



Informe Anual 2006



2 0 0 6



Informe Anual 2006

Misión

*Ser la **mejor institución financiera comunitaria del país**, y con ello, contribuir a combatir las causas estructurales de la pobreza.*

Mensaje de la Administración

FinComún es una institución financiera que tiene como objetivo prestar servicios financieros comunitarios y facilitar las herramientas necesarias que contribuyan a combatir las causas estructurales de la pobreza de nuestro país.

El ejercicio 2006 ha sido el primer año en el cual operamos como Sociedad Financiera Popular bajo el nuevo régimen que establece la Ley de Ahorro y Crédito Popular. Con lo anterior **FinComún** entró de lleno en una nueva etapa de su historia al contar con autorización para la realización de nuevas operaciones que mejorar a sus servicios y ampliar a su base de clientes.

Entre los cambios más relevantes a partir de la nueva figura se encuentran: se opera con clientes no con socios, lo que disminuye los costos de transacción tanto para ellos como para **FinComún**; se introducen nuevos productos, en particular se creó el Colchoncito, mediante el cual se otorgan préstamos personales a clientes con excelente historial de crédito.

Durante el ejercicio del 2006, se llevó a cabo la implantación de metodologías para el fortalecimiento del servicio con el objetivo de mejorar la operación en las sucursales. Inauguramos nuevas sucursales, algunas de ellas en nuevas plazas de acuerdo a nuestros planes estratégicos.

En este año de actividades alcanzamos más de 100 mil clientes, donde reconocimos la importancia de la confianza depositada en **FinComún** por parte de ellos y desarrollamos un evento sobre El Cliente 100 mil. En la misma línea dos de nuestros clientes fueron premiados en el evento Premios Banamex al Microempresario.

Del informe que presentamos son de destacarse los siguientes resultados:

Obtuvimos un crecimiento constante en captación de ahorro popular, tanto en cuentas como en recursos, donde contamos ya con más de 40,956 cuentas activas, con un saldo de 57.5 millones de pesos.

Logramos una colocación eficaz de recursos vía crédito, con más de 42,221 préstamos colocados en el año con un saldo de 292.8 millones de pesos.

Es el octavo año consecutivo que obtenemos utilidades, lo que muestra la capacidad de la institución de generar recursos y la viabilidad empresarial del nicho de mercado que atendemos.

Agradecemos a nuestros accionistas, al Consejo de Administración, a nuestros funcionarios y colaboradores, al gran apoyo que nos dieron durante el ejercicio y a nuestros clientes por la confianza depositada en **FinComún**.

Juan Murguía
Presidente del Consejo

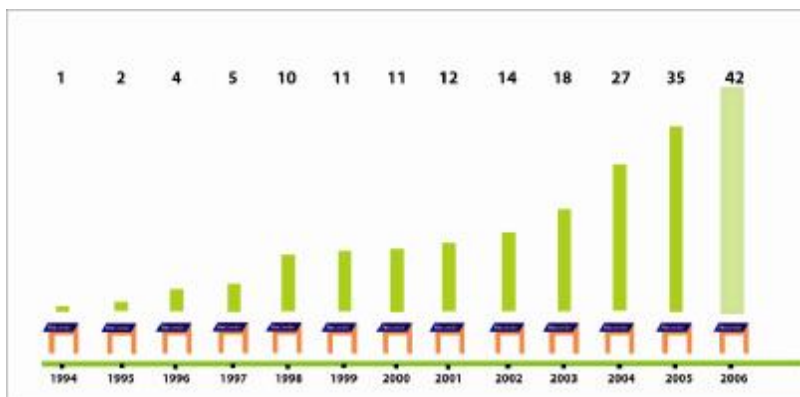
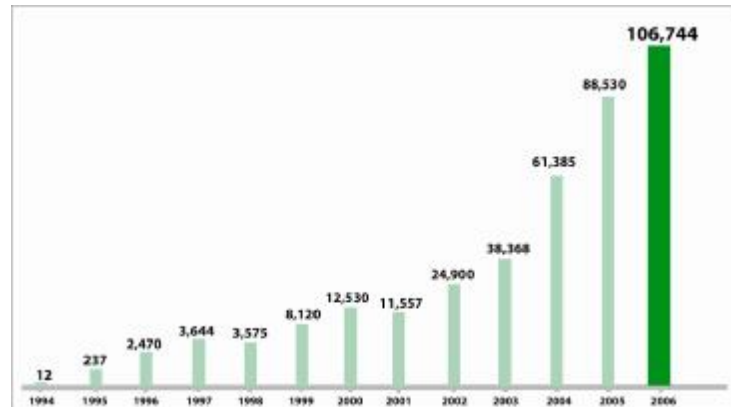
Vicente Fenoll
Director General



Desempeño de la Administración 2006

Nuevos Clientes

Logramos un crecimiento pasando de los 85,510 clientes del 2005 a 106,744 clientes, esto representa un mayor impacto en las comunidades de escasos recursos.

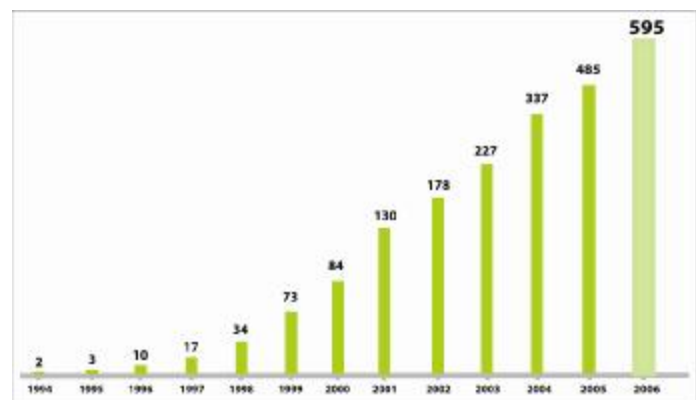


Apertura de Sucursales

En este año inauguramos 5 nuevas sucursales, 3 de ellas dentro del Distrito Federal y la zona metropolitana, 2 sucursales más en nuevas plazas Toluca y Texcoco.

Generación de Empleos

Nuestro compromiso con la comunidad, también está en la generación de más empleos. En el 2006 pasamos de 485 a 595 colaboradores





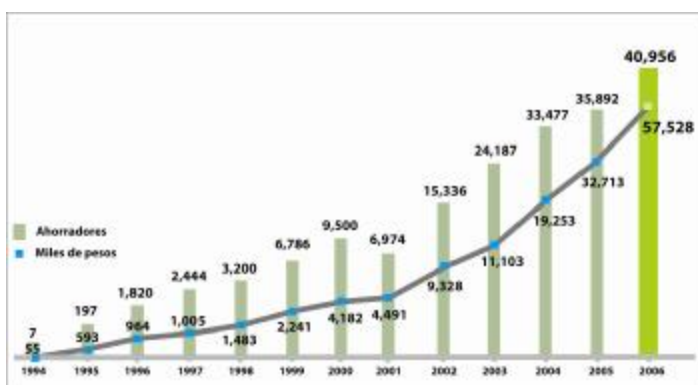
Crecimiento en Ahorro Popular

La cultura del ahorro es una de las piezas clave en nuestra visión del desarrollo de personas, sus familias y la comunidad a la que pertenecen. La acumulación de recursos para hacer frente a diversas necesidades permite a las personas contar con mayor certeza y capacidad de planeación.

El modelo **FinComún** en la promoción del ahorro se centra en lograr que con éste las personas puedan *Prever, Promover, Producir, Proteger y Proveerse*. En **FinComún** el ahorro captado es intermediado fundamentalmente en las mismas zonas donde se genera y cuando este es insuficiente ante la demanda de crédito, movilizamos recursos de otras zonas o instituciones.

Nuevas Cuentas

En captación pasamos de 35,892 a 40,956 cuentas y de 32 a 57 millones.



Desde el punto de vista de cuentas activas se obtuvo un crecimiento del 14%. Este crecimiento fue superior al de la captación total y es reflejo de una estrategia de expansión y profundización de este servicio.

	2005	2006
Ahorro promedio	\$912	\$1,405
Depositantes	35,892	40,956
Captación Total Popular *	\$32,723	\$57,528
Cartera de Crédito *	\$227,731	\$292,828
Acreditados	34,300	42,221

* Cifras en miles de pesos



Desarrollo de la Actividad Crediticia

A través del **Crédito FinComún** damos acceso a recursos financieros para la adquisición de mercancías, maquinaria y equipos, remodelación de locales comerciales y talleres.

La operación en sectores populares presenta el reto de efectuar análisis de créditos acordes a la capacidad de generación de información de los mismos, y el diseño de productos culturalmente adecuados a sus necesidades. Para ello **FinComún** ha continuado en su esfuerzo de perfeccionar las metodologías de análisis y atención.

Durante el 2006 la actividad crediticia tuvo un muy importante crecimiento, pasando de 34,285 a 42,221 de préstamos vigentes.



Nuevos Créditos

La cartera de crédito creció de manera considerable al pasar de \$227 a \$292 millones de pesos.

El crecimiento anterior obedece a diversos factores, entre los que destacan:

- Mejora en la Metodología Crediticia permitiendo elevar la productividad de nuestros asesores,
- Crecimiento en el número de asesores,
- Apertura de 5 nuevas sucursales,
- Mejora en el servicio, lo que lleva a nuestros clientes a recomendarnos con sus familiares y conocidos.

Perfil de nuestros acreditados

	2005	2006
Mujeres	62%	63%
Hombres	38%	37%
Préstamos Promedio	\$6,639	\$6,936
Plazo Promedio	18 semanas	26 semanas

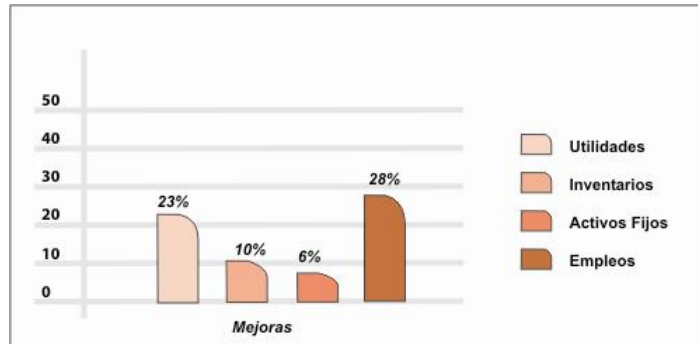
Impacto de nuestra actividad en los acreditados

Como parte de la metodología de análisis de riesgo, **FinComún** recaba información de sus acreditados en el transcurso del tiempo, con esta información hemos podido observar avances significativos en diversos indicadores:

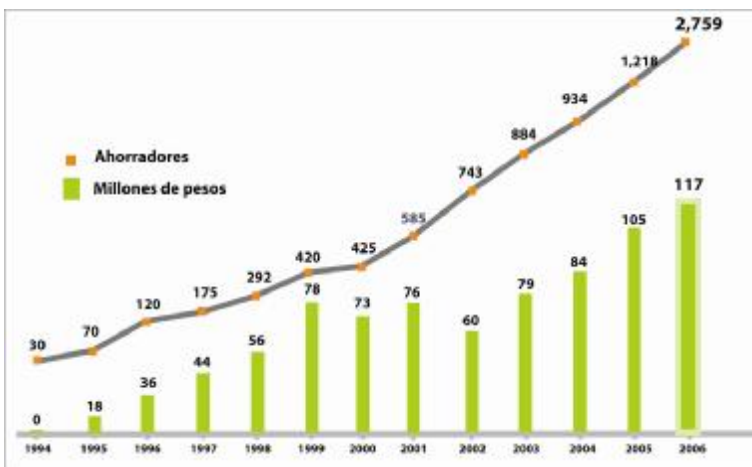


Impacto

Porcentaje de crecimiento en variables de negocio en nuestros clientes



Captación patrimonial



Nuevas Inversiones

Se generó un alto crecimiento en nuevas cuentas, pasando de 1,218 a 2,759 cuentas.

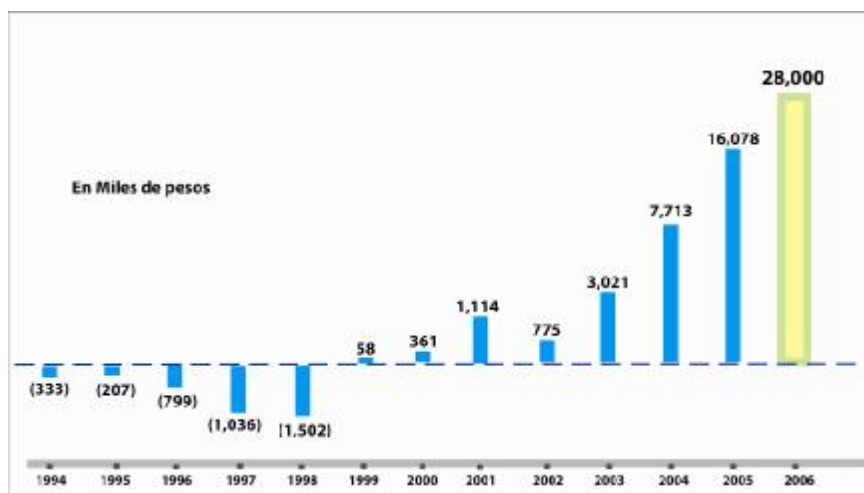
Como se indicó anteriormente el ahorro generado en las zonas populares es insuficiente para cubrir la demanda de crédito, por ello **FinComún** ha desarrollado diversas estrategias a fin de fondear su operación. En estas se encuentran la captación de ahorro y préstamos a plazo fijo entre personas de clase media e instituciones, los fondos captados por este programa ascendieron a \$117 millones.



Crecimiento financiero

En relación con los estados financieros, por octavo año consecutivo se obtuvieron utilidades. Esto muestra una tendencia positiva en la evolución cualitativa y cuantitativa de la institución. Se logró un importante crecimiento en las operaciones y la consolidación de los resultados, mejorando la eficiencia en la generación de ingresos y control de costos.

Utilidades



Buró de Crédito

En este año utilizamos el servicio de información del Buró de Crédito, que nos permite obtener mayor información del cliente para poder conocer su nivel de endeudamiento y facilita la toma de decisión del riesgo. Esto contribuirá a disminuir la cartera vencida y como elemento para determinar las reservas.

Fondo de Obra Social

El cuadro adjunto muestra el impacto que por generación y distribución de fondos se realiza a través de **FinComún**, desde el punto de vista de impuestos, sueldos y donaciones, mismos que se adicionan al impacto que la propia institución tiene por su operación.

Donativos Otorgados	\$645
ASHOKA EMPRENDEDORES SOCIALES AC	\$20
ASOCIACION DE DAMAS VOLUNTARIAS DEL INSTITUTO NACIONAL DE PEDIATRIA I.A.P.	\$15
ASOCIACION MEXICANA DE PROMOCION Y CULTURA SOCIAL, A.C.	\$200
COMUNIDAD DE DESARROLLO INTEGRAL COPILCO AC	\$16
CONSEJO COORDINADOR EMPRESARIAL, A.C.	\$100
CRUZ ROJA MEXICANA IAP	\$1
EL ARCA DE MEXICO IAP	\$168
ENDEAVOR MEXICO AC	\$27
ENDEAVOR GLOBAL INC	\$44
FUNDACION MEXICANA PARA ENFERMEDADES HEPATICAS AC	\$2
PRODESARROLLO Y MICROEMPRESA, A.C.	\$45
VOLUNTARIADO NACIONAL FINANCIERA, A.C.	\$5
Impuestos Pagados	
Impuesto al Valor Agregado	\$4,866
Seguridad Social e INFONAVIT	\$15,040
Impuesto Sobre la Renta	\$10,952
Impuestos locales sobre nómina	\$1,626
Sueldos Pagados	\$93,636
Cifras en miles	



Eventos Relevantes con Nuestros Clientes

Cliente 100 mil

A finales del primer semestre del 2006 llegamos a los 100 mil clientes un número muy especial para nosotros. En el evento tuvimos un acercamiento con Laura Jiménez, invitada especial quien nos brindo su testimonio como microempresaria, madre y cliente de **FinComún**. Ella vende papa fritas en Milpa Alta frente a una escuela y la sorprendimos con un regalo, un carrito para freír papas que remplazará a sus rústicos utensilios. Nos sentimos todos realmente emocionados y orgullosos de con este tipo de resultados en las comunidades.



Premio Banamex

Premio a la Innovación Tecnológica



En 2002, don José Luis adquirió un local de paletas. Empezó con dos cofres de congeladores y en la actualidad tiene 10. Se dedicó a aprender cómo preparar nieves oaxaqueñas y ahora ofrece más de 20 variedades. El crecimiento en 4 años ha sido importante, pero lo que más resalta es el hecho de que Don José Luis tomó un curso de refrigeración y con el conocimiento adquirido desarrolló su propio sistema de refrigeración que le ahorra los gastos de hielo y sal. El crédito de **FinComún** le permitió liberarse de una onerosa deuda con agiotistas, adquirir activos fijos y, sobre todo, "irse para arriba, pues se siente bien de ver el cambio que ha tenido su vida y el aspecto de su casa. Recuerda la casa de su infancia y los trabajos que sus padres tenían que pasar cada vez que llovía o hacía mucho viento y sabe que ahora están protegidos, pues las nieves les ayudaron a poner piso y techo. También superó el haber tenido que dejar la escuela cuando estaba en secundaria, pues gracias a su tesón, los cursos que ha tomado y el apoyo de **FinComún**. Sabe que es él es un gerente, pues piensa como ellos, conoce su empresa, tiene empleados y busca nuevos mercados. "La única diferencia entre un gerente y yo," dice, "es que ellos tienen traje y yo no."

Premio a Consolidación de Negocio



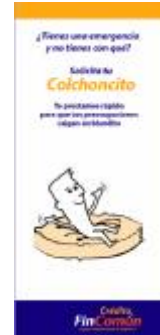
Hace 11 años doña Olivia montó una pequeña tienda de abarrotes en Tultitlán. Gracias al trabajo duro y al apoyo de **FinComún**, ha podido ampliarla hasta tener un minisuper. Lo que llama la atención del caso de doña Olivia es que ha logrado no solo sobrevivir en una zona muy competitiva sino diferenciarse de los demás establecimientos, incluyendo las grandes cadenas como Aurrera y Comercial Mexicana que han venido a ubicarse cerca de su negocio. Su estrategia ha sido conservar a toda costa los clientes de la zona, ampliando sus horarios, ofreciendo buenos precios (aunque con ello sacrifique utilidades), y explotando el buen trato a sus clientes. Esto ha ayudado a que la recomienden, pudiendo alcanzar así a más personas. "Claro que alguien más puede tener un desempeño parecido. El hecho es que no todas las personas se encuentran en el mismo momento, con las mismas oportunidades y mucho menos con la misma actitud hacia el logro de objetivos," comenta Olivia. Es ahí donde considero que se finca el éxito de mi negocio.



Eventos Relevantes Internos

Nuevos Productos

Colchoncito. Crédito personal para nuestros clientes excelentes. La activación es muy fácil y rápida permitiendo una disponibilidad casi inmediata. Durante el año el producto se adecua a la temporada comercial de nuestros clientes por ejemplo el regreso a clases, navidad entre otras.



Seguro de Auto. Lanzamos un servicio que le permite al sector de los microempresarios asegurar sus automóviles hasta con 20 años de antigüedad, lo pueden adquirir en cualquiera de nuestras sucursales. El Seguro de Auto es operado por la compañía Quálitas en alianza con **FinComún**.



Nuevos Sistemas o Tecnología

CRM. Adquirimos un sistema CRM que nos permite resolver las diferentes necesidades que nuestros clientes para mejorar el desempeño de sus actividades como empresarios y mejorar la calidad del servicio que recibe en sucursales.

Nueva Tecnología Crediticia

Implementamos una Nueva Tecnología Crediticia para analizar mejor a nuestros clientes. Esto implicó un importante esfuerzo por parte del área Comercial y del área de Desarrollo Humano. El reto era la implementación en toda el área Comercial con la nueva metodología que traería altos beneficios en la operación de nuestras sucursales. Es producto de la experiencia y conocimiento de nuestra institución en sector de financiero.

Metodología en el Lavado de Dinero

En la administración del 2006 capacitamos a todos los colaboradores sobre el Lavado de Dinero, se lograron los resultados esperados, cada colaborador conoce los lineamientos para detectar este tipo malas prácticas en el día a día. Lo que nos da una fortaleza en la operación de la actividad de **FinComún**.





Eventos Relevantes en el Sector

Afore de la Gente

Con objeto de fortalecer el desarrollo de servicios a los clientes, durante el 2006 se decidió realizar una inversión de 5 millones de pesos en el capital de la Afore de la Gente, empresa especializada en la administración de ahorro para el retiro.



Premios y Reconocimientos



Reconocimiento ESR 2006

Por quinto año consecutivo, **FinComún** recibió del Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi), el reconocimiento como Empresa Socialmente Responsable (ESR) que otorga anualmente esta institución por el cumplimiento en calidad de vida de la empresa, ética empresarial, impacto ambiental y su vinculación e impacto en la comunidad.



En el 2006, MicroRate nos actualizó la calificación de empresa con niveles confiables en el manejo de riesgo.

Calificación $\beta +$



Obtuvimos una Mención Honor al Mérito, por el desempeño en el Premio a la Transparencia Financiera de CGAP de 2006.



Administración

En la administración del 2006 se realizaron trabajos en la organización, entre los que destacan:

El área de **Nuevos Negocios** creada al inicio del 2006, probó el modelo de crédito pre-aprobado en la Agencia Bimbo de Texcoco.

La **Dirección de Administración y Finanzas** ha incorporado nuevas líneas de crédito para respaldar los fondos, entre las que destacan a KFW.

La **Dirección Comercial** se encarga del desempeño del equipo más grande de colaboradores donde se encuentran los Asesores Financieros, Servicio al Socio, Coordinadores de Sucursal y Zona. Esta fuerza de trabajo es quien se encarga de brindar los servicios de **FinComún** a nuestros Clientes. En el 2006 se tuvo dos importantes líneas de trabajo, el Proceso de Capacitación del Área Comercial y el Proceso de Selección de Coordinadores de Sucursal. Esto más el crecimiento nos exigió capacitar 195 colaboradores en el puesto de asesores financieros, 13 nuevos coordinadores de sucursal, 2 coordinaciones de zona y 70 servicios a cliente.

El área de **Mercadotecnia**, creada a finales del 2006 nos brindará información sobre nuestros servicios y productos en el mercado y las exigencias de nuestros clientes sobre el servicio.

