefonicos y 94 estaciones de trabajo para etapas de información preventiva, 154 agentes telefónicos y 66 estaciones de trabajo para la etapa correctiva			644, 417 y 473 agentes para aviso y recuperación de créditos morosos y etapas finales respectivamente				50 agentes

(viii) 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 3,000 computadoras y adicionalmente 2,550 usuarios pueden acceder al sistema a través de dispositivos personales computarizados portátiles.

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, escaners, módems 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. Nuestro centro de operaciones en la ciudad de León para la verificación de la información de empleos, actividades de cobranza y telemarketing hicieron un promedio de 12.7 millones de llamadas al mes durante el 2007. Adicionalmente, nuestro equipo de verificación física se encuentra equipado con cámaras digitales y dispositivos GPS a fin de verificar los domicilios y otra información. 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 Prospecto, 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 2007 invertimos aproximadamente \$45.0 millones en mejoras de tecnología. 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.

(c) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Adicionalmente a otra propiedad intelectual, tales como derechos de autor y licencias, al 31 de diciembre del 2007 somos propietarios de ocho nombres comerciales y marcas, incluyendo CredInmediato, CrediEstudio, CrediProyecto, CrediPopular, Club CredInmediato, Financiera Independencia, CrediMamá, y Línea de Crédito CredInmediato, todos registrados ante el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual.

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

(i) Contrato de Compraventa de Terreno Conexia y Nacional Financiera, S.N.C.

El 25 de julio de 2006, nuestra subsidiaria Conexia celebró un contrato de compraventa con reserva de dominio con un valor de \$928,564 con Nafin, como fiduciario del fideicomiso de Desarrollos Industriales de Aguascalientes, para la adquisición del terreno para la construcción del nuevo centro de operaciones en la ciudad de Aguascalientes. De acuerdo a dicho contrato, pagamos \$39,059 en la fecha de celebración del contrato y estamos obligados a realizar 24 pagos mensuales adicionales de principal e intereses hasta su fecha de vencimiento, esto es, julio de 2008. Asimismo y de acuerdo con los términos del contrato, obtuvimos la posesión del terreno y Nafin, como fiduciario del fideicomiso de Desarrollos Industriales de Aguascalientes, permanece como propietario del terreno hasta que paguemos el total de nuestras obligaciones conforme al contrato.

(ii) Línea de Crédito Revolvente con HSBC

El 28 de octubre de 2005, celebramos un contrato para una línea de crédito con HSBC 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. Véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”, y sección 6.2. — “Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”, inciso (a) — “Línea de Crédito Revolvente con HSBC”.

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

(iii) Líneas de Crédito con SHF

El 1 de agosto de 2005 y 4 de mayo de 2007, celebramos contratos para dos líneas de crédito con SHF por un monto total de \$30 millones y \$180 millones respectivamente. Véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”.

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

En el mes de febrero de 2008 se obtuvo una nueva línea de crédito revolvente contratada con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) por un monto de \$600 millones. Destinada a financiar exclusivamente los créditos del producto CrediConstruye. Esta línea de crédito tiene un plazo de tres años y devengará intereses a una tasa THIE más 20 puntos porcentuales.

(iv) Línea de Crédito con BBVA Bancomer

El 26 de febrero de 2008 se firmó un contrato con BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer mediante el cual se autoriza una línea de crédito revolvente hasta por la cantidad de \$150 millones. El destino de los recursos de esta línea de crédito será para capital de trabajo y necesidades eventuales de tesorería, y tendrá una vigencia de dos años. La tasa de interés pactada es de THIE más 1.90 puntos porcentuales. El 10 de marzo del presente año se efectuó una disposición por el monto total de la línea de crédito.

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

Para mayor información sobre contratos relevantes véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital” y sección 5.1. — “Información Financiera Seleccionada”.

(d) Principales Clientes

(i) Clientes y Servicios de Microfinanciamiento

Actualmente, el mercado de microfinanciamiento en México consiste predominantemente de personas físicas de los segmentos de bajo ingreso entre la población mexicana que no tienen historial crediticio y por tanto no tienen acceso a las instituciones bancarias tradicionales en México.

El mercado efectivo del sector de microfinanciamiento lo conforman principalmente personas físicas que ganan entre una y diez veces el salario mínimo mensual en el Distrito Federal, las que corresponden a los niveles socioeconómicos Cm a D, según la definición de AMAI. Con base en las cifras publicadas por la AMAI, las personas que viven en estos niveles socioeconómicos tienen acceso limitado a por lo menos un producto bancario. Estimamos que esta población representa aproximadamente 30 millones de personas en México o el 28% de la población mexicana.

De estos 30 millones de personas, calculamos que el 75% no tiene acceso a las instituciones financieras mexicanas tradicionales que son reguladas por la CNBV y por otras autoridades mexicanas gubernamentales.

(ii) Impacto del Microfinanciamiento a sus 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 tope 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.

(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 2007, más del 42.1% de nuestros clientes se encontraban entre los 18 y los 35 años de edad, los cuales probablemente permanecerán activos económicamente por un largo periodo de tiempo.

Edad	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
18-21	24,480	2.94%
22-25	81,281	9.75%
26-30	118,787	14.24%
31-35	126,549	15.18%
36-40	126,445	15.16%
41-45	112,100	13.44%
46-50	91,288	10.95%
51-55	64,675	7.76%
56-60	42,217	5.06%
61-65	26,994	3.24%
66-70	16,265	1.95%
70+	2,821	0.34%
	833,902	100.00%

Fuente: Información de la Emisora

Con base en la información proporcionada por nuestros clientes, al 31 de diciembre del 2007, más del 59.5% de nuestros clientes recibían un ingreso mensual de entre los \$2,000 y los \$5,000.

Ingreso mensual	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
\$1,000 pesos o menos	57,032	6.84%
\$1,001 pesos- \$2,000 pesos	63,538	7.62%
\$2,001 pesos- \$3,500 pesos	252,854	30.32%
\$3,500 pesos - \$5,000 pesos	243,678	29.22%
\$5,000 pesos- \$7,000 pesos	122,308	14.67%
\$7,000 pesos o más	<u>94,492</u>	<u>11.33%</u>
	833,902	100.00%

Fuente: Información de la Emisora

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.

(e) Legislación Aplicable y Situación Tributaria

(i) 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 dichas 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “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, como los fondos de inversión) 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 6.4. — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso (a) — “Estatutos Sociales”, subinciso (xv) — “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 parte de 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección I. — “Obligaciones de Reporte”, y las disposiciones de carácter general emitidas conforme a la LMV.
- La integración, organización y funcionamiento de las entidades corporativas, 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.

La LMV, las modificaciones pertinentes a la LGOAAC y la Ley de Transparencia tienen sólo unos pocos meses en vigor. Lo anterior, aunado a la falta de jurisprudencia y la ambigüedad de algunas de las disposiciones de la LMV no dejan en claro si todas las disposiciones contempladas para las SABs serían, por ley, aplicables en nuestro caso (una Sofom no regulada). Específicamente, no es claro si las disposiciones que se refieren a deberes y obligaciones de los accionistas, miembros del consejo y funcionarios (incluida la protección de las minorías que permite a los accionistas con un umbral de 5% de las acciones entablar procesos legales en contra de los consejeros). No obstante lo anterior, nuestros Estatutos incorporan todas las normas de administración aplicables a una SAB de conformidad con la LMV.

De conformidad con la fracción 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (iii) — “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.

(A) 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 en la asamblea general de accionistas de las SABs. Los accionistas de la SAB deben calificar la independencia de consejero, 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 en 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 que anteriormente exigía 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.

Una 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.

(B) 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.

(C) 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 una 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.

(D) 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.

(E) 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.

(F) 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 aplace, 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.

(G) 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.

(H) 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 Sistema Internacional de Cotizaciones (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 rectificatorias, 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.

(I) 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 30 de junio de cada año;
- informes trimestrales dentro de un plazo de 20 días hábiles contados desde del 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.

Las disposiciones de carácter general aplicables a emisoras 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.

(J) Suspensión de Cotizaciones

Además de las facultades conferidas a la BMV por su reglamento interno conforme a lo antes descrito, las disposiciones de carácter general aplicables a emisoras 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 las disposiciones de carácter general aplicables a emisoras.

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.

Uso de Información Privilegiada, Restricciones a la Intermediación de Valores, Ofertas Públicas de Adquisición y Desliste

(K) Uso de Información Privilegiada

La LMV contiene disposiciones específicas en cuanto al uso de información privilegiada, incluyendo: (i) la obligación de 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,
- 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.

(L) 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.

(M) 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.

(N) 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 disposición de la LMV.

(ii) Sofoles

En 1993, el Congreso Mexicano promulgó reformas a la Ley de Instituciones de Crédito 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 50 Sofoles en el mercado financiero mexicano.

(iii) 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, con lo que se espera lograr un aumento en la competencia y la participación de instituciones financieras extranjeras.

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. Si la participación de HSBC México (o cualquier otra entidad que cumpla los criterios establecidos en el presente) en nuestro capital social o nuestras asambleas de accionistas se ajusta a estos criterios, las normas que rigen a las Sofoms reguladas nos sería aplicable.

Todas las demás entidades que no cumplan los requisitos para operar como Sofoms reguladas y realicen profesional y regularmente actividades de crédito, arrendamiento financiero o factoraje 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. No obstante, sus actividades serán 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 a la Sofoms en relación a la forma en que las tasas de interés, comisiones y otros costos adicionales asociados a los créditos se dan a conocer a sus clientes, y para verificar, con respecto a los créditos garantizados, el cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Transparencia.

La Ley de Transparencia entró en vigor el 15 de junio de 2007. Esta ley 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. A la fecha de este Prospecto, estas obligaciones no están vigentes. 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;
- 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;
- entregar a 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 Costo Anual Total o CAT aplicable, que es el costo de financiamiento anual de los créditos y financiamientos expresado en como 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.

Finalmente, la Condusef es responsable de emitir disposiciones de carácter general en materia de publicidad aplicables a las Sofoms no reguladas cuando promueven créditos y/o financiamientos que incluyen disposiciones de efectivo. A la fecha de este Prospecto, estas disposiciones de carácter general no han sido emitidas por la Condusef.

Adicionalmente, la Condusef puede suspender a su discreción, cualquier publicidad que implique inexactitud o competencia desleal.

En caso que se emitan las disposiciones contempladas por el artículo 95 Bis de la LGOAAC, las Sofoms estarán obligadas 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 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. A la fecha de este Prospecto, no se han emitido disposiciones en materia de lavado de dinero.

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.

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.

(iv) Burós de Crédito 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 oficinas 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). Los usuarios tienen derecho a recibir sin costo una copia de sus informes crediticios al cierre de cada año, el que puede solicitarse en línea en los sitios web de los burós o personalmente acudiendo a sus oficinas. Los informes deben incluir un resumen de los derechos del cliente, de los procedimientos para acceder a la información que se entrega y, si es necesario, corregir algún error en la información. Los burós están obligados a mantener el contenido de este resumen de derechos a disposición del público en general.

(v) Legislación en Materia de Inversión Extranjera

Actualmente, no existen limitaciones específicas de carácter legal o regulatorio que limite la inversión extranjera para sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas o Sofoms, como nosotros.

(f) Recursos Humanos

Aproximadamente el 89.5% de nuestra fuerza laboral total está compuesta por personas contratadas por dos de nuestras subsidiarias, Prosefindep y Ejecutivos Santa Fe. Véase sección 2.1. — “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 2007, el 75.3% 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		
	2007	2006	2005
Operaciones ⁽¹⁾	1,703	1,213	954
Ventas.....	3,332	1,865	1,498
Cobranza	2,129	1,883	1,716
Oficina Central	299	184	160
Total	7,463	5,145	4,328

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

Fuente: Información de la Emisora

Adicionalmente, al 31 de diciembre del 2007 aproximadamente el 23.5% de nuestra fuerza laboral de ventas estaba compuesta por promotores independientes de venta cuya compensación estaba basada únicamente en comisiones y otros incentivos financieros con base en las ventas que hayan realizado.

Los empleados del nivel ejecutivo reciben un salario fijo y una compensación variable, incluyendo un bono anual. Los gerentes regionales, gerentes de sucursal, gerentes de piso, gerentes de ventas, ejecutivos de piso y promotores de ventas son compensados tanto con un salario fijo como con bonos por desempeño. Los promotores independientes de ventas no tienen salario u otras prestaciones y sus comisiones son calculadas con base en el número de créditos originados. Véase sección 1.2. — “Resumen Ejecutivo”, inciso (b) — “Nuestras Ventajas Competitivas”, subinciso (xii) — “Equipo Gerencial Experimentado y Fuerza Laboral Motivada” y sección 4.2 — “Descripción del Negocio”, inciso (b) — “Canales de Distribución”, subinciso (ii) — “Ventas y Mercadotecnia.”

Nuestros promotores de ventas son evaluados trimestralmente con base en metas operativas (principalmente relacionadas con el número total de créditos originados) y 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 del 70.1% al 100% de la compensación total del empleado. Los promotores independientes de ventas no reciben un salario base y son compensados únicamente con comisiones. Las comisiones pagadas a nuestros promotores de ventas y promotores independientes de ventas se basan en el número de créditos originados. 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

Simultáneamente a la Oferta Global, creamos un plan de opción de acciones para nuestros empleados y directivos. Este vehículo consiste en dos fideicomisos creados por dos de nuestras subsidiarias, Prosefindep y Ejecutivos Santa Fe, con una institución de crédito mexicana de conformidad con la legislación mexicana. La creación del plan de opción de acciones y del fideicomiso fue aprobado mediante las Resoluciones Unánimes de los accionistas tomadas fuera de asamblea, de fecha 18 de octubre de 2007. 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 asignados mediante sesión del consejo de administración el día 23 de enero de 2008.

Este plan permitirá a los empleados elegibles adquirir, a través del fideicomiso, acciones representativas de nuestro capital social. Nuestras subsidiarias, Prosefindep y Ejecutivos Santa Fe aportarán recursos a su respectivo fideicomiso en forma periódica para cumplir con el plan. Al 31 de diciembre de 2007, los fideicomisos tenían en su conjunto \$35.5 millones para la compra de nuestras acciones. Adicionalmente, se espera que los fideicomisos continúen adquiriendo nuestras acciones, de tiempo en tiempo, a través de la BMV.

El plan será ofrecido inicialmente a los funcionarios de los primeros tres niveles jerárquicos de nuestra organización, 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 de los fideicomisos, hasta en tanto las respectivas acciones no sean efectivamente adquiridas por los funcionarios correspondientes, el fiduciario votará las acciones dentro del patrimonio de los fideicomisos 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 la (i) elegibilidad de los empleados que podrán formar parte de este plan, (ii) asuntos procedimentales relacionados con el ejercicio de derechos conforme al plan, (iii) determinación de prestaciones de acuerdo al plan, (iv) fondeo del plan, y (v) 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, los fideicomisos en la adquisición o enajenación de nuestras acciones deberá en el futuro operar de acuerdo a los lineamientos y restricciones establecidos en la LMV.

(g) Desempeño Ambiental

A esta fecha, no contamos con ninguna política ambiental específica.

(h) Información del Mercado

(i) La Industria del Microfinanciamiento en México

En México, la industria de microfinanciamiento ésta en una etapa relativamente nueva 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) y FinSol (2003). La siguiente tabla describe las principales organizaciones que conforman la industria del microfinanciamiento en México, incluyendo información referente a sus productos principales, número promedio de créditos en Dólares y el tamaño de su cartera de crédito.

(ii) 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.

(iii) 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 ú organismos de asistencia gubernamental o multilateral.

(iv) 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 por debajo del nivel de pobreza 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.
- **Pago total.** Con frecuencia, los microcréditos no se renuevan antes de su amortización total.
- **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.

(v) 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. La mayoría de nuestros competidores enfocan sus operaciones a áreas rurales y principalmente a microempresarios con necesidades de capital de trabajo, mientras que nosotros nos enfocamos en áreas urbanas y créditos personales. Véase sección 2.1. — “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.”

(A) Cooperativas

Este segmento incluye cooperativas locales y regionales, uniones de crédito e instituciones de ahorro y préstamo. Existen aproximadamente 800 cooperativas en México, pero el segmento es altamente heterogéneo y fragmentado. Las dos instituciones mayores dentro de este sector son la Caja Popular Mexicana, Sociedad de Ahorro y Préstamo, y la Caja Libertad, Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo. La Caja Popular Mexicana está compuesta por más de 50 cooperativas locales y proporciona a sus miembros cuentas básicas de ahorro. La presencia de Caja Libertad está limitada a la parte central de México. Ambas instituciones ofrecen a sus clientes créditos al consumo y contaban al 31 de diciembre de 2006 con 643,659 y 290,328 clientes, respectivamente.

(B) 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 (aproximadamente el 80%) llevan operando menos de ocho años. El segmento se encuentra dominado por ONGs tales como la Asociación ProMujer de México, Asociación Civil, FINCA México y Centro de Apoyo al Microempresario (CAME), Institución de Asistencia Privada.

(C) 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 8 Sofoms reguladas y 53 Sofoles operan en México. Adicionalmente de acuerdo a la Condusef, 208 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 y Sofoles reguladas 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 Limitado y Banco Azteca, S.A. de C.V. a quienes consideramos 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.

(i) Nuestras 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. Basados en el crecimiento de nuestra cartera de crédito, podemos decir que somos de los prestadores de microfinanciamiento de más rápido crecimiento en México. Entre los años 2002 y 2007 hemos tenido una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.9% en el número de créditos originados. Asimismo, al 31 de diciembre de 2007 teníamos 833,902 créditos, lo cual representa una tasa de crecimiento anual compuesta de 44.4% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. Este crecimiento en nuestra cartera también ha generado un aumento en los ingresos. Nuestra utilidad neta ha aumentado a una tasa de crecimiento anual compuesta de 63.7% en el período de cinco años terminado el 31 de diciembre de 2007. En el 2007, nuestro margen financiero neto de estimaciones preventivas para riesgos crediticios aumentó 21.1% en comparación con el del 2006, y nuestra utilidad neta aumentó 24.3% en el mismo período. En 2007 nuestro margen por intereses neto de reservas fue de un 45.7%. En 2007 el rendimiento sobre capital contable promedio fue 32.2%.

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

Históricamente hemos tenido un bajo índice de cartera vencida, que al 31 de diciembre de 2007 era de 7.0%, pese al sólido crecimiento en nuestra cartera. Asimismo, de acuerdo con la información publicada por la CNBV, al 31 de diciembre de 2007 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 altos de la población mexicana. Atribuimos nuestra baja tasa de incumplimiento a nuestro equipo de administración de 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 nuestro centro de operaciones en la ciudad de León. Consideramos que una administración de riesgo sana es una parte fundamental de nuestra cultura y es la que nos permitirá seguir creciendo rentablemente.

(iii) Experiencia Única en el Financiamiento de Microcréditos

Tenemos 15 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 bajo ingreso 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 bajo ingreso entre la población mexicana. Desde nuestra constitución, hemos lanzado al mercado nuevos productos de manera exitosa en forma constante.

En el 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 2007, 25.9% de nuestra cartera total estaba

representada por créditos otorgados en el sector informal de la economía Mexicana. En 2004 lanzamos nuestro producto CredInmediato, una nueva línea de crédito revolvente que da a nuestros clientes mayor flexibilidad. Desde la introducción de este producto, nuestro saldo de créditos promedio ha incrementado pero no hemos sufrido ningún impacto adverso en la tasa de incumplimiento de créditos. 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.

También instrumentamos un programa en el 2007 donde se instalaron cajeros automáticos en nuestras oficinas, lo que permite a nuestros clientes retirar fondos de sus créditos con una tarjeta de débito emitida por nosotros. Hemos instalado con éxito 46 cajeros automáticos en 2007. En 2008 pensamos instalar otros 30 cajeros automáticos. Adicionalmente, en el futuro próximo, pretendemos ofrecer a nuestros clientes productos de seguros a través de alianzas con compañías de seguros. El desarrollo de nuevos productos aunado al crecimiento orgánico, nos permite atender aproximadamente 833,902 clientes y una cartera de \$3,350.9 millones al 31 de diciembre de 2007.

(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 2007, contábamos con 152 oficinas otorgando créditos en 105 ciudades en 30 de las 32 entidades federativas de la República Mexicana, incluyendo oficinas en la mayoría de las ciudades grandes y medianas de México con una población de más de 100,000 habitantes. De acuerdo con la CONAPO, existen en México 205 ciudades con al menos 50,000 habitantes, de las cuales, tenemos presencia en 86, siendo las restantes en nuestra opinión oportunidades adicionales de crecimiento para nuestro negocio en un futuro próximo. Esperamos continuar ampliando nuestra red inaugurando oficinas adicionales en ciudades con una población de al menos 50,000 habitantes. Además, en el 2009 pretendemos ampliar nuestras operaciones a la Ciudad de México y Monterrey, dos de las tres ciudades con mayor población en México. 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 2007, ningún estado de la República Mexicana representaba más del 10.7% de nuestra cartera de crédito.

La conveniencia de nuestra red de distribución es apoyada por nuestro equipo especializado de ventas, organizados por área geográfica y producto. Tenemos un equipo de ventas que se especializa, entre otras cosas, en la renovación de créditos, venta de ciertos productos, atención de clientes, áreas geográficas específicas y otros aspectos específicos de nuestro negocio. Para cada uno de nuestros productos, hemos desarrollado planes estratégicos de negocios, incluyendo campañas de mercadotecnia focalizadas 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. 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 nuestro centro de operaciones ubicado en la ciudad de León. 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. Para apoyar nuestro crecimiento, en el mes de abril de 2008, la compañía comenzó actividades en su segundo centro de operaciones ubicado en la ciudad de Aguascalientes, el cual estará operando en forma completa a finales del mes de mayo de este año. Permitirá a Financiera más que duplicar su capacidad de procesar transacciones, revisión de solicitudes, verificación de información, cobranza y operaciones adicionales de *call-center*.

(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 el mes de diciembre de 2007, nuestro tiempo de respuesta fue tal que el 83% de las solicitudes de crédito recibidas fueron aprobadas en menos de 48 horas. 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 entregar 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 2007, las responsabilidades de 90.2% 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

Hemos desarrollado un proceso de cobranza avanzado. En el centro de operaciones en la ciudad de León tenemos más de 588 agentes especializados en gestión y cobranza telefónica. Contamos además con 1,584 agentes independientes que trabajan con clientes en forma personal para así facilitar el pago de créditos vencidos.

Nuestros gastos por cobranza se compensan en parte con las comisiones que cobramos por mora. Las comisiones por mora representaban un 82.6% de la cartera vencida al 31 de diciembre de 2007. Las comisiones por cobranza contribuyeron aproximadamente 10.0% de nuestros ingresos netos de operación (margen financiero ajustado por riesgos crediticios y comisiones y tarifas cobradas menos comisiones y tarifas pagadas) al 31 de diciembre de 2007. Asimismo, hemos podido generar ingresos adicionales con la venta de créditos de nuestra cartera vencida a terceros.

(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 15 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 y promotores independientes de ventas pueden llegar a recibir bonos por el cumplimiento de metas de rendimiento personales en relación al aumento de nuestra cartera 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.

(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 riesgo. 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 a 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 substancialmente 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 más eficientemente las políticas de crédito, 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 2007 invertimos aproximadamente \$45.0 millones en mejoras tecnológicas. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan entender mejor las necesidades de nuestros clientes.

(xi) Respaldo del Socio Estratégico

HSBC Overseas es actualmente titular del 18.68% de nuestro capital. Tiene el derecho de nombrar a un miembro de nuestro consejo de administración. Contamos con una línea de crédito que nos proporciona HSBC México y consideramos que nos beneficiamos de su experiencia en prácticas de gobierno corporativo y conocimiento de la industria de las microfinanzas que nos brinda el consejero nombrado por HSBC Overseas. Creemos que en el futuro nos seguiremos beneficiando de nuestra relación con HSBC Overseas teniendo acceso a líneas de crédito en condiciones competitivas, así como contando con su experiencia en materia de control interno y gobierno corporativo.

(xii) Acceso a Diversas Fuentes de Financiamiento y Clasificaciones Crediticias Altas

Al 31 de diciembre de 2007 mantenemos una línea de crédito revolvente con HSBC México por \$2,000 millones y con SHF por \$210 millones. Antes de nuestra relación con HSBC Overseas, nuestra principal fuente de financiamiento desde el 2002 era GE Capital Corporation, con una línea de crédito de \$100 millones de Dólares. Aunque por el momento no tenemos otras líneas de crédito vigentes, en el pasado hemos emitido certificados bursátiles en los mercados de deuda mexicanos.

En el mes de febrero de 2008 se obtuvo una nueva línea de crédito revolvente contratada con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) por un monto de \$600 millones. Destinada a financiar exclusivamente los créditos del producto CrediConstruye. Esta línea de crédito tiene un plazo de tres años y devengará intereses a una tasa TIIE más 2.0 puntos porcentuales.

El 26 de febrero de 2008 se firmó un contrato con BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer mediante el cual se autoriza una línea de crédito revolvente hasta por la cantidad de \$150 millones. El destino de los recursos de esta línea de crédito será para capital de trabajo y necesidades eventuales de tesorería, y tendrá una vigencia de dos años. La tasa de interés pactada es de TIIE más 1.90 puntos porcentuales. El 10 de marzo del presente año se efectuó una disposición por el monto total de la línea de crédito.

Desde 1998, hemos recibido calificaciones corporativas por parte de 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 menor. Al 31 de diciembre de 2007, derivado de una evaluación positiva reciente por S&P y Fitch de la Sociedad, nuestras calificaciones corporativas fueron de “mxA” y “A(mex)”, respectivamente, ambas con perspectivas positivas.

(xiii) 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. 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.

(j) 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 organizaciones no gubernamentales (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 permitirá 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 Secretaría de Hacienda y Crédito Público y no se sigue la regulación emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, evitando con ello la generación y presentación de reportes, costos de supervisión, entre otros.

La mayoría de nuestros competidores enfocan sus operaciones a áreas rurales y principalmente a microempresarios con necesidad de capital de trabajo, mientras que nosotros nos enfocamos en áreas urbanas y créditos personales.

(k) 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:

(i) Ampliar nuestra cobertura geográfica y redes de oficinas para penetrar más efectivamente nuestro mercado

Nuestro objetivo es continuar ampliando nuestra base de clientes y cartera de crédito y al mismo tiempo mantener altos niveles de rentabilidad y eficiencia. Para poder lograr este objetivo pretendemos aumentar el reconocimiento de nuestra marca y fortalecer aún más nuestra plataforma de crecimiento mediante la apertura de oficinas en zonas donde creemos que podemos albergar de manera rentable un mayor número de clientes. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos 152 oficinas en la República Mexicana. Tenemos la intención de contar con 192 oficinas al cierre del 2008, y por ende pretendemos abrir, durante el 2008, 40 oficinas adicionales en ciudades por toda la República Mexicana con poblaciones de entre 50,000 y 100,000 habitantes. Planeamos seleccionar dichas ciudades estratégicamente para así aprovechar la cercanía a nuestros clientes actuales y potenciales, permitiéndonos servir de manera más eficiente a nuestros clientes actuales y también a promocionar nuestros productos en los mercados en los que nos enfocamos. Asimismo, en el 2009, esperamos expandir nuestras operaciones a dos de los mercados más grandes de la República Mexicana, la Ciudad de México y Monterrey que tienen una población combinada de más de 22 millones de habitantes, que representa el 21.3% de la población total de México. Para apoyar este crecimiento, esperamos incrementar nuestro equipo de ventas y capacitar aproximadamente a un total de 1,000 agentes de ventas y de cobranza en el de 2008. Continuaremos centrándonos en atraer, capacitar y desarrollar personal calificado y aprovechar la experiencia y conocimientos prácticos para nuestro equipo administrativo y empleados con el fin de aumentar el tamaño de nuestra fuerza de ventas en la República Mexicana. Consideramos que la expansión de nuestra cobertura geográfica y red de oficinas, así como la contratación y retención de personal calificado y la celebración de contratos con promotores independientes de ventas nos permitirá penetrar más eficientemente nuestro mercado potencial.

(ii) Ampliar Nuestra Oferta de Productos y Servicios

Con la idea de fomentar la lealtad del cliente y aumentar la rentabilidad, planeamos aprovechar la plataforma de crecimiento de nuestra red de oficinas y nuestra fuerza de ventas para continuar desarrollando nuevos productos y servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, incluyendo productos y servicios de seguros, que esperamos ofrecer en el futuro próximo a través de alianzas con compañías de seguros. Actualmente ofrecemos a todos nuestros clientes de CredInmediato una protección básica por desempleo. Además, como parte de nuestros esfuerzos continuos por aumentar la gama de servicios y productos ofrecidos a nuestros clientes, sin sacrificar

eficiencia, pretendemos ofrecer a nuestros clientes servicios electrónicos a través de nuestros cajeros automáticos, desarrollando una red de cajeros automáticos en toda la República Mexicana, que serán instalados, controlados y operados por nosotros con el fin de dar a nuestros clientes un mejor acceso a nuestros productos y servicios crediticios. En adición a los 46 cajeros instalados, se pretende instalar 30 cajeros automáticos en varias de nuestras oficinas durante el segundo semestre de 2008. Creemos que la expansión de cajeros automáticos nos ayudará a incrementar el tamaño de nuestra cartera ya que hemos descubierto que el saldo insoluto promedio por crédito de clientes que utilizan nuestros cajeros automáticos es 20.0% más alto que para clientes que no los utilizan. Consideramos que el desarrollo continuo de nuevos productos y servicios, nos permitirá aprovechar economías de escala, llevará a mejoras en nuestros márgenes y aumentará nuestra competitividad, fortaleciendo aún más nuestra estrategia de crecimiento.

(iii) Buscar Activamente Oportunidades de Venta Cruzada para Capitalizar Nuestra Base de Clientes

Pretendemos profundizar en nuestro mercado y aumentar nuestra rentabilidad. Consideramos que nuestra base de clientes actual representa una importante oportunidad para vender productos y servicios crediticios adicionales, así como para renovar los productos existentes y aumentar nuestra penetración en el mercado del microfinanciamiento y reforzar la lealtad de nuestros clientes. Nos interesa capitalizar esta oportunidad consolidando nuestros esfuerzos de publicidad, con el objeto de diseñar mejor nuestros productos crediticios y estrategias de comercialización dirigidas a los clientes actuales. Continuaremos invirtiendo en nuevas herramientas de administración de información que nos permitan conocer la demografía y necesidades de nuestra base de clientes y, al mismo tiempo, proporcionar una amplia gama de servicios en cada una de nuestras oficinas.

(iv) Reducir Costos y Mejorar Nuestra Eficiencia Operativa

Estamos comprometidos en reducir nuestros costos y en mejorar nuestra eficiencia y rentabilidad operativa. Al enfocarnos en innovaciones tecnológicas y en el uso de los canales de distribución electrónica, esperamos aumentar el uso de transacciones electrónicas por parte de nuestros clientes, reduciendo de esta forma nuestros costos, mientras satisfacemos las necesidades de nuestros clientes. Una de las iniciativas clave para reducir los costos es el desarrollo de nuestros servicios electrónicos desarrollando una red propia de cajeros automáticos operados por nosotros en todo México, permitiéndonos llevar a cabo operaciones crediticias con nuestros clientes a menor costo. Si bien creemos que nuestra eficiencia operacional, sistemas de información interna y tecnología son más competitivos que los de las instituciones financieras tradicionales dado que están diseñados para cumplir con nuestros estándares, necesidades y requerimientos, continuaremos implementando soluciones tecnológicas para identificar y comprender mejor los factores que tienen relación directa de causa-efecto con los costos y poder evaluar adecuadamente nuestros segmentos de rentabilidad. Para ello, hemos implementado una serie de iniciativas diseñadas para optimizar los procesos clave, como el mejoramiento de nuestros sistemas de informática, nuestra página web, nuestro software adaptado a nuestros requerimientos, así como también mejoras en nuestro proceso de cobranza. Actualmente estamos mejorando las operaciones de nuestro centro de soporte para reducir los costos de procesamiento y los errores y, al mismo tiempo, mejorar los procedimientos a través de la estandarización de los procesos y la documentación para evitar contingencias que pudiesen limitar el acceso a la información almacenada en nuestros sistemas.

Estas iniciativas nos permitirán controlar la calidad de nuestros procesos para mantener nuestra estructura de costos bajos de operación. Consideramos que estos esfuerzos aumentarán nuestra rentabilidad. A través de estas iniciativas de control de costos, continuaremos nuestros esfuerzos para mejorar la razón de eficiencia.

Como parte de los esfuerzos antes mencionados, en el mes de abril de 2008, la compañía comenzó actividades en su segundo centro de operaciones ubicado en la ciudad de Aguascalientes, el cual estará operando en forma completa a finales del mes de mayo de este año.

Queremos modernizar nuestros sistemas de administración de información y políticas de administración de riesgo para apoyar nuestra estrategia de crecimiento y mejorar la calidad y desarrollo de nuestros productos y servicios.

(I) Estructura Corporativa

(i) Reestructura Corporativa

Reorganizamos nuestra estructura corporativa de conformidad con la cual (i) con efectos a partir del 1 de julio de 2007, nuestra afiliada Serfincor se convirtió en subsidiaria al 100%, (ii) con efectos a partir del 30 de junio de 2007, fusionamos dos de nuestras subsidiarias, Conexia Servicios y SF Independencia en Serfincor, y (iii) con efectos a partir del 10 de julio de 2007, constituimos una nueva subsidiaria, Ejecutivos Santa Fe. Serfincor es una sociedad controladora intermediaria que opera sus negocios a través de varias subsidiarias que llevan a cabo actividades de recursos humanos, cobranza, administración de centros de operación, servicios de mensajería, entre otras. El propósito de la reestructura corporativa fue simplificar nuestra estructura de negocios eliminando las participaciones cruzadas con algunas de nuestras afiliadas. Adicionalmente, algunos de nuestros accionistas consolidaron su tenencia accionaria en dos fideicomisos. Véase sección 6.3. — “Administradores y Accionistas”, inciso (e) “Participación en el Capital Social”.

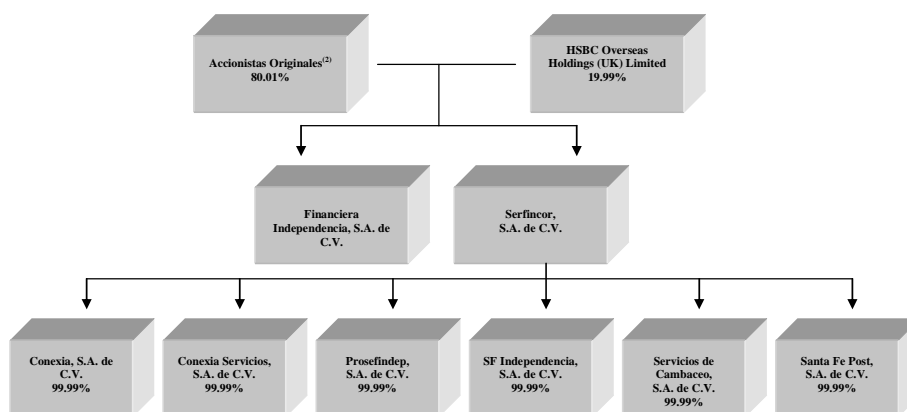
Como parte de esta reestructura corporativa, los accionistas de Serfincor (que eran los mismos que nuestros accionistas) realizaron una serie de operaciones, que se describen más adelante, con el fin de transmitir a nosotros su participación en Serfincor por un monto total de \$152.8 millones. Como resultado de esta reestructura corporativa, tenemos todas menos una acción ordinaria en el capital de Serfincor.

Los siguientes son los pasos de la reestructura corporativa:

- (A)** El 30 de junio de 2007, fusionamos a dos de nuestras subsidiarias, Conexia Servicios y SF Independencia en Serfincor.
- (B)** El 1 de julio de 2007, los principales accionistas de Serfincor nos transmitieron 508,000 acciones ordinarias de Serfincor, representativas del 80.01% de su capital social en circulación, por un monto total de \$122.2 millones.
- (C)** El 1 de julio de 2007, HSBC Overseas nos transmitió 126,999 acciones ordinarias de Serfincor, representativas del 19.99% de su capital social en circulación, por un monto total de \$30.5 millones.
- (D)** El 10 de julio de 2007, constituimos una nueva subsidiaria, Ejecutivos Santa Fe.

Los siguientes diagramas muestran nuestra estructura corporativa antes y después de la reestructura.

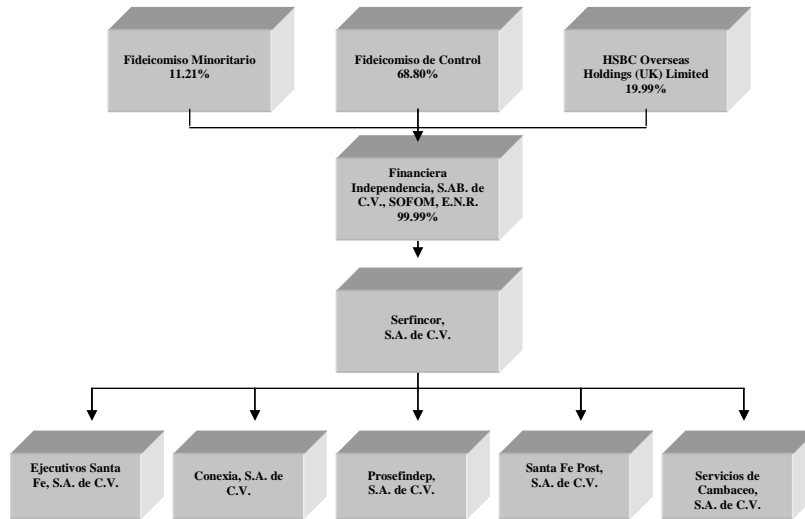
Diagrama de la Estructura Corporativa Antes de la Reestructura (1)



⁽¹⁾ Los porcentajes están basados en las acciones en circulación.

⁽²⁾ Grupo de inversionistas liderado por el Sr. José Luis Rión Santisteban.

Diagrama de la Estructura Corporativa Después de la Reestructura



La tenencia accionaria de la Emisora en Serfincor y a través de Serfincor es del 99.99% en cada una de las subsidiarias. Las acciones que detenta la Emisora en Serfincor e indirectamente en dichas subsidiarias no tienen restricciones ni limitaciones de voto.

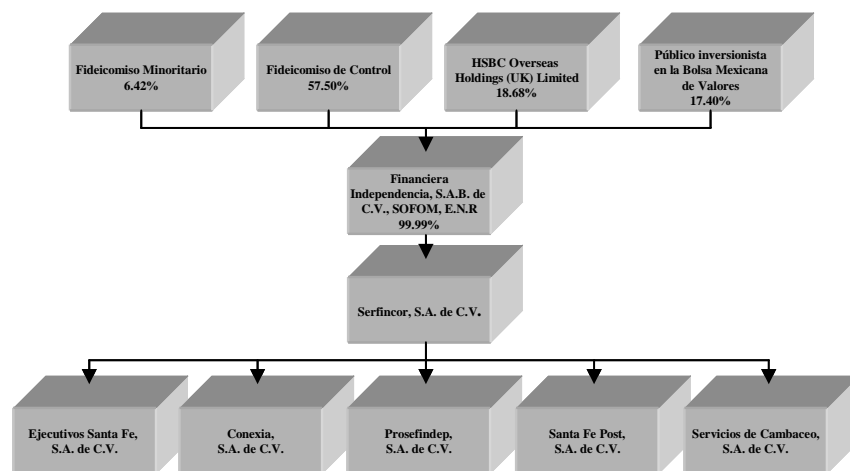
Para mayor información sobre las relaciones de negocio entre la Emisora y sus subsidiarias y asociadas véase la sección 6.2. — “Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés”, sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (c) — “Patentes, licencias, marcas y otros contratos”, subinciso (i) — “Contrato de Compraventa de Terreno Conexia y Nacional Financiera, S.N.C.” e inciso (f) — “Recursos Humanos”.

(ii) Oferta Global

El 1 de noviembre de 2007, realizamos la Oferta Global. Como consecuencia de dicha oferta, el 100% de nuestras acciones se encuentran inscritas en el RNV.

Asimismo, en noviembre de 2007 realizamos la Oferta Global, la cual consistió en una oferta global mixta de hasta 136’000,000 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 de América y la normatividad aplicable de los países en que dicha oferta sea 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 la sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”.

El siguiente diagrama muestra nuestra estructura corporativa después de la Oferta Global:



(m) Descripción de los Principales Activos

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 2007, también contábamos con oficinas de servicio con un área total de 35,439 metros cuadrados, los cuales ocupamos en calidad de arrendatarios. El promedio de tamaño de nuestras oficinas de servicio varía de entre los 30 metros cuadrados a los 1,346 metros cuadrados. El tamaño promedio de nuestras oficinas de servicio es de aproximadamente 288 metros cuadrados. Asimismo, seremos propietarios del nuevo centro de operaciones en la ciudad de Aguascalientes de conformidad con los acuerdos descritos en la sección 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (c) — “Patentes, licencias, marcas y otros contratos”, subinciso (i) — “Contrato de Compraventa de Terreno Conexia y Nacional Financiera, S.N.C.”

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.

(n) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

En ciertas ocasiones nos vemos involucrados en ciertos procedimientos judiciales no descritos en el presente Prospecto, 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, en base a la asesoría proporcionada por nuestros abogados, que pérdidas sustanciales no son probables. Asimismo, no estamos sujetos a ningún procedimiento de concurso mercantil ni en un incumplimiento general de nuestras obligaciones, según dicho término se define en la Ley de Concursos Mercantiles.

V. INFORMACIÓN FINANCIERA

5.1. 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 Prospecto 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 “Presentación de Cierta Información Financiera y Otra Información”, “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 Prospecto. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Prospecto 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 2007, 2006 y 2005 derivan de nuestros estados financieros que se incluyen en otras secciones de este Prospecto. Los Estados Financieros Auditados consolidan y combinan nuestros estados financieros y los de nuestra subsidiaria Serfincor. A menos que se indique lo contrario, nuestros estados financieros y toda la información anual financiera expresada en Pesos incluida en este Prospecto se presenta en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007. 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. Nuestros estados financieros han sido preparados con base en las Normas de Información Financiera “NIFs”.

	Para los periodos terminados		Para los ejercicios terminados		
	el 31 de marzo de		el 31 de diciembre de		
	2008	2007	2007	2006	2005
	No auditados		(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de Diciembre de 2007)		
Información del Estado de Resultados:					
Ingresos por intereses	610.5	425.9	2,061.7	1,472.7	1,263.4
Gastos por intereses	38.0	40.0	168.5	123.7	195.7
Resultado por posición monetaria (REPOMO) —neto	0.0	(8.8)	(37.6)	(25.6)	(13.6)
Margen financiero	572.5	377.0	1,855.6	1,323.4	1,054.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾	151.5	46.0	488.5	194.5	266.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	421.0	331.0	1,367.1	1,128.9	787.6
Comisiones y tarifas cobradas	168.7	137.8	574.4	395.0	407.8
Comisiones y tarifas pagadas	2.0	0.3	1.6	2.5	33.5
Gastos de administración y personal	366.9	295.9	1,255.0	986.6	806.7
Resultado neto de la operación	220.7	172.5	685.0	534.8	355.2
Otros productos (gastos)—neto	5.0	16.7	55.8	68.2	127.6
Resultado antes de ISR y PTU	225.8	189.3	740.7	603.0	482.8
ISR y PTU causado	92.1	48.0	280.8	172.9	214.8
ISR y PTU diferido	(29.5)	20.0	(56.1)	15.1	(60.7)
Interés minoritario	0.0	0.0	(0.0)	0.0	0.0
Utilidad neta del ejercicio	163.1	121.3	516.0	415.0	328.8

Fuente: Información de la Emisora

	Al 31 de marzo de		Al 31 de diciembre de		
	2008	2007	2007	2006	2005
	No auditados		(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de Diciembre de 2007)		
Información del Balance General:					
Disponibilidades	161.4	65.3	243.1	143.7	212.7
Cartera de crédito —neto	3,296.8	2,293.1	3,056.1	2,084.8	1,751.5
Otras cuentas por cobrar —neto	76.7	65.3	43.8	74.6	38.0
Mobiliario y equipo —neto	187.3	93.6	172.1	92.1	80.0
Impuestos diferidos —neto	206.8	99.7	177.3	121.2	136.3
Otros activos —neto	46.1	32.1	39.6	41.5	48.9
Total activo	3,975.1	2,649.0	3,731.9	2,557.8	2,267.3
Papel comercial	0.0	0.0	0.0	0.0	217.7
Préstamos bancarios y otras entidades	1,642.4	1,530.4	1,336.0	1,352.9	1,092.5
Otras cuentas por pagar	197.7	138.5	232.5	166.6	171.4
Total pasivo	1,840.1	1,668.9	1,568.5	1,519.5	1,481.6
Total capital contable	2,135.0	980.1	2,163.4	1,038.3	785.8
Total pasivo y capital contable	3,975.1	2,649.0	3,731.9	2,557.8	2,267.3
Otra Información e Índices Financieros:					
Rentabilidad y Eficiencia:					
Rendimiento sobre capital contable ⁽²⁾	30.2%	48.1%	32.2%	45.5%	50.7%
Rendimiento sobre activos ⁽³⁾	16.9%	18.6%	16.4%	17.2%	16.1%
Margen de interés neto después de provisiones ⁽⁴⁾	45.9%	54.1%	45.7%	49.8%	40.7%
Índice de eficiencia ⁽⁵⁾	62.4%	63.2%	64.7%	64.8%	69.4%
Capitalización:					
Capital contable como porcentaje del total de activos	53.7%	37.0%	58.0%	40.6%	34.7%
Información de Calidad Crediticia:					
Cartera de crédito vigente	3,355.1	2,321.7	3,115.0	2,117.0	1,786.9
Cartera de crédito vencida	233.2	114.4	235.8	128.7	141.6
Total cartera de crédito	3,588.3	2,436.1	3,350.9	2,245.7	1,928.5
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾	(291.5)	(143.0)	(294.8)	(160.9)	(176.9)
Índices de Calidad Crediticia:					
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje del total cartera de crédito	8.1%	5.9%	8.8%	7.2%	9.2%
Estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera de crédito vencida	125.0%	125.0%	125.0%	125.0%	125.0%
Cartera de crédito vencida como porcentaje del total de cartera de crédito	6.5%	4.7%	7.0%	5.7%	7.3%

(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, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.

(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, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.

(4) Representa el margen financiero ajustado por riesgos crediticios dividido entre el promedio de los activos generadores de intereses, utilizando Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.

(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.

Fuente: Información de la Emisora

5.2. Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación

(a) Productos

Actualmente ofrecemos cuatro tipos de créditos a nuestros clientes: CredInmediato, CrediPopular, CrediMamá y CrediConstruye. Todos nuestros créditos personales están expresados en Pesos, y su monto de principal fluctúa entre los \$1,500 y los \$16,500, con tasas de interés fijo y con vencimientos a corto plazo de 26 semanas en promedio, salvo por CredInmediato que consiste en una línea de crédito revolvente y CrediConstruye que se otorga por un plazo promedio de hasta 24 meses. Los pagos de principal e intereses se pueden pagar en forma semanal, quincenal o mensual.

A cada deudor le otorgamos un crédito en forma individual si la solicitud respectiva es aprobada. Véase “—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.

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

Esperamos ofrecer a nuestros clientes productos de seguros en un futuro próximo mediante alianzas con compañías de seguros.

Desde la introducción de nuestros productos CrediPopular y CrediMamá se ha modificado la composición de nuestra cartera, ya que estos productos han aumentado su participación en nuestra cartera. Estos créditos tienen 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.

Las siguientes tablas muestran la mezcla de nuestra cartera de crédito total por producto y por número de créditos al cierre del 2007, 2006 y 2005.

2007	Cartera Total		Número de Créditos	
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes)			
	Monto	%	Número	%
CredInmediato	2,481.4	74.1%	557,907	66.9%
CrediPopular	524.3	15.6%	174,440	20.9%
CrediMamá	133.2	4.0%	62,084	7.4%
CrediConstruye	212.0	6.3%	39,471	4.7%
Total	3,350.9	100.0%	833,902	100.0%

2006	Cartera Total		Número de Créditos	
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes)			
	Monto	%	Número	%
CredInmediato	1,946.6	86.7%	458,215	76.5%
CrediPopular	187.1	8.3%	84,309	14.1%
CrediMamá	88.2	3.9%	52,303	8.7%
CrediConstruye	23.8	1.1%	4,004	0.7%
Total	2,245.7	100.0%	598,831	100.0%

2005	Cartera Total		Número de Créditos	
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes)			
	Monto	%	Número	%
CredInmediato	1,825.0	94.6%	417,232	87.6%
CrediPopular	103.0	5.3%	59,187	12.4%
CrediMamá	0.0	0.0%	0	0.0%
CrediConstruye	0.5	0.0%	74	0.0%
Total	1,928.5	100.0%	476,493	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

Más adelante se describe con mayor detalle cada uno de los cuatro tipos de créditos personales que otorgamos.

(i) CredInmediato

Este producto consiste en una línea de crédito revolvente disponible para las personas físicas que ganan por lo menos el equivalente a un salario mínimo mensual de la zona metropolitana. Los créditos otorgados bajo el programa CredInmediato fluctúan entre \$1,500 y \$16,500. Actualmente, la tasa de interés mensual sobre los saldos insolutos es de un 5.9%. CredInmediato, al ser una línea de crédito revolvente, no tiene plazo de vencimiento. Los pagos de principal e intereses son calculados sobre una base de vencimiento de 22 meses, en pagos fijos quincenales o mensuales, dependiendo de la frecuencia con que los clientes reciben su salario. 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 CredInmediato 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, iniciamos ofreciendo a los clientes de nuestro programa de crédito a corto plazo la opción de convertir sus créditos a la línea de crédito revolvente CredInmediato.

En el 2006 eliminamos la comisión por apertura y creamos una comisión anual o comisión por manejo de cuenta de \$250 pagadera por los deudores en cada aniversario de la originación del crédito. Además, cobramos una comisión del 10% del monto desembolsado de CredInmediato. En 2007, nuestros ingresos por intereses de este producto fueron de \$1,461.3 millones, mientras que en el 2006 fueron de \$1,205.9 millones y en 2005 fueron de \$1,163.7 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CredInmediato representaba el 74.1% de nuestra cartera total. Al cierre del 2007 teníamos 557,907 créditos de CredInmediato, lo que representó un saldo total de cartera de \$2,481.4 millones.

(ii) CrediPopular

Este producto está dirigido a personas físicas en el sector informal de la economía mexicana. Los créditos de CrediPopular fluctúan entre los \$1,500 y los \$3,000 y están disponibles para los adultos trabajadores 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 26 semanas y después de su vencimiento puede ser renovado por un monto mayor, dependiendo del cumplimiento del deudor respecto del pago y su historial crediticio con nosotros. Los clientes de CrediPopular son elegibles para recibir nuestra línea de crédito revolvente CredInmediato 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, dependiendo del comportamiento crediticio del deudor. Ofrecemos este producto desde 2004.

Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre \$200 y \$500 con base en el tamaño del crédito. Durante el 2007, nuestros ingresos por intereses por este producto fueron de \$446.3 millones, mientras que para el 2006 fueron de \$205.8 millones y para 2005 fueron de \$86.4 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CrediPopular representaba 15.6% de nuestra cartera total. Al cierre del 2007, teníamos un total de 174,440 créditos de CrediPopular, lo que representó un saldo total de cartera de \$524.3 millones.

(iii) CrediMamá

Este producto está dirigido principalmente al sector informal de la economía mexicana y está diseñado para atender las necesidades de aquellas madres que tienen al menos un(a) hijo(a) menor de 18 años. Las beneficiarias de este producto no necesitan justificar ingresos. Inicialmente, el monto de estos créditos asciende a \$1,500 con una tasa de interés mensual del 12.7% sobre saldos insolutos. Hemos estado ofreciendo este producto desde 2006. El plazo promedio de los créditos CrediMamá es de 26 semanas y después de su vencimiento puede ser renovado, dependiendo del cumplimiento de la deudora respecto al pago de principal e intereses y en un monto de principal mayor con base en su historial crediticio con nosotros. Las clientes de CrediMamá son elegibles para el otorgamiento de nuestra línea de crédito revolvente CredInmediato 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 se pueden efectuar quincenalmente.

Cobramos una comisión por otorgamiento que oscila entre \$200 y \$500 con base en el tamaño del crédito. Durante el 2007, nuestros ingresos por intereses por este producto fueron de \$110.7 millones, mientras que en el 2006 fueron de \$53.5 millones.

Al 31 de diciembre de 2007, CrediMamá representaba 4.0% de nuestra cartera total de crédito. Al cierre del 2007, teníamos un total de 62,084 créditos de CrediMamá, lo que representó un saldo total de cartera de \$133.2 millones.

(iv) CrediConstruye

Este producto está disponible para las personas que ganan hasta cuatro salarios mínimos mensuales en el Distrito Federal y está dirigido para financiar las mejoras de viviendas. Hemos estado ofreciendo este producto desde el 2006. El monto de los créditos fluctúa entre \$3,000 y \$15,000 y son otorgados en forma de vales para materiales de construcción que se canjean con ciertas casas de materiales de la localidad en diversas partes de México. La tasa de interés mensual actual sobre los saldos insolutos es de 3.6%. El plazo de este tipo de crédito es de 24 meses. El principal y los intereses se pagan en cuotas fijas semanales, quincenales o mensuales, dependiendo de la frecuencia de sus ingresos. Actualmente financiamos este producto con nuestra línea de crédito con la SHF.

El gobierno mexicano ha dedicado una parte del presupuesto federal para apoyar a personas físicas de los sectores de bajo ingreso de la economía mexicana que desean construir o hacer mejoras físicas a sus viviendas. De acuerdo a dicha política, el gobierno mexicano, a través de la SHF, ha instrumentado un programa para subsidiar créditos para mejoramiento de vivienda, entre los cuales se incluyen los créditos de CrediConstruye. De conformidad con este programa, de la cantidad que prestamos al deudor en un crédito CrediConstruye, la SHF le otorgará un 70% adicional. Consideramos que este programa tendrá efectos positivos en el crecimiento de nuestra cartera de créditos CrediConstruye. Dado que la porción del crédito de SHF es en la forma de un subsidio, ni el deudor ni nosotros estamos obligados a pagar dicha porción subsidiada. Consideramos que somos la única institución financiera no hipotecaria en México que se beneficia de este tipo de convenios con la SHF. Véase “La Industria del Microfinanciamiento —Fuentes de Financiamiento para las Instituciones de Microfinanciamiento.”

La comisión que cobramos por desembolsos de estos créditos es de 10%. Durante el 2007, nuestros ingresos por intereses por este producto fueron de \$40.3 millones mientras que en el 2006 fueron de \$2.7 millones y en el 2005 fueron de \$0.03 millones.

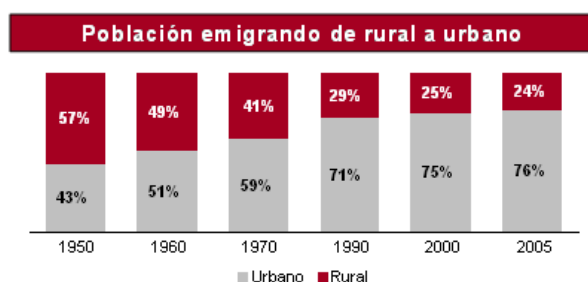
Al 31 de diciembre de 2007, CrediConstruye representaba 6.3% de nuestra cartera total. A esa fecha, teníamos un total de 39,471 créditos de CrediConstruye, lo que representó un saldo total de cartera de \$212.0 millones.

Para mayor información véase “—Información Demográfica de Clientes” más adelante.

(b) Cobertura Geográfica

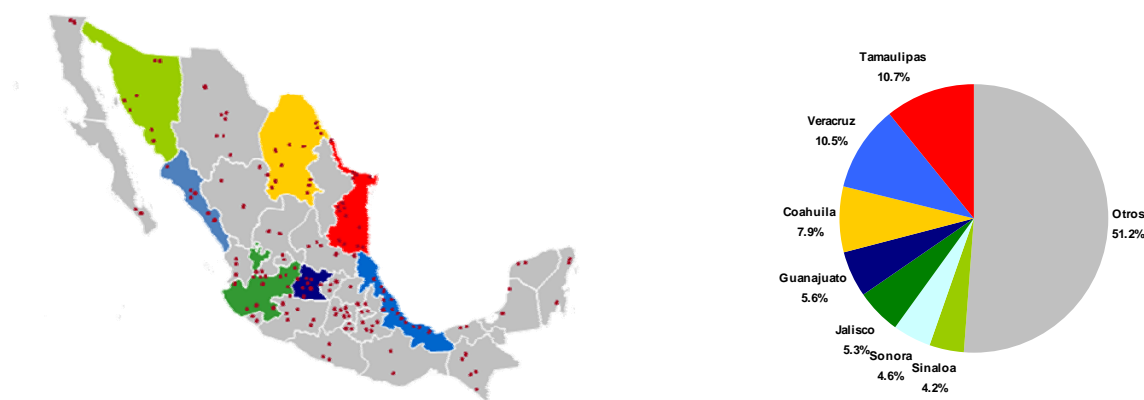
Consideramos que contamos con una de las más extensas redes de distribución de microfinanciamiento en México. Aunque todavía no operamos en la Ciudad de México y Monterrey, la mayoría de nuestras operaciones son en áreas urbanas. Desde el establecimiento de nuestra primera oficina en 1993 en Toluca, hemos experimentado un crecimiento significativo y al cierre del 2007 contamos con 152 oficinas localizadas en 105 ciudades y en 30 de las 32 entidades federativas de México, mientras que en 2006 contábamos con 117 oficinas localizadas en 82 ciudades en 30 entidades federativas, y en 2005 contábamos con 108 oficinas localizadas en 76 ciudades en 30 entidades federativas. Nuestros clientes y oficinas se encuentran localizados en ciudades medianas y grandes en México con una población por encima de los 50,000 habitantes.

El enfocarnos en áreas urbanas ha proporcionado varias ventajas a nuestro modelo de negocio incluyendo tener un amplio mercado. Al 31 de diciembre de 2005, aproximadamente el 76% de la población mexicana vivía en áreas urbanas y las concentraciones urbanas han incrementado consistentemente en los últimos 50 años.



Fuente: INEGI

Nuestra red de distribución nacional contribuye a la diversificación de nuestra cartera de crédito. Al 31 de diciembre de 2007, ningún estado de la República Mexicana representaba más del 10.7% 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 cierre del 2007.



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 con poblaciones de por lo menos 50,000 habitantes. Durante el 2007, abrimos 35 nuevas oficinas. Adicionalmente como

parte de la expansión de nuestra red de distribución, esperamos abrir oficinas en la Ciudad de México y Monterrey en el 2009. Consideramos que mediante nuestra planeada expansión, podemos lograr crecimiento adicional y consolidar más adelante nuestra posición competitiva.

Consideramos que nuestra creciente cobertura geográfica nos permite ser más accesible 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 2007, véase “Información Estadística Seleccionada —Cartera de Crédito —Créditos por Concentración Geográfica”. No hemos observado ninguna correlación significativa entre la incidencia de incumplimientos y el incumplimiento de créditos vencidos y ubicaciones geográficas.

Con el fin de proporcionar a los clientes un mejor acceso a nuestra cartera de crédito y servicios, hemos instalado 46 cajeros automáticos para ofrecer servicios electrónicos en varias de nuestras oficinas. Así mismo desarrollamos una red de cajeros automáticos en nuestras oficinas en México, la cual es propiedad de la compañía y es monitoreada y operada por nosotros. 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. Al cierre del 2008, esperamos instalar 30 cajeros automáticos en varias de nuestras oficinas.

(i) 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 2007, más del 42% de nuestros clientes se encontraban entre los 18 y los 35 años de edad, los cuales probablemente permanecerán activos económicamente por un largo período de tiempo.

Edad	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
18-21	24,480	2.94%
22-25	81,281	9.75%
26-30	118,787	14.24%
31-35	126,549	15.18%
36-40	126,445	15.16%
41-45	112,100	13.44%
46-50	91,288	10.95%
51-55	64,675	7.76%
56-60	42,217	5.06%
61-65	26,994	3.24%
66-70	16,265	1.95%
70+	2,821	0.34%
	833,902	100.00%

Fuente: Información de la Emisora

Con base en la información proporcionada por nuestros clientes, al 31 de diciembre del 2007, más del 59% de nuestros clientes recibían un ingreso mensual de entre los \$2,000 y los \$5,000.

Ingreso mensual	Número de clientes	Porcentaje de nuestro total de cartera de crédito
\$1,000 pesos o menos	57,032	6.84%
\$1,001 pesos- \$2,000 pesos	63,538	7.62%
\$2,001 pesos- \$3,500 pesos	252,854	30.32%
\$3,500 pesos - \$5,000 pesos	243,678	29.22%
\$5,000 pesos- \$7,000 pesos	122,308	14.67%
\$7,000 pesos o más	94,492	11.33%
	833,902	100.00%

Fuente: Información de la Emisora

5.3. Informe de Créditos Relevantes

(a) Línea de Crédito Revolvente con HSBC

El 28 de octubre de 2005, celebramos un contrato para una línea de crédito con HSBC 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. Véase “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora —Liquidez y Recursos de Capital —Préstamos Bancarios y de Otras Entidades” y “Operaciones con Personas Relacionadas y Conflictos de Interés —Línea de Crédito Revolvente con HSBC”.

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

(b) Líneas de Crédito con SHF

El 1 de agosto de 2005 y 4 de mayo de 2007, celebramos contratos para dos líneas de crédito con SHF por un monto total de \$30 millones y \$180 millones respectivamente. Véase “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora —Liquidez y Recursos de Capital”.

En el mes de febrero de 2008 se obtuvo una nueva línea de crédito revolvente contratada con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) por un monto de \$600 millones. Destinada a financiar exclusivamente los créditos del producto CrediConstruye. Esta línea de crédito tiene un plazo de tres años y devengará intereses a una tasa TIIE más 2.0 puntos porcentuales.

A la fecha del presente Prospecto 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 febrero de 2008 se firmó un contrato con BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer mediante el cual se autoriza una línea de crédito revolvente hasta por la cantidad de \$150 millones. El destino de los recursos de esta línea de crédito será para capital de trabajo y necesidades eventuales de tesorería, y tendrá una vigencia de dos años. La tasa de interés pactada es de TIIE más 1.90 puntos porcentuales. El 10 de marzo del presente año se efectuó una disposición por el monto total de la línea de crédito.

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

Para mayor información sobre contratos relevantes véase “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora —Obligaciones Contractuales y Compromisos Comerciales”, “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora —Liquidez y Recursos de Capital —Préstamos Bancarios y de Otras Entidades” y “Información Financiera Seleccionada”.

5.4. Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía

El siguiente análisis debe ser leído junto con nuestros Estados Financieros y sus respectivas notas incluidas en este Prospecto. Nuestros Estados Financieros han sido preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera “NIFs”. Véase la Nota 2 a nuestros Estados Financieros. Ciertos montos y porcentajes que se incluyen en este Prospecto 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. Véase “Presentación de Cierta Información Financiera y Otra Información”.

(a) Aspectos Generales

Somos una sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, constituida conforme a las leyes de México como sociedad anónima bursátil de capital variable. Nuestro negocio es ofrecer microcréditos quirografarios a las personas físicas de bajo ingreso entre la población mexicana, y consideramos que somos una de las principales empresas de microfinanciamiento en México. Estos créditos tienen tasas de interés fijas y su monto de principal fluctúa entre \$1,500 y \$16,500, y se caracterizan por una alta frecuencia en sus pagos (pagos semanales, quincenales o mensuales), y saldos bajos (con un promedio aproximado de \$4,018). Al 31 de diciembre de 2007, el 76.5% de nuestros ingresos provenían de ingresos por intereses y, el 23.5%, provenían de ingresos no financieros, entre los que se incluyen ingresos por comisiones y gastos de cobranza, así como por servicios prestados por nuestras subsidiarias.

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 principalmente a una tasa de interés fija, 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 aunque en este momento no tenemos instrumentos de deuda vigente. Cuando emitimos deuda a tasa variable, típicamente cubrimos nuestra exposición a cambios en las tasas de interés. Véase “—Liquidez y Recursos de Capital.”

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.

Los comentarios al 31 de marzo de 2008 comparativos con el mismo periodo anterior, se incorporan por referencia del reporte trimestral de la Emisora presentado ante la CNBV y la BMV el día 24 de abril de 2008.

(b) Situación Económica en México

En los últimos años, a pesar de que la economía mexicana ha mostrado señales de mejoría, el crecimiento económico general en México continúa siendo moderado.

El 2 de julio de 2006 tuvieron lugar las elecciones presidenciales y legislativas, en las cuales Felipe de Jesús Calderón Hinojosa, miembro del partido político gobernante (PAN), fue elegido presidente en una elección sumamente competida. Como resultado de las elecciones, ningún partido político aseguró una mayoría en ninguna de las dos cámaras del Congreso. La ausencia de un partido con una clara mayoría en el poder legislativo, la falta de alineación entre la presidencia y el Congreso podrían originar inestabilidad o estancamiento, lo que impediría la oportuna instrumentación de iniciativas y reformas económicas.

La siguiente tabla muestra, para los periodos indicados:

- el índice de inflación en México; y

- el porcentaje de cambio del PIB mexicano en comparación con el período anterior.

	Ejercicio terminado el 31 de diciembre de		
	2007	2006	2005
Índice de inflación en México ⁽¹⁾	3.8	4.2	2.9
Crecimiento del PIB mexicano ⁽²⁾	5.3	4.8	2.8

- (1) Con base a los cambios en la UDI en el período anterior publicados por Banco de México, que fueron los siguientes: 3.9330 en el 2007, 3.7890 en el 2006 y 3.6375 en el 2005.
 (2) INEGI al 31 de diciembre de 2007.

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

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

Al 31 de diciembre de 2007, nuestra cartera de crédito representaba el 89.8% del total de activos y todos los créditos que otorgamos tienen una tasa de interés fija. Adicionalmente, cubrimos nuestra exposición al cambio en las tasas de interés cuando adquirimos pasivos a tasa variable (tales como la emisión de certificados bursátiles).

Durante los períodos 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 a 28 días; y (ii) TIIE, una tasa de interés de referencia interbancaria a 28 días. En el 2005, las tasas CETES y TIIE promediaron 9.2% y 9.6%, respectivamente. En 2006, las tasas CETES y TIIE promediaron 7.2% y 7.5%, respectivamente. En 2007, las tasas CETES y TIIE promediaron 7.4% y 7.9%, respectivamente. El siguiente cuadro muestra las tasas de interés promedio CETES y TIIE durante los períodos señalados:

Período	Tasa de Interés Promedio	
	CETES con vencimiento a 28 días(1)	TIIE con vencimiento a 28 días(2)
2005.....	9.2%	9.6%
2006.....	7.2%	7.5%
2007.....	7.6%	7.7%

Fuente: Banco de México.

- (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.

(ii) Efectos de los Cambios en la Inflación

De acuerdo con el Banco de México, la tasa de inflación anual en México fue de 2.9% en 2005, 4.2% en 2006, y la tasa de inflación para los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2007 fue de 3.8%, representando una disminución en comparación con la tasa de inflación de 2006.

Reconocemos los efectos de la inflación en nuestros Estados Financieros y presentamos nuestra información financiera en Pesos de poder adquisitivo a la fecha del último balance presentado. Consideramos que la implementación de estas políticas ayuda a comparar los resultados financieros de un período con los de otro período. En consecuencia, nuestros Estados Financieros y otro tipo de información financiera contenida en este Prospecto han sido ajustados de conformidad con las NIFs para reflejar los efectos de la inflación.

Para una descripción sobre la metodología que usamos para el reconocimiento de los efectos de la inflación en nuestros Estados Financieros, véase la Nota 2 a nuestros Estados Financieros Auditados. Además, como se señaló anteriormente, nuestros Estados Financieros y otros tipos de información financiera contenidos en este Prospecto se presentan en Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007.

(d) Bases de Contabilidad Significativas

Hemos identificado ciertas bases de contabilidad significativas de las cuales depende nuestra situación financiera y los resultados 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 las NIFs son aquellas relacionadas con la creación de estimaciones preventivas para riesgos crediticios, con obligaciones laborales y con el reconocimiento del impuesto sobre la renta diferido. Para una descripción más detallada sobre nuestras bases de contabilidad significativas, véase la Nota 2 a nuestros Estados Financieros Dictaminados que se incluyen en este Prospecto.

(i) Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios

La cartera de crédito es clasificada como cartera vencida cuando presenta 90 o más días naturales de atraso, y se reconoce hasta por el monto del capital y los intereses devengados a esa fecha. Las NIFs requieren el reconocimiento de los intereses devengados y, en su caso, la creación de una estimación para cuentas de cobro dudoso con base en un estudio de su recuperabilidad.

La estimación preventiva para riesgos crediticios representa la mejor estimación de la Administración para cubrir las posibles pérdidas derivadas de créditos irrecuperables, la cual corresponderá, cuando menos, al 125% del total de la cartera vencida.

(ii) Obligaciones Laborales

Las primas de antigüedad que los trabajadores tienen derecho a percibir al terminar la relación laboral después de 15 años de servicios, así como las obligaciones que existen por remuneraciones al término de la relación laboral por causas distintas a reestructuración, a los cuales éstos no contribuyen, se reconocen como costo de los años en que se presentan tales servicios, con base en estudios actuariales realizados utilizando el método de crédito unitario proyectado.

A partir del 1 de enero de 2005, la Sociedad adoptó las adecuaciones al Boletín D-3 “Obligaciones Laborales”, el cual incorpora reglas de valuación, presentación y registro para el reconocimiento de obligaciones por remuneraciones al término de la relación laboral por causas distintas a reestructuración. Estos efectos se reconocen mediante estudios actuariales realizados utilizando el método de crédito unitario proyectado. La adopción inicial de dichas adecuaciones no tuvo un efecto importante en los Estados Financieros que se acompañan.

(iii) Reconocimiento de Impuestos Diferidos

El impuesto sobre la renta diferido se registra por el método de activos y pasivos con enfoque integral, el cual consiste en reconocer un impuesto diferido para todas las diferencias temporales entre los valores contables y fiscales de los activos y pasivos.

(e) Resultados de la Operación

Resultados de operación del 1 de enero al 31 de diciembre de 2007 en comparación con el mismo período del 2006

La siguiente tabla muestra cierta información de nuestro estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2007 en comparación con el mismo período del 2006.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2007	2006
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Información del Estado de Resultados:		
Ingresos por intereses	2,061.7	1,472.7
Gastos por intereses	168.5	123.7
Resultado por posición monetaria (REPOMO) —neto	(37.6)	(25.6)
Margen financiero	1,855.6	1,323.4
Estimación preventiva para riesgos crediticios ⁽¹⁾ .	488.5	194.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	1,367.1	1,128.9
Comisiones y tarifas cobradas	574.4	395.0
Comisiones y tarifas pagadas	1.6	2.5
Gastos de administración y personal	1,255.0	986.6
Resultado neto de la operación	685.0	534.8
Otros productos (gastos)—neto	55.8	68.2
Resultado antes de ISR y PTU	740.7	603.0
ISR y PTU causado	280.8	172.9
ISR y PTU diferido	(56.1)	15.1
Interés minoritario	(0.0)	0.0
Utilidad neta del ejercicio	516.0	415.0

Fuente: Información de la Emisora

(i) 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	
	2007	2006
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Ingresos por intereses		
Intereses sobre créditos	2,058.6	1,468.1
Intereses por inversiones en valores	3.1	4.7
Total de ingresos por intereses	2,061.7	1,472.7
Gastos por intereses		
Intereses sobre financiamiento	168.5	123.7
Total de gastos por intereses	168.5	123.7
Resultado por posición monetaria (neto)	(37.6)	(25.6)
Margen Financiero	1,855.6	1,323.4

Fuente: Información de la Emisora

El margen financiero ajustado por riesgos crediticios aumentó en 21.1% a \$1,367.1 millones en el 2007, en comparación a los \$1,128.9 millones del 2006. El aumento de nuestros ingresos por intereses refleja tanto un crecimiento en el tamaño de nuestra cartera, como un incremento en la tasa de interés promedio aplicable a nuestra cartera, según se explica más adelante.

Registramos un aumento en nuestro margen financiero de \$532.2 millones o 40.2%, el cual fue impulsado por un aumento en los intereses sobre créditos de \$590.5 millones o 40.2%, en el 2007 en comparación con el 2006. Nuestros gastos por intereses aumentaron un 36.2%, a \$168.5 millones en el 2007 en comparación con los \$123.7 millones en el 2006. Este aumento en nuestros gastos por intereses reflejó un aumento del 33.8% en el saldo promedio de nuestros pasivos con interés de \$1,167.8 millones en el 2006 a \$1,562.1 millones en el 2007. El aumento en el saldo de nuestros pasivos con interés es consistente con el incremento en nuestra cartera de crédito durante periodo de 2007.

En el 2007 la tasa promedio de interés generada por los préstamos bancarios y de otras entidades disminuyó en 50 puntos base a 11.02% de 11.52% reportada en el 2006.

Al 31 de diciembre de 2006 los préstamos bancarios y de otras entidades fueron de \$1,352.9 millones. En el mes de noviembre de 2007 Independencia aplicó la cantidad de \$849.5 millones para reducir el saldo de la línea de crédito revolvente abierta con HSBC. Estos fondos fueron originados con la Oferta Pública de Acciones efectuada en el mes de noviembre de 2007. De esta forma al 31 de diciembre de 2007 el saldo de los préstamos bancarios y de otras entidades disminuyó a \$1,336.0 millones.

Nuestro resultado por posición monetaria, neto, aumentó en \$12.0 millones o 46.9%, pasando a una pérdida neta de \$37.6 millones en el 2007 en comparación con los \$25.6 millones en el 2006. Este incremento se debió principalmente a una mayor inflación y dicho incremento tuvo un efecto en el crecimiento de nuestros activos monetarios, los cuales se incrementaron en 26.7% en el 2007 en comparación con el 2006.

(ii) Ingresos por Intereses

Registramos ingresos por intereses por \$2,061.7 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2007, en comparación con los \$1,472.7 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, representando un incremento de \$589.0 millones o 40.0%. Este incremento se debió principalmente a un aumento en los intereses sobre créditos por \$590.5 millones, o 40.2% en el 2007 en comparación con el 2006 pasando a \$2,058.6 millones en 2007 de \$1,468.1 millones en el 2006, y a un crecimiento de nuestra cartera, que aumentó \$1,105.1 millones o 49.2%, pasando a \$3,350.9 millones en el 2007 en comparación con los \$2,245.7 millones en 2006.

Adicionalmente, el número de créditos creció en 39.3% a 833,902 créditos al 31 de diciembre 2007 de los 598,831 créditos al 31 de diciembre de 2006. Así mismo nuestra tasa de interés promedio anual aplicable a nuestra cartera de crédito creció de 70.6% para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006 a 73.7% para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2007. El aumento de esta tasa se explica por una mayor participación de los productos con mayor tasa de interés (CrediMamá y CrediPopular) en la cartera total. Al 31 de diciembre de 2007, CrediMamá y CrediPopular representaban en conjunto el 27.1% de nuestros ingresos por intereses, mientras que al 31 de diciembre de 2006, estos productos representaban el 17.7% de nuestros ingresos por intereses.

Nuestros ingresos por intereses derivados de disponibilidades fueron de \$3.1 millones (o 0.2% de los ingresos por intereses) en el 2007, en comparación con los \$4.7 millones (o 0.3% de los ingresos por intereses) en el 2006, representando una disminución de \$1.5 millones o 32.7%. Esta disminución se debió principalmente a una disminución en el saldo promedio de las disponibilidades, pasando de \$159.3 millones en el 2006 a \$138.6 millones en el 2007, lo que refleja nuestros esfuerzos de administración de efectivo y una reducción en las tasas de interés promedio sobre estas disponibilidades.

(iii) Gastos por Intereses

Nuestros gastos por intereses están integrados por intereses devengados sobre nuestras fuentes de financiamiento, que son préstamos bancarios y de otras entidades. No estamos autorizados para recibir depósitos y por lo tanto no tenemos gastos por intereses de esa naturaleza. Nuestros gastos por intereses fueron de \$168.5 millones para el 2007, representando un aumento de \$44.8 millones o 36.2%, en comparación a los \$123.7 millones en el 2006. Este aumento en nuestros gastos por intereses reflejó un aumento del 33.8% en el saldo promedio de nuestros pasivos con interés de \$1,167.8 millones en el 2006 a \$1,562.1 millones en el 2007. El aumento en el saldo de nuestros pasivos con interés es consistente con el incremento en nuestra cartera de crédito durante el periodo de 2007.

En el 2007 la tasa promedio de interés generada por los préstamos bancarios y de otras entidades disminuyó en 50 puntos base a 11.02% de 11.52% reportada en el 2006.

Al 31 de diciembre de 2006 los préstamos bancarios y de otras entidades fueron de \$1,352.9 millones. En el mes de noviembre de 2007 Independencia aplicó la cantidad de \$849.5 millones para reducir el saldo de la línea de crédito revolvente abierta con HSBC. Estos fondos fueron originados con la Oferta Pública de Acciones efectuada en el mes

de noviembre de 2007. De esta forma al 31 de diciembre de 2007 el saldo de los préstamos bancarios y de otras entidades disminuyó a \$1,336.0 millones.

Como resultado de lo anterior, nuestro margen financiero neto del resultado por posición monetaria aumentó en 40.2% a \$1,855.6 millones en el 2007, en comparación con los \$1,323.4 millones en el 2006.

(iv) Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios

Registramos una estimación preventiva para riesgos crediticios por un monto de \$488.5 millones en el 2007, en comparación con los \$194.5 millones en el 2006, representando un aumento de \$294.0 millones. Este crecimiento es el resultado de un incremento en la cartera de crédito del 49.2% llegando a \$3,350.9 millones al cierre del 2007, un incremento del 83.2% en la cartera de crédito vencida pasando de \$128.7 millones en el 2006 a \$235.8 millones en el 2007, así como del incremento en el índice de cartera vencida del 5.7% reportado en el 2006 al 7.0% reportado en el 2007.

El crecimiento de la estimación preventiva para riesgos crediticios es el resultado de la estrategia establecida por la compañía para ampliar rápidamente la base de clientes. Independencia espera que en el futuro, la gestión de la cartera de crédito a través de su sofisticado proceso de cobranza, el uso de tecnología de punta y la implementación de procesos flexibles permitan ajustar constantemente las operaciones, y así mantener un balance óptimo entre el crecimiento, el riesgo y la rentabilidad, que le permitan desarrollar exitosamente su estrategia de crecimiento. Véase “Descripción de la Emisora y Nuestro Negocio —Monitoreo y Cobranza”.

La estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera vencida permaneció constante en 125% en 2007 y 2006.

(v) 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	
	2007	2006
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Comisiones y tarifas cobradas	574.4	395.0
Comisiones y tarifas pagadas	1.6	2.5
Total de ingresos no financieros	572.8	392.4

Fuente: Información de la Emisora

El total de ingresos no financieros alcanzó los \$572.8 millones en el 2007, de \$392.4 millones en el 2006, representando un aumento de \$180.3 millones o 46.0%. Dicho incremento refleja un aumento en nuestra cartera total de crédito.

Las comisiones y tarifas cobradas, que corresponden principalmente a comisiones cobradas por el desembolso de créditos, así como tarifas anuales por la administración y cobranza de créditos aumentaron en \$179.4 millones, o 45.4%, a \$574.4 millones en el 2007 de los \$395.0 millones en el 2006.

Las comisiones y tarifas pagadas, que corresponden principalmente a comisiones pagadas por nosotros a terceros por cheques cobrados por nuestros clientes, disminuyeron en \$1.0 millones o 38.0%, a \$1.6 millones en el 2007 de los \$2.5 millones en el 2006. Esta disminución refleja nuestra negociación para reducción de comisiones con ciertas instituciones financieras utilizadas por nuestros clientes para cobrar los cheques que emitimos por el desembolso de nuestros créditos.

(vi) 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	
	2007	2006
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Salarios y prestaciones laborales	890.8	668.5
Otros gastos de administración y operación	364.2	318.0
Arrendamientos	39.5	37.8
Gastos de cobranza	47.7	27.8
Gastos de promoción	15.5	11.8
Reparación y mantenimiento	20.0	17.2
Depreciación y amortización	49.6	40.5
Telecomunicaciones	25.1	23.3
Traslado de valores	24.1	19.7
Misceláneos	142.6	140.0
Total de gastos de administración y personal	1,255.0	986.6

Fuente: Información de la Emisora

Registramos gastos de administración y personal por \$1,255.0 millones en el 2007, en comparación con los \$986.6 millones en el 2006, lo que constituye un aumento del 27.2%. Este aumento fue principalmente producto del incremento de salarios y prestaciones laborales, gastos de cobranza y gastos misceláneos que se describen con más detalle más adelante.

Los salarios y prestaciones laborales, el componente más grande de gastos de administración y personal, fueron de \$890.8 millones (o 71.0% de gastos de administración y personal) para el 2007, en comparación con los \$668.5 millones (o 67.8% de gastos de administración y personal) para el 2006, representando un aumento de \$222.2 millones o 33.2%. Este aumento se debió principalmente a un incremento del 30.4% en nuestra fuerza laboral de 5,725 personas en el 2006 a 7,463 personas en el 2007. Aunque no pagamos salarios o prestaciones laborales a los promotores independientes de venta, las comisiones que ellos perciben son registradas en el rubro de salarios y prestaciones laborales.

Los gastos de cobranza incluyen los gastos relacionados con nuestro centro de atención telefónica, visitas personales y correspondencia a clientes llevadas a cabo a través de este centro. Los gastos de cobranza aumentaron en 71.4%, a \$47.7 millones en el 2007, en comparación con los \$27.8 millones en el 2006. Este incremento es principalmente el resultado de un incremento en el volumen de nuestras operaciones que incluye un aumento de 2.5 millones de llamadas adicionales durante el 2007, en comparación con el mismo período del 2006, un aumento en el número de horas durante las que nuestro centro de atención telefónica estaba en operaciones del 44.3% y un aumento del 8.2% en verificación telefónica para las solicitudes de crédito durante el 2007, en comparación con el año anterior. Cada uno de estos factores refleja un crecimiento de nuestra cartera de crédito durante el 2007 en comparación con el 2006.

Gastos misceláneos, que consiste, entre otros, en reclutamiento y capacitación de personal, equipo de oficina, viáticos y servicio de mensajería, fueron de \$142.6 millones el 2007, en comparación con los \$140.0 millones para el 2006, representando un incremento de \$2.7 millones, o 1.9%. Este incremento se debe principalmente a la apertura de las nuevas oficinas durante el 2007, así como gastos relacionados con el reclutamiento y capacitación de nuevo personal, y mayores gastos relacionados con equipo de oficina, viáticos y servicios de mensajería.

Los gastos de promoción, reparación y mantenimiento, depreciación y amortización, reflejan incrementos como resultado del crecimiento de la cartera de crédito y la apertura de 35 oficinas en el 2007.

(vii) Otros Productos (Gastos) Neto

Otros productos incluyen, entre otras cosas, los ingresos por ventas de activos fijos, por servicios prestados a terceros, devoluciones de impuestos, por la contratación de pólizas de seguro proporcionadas por compañías de seguros y otros ingresos de conformidad con las NIFs.

Otros gastos incluyen principalmente el resultado por posición monetaria no incluido en nuestro margen financiero.

Registramos otros productos netos de \$55.8 millones en el 2007, representando una disminución de \$12.4 millones o 18.2%, en comparación con los \$68.2 millones en el 2006.

Esta disminución es atribuible principalmente al efecto comparativo de ingresos no recurrentes registrados durante el 2006 relacionados con una devolución de impuestos. Asimismo, en el 2007 abandonamos la práctica de integrar una póliza de seguro de vida a través de compañías de seguro y, por lo tanto, dejamos de percibir los dividendos relacionados con dicha actividad.

(viii) Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades

El impuesto sobre la renta y PTU aumentaron en \$36.7 millones o 19.5%, a \$224.7 millones en el 2007 de los \$188.0 millones en el 2006. Este incremento se debe principalmente al aumento de la utilidad antes de impuestos, que es la base sobre la que se calculan estos gastos. Los impuestos sobre la renta y PTU diferidos disminuyeron en \$71.2 millones o 471.6%, a una ganancia de \$56.1 millones en el 2007 de \$15.1 millones en el 2006, disminución que se debió a la reversión de ciertas diferencias temporales, incluyendo la estimación preventiva para riesgos crediticios, castigos de créditos y comisiones diferidas pagadas por nuestros clientes durante el 2007. Nuestras tasas efectivas de impuestos sobre la renta para cada uno de estos períodos fueron de 30.3% en el 2007, y de 31.2% en el 2006.

(ix) Utilidad Neta

Como resultado de los factores discutidos anteriormente, nuestra utilidad neta aumentó en \$101.0 millones o 24.3%, a \$516.0 millones en el 2007 en comparación con los \$415.0 millones en el 2006.

Resultados de operación del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006 en comparación con el mismo período de 2005

La siguiente tabla muestra cierta información de nuestro estado de resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006 y 2005.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Información del Estado de Resultados:		
Ingresos por intereses	1,472.7	1,263.4
Gastos por intereses	123.7	195.7
Resultado por posición monetaria (REPOMO) —neto	(25.6)	(13.6)
Margen financiero	1,323.4	1,054.1
Estimación preventiva para riesgos crediticios	194.5	266.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	1,128.9	787.6
Comisiones y tarifas cobradas	395.0	407.8
Comisiones y tarifas pagadas	2.5	33.5
Gastos de administración y personal	986.6	806.7
Resultado neto de la operación	534.8	355.2
Otros productos (gastos)—neto	68.2	127.6
Resultado antes de ISR y PTU	603.0	482.8
ISR y PTU causado	172.9	214.8
ISR y PTU diferido	15.1	(60.7)
Interés minoritario	0.0	0.0
Utilidad neta del ejercicio	415.0	328.8

Fuente: Información de la Emisora

(x) 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	
	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Ingresos por intereses		
Intereses sobre créditos	1,468.1	1,250.2
Intereses por inversiones en valores	4.7	13.3
Total de ingresos por intereses	1,472.7	1,263.4
Gastos por intereses		
Intereses sobre financiamiento	123.7	195.7
Total de gastos por intereses	123.7	195.7
Resultado por posición monetaria (neto)	(25.6)	(13.6)
Margen Financiero	1,323.4	1,054.1

Fuente: Información de la Emisora

El margen financiero ajustado por riesgos crediticios aumentó en 43.3%, a \$1,128.9 millones en el 2006, en comparación con los \$787.6 millones en el 2005. Esta variación, que se origina de un incremento en nuestros ingresos por intereses, además de los aumentos tanto en el tamaño de la cartera de crédito como en la tasa de interés promedio aplicable a nuestra cartera.

Registramos un aumento en nuestro margen financiero de \$269.4 millones o 25.6%, el cual fue impulsado por un aumento en los intereses sobre créditos de \$217.9 millones o 17.4%, en el 2006 en comparación con el 2005. Nuestros gastos por intereses disminuyeron en 36.8%, a \$123.7 millones en el 2006 en comparación con los \$195.7 millones en el 2005. Esta disminución fue impulsada por una baja en las tasas de interés promedio que afectan a nuestros pasivos con interés.

Nuestro resultado por posición monetaria, neto, aumentó en \$11.9 millones o 87.5%, pasando a una pérdida neta de \$25.6 millones en el 2006 en comparación con los \$13.6 millones en el 2005. Este incremento se debió principalmente a una mayor inflación y dicho incremento tuvo un efecto en el crecimiento de nuestros activos monetarios, los cuales se incrementaron en 55.4% en el 2006 en comparación con el 2005.

(xi) Ingresos por Intereses

Registramos ingresos por intereses por \$1,472.7 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$1,263.4 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre 31 de 2005, representando un incremento de \$209.3 millones o 16.6%. Este incremento se debió principalmente a un aumento en nuestros intereses sobre créditos por \$217.9 millones o 17.4%, pasando a \$1,468.1 millones en 2006 de \$1,250.2 millones en el 2005, y a un crecimiento de nuestra cartera, que aumentó \$317.2 millones o 16.4%, pasando a \$2,245.7 millones en el 2006 en comparación con los \$1,928.5 millones en 2005.

Adicionalmente, el número de créditos creció en 25.7% a 598,831 créditos al 31 de diciembre 2006 de los 476,493 créditos al 31 de diciembre de 2005. Adicionalmente, nuestra tasa de interés promedio anual aplicable a nuestra cartera de crédito creció de 66.6% para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005 a 71.4% para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006. El aumento de esta tasa se explica por una mayor participación de los productos con mayor tasa de interés (CrediMamá y CrediPopular) en la cartera total. Al 31 de diciembre de 2006, CrediMamá y CrediPopular representaban en conjunto el 17.7% de nuestros ingresos por intereses, mientras que al 31 de diciembre de 2005, estos productos representaban el 6.9% de nuestros ingresos por intereses.

Nuestros ingresos por intereses derivados de disponibilidades fueron de \$4.6 millones (0.3% de los ingresos por intereses) en el 2006, en comparación con los \$13.3 millones (o 1.1% de los ingresos por intereses) en el 2005, representando una disminución de \$8.6 millones o 64.9%. Esta disminución se debió principalmente a una disminución en el saldo de las disponibilidades, pasando de \$212.7 millones en el 2005 a \$143.7 millones en el 2006, lo que refleja nuestros esfuerzos de administración de efectivo y una reducción en las tasas de interés promedio sobre estas disponibilidades.

(xii) Gastos por Intereses

Nuestros gastos por intereses fueron de \$123.7 millones en el 2006, en comparación con los \$195.7 millones en el 2005, representando una disminución de \$72.0 millones o 36.8%. Esta disminución en nuestros gastos por intereses se debió principalmente a la reducción en la tasa de interés promedio pagada sobre los pasivos con interés, la que se redujo en 6.8%, pasando a 5.7% en el 2006 en comparación con el 12.5% en el 2005. La disminución de la tasa promedio pagada sobre los pasivos con interés fue principalmente el resultado de una menor tasa de interés en la línea de crédito revolvente que nos otorga HSBC México. En octubre de 2005, contratamos una línea de crédito revolvente con HSBC México por un monto total de \$1,500 millones, la que aumentó a \$2,000 millones en abril de 2007. De acuerdo a los términos de dicha línea de crédito, la tasa de interés se redujo inicialmente en 2005 para así compensar nuestra obligación de pagar un cargo único relacionado con la terminación de nuestra línea de crédito con GE Capital Corporation, la cual ascendía a \$31.5 millones. Este cargo por terminación fue registrado en nuestro estado de resultados bajo el rubro de comisiones y tarifas pagadas.

Asimismo, la disminución en la tasa de interés promedio pagada sobre los pasivos con interés reflejó una disminución general en las tasas de interés predominantes en México para ese período. Las tasas CETES y TIIE promedio a 28 días bajaron de 9.2% y 9.6%, respectivamente, en el 2005 a 7.2% y 7.5%, respectivamente, en el 2006.

Como resultado de lo anterior, nuestro margen financiero neto del resultado por posición monetaria aumentó en 25.6% a \$1,323.4 millones en el 2006, en comparación con los \$1,054.1 millones del 2005.

(xiii) Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios

Registramos una estimación preventiva para riesgos crediticios por un monto de \$194.5 millones en el 2006, en comparación con los \$266.5 millones en el 2005, representando una disminución de \$72.0 millones o 27.0%. A pesar que nuestra cartera total creció a \$2,245.7 millones en el 2006, en comparación con los \$1,928.5 millones del 2005 (representando un incremento de \$317.2 millones o 16.4%), hemos reducido nuestra estimación preventiva para riesgos crediticios como resultado de mejoras en nuestros esfuerzos de cobranza lo que refleja la implementación de nuestro modelo de calificación de nuestra cartera de crédito por comportamiento. Véase “Descripción de la Emisora y Nuestro Negocio —Monitoreo y Cobranza”. Como resultado de la implementación de dicho modelo, nuestra índice de cartera vencida disminuyó de 7.3% al 31 de diciembre de 2005 a 5.7% al 31 de diciembre de 2006.

Para 2006, la razón de la estimación preventiva para riesgos crediticios a la cartera de crédito era 8.7%, lo que se compara favorablemente con la razón del 13.8% en 2005.

La estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera vencida permaneció constante en 125% en 2006 y 2005.

(xiv) 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	
	2006	2005
	<small>(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)</small>	
Comisiones y tarifas cobradas	395.0	407.8
Comisiones y tarifas pagadas	2.5	33.5
Total de ingresos no financieros	392.4	374.4

Fuente: Información de la Emisora

El total de ingresos no financieros alcanzó los \$392.4 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$374.4 millones en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, representando un

incremento de \$18.0 millones o 4.8%. Este incremento refleja un aumento en el tamaño de nuestra cartera de crédito.

Las comisiones y tarifas cobradas disminuyeron \$12.6 millones o 3.2%, a \$395.0 millones en 2006 de los \$407.8 millones en 2005. Esta disminución fue resultado del diferimiento del pago de comisiones por manejo de cuenta en CredInmediato de \$250 cobradas a nuestros clientes. Desde 2005, dichas comisiones anuales son pagaderas por nuestros clientes de CredInmediato cada aniversario de la originación de su línea de crédito.

Las comisiones y tarifas pagadas disminuyeron \$31.0 millones o 92.4%, a \$2.5 millones en 2006 de \$33.5 millones en 2005. Esta disminución en comisiones y tarifas pagadas fue principalmente el resultado de nuestro pago en 2005 de un cargo único de \$31.5 millones por la terminación de la línea de crédito con GE Capital Corporation. Además, esta disminución refleja nuestra negociación para reducir las comisiones cobradas por ciertas instituciones financieras usadas por nuestros clientes para cobrar nuestros cheques de desembolso de créditos.

(xv) Gastos de Administración y Personal

La siguiente tabla muestra los componentes de gastos de administración y personal para los períodos que se indican.

	Del 1 de enero al 31 de diciembre de	
	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)	
Salarios y prestaciones laborales	668.5	517.7
Otros gastos de administración y operación	318.0	288.9
Arrendamientos	37.8	36.0
Gastos de cobranza	27.8	19.6
Gastos de promoción	11.8	10.0
Reparación y mantenimiento	17.2	14.2
Depreciación y amortización	40.5	35.8
Telecomunicaciones	23.3	18.0
Traslado de valores	19.7	17.4
Misceláneos	140.0	137.8
Total de gastos de administración y personal	986.6	806.7

Fuente: Información de la Emisora

Registramos gastos de administración y personal por \$986.6 millones en 2006 en comparación con los \$806.7 millones en 2005, un aumento del 22.3%. Este aumento fue principalmente producto del incremento de salarios y prestaciones laborales como resultado de la contratación de personal adicional acorde con el crecimiento de nuestro negocio, gastos de cobranza y otros gastos según se describe más adelante.

Los salarios y prestaciones laborales, el componente mayor de gastos de administración y personal, fueron de \$668.5 millones (o 67.8% de gastos de administración y personal) en el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$517.7 millones (o 64.2% de gastos de administración y personal) del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, representando un aumento de \$150.8 millones, o 29.1%. Este aumento se debió principalmente a un incremento del 23.7% en nuestra fuerza laboral, pasando de 4,629 personas al 31 de diciembre de 2005 a 5,725 personas al 31 de diciembre de 2006.

Los gastos de cobranza aumentaron en 42.0%, a \$27.8 millones al 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$19.6 millones al 31 de diciembre de 2005. Este aumento refleja el crecimiento de nuestra cartera de crédito durante el período y el aumento relacionado en el número de horas durante las que nuestro centro de operaciones estaba en operaciones. Adicionalmente, nuestra verificación telefónica para las solicitudes de crédito aumentó un 18% en 2006 en comparación con 2005, reflejando el crecimiento de nuestra cartera durante el período.

Los gastos misceláneos fueron por \$140.0 millones por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, en comparación con \$137.8 millones para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2005, representando un incremento de \$2.2 millones o 1.6%. Dicho incremento se debió principalmente a los gastos en relación con la

apertura de nueve oficinas, así como gastos en relación con equipo de oficina, viáticos y servicios de mensajería y otros gastos incurridos por nuestras subsidiarias.

Los gastos de promoción, reparación y mantenimiento, depreciación y amortización aumentaron como resultado del crecimiento de la cartera de crédito, la apertura de nueve oficinas adicionales en el 2006, la expansión de otras oficinas y el incremento en el monto de rentas, representando un incremento de 14.2% en comparación con el 2005.

(xvi) Otros Productos (Gastos) Neto

Registramos otros productos, netos de \$68.2 millones en 2006, representando una disminución de \$59.4 millones 46.6%, en 2006, en comparación con los \$127.6 millones en 2005. Esta disminución fue principalmente atribuible a una reducción en comisiones por cobertura de seguro de vida. Con la introducción de los créditos de CredInmediato, abandonamos la práctica de integrar una póliza de seguro de vida a través de compañías de seguro y, por lo tanto, dejamos de percibir las comisiones relacionadas con dicha actividad.

(xvii) Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades

El impuesto sobre la renta y PTU causados aumentaron en \$34.0 millones, o 22.1%, a \$188.0 millones en 2006 de los \$154.0 millones en 2005. Este aumento se debe principalmente al aumento de la utilidad antes de impuestos, que es la base sobre la que se calculan estos gastos. El impuesto sobre la renta y PTU diferidos aumentaron \$75.8 millones, o 124.9%, a \$15.1 millones en 2006, de una pérdida de \$60.8 millones en 2005; este aumento se debió a la reversión de ciertas diferencias temporales, incluyendo la estimación preventiva para riesgos crediticios y los castigos. Nuestra tasa efectiva del impuesto sobre la renta fue de 31.2% en 2006 y 31.9% en 2005.

(xviii) Utilidad Neta

Como resultado de los factores analizados anteriormente, nuestro resultado neto de la operación aumentó \$86.2 millones, o 26.2%, a \$415.0 millones en 2006 de \$328.8 millones en 2005.

Composición de la Cartera e Intereses por Producto

La siguiente tabla muestra nuestros créditos generadores de intereses por producto al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005:

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2007				
	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes y número de créditos)			
CredInmediato	557,907	66.9%	1,461.3	71.0%
CrediPopular	174,440	20.9%	446.3	21.7%
CrediMamá	62,084	7.4%	110.7	5.4%
CrediCostruye	39,471	4.7%	40.3	2.0%
Total	833,902	100%	2,058.6	100.0%

Fuente: Información de la Emisora

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006				
	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes y número de créditos)			
CredInmediato	458,215	76.5%	1,205.9	82.1%
CrediPopular	84,309	14.1%	205.8	14.0%
CrediMamá	52,303	8.7%	53.5	3.6%
CrediCostruye	4,004	0.7%	2.7	0.2%
Total	598,831	100%	1,468.1	100%

Fuente: Información de la Emisora

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2005				
	Número de Créditos	% de Total	Ingreso por interés	% del Total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes y número de créditos)			
CredInmediato	417,232	87.6%	1,163.7	93.1%
CrediPopular	59,187	12.4%	86.4	6.9%
CrediMamá	-	0.0%	-	0.0%
CrediCostruye	74	0.0%	0.0	0.0%
Total	476,493	100%	1,250.2	100%

Fuente: Información de la Emisora

(f) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

(i) Posición Financiera

En el siguiente análisis se compara nuestra posición financiera al cierre del 2007, 2006 y 2005.

(A) Activos

Tuvimos un total de activos de \$3,731.9 millones al 31 de diciembre de 2007, en comparación con los \$2,557.8 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$1,174.1 millones, o 45.9%. Este aumento se debió principalmente a un incremento de nuestra cartera de crédito.

Tuvimos un total de activos de \$2,557.8 millones al 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$2,267.3 millones al 31 de diciembre de 2005, representando un aumento de \$290.4 millones, o 12.8%. Este aumento se debió principalmente a un incremento de nuestra cartera de crédito.

Cartera de Crédito

Al 31 de diciembre 31 de 2007, nuestra cartera total representaba \$3,350.9 millones, en comparación con los \$2,245.7 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$1,105.1 millones, o 49.2%. La cartera total representaba el 89.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2007, en comparación con el 87.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2006.

Al 31 de diciembre 31 de 2006, nuestra cartera total representaba \$2,245.7 millones, en comparación con los \$1,928.5 millones al 31 de diciembre de 2005, representando un aumento de \$317.2 millones, o 16.4%. La cartera total representaba el 87.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2006, en comparación con el 85.1% del total de activos al 31 de diciembre de 2005.

La siguiente tabla muestra la cartera de crédito por producto al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.

	Al 31 de diciembre de					
	2007		2006		2005	
	Monto (1)	% del Total	Monto	% del Total	Monto	% del Total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007, excepto porcentajes)					
CredInmediato	2,481.4	74.1%	1,946.6	86.7%	1,825.0	94.6%
CrediPopular	524.3	15.6%	187.1	8.3%	103.0	5.3%
CrediMamá	133.2	4.0%	88.2	3.9%	0.0	0.0%
CrediConstruye	212.0	6.3%	23.8	1.1%	0.5	0.0%
Cartera total	3,350.9	100.0%	2,245.7	100.0%	1,928.5	100.0%
Menos estimación preventiva para riesgos crediticios	294.8		160.9		176.9	
Cartera de crédito neta	3,056.1		2,084.8		1,751.5	

(1) Incluye principal e intereses. No incluye comisiones ni intereses por incumplimiento.

Fuente: Información de la Emisora

Cartera de Crédito Vigente

Al 31 de diciembre de 2007, la cartera vigente representó \$3,115.0 millones, en comparación con los \$2,117.0 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$998.1 millones, o 47.1%. La cartera vigente representó el 83.5% del total de activos al 31 de diciembre de 2007, en comparación con el 82.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2006.

Al 31 de diciembre de 2006, la cartera vigente representó \$2,117.0 millones, en comparación con los \$1,786.9 millones al 31 de diciembre de 2005, representando un aumento de \$330.0 millones, o 18.5%. La cartera vigente representó el 82.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2006, en comparación con el 78.8% del total de activos al 31 de diciembre de 2005.

Cartera de Crédito Vencida

Al 31 de diciembre de 2007, registramos una cartera vencida de \$235.8 millones, en comparación con los \$128.7 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$107.1 millones, o 83.2%. Este aumento fue producto del crecimiento de nuestra cartera total. Durante el 2007, este aumento fue compensado por castigos en un monto de \$340.2 millones. La cartera vencida total representó el 6.3% del total de activos al cierre del 2007, en comparación con el 5.0% del total de activos al 31 de diciembre de 2006.

Al 31 de diciembre de 2006, registramos una cartera vencida de \$128.7 millones, en comparación con los \$141.6 millones al 31 de diciembre de 2005, representando una disminución de \$12.8 millones o 9.1%. Esta disminución

fue producto de las mejoras en nuestros esfuerzos de cobranza con base en el modelo de calificación por comportamiento. El modelo de calificación por comportamiento se basa en revisiones y análisis periódicos de nuestra cartera, y la clasificación de nuestra cartera con base en nuestra estimación de riesgo por falta de pago de cada crédito. Estas clasificaciones se basan en el período de incumplimiento en los pagos de esos créditos. Véase “Descripción de la Emisora y Nuestro Negocio —Monitoreo y Cobranza”. La cartera vencida al 31 de diciembre de 2006 incluye castigos por un monto de \$197.1 millones durante el período.

La estimación preventiva para riesgos crediticios como porcentaje de la cartera vencida se mantuvo en un 125% por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005.

Impuesto Sobre la Renta Diferido

Nuestros impuestos sobre la renta diferidos son un activo neto compuesto principalmente de diferencias temporales que se utilizarán como deducciones de impuesto sobre la renta en ejercicios futuros.

Al 31 de diciembre de 2007, los impuestos diferidos ascendieron a \$177.3 millones, en comparación con los \$121.2 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$56.1 millones o 46.3%. Dicho aumento se debió principalmente al incremento de ciertas diferencias temporales, siendo la más importante la estimación preventiva para riesgos crediticios.

Nuestros impuestos diferidos ascendieron a \$121.2 millones al 31 de diciembre de 2006 en comparación con los \$136.3 millones al 31 de diciembre de 2005, representando una disminución de \$15.1 millones u 11.1%. Dicha disminución fue el resultado de la reversión de ciertas diferencias temporales y al diferimiento de las comisiones de \$250 por crédito cobradas a nuestros clientes por manejo de cuenta de los créditos CredInmediato. Desde 2005, dichas comisiones anuales son pagadas por nuestros clientes de CredInmediato cada aniversario de la originación de su crédito.

(B) Pasivos

Tuvimos un total de pasivos de \$1,568.5 millones al 31 de diciembre de 2007, en comparación con los \$1,519.5 millones al 31 de diciembre de 2006, representando un aumento de \$49.0 millones o 3.2%. Este incremento se debe principalmente a un aumento en nuestras necesidades de financiamientos para hacer frente al crecimiento de nuestra cartera total.

En el mes de noviembre de 2008 Independencia aplicó la cantidad de \$849.5 millones para reducir el saldo de la línea de crédito revolvente abierta con HSBC. Estos fondos fueron originados con la Oferta Global.

Tuvimos un total de pasivos de \$1,519.5 millones al 31 de diciembre de 2006, en comparación con los \$1,481.6 millones al 31 de diciembre de 2005, representando un aumento de \$37.9 millones o 2.6%. Este incremento se debe principalmente a un aumento en nuestras necesidades de financiamientos para hacer frente al crecimiento de nuestra cartera total.

(C) Capital Contable

Al 31 de diciembre de 2007, nuestro capital contable era de \$2,163.4 millones, en comparación con los \$1,038.3 millones al 31 de diciembre de 2006. El aumento de \$1,125.1 millones o 108.4% es atribuible a la utilidad neta generada durante el 2007, menos el dividendo pagado por un total de \$178.8 millones, más \$1,033.0 millones de incremento de capital proveniente de la Oferta Pública de Acciones.

Al 31 de diciembre de 2006, nuestro capital contable era de \$1,038.3 millones, en comparación con los \$785.8 millones al 31 de diciembre de 2005. El aumento de \$252.5 millones o 32.1% generado durante el período fue producto de la utilidad neta generada en el 2005 menos los dividendos pagados por un monto de \$909.8 millones. Este monto refleja el pago de un dividendo especial inmediatamente antes de la inversión de HSBC Overseas por una cantidad de \$748.9 millones en el 2005. Adicionalmente, el 20 de junio de 2006, nuestra subsidiaria Serfincor

distribuyó un dividendo especial en la cantidad de \$30.3 millones como resultado de la inversión de HSBC Overseas en nuestra empresa.

El capital contable representaba el 58.0%, 40.6% y 34.7% de nuestro total de activos al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, respectivamente.

(ii) 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, y pagos de certificados bursátiles, 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, que ascienden a \$1,336.0 millones al 31 de diciembre de 2007 y \$1,352.9 al cierre del 2006, además de nuestra utilidad neta. La utilidad neta incluye ingresos por intereses sobre créditos e intereses provenientes de disponibilidades, que consisten en inversiones en contratos de reporto de valores del gobierno mexicano (Bondes y CETES). Los intereses por disponibilidades representaban 0.6% de la utilidad neta al 31 de diciembre de 2007, y 1.1% al 31 de diciembre de 2006.

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, incluidos nuestros gastos de capital previstos en 2008.

(A) Préstamos Bancarios y de Otras Entidades

Al 31 de diciembre de 2007, nuestros préstamos bancarios y de otras entidades consistían en préstamos de HSBC México y SHF. Al cierre del 2007, contábamos con préstamos bancarios y de otras entidades por un total de \$1,336.0 millones, en comparación con los \$1,352.9 millones al 31 de diciembre de 2006, representando una disminución de \$16.9 millones o 1.3%, y en comparación con los \$1,310.2 millones al cierre del 2005, representando un incremento de \$42.7 millones o 3.3%. En el mes de noviembre de 2007 Independencia aplicó la cantidad de \$849.5 millones para reducir el saldo de la línea de crédito revolvente abierta con HSBC. Estos fondos fueron originados con la Oferta Pública de Acciones efectuada en el mes de noviembre de 2007. Los préstamos bancarios y de otras entidades representaban el 85.2% del total de pasivos al cierre del 2007 en comparación con el 89.0% y 88.4% al 31 de diciembre de 2006 y 2005 respectivamente.

El 28 de octubre de 2005, abrimos una línea de crédito revolvente con HSBC México por un monto total de \$1,500 millones. En abril de 2007, HSBC México aumentó la línea de crédito a \$2,000 millones. Al 31 de diciembre de 2007, nuestra línea de crédito con HSBC México era una línea de crédito revolvente quirografaria denominada en Pesos. Podemos solicitar desembolsos conforme a dicha línea hasta el quinto aniversario de la primer disposición de conformidad con dicho contrato. Las disposiciones bajo esta línea de crédito tienen vencimientos de menos de un año. Las disposiciones bajo esta línea de crédito pueden, a nuestra elección al momento de solicitar dicha disposición, quedar sujetas a un régimen de tasa fija o variable. La totalidad de las disposiciones que hemos realizado a esta fecha han quedado sujetas a un régimen de tasa fija, la cual se determina al momento de realizar la disposición correspondiente. Conforme a los términos de la línea de crédito con HSBC México, estamos obligados a cumplir con ciertas razones financieras, incluyendo, entre otras, cobertura de interés, eficiencia, apalancamiento, calidad de activos y cobertura de reservas. También tenemos ciertas obligaciones que, entre otras cosas, limitan nuestra capacidad para: (i) otorgar garantías, o crear o incurrir en gravámenes en o con respecto a, entre otras cosas, nuestros activos, (ii) vender o transmitir nuestros activos que excedan de \$1 millón o (iii) celebrar operaciones con afiliadas que no estén en el curso ordinario del negocio. Al 31 de diciembre de 2007, nos encontrábamos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

Además, el 1 de agosto de 2005 y el 4 de mayo de 2007 abrimos dos líneas de crédito en SHF por un monto total de \$30 millones y de \$180 millones, respectivamente. Al cierre del 2007, nuestra línea de crédito con SHF es una línea de crédito revolvente quirografaria denominada en Pesos. Podemos solicitar desembolsos conforme a dicha línea

hasta el segundo aniversario de la fecha de celebración de dicho contrato. Las disposiciones bajo esta línea de crédito tienen vencimientos de hasta 24 meses. Las disposiciones bajo estas líneas de crédito están sujetas a un régimen de tasa fija, la cual se determina al momento de realizar la disposición correspondiente. Actualmente destinamos los fondos de esta línea de crédito con SHF preponderantemente para financiar nuestros créditos CrediConstruye. Conforme a los términos de la línea de crédito con SHF, estamos obligados a cumplir con ciertas obligaciones, entre otros, que, entre otras cosas, limitan nuestra capacidad para (i) otorgar garantías, crear o incurrir en gravámenes en o con respecto a nuestros activos sin el consentimiento previo de SHF, (ii) contraer deuda, transferir fondos, o realizar cualquier tipo de inversión que se aleje del curso ordinario de nuestros negocios sin el consentimiento previo y por escrito de SHF, y (iii) celebrar operaciones con afiliadas que no estén en el curso ordinario del negocio. Asimismo, conforme a los términos de este contrato, estamos obligados a demostrar que por lo menos el 85% de los clientes de CrediConstruye utilicen el importe de sus créditos para mejoras de vivienda. A la fecha del presente reporte nos encontrábamos al corriente en nuestros pagos de principal e intereses conforme a este contrato.

Contábamos con préstamos bancarios y de otras entidades por \$1,336.0 millones al 31 de diciembre de 2007, en comparación con los \$1,352.9 millones al 31 de diciembre de 2006, representando una disminución de \$16.9 millones o 1.3%.

En el mes de febrero de 2008 se contrata una nueva línea de crédito revolvente contratada con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) por un monto de \$600 millones. Destinada a financiar exclusivamente los créditos del producto CrediConstruye. Esta línea de crédito tiene un plazo de tres años y devengará intereses a una tasa TIIE más 2.0 puntos porcentuales.

El 26 de febrero de 2008 se firmó un contrato con BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer mediante el que se autoriza una línea de crédito revolvente hasta por la cantidad de \$150 millones. El destino de los recursos de esta línea de crédito será para capital de trabajo y necesidades eventuales de tesorería, y tendrá una vigencia de dos años. La tasa de interés pactada es de TIIE más 1.90 puntos porcentuales. El 10 de marzo del presente año se efectuó una disposición por el monto total de la línea de crédito.

Las siguientes tablas muestran los saldos de nuestros préstamos bancarios y de otras entidades vigentes al 31 de diciembre de 2007.

Al 31 de diciembre de 2007			
Monto de la deuda	Denominación	Vencimiento	
(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)			
Bancos:			
Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo	123.5	Pesos	Mayo de 2009
HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple	1,204.1	Pesos	Diciembre de 2008
Interés devengado	8.4		
Total	1,336.0		

Fuente: Información de la Emisora

(B) 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 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.

(C) Certificados Bursátiles

Durante el 2007 y el 2006 no emitimos instrumentos de deuda. Al 31 de diciembre de 2007, no teníamos instrumentos de deuda vigentes. Esperamos emitir instrumentos de deuda a corto o largo plazo a través de una oferta de certificados bursátiles, cuando las condiciones de mercado y la situación financiera de la Sociedad así lo ameriten. Debido a que nuestros instrumentos de deuda devengaban un interés variable, cubríamos nuestra exposición a cambios de las tasas de interés con respecto a esta contingencia.

En noviembre de 2004, establecimos un programa de certificados bursátiles y completamos una emisión por un monto total de principal de \$100 millones, que venció en octubre de 2005. En junio de 2005 establecimos nuestro segundo programa de \$400 millones y completamos una emisión al amparo de este programa por un monto total de principal de \$200 millones que venció en mayo de 2006. Ambas ofertas recibieron una calificación de “F2(mex)” por parte de Fitch México.

En abril de 1998 finalizamos nuestra primera emisión de pagarés a mediano plazo a través de la oferta de certificados bursátiles por un monto total de principal de \$25 millones, y en junio de 2001 finalizamos la segunda emisión de pagarés a mediano plazo a través de la oferta de certificados bursátiles por un monto total de principal de \$50 millones, a las cuales Fitch México le otorgó calificaciones “BBB+(mex)” y “A(mex)”, respectivamente.

Las calificaciones corporativas otorgadas por S&P y Fitch se han mantenido con una solidez constante a través de los años, lo que creemos nos ha permitido lograr un costo de financiamiento general más bajo. Al 31 de diciembre de 2007, nuestras calificaciones corporativas según S&P y Fitch eran “mxA” y “A(mex)”, respectivamente. Ambas calificaciones tienen actualmente perspectivas positivas. No podemos asegurar que estas calificaciones o sus perspectivas se mantengan estables. Las agencias calificadoras pueden modificar o retirar una calificación o perspectiva en cualquier momento.

Durante el término de dichas emisiones, cumplimos con los requisitos de divulgación de información estipulados por la LMV.

Para mayor información acerca del nivel de endeudamiento al cierre de los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 véase “Información Financiera Seleccionada”.

(iii) Inversiones

En 2007, 2006 y 2005, invertimos \$106.7 millones, \$62.5 millones y \$58.2 millones, respectivamente, en gastos de capital (incluyendo, equipos de procesamiento de datos e información). Nuestro presupuesto actual contempla gastos de capital por aproximadamente \$118.6 millones durante el 2008, incluidas inversiones relacionadas con la expansión de nuestras oficinas, la construcción de nuestro centro de operaciones en la ciudad de Aguascalientes, y programas de cómputo y equipos de procesamiento de datos e información. 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, incluyendo nuestros gastos de capital de 2008 esperados. 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 2007, 2006 y 2005.

	Para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de		
	2007	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)		
Sistemas de información y equipo de procesamiento de datos	25.0	19.9	20.5
Muebles y equipo de oficina	9.3	6.9	5.9
Equipo de transporte	7.0	5.8	3.9
Renovaciones inmobiliarias	14.0	5.8	3.4
Desarrollo de sistemas	15.2	16.9	15.3
Licencias y programas de cómputo	4.8	6.4	9.2
Bienes inmuebles	31.4	0.9	0.0
Total de gastos de capital	106.7	62.5	58.2

Fuente: Información de la Emisora

(iv) Obligaciones Contractuales y Compromisos Comerciales

La siguiente tabla muestra información respecto de nuestras obligaciones contractuales y compromisos comerciales al 31 de diciembre de 2007.

	Pagos debidos por período (1)			
	De diciembre 2007 a diciembre de 2008	De enero de 2009 a diciembre de 2010	Después de diciembre 2010	Total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)			
Préstamos bancarios y de otras entidades corto plazo	1,281.7	45.8	0.0	1,327.6
Intereses	8.4	0.0	0.0	8.4
Arrendamientos	39.3	31.3	20.7	91.3
Total obligaciones contractuales	<u>1,329.5</u>	<u>77.1</u>	<u>20.7</u>	<u>1,427.3</u>

(1) Los montos incluyen intereses devengados al 31 de diciembre de 2007 y no reflejan el interés que pueda devengarse en períodos futuros.

Fuente: Información de la Emisora

Al cierre del 2007, contábamos con préstamos bancarios y de otras entidades por un total de \$1,336.0 millones, en comparación con los \$1,352.9 millones al 31 de diciembre de 2006, representando una disminución de \$16.9 millones o 1.3%. En el mes de noviembre de 2007 Independencia aplicó la cantidad de \$849.5 millones para reducir el saldo de la línea de crédito revolving abierta con HSBC. Estos fondos fueron originados con la Oferta Pública de Acciones efectuada en el mes de noviembre de 2007.

(v) Cartera de inversión

La siguiente tabla muestra la composición de nuestra cartera de inversiones en los períodos indicados:

	Al 31 de diciembre de			
	2007		2006	
	Monto	% del total	Monto	% del total
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)			
Inversiones	143.3	100.0%	106.9	100.0%

(1) Incluye valores comprados conforme a contratos de reporte.

Fuente: Información de la Emisora

Nuestras inversiones totales al 31 de diciembre de 2007 fueron de \$143.3 millones, y consistieron en disponibilidades en la forma de contratos de reporto de valores del gobierno mexicano (tales como Bondes y CETES).

(g) 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 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 contralor es el nexo directo con nuestro auditor externo.

5.5. Estimaciones, Provisiones o Reservas Contables Críticas

Al 31 de diciembre de 2007, la Sociedad no tenía previsto y no tenía conocimiento de algún evento que le pudiese originar el registro de alguna estimación contable crítica que pudiera afectar su situación financiera independientemente de las siguientes: (i) la de estimación preventiva para riesgos crediticios y (ii) la de obligaciones laborales, las cuales se describen a continuación.

La primera de ellas es la estimación preventiva para riesgos crediticios. La política que tiene la Sociedad para la estimación preventiva de riesgos crediticios, representa la mejor estimación de la administración para cubrir las posibles pérdidas derivadas de créditos irrecuperables, la cual corresponde cuando menos, al 125% del total de la cartera vencida.

La cartera de crédito es clasificada como cartera vencida cuando presenta 90 o más días de atraso, y se reconoce hasta por el monto del capital y los intereses devengados a esa fecha. El registro de los intereses se suspende en el momento en que los créditos se traspasan a cartera vencida.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, la estimación preventiva para riesgos crediticios reportada en el balance de la Sociedad ascendió a \$294.8 y \$160.9, respectivamente. Durante estos periodos, la estimación preventiva ha representado el 125% del total de la cartera vencida reportada a esas fechas. Lo anterior lo podemos observar en el siguiente recuadro:

	Para los ejercicios terminados		
	el 31 de diciembre de		
	2007	2006	2005
	(en millones de Pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2007)		
Cartera vigente	3,115.0	2,117.0	1,786.9
Cartera vencida	235.8	128.7	141.6
Cartera total	<u>3,350.9</u>	<u>2,245.7</u>	<u>1,928.5</u>
Estimación preventiva para riesgos crediticios	294.8	160.9	176.9
Estimación preventiva / Cartera total	8.8%	7.2%	9.2%
Estimación preventiva / Cartera vencida	125.0%	125.0%	125.0%

Fuente: Información de la Emisora

La segunda, es la de obligaciones laborales. De acuerdo con las NIFs, Boletín D-3 “Pasivos Laborales” las primas de antigüedad que los trabajadores tiene derecho a percibir al terminar la relación laboral, después de 15 años de servicios, así como las obligaciones que existen por remuneraciones al término de la relación laboral por causas distintas a reestructuración, a los cuales estos no contribuyen, se reconocen como costo de los años en que se presentan tales servicios, con base en estudios actuariales utilizando el método de crédito unitario proyectado.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el pasivo neto proyectado correspondiente a las primas de antigüedad fue de \$1.7 y \$1.1 respectivamente. Asimismo, al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el pasivo neto por remuneraciones al término de la relación laboral por causas distintas a reestructuración fue de \$3.8 y de \$2.5 respectivamente. El costo neto del período, durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2007 y 2006 por primas de antigüedad ascendió a \$0.7 y \$0.6 y por remuneraciones al término de la relación laboral por causas distintas a reestructuración ascendió a \$2.6 y \$1.7, respectivamente, el cual fue reconocido en los resultados de cada año.

Estas estimaciones podrían cambiar en caso de que la regulación fuese modificada o bien en caso de que la composición de la plantilla se viera sustancialmente modificada en cuanto a su edad promedio.

El Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera emitió, durante los últimos meses de 2007 una serie NIF e interpretaciones a las NIF (INIF), cuya vigencia inició el 1 de enero de 2008. La administración considera que dichas NIF e INIF no afectarán sustancialmente la información financiera que se presenta en la Sociedad.

NIF B-2 “Estado de flujos de efectivo”: establece las normas generales para la presentación, estructura y elaboración del estado de flujos de efectivo y adecuarse con las disposiciones de la NIF B-10. Sustituye al Boletín B-12 “Estado de cambios en la situación financiera”; asimismo, requiere, entre otros, mostrar los principales conceptos de cobros y pagos en términos brutos, en casos muy específicos se permiten movimientos netos, además, debe mostrarse la conformación del saldo de efectivo.

NIF B-10 “Efectos de la inflación”: establece las reglas para el reconocimiento de los efectos de la inflación con base en el entorno inflacionario del país; asimismo, incorpora, entre otros, los siguientes cambios: (i) la posibilidad de elegir entre utilizar el Índice Nacional de Precios al Consumidor y el valor de la UDI, (ii) deroga el método de valuación de activos de procedencia extranjera, y (iii) que el resultado por tenencia de activos no monetarios y el resultado por posición monetaria inicial, se reclasifiquen a los resultados acumulados o se mantengan en el capital contable, sólo los correspondientes a partidas que le dieron origen y que aún no se han reciclado al estado de resultados.

NIF B-15 “Conversión de monedas extranjeras”: sustituye al Boletín B-15 vigente y establece, entre otras, la eliminación de las clasificaciones de operación extranjera integrada y de entidad extranjera. Los procedimientos para convertir la información financiera de una operación extranjera son: (i) de la moneda de registro a la funcional, y (ii) de la moneda funcional a la de informe. Asimismo, permite que cualquier entidad presente sus estados financieros en una moneda de informe diferente a su moneda funcional.

NIF D-3 “Beneficios a los empleados”: sustituye al Boletín D-3 vigente. Los cambios más importantes, entre otros, corresponden a la reducción a un máximo de cinco años para la amortización de las partidas pendientes de amortizar, la incorporación de los efectos del crecimiento salarial en la determinación de las obligaciones por beneficios definidos (anteriormente obligación por beneficios proyectados) y la eliminación del tratamiento contable del pasivo adicional y sus correspondientes contrapartidas como activo intangible y, en su caso, el componente separado de capital contable.

NIF D-4 “Impuestos a la utilidad”: requiere que se reconozca el IA como un crédito fiscal y, consecuentemente, como un activo por impuesto diferido, se elimina el término de diferencia permanente y requiere que se reclasifique a resultados acumulados el efecto inicial de impuestos diferidos reconocido en el capital contable, a menos de que no se hayan realizado las partidas que le dieron origen.

INIF6 “Oportunidad en la designación formal de la cobertura”: establece que un instrumento financiero derivado puede ser considerado como tal desde la fecha de su contratación o con posterioridad a ésta, sólo si cumple los nuevos requisitos que establece el párrafo 51.a. del Boletín C-10.

VI. ADMINISTRACIÓN

6.1. Auditores Externos

Los estados financieros consolidados y combinados de la Emisora, por los ejercicios sociales concluidos al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005, incluidos en este Prospecto han sido auditados por 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.

En adición a los servicios de auditoría, Pricewaterhousecoopers, S.C., nos ha proporcionado servicios en materia de estudio de precios de transferencia, mismos que se encontraban en proceso al cierre del ejercicio de 2007.

6.2. Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses

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 serán 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. Estas operaciones se efectuaron bajo condiciones similares de mercado. Al efecto, al 31 de diciembre de 2007 los estudios de precios de transferencia correspondientes se encontraban en proceso.

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 10 de nuestros Estados Financieros Auditados que se incluyen en este Prospecto.

(a) Línea de Crédito Revolvente con HSBC

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, dichos contratos fueron modificados para, entre otras cosas, incrementar el monto de la línea de crédito a \$2,000 millones. Al 31 de diciembre de 2007, teníamos un saldo insoluto de \$1,204.1 millones bajo esta línea de crédito. Véase sección 5.4. — “Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía”, inciso (b) — “Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital”. Para efectos de la LGOAAC, no se considera que HSBC México o HSBC tiene una relación corporativa con nosotros, ya que ninguna de dichas entidades es titular, directa o indirectamente, de acciones de nuestro capital social.

(b) Convenio entre Accionistas

El 30 de marzo de 2006, celebramos el Convenio entre Accionistas con HSBC y los Accionistas Originales. De conformidad con el Convenio entre Accionistas, y como una “afiliada calificada” (como se define en el mismo) de HSBC, HSBC Overseas asumió los derechos y obligaciones de HSBC con respecto a la suscripción del 19.99% bajo el Convenio entre Accionistas. El 26 de septiembre de 2007, las partes del Convenio entre Accionistas celebraron una Carta Contrato a través de la cual ciertas cláusulas fueron modificadas o renunciadas en relación con la Oferta Global. Véase sección 6.4. — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso (b) — “Otros Convenios”, subinciso (i) — “Convenios con HSBC”.

(c) Otras Operaciones con Subsidiarias

El 1 de octubre de 2004, celebramos un contrato de prestación de servicios con una de nuestras subsidiarias Cambaceo. De conformidad con los términos de este contrato, Cambaceo nos proporcionó servicios técnicos relacionados con la promoción y ventas, mercadotecnia y publicidad. Los servicios prestados fueron pagados mensualmente en un monto equivalente a las comisiones devengadas por los promotores más \$30,000.00 más IVA. Este contrato fue modificado y reexpresado el 3 de febrero de 2006 y de conformidad con los nuevos términos del contrato, Cambaceo nos proporciona servicios de asesoría en materia administrativa, contable, legal, y de sistemas de cómputo y servicios técnicos relacionados con la publicidad, ventas y mercadotecnia. Los servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a las comisiones devengadas por los promotores más \$30,000.00 más IVA.

El 14 de junio de 2005, celebramos un contrato de prestación de servicios con nuestra subsidiaria Conexia. Conforme a este contrato, Conexia nos proporciona servicios de cobranza y servicios de verificación telefónica. Los servicios son pagados mensualmente basados en una tarifa por hora o por minuto dependiendo del tipo de servicios.

El 1 de enero de 2004, celebramos un contrato de prestación de servicios con Prosefindep, S.A. de C.V. o Prosefindep. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporcionó servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y de mercadotecnia. Dichos servicios fueron pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más \$300,000 para 2004 y \$500,000 para 2005

más IVA. Este contrato fue modificado y reexpresado el 3 de febrero de 2006. De acuerdo a los nuevos términos del contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, sistemas de cómputo y de mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más \$580,000 más IVA, cantidad que en febrero de 2007 y enero de 2008 se modificó a \$675,000 y \$775,000 más IVA respectivamente. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 1 de agosto de 2007, celebramos un contrato de prestación de servicios con nuestra subsidiaria Ejecutivos Santa Fe. En virtud de dicho contrato, Ejecutivos Santa Fe nos presta servicios administrativos, contables, legales, de ventas, sistemas de cómputo y servicios de mercadotecnia. Los servicios son pagados mensualmente en una cantidad igual a la nómina mensual de los empleados activos más un 10% más IVA.

(d) Otras Operaciones con Personas Relacionadas

El 1 de enero de 2005, SF Independencia celebró un contrato de prestación de servicios con el Sr. José Luis Rión Santisteban, 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. Dichos servicios fueron pagados durante el año 2005 por un monto total anual equivalente a \$14'400,000 más el IVA, menos las retenciones de IVA e ISR. Este contrato a su vez fue renovado el 3 de febrero de 2006, cuando celebramos un contrato de prestación de servicios bajo las mismas condiciones en donde se pagó un monto total anual respecto de 2006 equivalente a \$18'175,000 más el IVA, menos las retenciones de IVA e ISR. Este contrato fue renovado el 1 de enero de 2007, cuando celebramos un contrato de prestación de servicios bajo las mismas condiciones en donde se ha pagado un monto total que ascendió a la cantidad de \$9'365,000, correspondientes al periodo del 1 de enero al 30 de junio de 2007. Como resultado de la fusión de SF Independencia con Serfincor, este contrato fue terminado.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Asociación de Condóminos Plaza Reforma, A.C., o Plaza Reforma, una asociación controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Asociación de Condóminos Montes Urales No. 632, A.C., una asociación controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Asociación de Condóminos Vasco de Quiroga No. 2121 A.C., una asociación controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con el Sr. José Luis Rión Santisteban, uno de nuestros accionistas. De conformidad con este contrato, el Sr. Rión nos proporcionó sus servicios de planeación estratégica financiera y asistencia en servicios administrativos y de consultoría. Los servicios fueron pagados mensualmente en una cantidad de \$580,000 más IVA. Este contrato fue modificado y reexpresado el 1 de enero de 2007 y 1 de enero de 2008, pagando mensualmente al Sr. Rión por sus servicios la cantidad de \$675,000 y \$775,000 más IVA respectivamente.

El 13 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con ADEF, S.A. de C.V. o ADEF, una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, sistemas de cómputo y de mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 15 de mayo de 2005, celebramos un contrato de prestación de servicios con nuestra subsidiaria Santa Fe Post, S.A. de C.V. De conformidad con este contrato, Santa Fe Post nos proporciona la papelería y mensajería que requerimos para el cumplimiento de nuestros fines. Los servicios son pagados mensualmente con base en el monto mensual que se genere por los servicios proporcionados con base en las tarifas y precios vigentes del Santa Fe Post al momento en que se genere el servicio. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Asociación Condóminos Torre Picaso, A.C., una asociación controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Asociación Corporativo Parque Santa Fe, S.A. de C.V., una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Impulsora Corporativa de Inmuebles, S.A. de C.V. o Impulsora, una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Operadora Deportiva de Cancún, S.A. de C.V., una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con ADEF, S.A. de C.V., una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 3 de febrero de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Conexia, S.A. de C.V. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas, de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más \$20,000 más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 15 de mayo de 2006, nuestra subsidiaria Prosefindep celebró un contrato de prestación de servicios con Santa fe Post, S.A. de C.V. De conformidad con este contrato, Prosefindep proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. Este contrato tiene un plazo indefinido.

El 11 de julio de 2007, nuestra subsidiaria Ejecutivos Santa Fe celebró un contrato de prestación de servicios con Impulsora, una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Ejecutivos Santa Fe proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA. El contrato tiene un plazo indefinido.

El 1 de julio de 2007, celebramos un contrato de subarrendamiento con Jorisa. Jorisa es una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Jorisa (como subarrendador), arrienda espacio para nuestras oficinas centrales. Pagamos una renta mensual de \$63,434.75 Dólares más IVA. El contrato tiene un plazo indefinido.

El 11 de julio de 2007, nuestra subsidiaria Ejecutivos Santa Fe celebró un contrato de prestación de servicios con ADEF, una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con este contrato, Ejecutivos Santa Fe proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 5% más IVA.

El 1 de agosto de 2007, Ejecutivos Santa Fe celebró un contrato de prestación de servicios con el Sr. José Luis Rión Santisteban, 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.

(e) Operaciones Anteriores con Personas Relacionadas

A continuación se incluye una descripción de las operaciones con personas relacionadas en vigor durante los últimos 3 años. A la fecha de este Prospecto estos contratos dejaron de surtir sus efectos.

El 3 de febrero de 2006, celebramos un contrato de prestación de servicios con nuestra subsidiaria SF Independencia. De conformidad con dicho contrato, SF Independencia proporciona servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios son pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de los empleados activos más 10% más IVA.

El 3 de febrero de 2006, SF Independencia celebró un contrato de prestación de servicios con Impulsora, una sociedad controlada por el Sr. Rión. De conformidad con dicho contrato, SF Independencia proporcionó servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios fueron pagados mensualmente en un monto equivalente a la nómina mensual de empleados activos más 5% más IVA.

El 3 de febrero de 2006, celebramos un contrato de prestación de servicios con nuestra subsidiaria Conexia Servicios. De conformidad con dicho contrato, Conexia Servicios proporcionó servicios administrativos, contables, legales, de ventas, de sistemas de cómputo y mercadotecnia. Dichos servicios fueron pagados por medio de las comisiones devengadas por los promotores más \$80,000 más IVA. Como resultado de nuestra reorganización corporativa, Conexia Servicios fue fusionada en Serfincor.

6.3. Administradores y Accionistas

(a) Consejo de Administración

Nuestro Consejo de Administración se encuentra actualmente integrado por 12 miembros designados por un período de 1 año por el acuerdo durante nuestra asamblea general ordinaria de accionistas. Todos nuestros consejeros actuales fueron electos o ratificados mediante la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas de fecha 29 de abril de 2008. 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 de 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>Edad</u>	<u>Independiente</u>	<u>Años con Financiera al 31 de diciembre de 2007</u>
José Luis Rión Santisteban	Presidente	55	No	14
Roberto Alfredo Cantú López	Consejero	78	No	14
Horacio Altamirano González	Consejero	58	No	12
Carlos Morodo Santisteban	Consejero	53	No	13
Guillermo Barroso Montull	Consejero	53	No	12
Noel González Cawley	Consejero	52	No	14
Héctor Ángel Rodríguez Acosta	Consejero	56	Si	12
Rafael Arana de la Garza	Consejero	56	No	1
Roberto Servitje Achútegui	Consejero	54	Si	-
Ana Paula Rión Cantú	Consejero	26	No	1
José Ramón Elizondo Anaya	Consejero	53	Si	7
Carlos Javier de la Paz Mena	Consejero	68	No	13

Fuente: Información de la Emisora

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 Grupo Jorisa, S.A. de C.V., 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 Sr. 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 Sr. 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 Invermexico, 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.

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.

Rafael Arana de la Garza nació en 1951. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Mecánica por la Universidad Iberoamericana y dos Maestrías, una en Investigación de Operaciones por la Universidad de Michigan y en Ingeniería Industrial por la Universidad de Michigan, así como una especialidad en Finanzas en el Instituto de Tecnología de Massachussets. El Sr. Arana ha trabajado por más de diez años con HSBC México, en el cual desempeña el cargo de director general adjunto de banca de menudeo para Latinoamérica. Además de ser miembro de nuestro Consejo de Administración, ha sido miembro del consejo de administración de HSBC México, S.A., HSBC Perú y Promoción y Operaciones S.A. de C.V. (Prosa).

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 ocupa desde hace dos años el cargo de Coordinadora de Ventas. La Ing. Rión es hija del Sr. 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.

(i) 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. En el listado que se presenta a continuación se encuentra la información biográfica de cada uno de nuestros consejeros suplentes.

Lorenzo Ramírez Bonilla nació en 1970. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Mecánica por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y una Maestría en Administración y Negocios por el IPADE. El Sr. Ramírez ocupó el cargo de Gerente de Crédito al Consumo en BITAL y actualmente ocupa el cargo de Director Ejecutivo de Crédito al Consumo en HSBC México, es miembro del Comité de Crédito de Personas Físicas de la AMB desde el 2002, y es miembro suplente de nuestro Consejo de Administración.

(ii) Secretario del Consejo de Administración

El Secretario no miembro del Consejo de Administración, es el Sr. Iker Ignacio Arriola Peñalosa y nuestro secretario suplente no miembro del Consejo de Administración es el Sr. Ivan Libenson Violante, ambos fueron designados mediante las Resoluciones Unánimes de fecha 18 de octubre de 2007. El Sr. Arriola y el Sr. Libenson son socios de White & Case, S.C., México.

(b) Comité

(i) Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Nuestro comité de auditoría y prácticas societarias actualmente está integrado por 3 miembros los cuales son designados por períodos de un año por nuestra asamblea general ordinaria de accionistas. Los miembros de nuestro comité de auditoría y prácticas societarias fueron designados mediante las Resoluciones Unánimes de fecha 18 de octubre de 2007. De conformidad con la LMV, todos los miembros del comité de auditoría y prácticas societarias deberán tener el carácter de independientes. La totalidad de nuestros miembros del comité de auditoría y prácticas societarias son expertos financieros (según se define este término en la Circular Única).

A continuación se señalan los miembros del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias.

Nombre	Cargo	Independiente
José Ramón Elizondo Anaya	Presidente	Si
Roberto Servitje Achútegui	Consejero	Si
Héctor Ángel Rodríguez Acosta	Consejero	Si

Fuente: Información de la Emisora

(ii) Otros Comités

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.

(c) Principales Funcionarios

A continuación se señalan los nombres y cargos de los principales funcionarios de la Sociedad. Sus cargos son por períodos indefinidos.

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Años con Financiera al 31 de diciembre de 2007</u>	<u>Edad</u>	<u>Experiencia en Sector Financiero</u>
Noel González Cawley	Director General	14	52	25
Benito E. Pacheco Zavala	Director de Auditoría Interna	1	59	21
Mónica Patricia Aznar Pérez	Directora de Recursos Humanos	10	48	10
Jorge González Estrada	Director Comercial	1	52	1
Juan García Madrigal	Director de Administración y Finanzas	6	39	18
Fernando Esteban Lavín	Director de Planeación Estratégica	1	49	1
Héctor Eguiarte Sakar	Director de Crédito y Cobranza	13	52	13
Jose Alberto Pérez de Acha	Director de Información y Tecnología	6	37	15
Luis Miguel Fernández Guevara	Director de Centros de Operaciones	4	50	28
Adeodato Carbajal Orozco	Contralor	9	31	9
Vicente Gutiérrez Mayo	Gerente de Relaciones con Inversionistas	1	28	1

Fuente: Información de la Emisora

En promedio, nuestros principales funcionarios tienen 14 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 6.3. — “Administradores y Accionistas”, inciso (a) — “Consejo de Administración”.

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 Instituto Mexicano de Contadores Públicos. El Sr. Pacheco es el Director de Auditoría Interna de la Sociedad.

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.

Jorge González Estrada nació en 1955. Tiene una Licenciatura en Administración y Negocios por la Universidad Iberoamericana. El Sr. Gonzalez ha trabajado como Vicepresidente Ejecutivo de LATAM Relación Medios y Desarrollo de Clientes, donde dirigió desde sus inicios las operaciones en México para esta compañía mundial con base en Nueva York. El Sr. González también cuenta con siete años de experiencia en General Motors de México, donde se desempeñó como Gerente de Publicidad y Promociones de Ventas y es nuestro director comercial.

Juan García Madrigal nació en 1968. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por la Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional así como dos Maestrías en Administración y Negocios, una por el Instituto Politécnico Nacional y otra por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. El Sr. García tiene dieciocho años de experiencia en el sector de servicios financieros, incluyendo siete años como Contralor en Crédito Familiar. El Sr. García actualmente es nuestro Director de Administración y Finanzas y ha colaborado con nosotros como Director de Auditoría.

Fernando Esteban Lavín nació 1958. Tiene una Licenciatura en Administración y Negocios por la Universidad Iberoamericana. El Sr. Esteban tiene más de veinte años de experiencia en compañías multinacionales y actualmente es nuestro Director de Planeación y Estrategia.

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.

José Alberto Pérez de Acha nació en 1970. Tiene una Licenciatura en Ingeniería Industrial por la Universidad Panamericana y una Maestría en Administración y Negocios por el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. El Sr. Pérez tiene más de dieciséis años de experiencia en el diseño, desarrollo e implementación de sistemas de información para el sector financiero. Actualmente ocupa el cargo de Director de Información y Tecnología.

Luis Miguel Fernández Guevara nació en 1957. Tiene una Licenciatura en Administración y Negocios por la Universidad Iberoamericana. El Sr. Fernández cuenta con veinticinco años de experiencia en el sector financiero y actualmente ocupa el cargo de Director de Centros de Operación.

Adeodato Carbajal Orozco nació en 1976. Tiene una Licenciatura en Contaduría Pública por la Universidad Nacional Autónoma de México –UNAM, así como un postgrado en Impuestos por la Universidad Panamericana y una Maestría en Economía y Negocios por la Universidad Anahuac, A.C. El Sr. Carbajal cuenta con tres años de experiencia en el sector de manufactura y nueve años en el sector financiero en México, es socio e integrante de la Comisión de Finanzas y Contabilidad del Colegio de Contadores Públicos de México y actualmente ocupa el cargo de Subdirector de Finanzas.

Vicente Gutiérrez Mayo nació en 1979. Tiene una Licenciatura en Administración de Negocios y Finanzas por la Universidad de Texas, San Antonio. El Sr. Gutiérrez ocupó varios cargos en planeación financiera en Pepsi Bottling Group México, en donde ocupó diversas responsabilidades en asuntos de planeación financiera. Actualmente desempeña el cargo de Gerente de Relaciones con Inversionistas y ha colaborado como nuestro Gerente de Planeación Financiera.

Ninguno de nuestros directivos relevantes tiene relación por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado o civil, incluyendo, cónyuges, concubinas y concubenarios con nuestros consejeros o con otros directivos relevantes.

(d) Remuneraciones de los Consejeros, Funcionarios Principales y sus Personas Relacionadas

Durante el 2007, el monto total de compensaciones pagadas a nuestros consejeros, funcionarios principales y sus personas relacionadas fue de aproximadamente \$101.7 millones, lo cual incluye tanto compensaciones fijas (sueldos y salarios) como variables (gratificaciones como aguinaldo y bonos de desempeño).

Los miembros de nuestro Consejo de Administración, incluyendo el presidente, reciben una compensación en efectivo por sesión a la que asistan de \$14,201.

Simultáneamente con la Oferta Global, creamos un plan de opción de acciones para incentivar a empleados y administración. Esta estructura consiste en dos fideicomisos constituidos por dos de nuestras subsidiarias, Prosefindep y Ejecutivos Santa Fe, 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 asignados mediante sesión del consejo de administración el día 23 de enero de 2008. Véase sección 4.1. — “Recursos Humanos”, — “Plan de Opción de Acciones”.

(e) 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 son tenedores indirectos de aproximadamente 35.8% de nuestro capital social.

Actualmente, el Fideicomiso de Control es titular de 391'052,000 Acciones, y el Fideicomiso Minoritario es titular de 43'649,000 Acciones.

La siguiente tabla contiene información relacionada con la participación accionaria actual al 31 de marzo de 2008. 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.

Participación accionaria después de la Oferta Global

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u> <u>Serie "Única"</u>	
	<u>Clase I</u>	<u>Clase II</u>
Fideicomiso de Control	174,745,000	216,307,000
Fideicomiso Minoritario	25,255,000	18,394,000
HSBC Overseas Holdings (UK) Limited	0	126,999,000
Público Inversionista en la Bolsa Mexicana de Valores	0	118,300,000
Subtotal	200,000,000	480,000,000
Total	680,000,000	

Fuente: Información de la Emisora

6.4. Estatutos Sociales y Otros Convenios

(a) Estatutos

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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “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 menos que se indique lo contrario, esta descripción refleja nuestra capitalización luego de completarse esta oferta y la reforma total nuestros Estatutos.

(i) Constitución

Nos constituimos el 22 de julio de 1993 de conformidad con la legislación mexicana como Independencia, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado (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>.

(ii) Duración

Nuestros Estatutos establecen que nuestra sociedad tiene una duración indefinida.

(iii) 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.

(iv) Capital Social y Derechos de Voto

Somos una sociedad anónima bursátil de capital variable y, en consecuencia, nuestras acciones están divididos en acciones representativas del capital social fijo (identificadas como acciones Clase “I”) y del capital social variable (identificadas como acciones Clase “II”), ambas con plenos derechos de voto. Cualquier aumento o disminución en la parte mínima fija de capital social debe ser aprobado por una asamblea extraordinaria de accionistas y consecuentemente se debe reformar nuestros Estatutos a fin de que reflejar dicha aprobación. Cualquier aumento o disminución de la parte variable de nuestro capital debe ser aprobada por una asamblea general ordinaria de accionistas sin que sea necesario reformar los Estatutos. A la fecha de este prospecto, nuestro capital social total consta de 680’000,000 acciones ordinarias con plenos derechos de voto sin expresión de valor nominal divididas en acciones de capital fijo y variable. Tenemos 200’000,000 acciones ordinarias con plenos derechos de voto Clase “I” sin expresión de valor nominal que representan la parte fija de nuestro capital social. Tenemos 480’000,000 acciones ordinarias con plenos derechos de voto Clase “II” que representan la parte variable de nuestro capital social.

La integración del capital social antes descrita refleja: (i) la multiplicación (*split*) de 1,000 acciones por acción, y (ii) la reconfiguración de 200’000,000 de acciones representativas de la parte fija del capital social en acciones representativas de la parte variable del capital social, en ambos casos de conformidad con los acuerdos contenidos en las Resoluciones Unánimes.

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

Capital fijo mínimo	Capital variable	Capital total
200'000,000 acciones ordinarias Clase "I" con plenos derechos de voto.	480'000,000 acciones ordinarias Clase "II" con plenos derechos de voto.	680'000,000 acciones ordinarias.

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 prospecto, no se había emitido ni estaba en circulación ninguna acción con derecho a voto limitado.

Al 31 de diciembre de 2007, nuestro capital social es de 680'000,000 acciones ordinarias en circulación, con plenos derechos de voto, sin expresión de valor nominal e íntegramente suscritas y pagadas.

Para mayor información véase sección 6.3. — “Administradores y Accionistas”, inciso (e) — “Participación en el Capital Social”.

(v) Cambios en Nuestro Capital Social y Derechos de Preferencia por Aumentos de Capital en Nuestros Estatutos

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 mayoría de nuestros accionistas presentes en una asamblea general extraordinaria o una asamblea general ordinaria, respectivamente. 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 6.4. — “Estatutos Sociales y Otros Convenios”, inciso (a) — “Estatutos”, subinciso (xv) — “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 estipulado por 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 nuestra acciones, a menos que dichas acciones sean adquiridas a través de una sociedad de inversión.

(vi) Asambleas de Accionistas y Quórum

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 entrega del aviso de la asamblea.

(vii) 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección F. — “Protección a los Accionistas Minoritarios”.

(viii) Información a los Accionistas

El Consejo de Administración es responsable de presentar la siguiente información a la asamblea general ordinaria de accionistas: (i) informes al comité de auditoría y prácticas societarias previamente sometidos al Consejo de Administración, (ii) los principales resultados de su 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 Auditados y nuestros estados financieros 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 web de la BMV. También se nos exige presentar un informe anual ante la BMV, el que también debe estar disponible en el sitio web de la BMV.

(ix) Nombramiento de Consejeros

La LMV establece que los consejos de administración de sociedades anónimas bursátiles deben de 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, que fueron designados mediante las Resoluciones Unánimes de fecha 18 de octubre de 2007. 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección F. “Protección a los Accionistas Minoritarios”) y nuestros Estatutos, cualquier accionista o grupo de accionistas que posea el 10% o más de nuestras acciones ordinarias 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.

(x) 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 4.2. — “Descripción del Negocio”, inciso (e) — “Legislación Aplicable y Situación Tributaria”, subinciso (i) — “Regulación del Mercado y Normas de Inscripción”, subsección F. — “Protección a los Accionistas Minoritarios” e inciso (f) — “Recursos Humanos” — Plan de Opción de Acciones”.

(xi) 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.

(xii) Comité de Auditoría y Prácticas Societarias

Tenemos un comité de auditoría y prácticas societarias compuesto por tres 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 votación de los accionistas en una asamblea general ordinaria de accionistas. Las responsabilidades del comité de auditoría y prácticas societarias incluyen, entre otras:

(A) 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.

- (B)** 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.

(xiii) 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 una mayoría de nuestras acciones en circulación representadas en una asamblea general ordinaria de accionistas.

(xiv) Registro y Transmisión

Hemos presentado una solicitud para inscribir ante el RNV la totalidad de nuestras acciones 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.

(xv) 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 18 de octubre de 2007 nuestros accionistas aprobaron el destinar una cantidad máxima, equivalente a nuestras utilidades netas (incluidas las utilidades retenidas) al 31 de diciembre de 2006 a la recompra de nuestras acciones en 2007 de acuerdo con las disposiciones aplicables.

(b) Otros Convenios

(i) Convenios con HSBC

A partir de junio de 2006, HSBC Overseas se convirtió en nuestro inversionista estratégico al adquirir una participación del 19.99% en nuestra empresa. Un miembro de nuestro consejo de administración es designado por HSBC Overseas. Véase sección 6.3. — “Administradores y Accionistas”, inciso (a) — “Administración —Consejo de Administración”.

El 30 de marzo de 2006, celebramos el Convenio entre Accionistas (*Amended and Restated Transfer Restriction, Call Option and Subscription Agreement*) con 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 Gatica, Ángeles Cantú Quintanal, Ana Cristina Cantú Quintanal, y Mónica Patricia Aznar Pérez, a quienes (con excepción de Enrique Morodo Santisteban y Héctor A. Rodríguez Acosta) nos referimos como los Accionistas Originales y con HSBC. De conformidad con los términos del Convenio entre Accionistas, y como afiliada autorizada de HSBC, HSBC Overseas asumió los derechos y obligaciones de HSBC bajo el Convenio entre Accionistas con respecto al 19.99% de nuestro capital social, el cual suscribió.

De conformidad con el Convenio entre Accionistas, (según sea modificado por la Carta Contrato del 26 de septiembre de 2007), HSBC cuenta, directamente o a través de HSBC Overseas, con ciertos derechos respecto de acciones de nuestro capital social (salvo acciones ofrecidas a través de la Oferta Global) aportadas al Fideicomiso de Control y al Fideicomiso Minoritario, incluyendo los que se indican a continuación, entre otros:

- Sujeto a ciertos derechos de preferencia del Sr. José Luis Rión Santisteban conforme al Fideicomiso de Control y del Fideicomiso Minoritario, un derecho del tanto para comprar cualesquiera acciones que los Accionistas Originales estuvieren dispuestos a transferir;
- Derecho de sumarse a la venta (*tag-along right*) (derecho que también es de los Accionistas Originales en caso de venta por parte de HSBC Overseas) para unirse a la parte vendedora en cualquier venta de acciones propuesta a un tercero;
- Sujeto a ciertos derechos de preferencia del Sr. Rión conforme al Fideicomiso de Control y del Fideicomiso Minoritario, un derecho de preferencia para suscribir acciones nuevas de nuestro capital social, no suscritas por los Accionistas Originales durante un período de seis años a partir del 28 de octubre de 2005, y
- Opción de compra y compra inversa (*call and reverse call*) sobre las acciones durante cada período para ejercer la opción (cada período para ejercer la opción inicia el primer día hábil de mayo y vence el último día hábil de mayo de 2008, 2009, 2010 y 2011) en que:
 - (A) HSBC Overseas y los Accionistas Originales (actuando conjuntamente) tienen el derecho en cualquier momento, pero no más de una vez durante cada período para ejercer la opción, de solicitar que la otra parte, le venda no menos que la totalidad de sus acciones que sean propiedad de dicha parte en ese momento; y
 - (B) La parte que recibe dicha solicitud (HSBC Overseas y los Accionistas Originales (actuando conjuntamente), según sea el caso) tendría entonces derecho a determinar si desea (a) vender a la otra parte la totalidad de sus acciones, o (b) comprar la totalidad de las acciones de la otra parte, en ambos casos al precio propuesto por la parte que hubiese realizado la solicitud de venta.

El Fiduciario del Fideicomiso de Control y el Fiduciario del Fideicomiso Minoritario han asumido la obligación de cumplir con lo dispuesto en el Convenio entre Accionistas, con sus respectivas modificaciones.

(ii) 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. El Fiduciario del Fideicomiso de Control es uno de los dos Accionistas Vendedores en la Oferta Global y servirá como mecanismo para consolidar el voto de los accionistas que transmitieron sus acciones a este fideicomiso. 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. De conformidad con el Fideicomiso de Control, el Fiduciario cuenta con todas las facultades y está obligado a cumplir con todas las obligaciones de los accionistas que transmitieron sus acciones conforme al Convenio entre Accionistas (según fue modificado por la Carta Contrato), como se explica más adelante.


(iii) 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. El fiduciario del Fideicomiso Minoritario es uno de los dos Accionistas Vendedores en la Oferta Global y servirá como mecanismo para consolidar el voto de los accionistas que transmitieron sus acciones a dicho Fideicomiso Minoritario. 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. De conformidad con el Fideicomiso Minoritario, el Fiduciario está obligado a cumplir con todos los derechos y obligaciones de los accionistas que transmitieron sus acciones conforme al Convenio entre Accionistas (según fue modificado por la Carta Contrato).

VII. 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 este Prospecto, misma que 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 Prospecto, o de que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.


Noel Gonzalez Cawley
Director General


Juan García Madrigal
Director de Administración y Finanzas

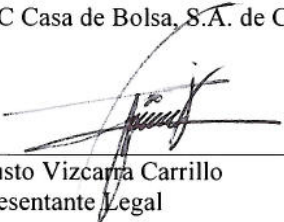

Adeodato Carbajal Orozco
Contralor


Ricardo Loeza Serret
Gerente Jurídico Senior

Los suscritos manifiestan, bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador conjunto, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que, a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de los Certificados Bursátiles materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

HSBC Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero HSBC



Augusto Vizcarra Carrillo
Representante Legal




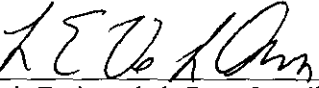
Rafael Cutberto Navarro Troncoso
Representante Legal

Los suscritos manifiestan, bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador conjunto, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la oferta pública y que, a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de los Certificados Bursátiles materia de la oferta pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.

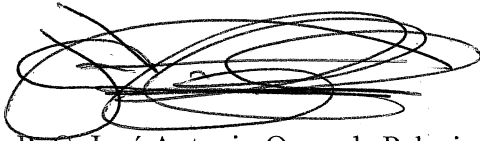
Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer


Ángel Espinosa García
Representante Legal


Luis Enrique de la Peña González
Representante Legal

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Financiera Independencia, S. A. B. de C. V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada y subsidiaria al 31 de diciembre de 2007, y los estados financieros combinados de Financiera Independencia, S. A. de C. V., Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada y Serfincor, S. A. de C. V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2006 y 2005 que contiene el presente Prospecto, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros consolidados y combinados antes mencionados, no tenemos conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto, o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

PricewaterhouseCoopers, S. C.



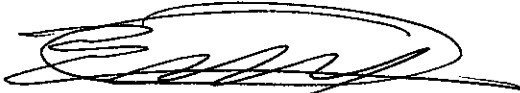
C. P. C. José Antonio Quesada Palacios
Socio de Auditoría



C. P. C. Carlos Méndez Rodríguez
Representante Legal

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que a su leal saber y entender, la emisión y colocación de los valores cumple con las leyes y demás disposiciones legales aplicables. Asimismo, manifiesta que no tiene conocimiento de información jurídica relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

González, Calvillo, S.C.



José Víctor Torres Gómez
Socio

VIII. ANEXOS

- A. Opinión Legal.
- B. Estados Financieros.

23 de junio de 2008

Comisión Nacional Bancaria y de Valores
Vicepresidencia de Supervisión Bursátil
Dirección General de Emisoras
Insurgentes Sur 1971, Torre Sur, Piso 7
Col. Guadalupe Inn
01020 México, D.F.

Estimados señores:

En relación con el establecimiento por Financiera Independencia, S.A.B. de C.V., SOFOM, E.N.R. ("*Findep*" o la "*Emisora*") de un programa de colocación de certificados bursátiles (los "*Certificados Bursátiles*") hasta por un monto revolvente de \$1,500'000,000.00 (Un mil quinientos millones de Pesos 00/100 M.N.) o su equivalente en Unidades de Inversión (el "*Programa*"), emitimos la presente opinión para efectos de dar cumplimiento a lo previsto en el artículo 87, fracción II de la Ley del Mercado de Valores, así como en los artículos 13, fracción I, párrafos primero y segundo, y 2, fracción I, inciso h) de las *Disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores* (las "*Disposiciones*").

Para efectos de la presente opinión, hemos revisado exclusivamente los siguientes documentos:

- a. Copia simple de la 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, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil número 179043, en la cual consta la constitución de Independencia, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Limitado;
- b. Copia simple de la escritura pública número 52,866 de fecha 27 de octubre de 1994, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil número 179043, en la cual consta el cambio de denominación de Independencia, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Limitado, para quedar como Financiera Independencia, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Financiera de Objeto Limitado;
- c. Copia simple de la 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, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil número 179043, en la cual consta la conversión de la sociedad 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;

- d. Copia simple de la 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, inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el folio mercantil número 179043, en la cual 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;
- e. Copia simple de la escritura pública número 130,326 de fecha 20 de mayo de 2008, otorgada ante la fe del licenciado Cecilio González Márquez, titular de la notaría pública número 151 del Distrito Federal, en la que consta la compulsión de los estatutos sociales de la Emisora;
- f. Copia simple de la 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 en proceso de inscripción en el Registro Público de Comercio, en la cual constan, entre otros, la autorización resuelta por la asamblea general extraordinaria de accionistas de la Emisora para llevar a cabo la emisión de los Certificados Bursátiles al amparo del Programa y, los poderes especiales para pleitos y cobranzas, actos de administración, actos de dominio, y para suscribir títulos de crédito otorgados por la Emisora a los señores Noel González Cawley, Juan García Madrigal y Adeodato Carbajal Orozco (los "*Representantes de la Emisora*"), para ser ejercidos conjuntamente por cualesquiera dos de los apoderados mencionados para celebrar los actos que resulten necesarios para la autorización del Programa y la emisión de los Certificados Bursátiles;
- g. Copia de la escritura pública número 108,668, de fecha 18 de septiembre de 2000, otorgada ante la fe del licenciado Alberto T. Sánchez Colín, actuando como asociado y en el protocolo del licenciado Ignacio R. Morales Lechuga, titular de la notaría 16 del Distrito Federal, y la escritura pública 29,412, de fecha 4 de mayo de 2004, otorgada ante la fe del licenciado Alberto T. Sánchez Colín, titular de la notaría pública número 83 del Distrito Federal, ambas inscritas en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de México, Distrito Federal, bajo el folio mercantil número 686, en las cuales constan los poderes otorgados por Monex Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Monex Grupo Financiero (el "*Representante Común*") a Fernando José Vizcaya Ramos y Claudia Beatriz Zermeño Inclán, respectivamente (los "*Representantes del Representante Común*");
- h. La solicitud de autorización presentada ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la "*Comisión*") el 23 de mayo de 2008 (la "*Solicitud*");
- i. El proyecto del prospecto preliminar del Programa adjunto a la Solicitud (el "*Prospecto*");

- j. El proyecto del suplementos preliminar adjunto a la Solicitud (el “*Suplemento*”);
- k. El proyecto de título que amparará los Certificados Bursátiles adjunto a la solicitud (el “*Título*”);
- l. Copia simple de la confirmación por escrito de las resoluciones adoptadas por la totalidad de los miembros del Consejo de Administración de la Emisora, de fecha 16 de mayo de 2008, en donde consta la resolución mediante la cual se acordó la emisión de los Certificados Bursátiles; y
- m. Constancia del prosecretario del Consejo de Administración de la Emisora, de fecha 23 de mayo de 2008, mediante la cual se establece que los poderes de los Representantes de la Emisora no han sido modificados, limitados ni revocados de forma alguna a la fecha de suscripción de dicha constancia.

Hemos asumido, sin haber realizado investigación independiente alguna o verificación de cualquier tipo:

- I. Que las copias de los documentos que revisamos son copias fieles de sus respectivos originales, y que dichos originales son auténticos y que han sido debidamente suscritos;
- II. Que los órganos sociales relevantes fueron debidamente convocados y tomaron las decisiones por las mayorías requeridas;
- III. Que a la fecha de la presente, los estatutos sociales de la Emisora no han sufrido modificaciones y los mismos (incluyendo sus modificaciones) están debidamente inscritos en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio correspondiente;
- IV. Que a la fecha de la presente, los poderes otorgados por la Emisora a los Representantes de la Emisora no han sido revocados, limitados o modificados en forma alguna;
- V. Que a la fecha de la presente, los poderes otorgados por el Representante Común a los Representantes del Representante Común no han sido revocados, limitados o modificados en forma alguna;
- VI. Que a la fecha de emisión de los Certificados Bursátiles, Findep será solvente y no se encontrará en concurso mercantil, quiebra, o en alguno de los supuestos establecidos en los artículos 9 y 10 de la Ley de Concursos Mercantiles; y
- VII. Que las partes que suscribieron los documentos que hemos revisado, al momento de su celebración, contaban con facultades suficientes para hacerlo.

Nuestra opinión se basa en el conocimiento de determinados asuntos en los que hemos participado en nuestra asesoría, pero no implica en modo alguno la realización de una investigación independiente, auditoría, examen particular o averiguación sobre el estado actual o potencial de los asuntos en que esté involucrada la Emisora. Nuestra asesoría se ha limitado a

cuestiones particulares y ocasionales, y no ha consistido, en caso alguno, en aspectos contenciosos o de litigio.

Considerando lo anterior y sujeto a las limitaciones y salvedades mencionadas más adelante, manifestamos a esa Comisión que a nuestro leal saber y entender:

1. La Emisora es una sociedad anónima bursátil de capital variable, sociedad financiera de objeto múltiple, entidad no regulada, legalmente constituida y existente, y sus estatutos sociales le permiten emitir los Certificados Bursátiles.
2. Con base en la escritura pública mencionada en el inciso f. y en el documento mencionado en el inciso l. anteriores, la emisión de los Certificados Bursátiles ha sido válidamente aprobada por la Asamblea General de Accionistas y el Consejo de Administración de la Emisora.
3. A esta fecha los Representantes de la Emisora y los Representantes del Representante Común tienen facultades y están autorizados para suscribir los Títulos que documenten las emisiones de los Certificados Bursátiles, conforme a los proyectos que se adjuntan a la Solicitud.
4. Una vez obtenidas las autorizaciones correspondientes, suscrito el Título por los Representantes de la Emisora y los Representantes del Representante Común con base en los formatos anexos a la Solicitud y realizados los actos legales necesarios (incluyendo, sin limitación, la autorización de la Comisión para la inscripción de los Certificados Bursátiles en el Registro Nacional de Valores y su oferta pública en el mercado de valores, la aprobación de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. para el listado de los Certificados Bursátiles y el depósito de los títulos que representen los Certificados Bursátiles ante la S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.), los Certificados Bursátiles constituirán una obligación válida de la Emisora de conformidad con sus términos.
5. Asumiendo que: (i) la Comisión inscriba en el Registro Nacional de Valores y autorice la oferta pública de los Certificados Bursátiles y que el oficio mediante el cual la Comisión otorgue dicha autorización no sea revocado o modificado en cualquier forma; (ii) los Certificados Bursátiles correspondientes a las emisiones al amparo del Programa sean efectivamente emitidos conforme al proyecto preliminar del Título que se adjuntan a la Solicitud; y (iii) los Representantes de la Emisora y los Representantes del Representante Común suscriban los Títulos, entonces los Certificados Bursátiles habrán cumplido con los requisitos de la Ley del Mercado de Valores y las obligaciones consignadas en los mismos serán exigibles en contra de la Emisora por cualquier persona con título válido sobre los Certificados Bursátiles.

Nuestras opiniones están sujetas a las siguientes limitaciones y salvedades:

- A. Se basan exclusivamente en documentación que nos ha sido proporcionada por la Emisora para efectos de rendir la presente opinión;

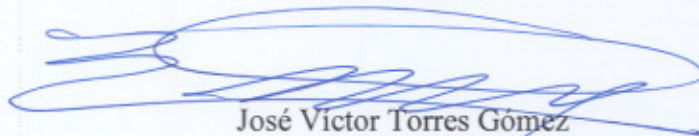
- B. Se limitan a cuestiones de derecho aplicable en los Estados Unidos Mexicanos respecto a las cuales hace referencia el artículo 87, fracción II de la Ley del Mercado de Valores y no expresamos opinión alguna respecto del tratamiento fiscal o contable de los Certificados Bursátiles emitidos al amparo del Programa;
- C. El cumplimiento de las obligaciones de la Emisora bajo los Certificados Bursátiles pudiera estar limitado o afectado por prelación legal o disposiciones establecidas por (i) leyes que impongan impuestos federales, locales o municipales, adeudados o susceptibles de ser cobrados por, una autoridad gubernamental con la facultad de cobrar contribuciones fiscales; (ii) leyes laborales federales relativas a contraprestaciones de cualquier naturaleza adeudadas por las partes de dichos contratos a las personas cubiertas por dichas leyes; y (iii) concurso, insolvencia, transmisiones en perjuicio de acreedores, quiebra, moratoria y leyes que afecten los derechos de acreedores de forma general; y
- D. Únicamente hemos asesorado a la Emisora en asuntos particulares y ocasionales, por lo cual no aceptamos responsabilidades genéricas sobre materias distintas a las que hace referencia esta opinión.

Esta opinión es emitida en nuestra calidad de abogados independientes, para efectos de cumplir con lo previsto en el artículo 87, fracción II de la Ley del Mercado de Valores, así como en los artículos 13, fracción I, párrafos primero y segundo, y 2, fracción I, inciso h).

Las opiniones antes expresadas se emiten en la fecha de la presente y, por lo tanto, están condicionadas y/o sujetas a probables modificaciones por causa de cambios en las leyes, circulares y demás disposiciones aplicables, así como en las condiciones y circunstancias de los actos a que se hace referencia en la presente, además de por el transcurso del tiempo y otras situaciones similares. No expresamos opinión alguna respecto de cualesquiera cuestiones surgidas con posterioridad a la fecha de la presente, y no asumimos responsabilidad u obligación alguna de informar a ustedes o a cualquier otra persona respecto de cualesquiera cambios en las opiniones antes expresadas que resulten de cuestiones, circunstancias o eventos que pudieran surgir en el futuro o que pudieran ser traídos a nuestra atención con fecha posterior a la de la presente.

Esta opinión reemplaza y deja sin efectos cualesquiera otras opiniones emitidas por nosotros anteriormente con respecto al Programa o los Certificados Bursátiles.

Atentamente,



José Víctor Torres Gómez
Socio
González Calvillo, S.C.

cc: Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

Anexo B ESTADOS FINANCIEROS

Se incorporan por referencia los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2007, 2006 y 2005 de la Emisora, presentados ante la CNBV y la BMV los días 1 de noviembre de 2007 (estados financieros de 2005 y 2006) y el 30 de abril de 2008, así como los correspondientes al 31 de marzo de 2008 presentados ante la CNBV y la BMV, el día 24 de abril de 2008.