



▲ Solución Directa inicia la colocación de microcrédito

“El dinero, dice el refrán, hace dinero. Cuando tienes un poco, es por lo general fácil conseguir más. La gran dificultad estriba en conseguir ese poco”
Adam Smith. La riqueza de las naciones.

El pasado 24 de junio, ALTA inauguró la primera sucursal de su microfinanciera Solución Directa, en J.C. Bonilla # 110, en la frontera de Iztapalapa con Nezahualcóyotl. Este evento dirigido a empresarios en pequeña escala tuvo gran impacto, con la concurrencia de más de 600 personas, en su gran mayoría comerciantes y vecinos de la zona. Adicionalmente, en la última semana de junio también se inauguraron tres módulos de promoción (que servirán como puntos de atención a clientes y en los cuales se ofrecerán algunos servicios) en locales de casas de materiales ubicados en la misma zona de influencia.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de Solución Directa consiste en ofrecer créditos en pequeña escala de manera ágil y en condiciones competitivas para coadyuvar en el desarrollo de las personas emprendedoras o pequeños negocios. Los créditos se operan preponderantemente bajo la modalidad de grupos solidarios, aunque también se ofrecen créditos individuales y otra modalidad de crédito para la autoconstrucción, ampliación o mejora de vivienda. Todos los créditos conllevan capacitaciones sin costo sobre temas que fortalezcan y desarrollen más las capacidades de los pequeños empresari-

rios para que puedan crecer y generar mayores ingresos.

Con el fin de integrar una oferta competitiva de servicios, se han establecido importantes alianzas estratégicas con Cementos Moctezuma para el lanzamiento del producto de autoconstrucción, ampliación o mejora de vivienda y con la aseguradora Allianz para ofrecer un seguro de vida que otorga un beneficio para la familia en caso de fallecimiento del acreditado y por otro lado, una protección de adeudos a todos nuestros acreditados, todo sin costo adicional para el cliente.

Qué son las microfinanzas

En términos generales, entendemos como microfinanzas la oferta de uno o varios servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de tecnologías innovadoras de crédito y de prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer de manera rentable y sostenible.

El paradigma antiguo de las microfinanzas se basaba en el supuesto de que las personas de bajos ingresos no tienen capacidad de ahorro ni posibilidades de pagar un crédito dadas las condiciones de mercado. El nuevo paradigma considera

que estas personas, que representan cerca del 70% de la población mundial, requieren de la provisión de servicios financieros adecuados a sus necesidades y capacidades, lo que necesariamente implica la adopción de nuevas metodologías de operación y evaluación, que difieren significativamente de los procesos bancarios tradicionales.

De acuerdo con Muhammad Yunus, iniciador de esta corriente de pensamiento y Premio Nóbel de la Paz 2006, el microcrédito va mucho más allá del aspecto económico, ya que “Aunque parezca extraño, el movimiento del microcrédito, desarrollado alrededor de, para y con dinero, en el fondo no tiene nada que ver con el dinero. Tiene que ver con el apoyo a las personas para que éstas puedan desarrollar su potencial. (...) El dinero es simplemente una herramienta que puede convertir algunos sueños en realidad y dotar a las personas más desafortunadas y pobres del planeta de dignidad, respeto y sentido a sus vidas”.

El mercado en México

Históricamente, el sistema financiero mexicano se ha caracterizado por ser poco profundo y por el desarrollo polarizado –y en algunos casos incipien-

te– de los intermediarios. Esta situación propicia que un porcentaje significativo de la población no tenga acceso a los servicios financieros formales.

A pesar del significativo crecimiento que se ha observado en el crédito al consumo en los últimos 4 años, el financiamiento bancario al sector privado se encuentra muy por debajo de los estándares internacionales, pues representa menos del 17% del PIB y muy por debajo del 42.9% que alcanzó en 1994, previo a la crisis bancaria. En este contexto, el sector privado se ha visto obligado a recurrir a otras fuentes de financiamiento: externo, crédito de proveedores y reinversión de utilidades; dichas opciones sólo son accesibles a cierto tipo de empresas con mayores niveles de formalidad, por lo que el resto se ve obligado a recurrir a mecanismos menos formales (autofinanciamientos, cajas populares, préstamos de familiares y amigos, agiotistas, etc.). Así, todavía hay un gran potencial por explorar, ya que el nicho de mercado de personas y empresas no atendidas o subatendidas es muy amplio y se estima en más de 20 millones de clientes. Tan sólo en el Municipio de Nezahualcóyotl y la Delegación Iztapalapa del D. F. donde inició sus operaciones Solución Directa, se estima un mercado potencial de 434 mil micro y pequeños empresarios.

(Pág. 4)

Para cualquier asunto relacionado con su inversión
nos ponemos a sus órdenes:

Tels. (55) 10 555 777, (55) 26 232 793

Tiana Barbosa
Coordinadora de
Atención a Clientes
Ext. 131

Pablo Velasco
Director Comercial
Ext. 130

Lina Baza
Coordinadora de Desarrollo
y Consultoría Interna
Ext. 110

▲ Índice

| | |
|-----------------------------|------------|
| Solución Directa | Pág. 1 y 4 |
| Análisis y expectativas | Pág. 2 y 4 |
| Recomendaciones | Pág. 2 |
| Comparativa de rendimientos | Pág. 3 |
| Nuevo edo. de cuenta | Pág. 3 |
| ALTA en cifras | Pág. 4 |
| Noticias | Pág. 4 |

Análisis y expectativas

En el presente apartado se llevará a cabo el análisis de aquellos elementos que influyeron en el rendimiento de su inversión durante el bimestre mayo – junio 2007. Adicionalmente presentaremos las expectativas de desempeño para el período julio – agosto, en base a la información disponible, así como los factores que creemos podrían influir en el desempeño de su inversión. En ambos casos se tomará como referencia la inversión en teléfonos de 16,500 pesos en la modalidad de fondo y los rendimientos citados serán en todos los casos anualizados.

mayo-junio 2007

Efecto del meteoro "La Niña" e inicio de temporada de lluvias provocan precipitaciones superiores a las esperadas frenando la recuperación anunciada en el período. Se suman a este efecto reubicaciones en el bimestre y, con menor impacto, un mayor vandalismo en zonas de tradicional buen desempeño así como intensificación de la competencia. Tendencia de recuperación en últimos 10 días de junio, tocando máximos esperados de 19.75%, no permite sin embargo alcanzar el promedio esperado, quedando éste en 17.85% para el bimestre, 1.15 puntos abajo de pronóstico.

A pesar de las tradicionales buenas condiciones durante el período para el desempeño de los teléfonos, el fenómeno meteorológico "La Niña", ya mencionado en anteriores reportes, y la mayor intensidad de lluvias en el inicio de la temporada, propició un menor crecimiento del rendimiento durante el mes de mayo y primera mitad de junio. Frente a niveles de precipitación esperados de 58 mm y 157 mm para mayo y junio, en el Distrito Federal se alcanzaron promedios de 109.2 mm y 183.6 mm respectivamente. Adicionalmente, los buenos resultados que continuaron presentándose en las reubicaciones de acuerdo a criterios de inteligencia y potencial de mercado, motivaron una ampliación de las mismas para el período, alcanzándose el 6% de la base de teléfonos en fondo. Este hecho incrementó el nivel de teléfonos en tránsito, mismos que vieron retrasado su proceso de acreditación en las nuevas ubicaciones por efecto de las precipitaciones. Afectaron también aunque en menor grado un mayor vandalismo en zonas del oriente del D.F. con tradicional buen desempeño así como una ligera migración de clientes en algunas zonas hacia dos competidores que redujeron desde principios de año precios de llamada a celular (primer minuto de llamada celular de 6 a 4 pesos, frente a 6 pesos manejados por ALTA y 4 pesos por subsiguientes minutos, al igual que ALTA).

De acuerdo al planteamiento realizado durante el bimestre pasado, continúa el programa de transformación operativa que incorpora criterios de potencial de mercado en procesos de campo así como ampliación de la capacidad vía inversión en infraestructura, negociación con proveedores para agilización del abastecimiento de líneas en reubicación punto por punto (ya abordada en el boletín anterior, fundamental para la entrada en zonas de gran oportunidad evitando a la competencia y sosteniendo precio) y nuevas medidas de seguridad antivandalismo, entre otras. La ejecución de las acciones incorporadas al programa se extiende, tal y como se anunció en el pasado boletín, durante 6 meses, finalizando en octubre y

mostrando sus primeros efectos en noviembre al concluir la temporada de lluvias.

Influyeron positivamente mejores condiciones climáticas para el final de junio, buenos resultados de reubicaciones de acuerdo a criterios de inteligencia y potencial de mercado, sobre todo en la zona oriente del D.F., dando como resultado un rendimiento en el bimestre que en su conjunto alcanzó un 17.85%, 1.15 puntos abajo del esperado, aunque mostrando una tendencia de recuperación en el último tercio de junio que llevó a alcanzar el máximo esperado de 19.75% para el día 24 y un promedio en la última semana de 19.44%, más cercano al 19.69% alcanzado para este mismo bimestre durante 2006, aunque lamentablemente lejos de esta cifra en su promedio.

julio-agosto 2007

Expectativa de lluvias similar al mismo período del año pasado y tendencia de último tercio de junio abren posibilidades para buen desempeño en el mes de julio que, no obstante, se verá afectado por el final del período de clases. Consolidación de reubicaciones realizadas en el período pasado y regreso a clases en agosto apoyarán la recuperación en ese mes; afectarán nuevas reubicaciones e inicio de lluvias torrenciales para la tercera semana de agosto, para en promedio alcanzar un rendimiento que estimamos oscile entre 18.80% y 19.30%.

La tendencia de recuperación observada durante los últimos 10 días del mes de junio estimamos pueda continuar apoyada en buenas condiciones climáticas durante la primera quincena del mes de julio (el mapa de diferencias en las condiciones de humedad provisto por el INIFAP, Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (SAGARPA), muestra una cercanía en las lluvias de julio al promedio esperado en el mes), permitiendo un buen desempeño de los teléfonos y la acreditación de los teléfonos reubicados en el bimestre anterior, alcanzando máximos entre 20.00% y 20.30%. La entrada del período vacacional afectaría la tendencia creciente para ajustarse a la baja a finales del mes de julio y volverse a recuperar con el inicio de clases en la segunda quincena de agosto. Afectarán positivamente las nuevas medidas antivandalismo a iniciar en el período (consignaciones de acuerdo a nuevas estrategias legales) así como la estimada agilización en la entrega de líneas por parte de los proveedores al efecto.

En preparación a la intensificación de las lluvias durante la última semana del mes de agosto y mes de septiembre, y como medida que en el tiempo disminuya la dependencia entre rendimiento y nivel de precipitaciones, se incorporarán mediciones pluviales en 180 puntos dentro del D.F. y zona conurbada a los mapas de potencial de mercado, permitiendo privilegiar zonas con menor impacto en época de lluvias. Estas medidas en conjunto con las ya mencionadas en relación a cambios operativos, permitirán alinear condiciones para una recuperación marcada observable durante el mes de noviembre tras la finalización del período de lluvias.

Afectarán negativamente, aunque forman parte de las medidas que soportarán los resultados mencionados en el párrafo anterior, las nuevas reubicaciones con el aumento de teléfonos en tránsito y consiguientes períodos de acreditación.

(Pág. 4)

Temperatura y precipitaciones 2006-2007

| | Histórico | | | | Pronóstico | |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|--------|
| | * jul-sep | * oct-dic | * ene-mar | * abr-jun | jul | ago |
| Mínimas °C | 9.34°C | 3.49°C | 3.8°C | 7.59°C | 12°C | 12°C |
| Media °C | 16.78°C | 14.78°C | 14.96°C | 19.02°C | 16°C | 17°C |
| Precipitaciones | 162.88 mm | 41.58 mm | 12.14 mm | 94.64 mm | 182.9 mm | 173 mm |
| Atardecer | 19:54 | 18:03 | 18:33 | 20:03 | 20:17 | 20:03 |
| Festivos y Domingos | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 4 |

* promedio

Temperaturas Bajas: Podría representar un impacto negativo en la medida que estas se presenten entre 7:00 y 11:00 pm, de lo contrario no perjudicaría en los ingresos.

Atardecer: Una mayor cantidad de horas de luz tiene un impacto positivo sobre el número de llamadas realizadas diariamente.

Precipitaciones: Cuando se presentan en forma esporádica o con intensidad media tienen un ligero impacto sobre el rendimiento, cuando son torrenciales el impacto es mayor.

Domingos y días festivos: En general son los días de menor número de llamadas, a excepción de los días festivos como 14 de febrero, 10 de mayo y día del padre, que incrementan considerablemente las llamadas.

Tabla elaborada por ALTA Rendimientos Inteligentes con información del SMN, sobre el nivel de lluvias registrado en D.F., Edo.Mex., Guanajuato y Michoacán, de julio 2006 a junio 2007 y pronósticos nacionales para julio y agosto 2007 publicados por The Weather Channel.

Fuente:
Servicio Meteorológico Nacional (Históricos)
The Weather Channel (Pronósticos)

Recomendaciones

Título: El mercado es la cura
Autor: Ricardo J. Galarza
Fuente: Expansión

Coimbatore Krishnarao Prahald, mejor conocido como CK Prahald, es uno de los pensadores de estrategia empresarial más influyentes del mundo. De origen hindú y titular de la cátedra de Estrategia Corporativa de la Universidad de Michigan, Prahald es también uno de los consultores empresariales más reconocidos a nivel global y cuenta entre sus clientes a firmas de la talla de AT&T, Citicorp, Oracle y Unilever.



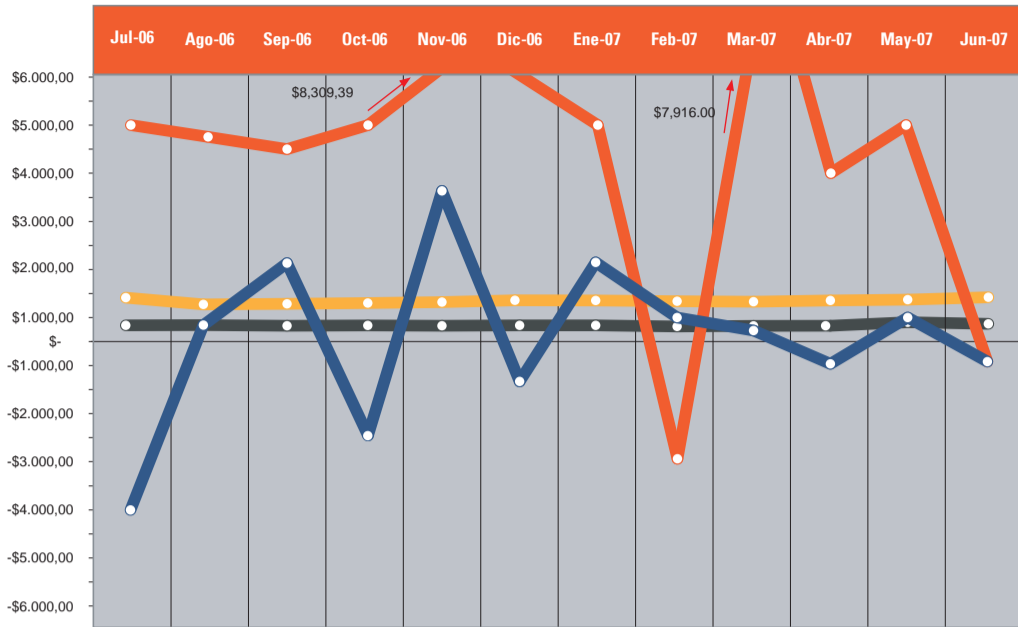
En su libro *La fortuna en la base de la pirámide: erradicando la pobreza a través de las utilidades*, Prahald esgrime que el mercado más interesante y de mayor crecimiento se encuentra donde uno menos lo espera: en la base de la pirámide. En el estudio, el académico sostiene que si las multinacionales –asesoradas por organizaciones de la sociedad civil– orientaran sus negocios a captar el enorme mercado que representan ésta base del mundo, incrementarían significativamente sus utilidades al tiempo que solucionarían el problema de la pobreza.

Expansión entrevistó a este teórico que ha sacudido a los negocios y que estará próximamente en el país, como ponente de ExpoManagement 2007 y donde comentó: "Lo que quiero decir cuando digo erradicar la pobreza a través de las utilidades, es que es posible erradicar la pobreza con sistemas de mercado eficientes... Cuando usted tiene un mayor consumo, por ejemplo, en rubros como las comunicaciones y los servicios financieros, eso cambia su estándar de vida y los patrones de su estándar de vida y aumenta sus ingresos".

Prahald presenta en su libro una serie de ejemplos de grandes empresas que ya están atacando esos mercados en la actualidad. Éstas compañías, sostiene, han adoptado lo que él llama "la filosofía de la base de la pirámide" y contribuido a reducir lo que denomina como "la pena de pobreza". <

Le invitamos a consultar el artículo completo en nuestra página de Internet
www.altaproduce.biz/boletinformativo

Comparativa de rendimientos



* Cifras en pesos

| Instrumento de Inversión | Total de rendimientos obtenidos en pesos | % anual de rendimiento |
|--------------------------|--|------------------------|
| Cetes | \$ 7,173.73 | 7.17 |
| BMV | \$ 50,252.32 | 50.25 |
| Fondo en dólares | -\$ 0.80 | -0.00 |
| ALTA | \$ 19,118.74 | 19.12 |

Capital invertido en pesos: 100,000.00

NOTAS

- Para hacer comparables los rendimientos obtenidos se consideraron algunas de las alternativas existentes en el mercado, tomando en cuenta los siguientes elementos:

1. El capital inicial y final es el mismo.
2. El pago de rendimientos es mensual vencido y por ello no se integra el rendimiento al capital.

- Se consideraron las tasas cetes a 28 y 91 días, y mediante un interpolación se obtuvo la tasa ajustada al número de días de cada mes.

- Para el caso de la inversión en teléfonos en ALTA, se tomaron 100,000 pesos a pesar de que la inversión en 6 teléfonos sería de 99,000 pesos, llevándose a cabo el cálculo necesario para que el rendimiento corresponda a

los 100,000 pesos mencionados.

- En todos los casos, la información obtenida corresponde al último día de cada mes, a excepción de la inversión en ALTA en el que se toma la fecha de corte del contrato.

- Fuente tipo de cambio: Banco de México, tipo de cambio FIX.

- Fuente cetes: Banco de México.

- Fuente IPC: INEGI.

- Fuente rendimiento ALTA contrato 323 de 6 teléfonos de 16,500 en modalidad de fondo. El rendimiento mostrado es bruto.

- Fuente Tasa fondo en USD: Federal Reserve.

Nuevo Estado de cuenta

Atendiendo a los comentarios que nos han compartido a través de las encuestas de calidad, a continuación les presentamos el nuevo diseño de nuestro estado de cuenta, mismo que será liberado durante el mes de agosto. Con éste nuevo estado de cuenta nuestros inversionistas podrán dar un seguimiento más preciso al comportamiento de su inversión, en un esquema de información más claro y eficiente que además, incorpora elementos de seguridad, un papel más ligero y una distribución de los datos pensada especialmente en hacer más sencilla la interpretación de los mismos.

ALTA en cifras

Número actualizado de teléfonos: **11,374**

Tamaño de cartera: **\$183,367,995**

Contratos: **600**

Zonas de operación
en delegaciones
y municipios:

62

**Distrito Federal, Estado de México,
Michoacán y Guanajuato**

\$ 222,306,768 Ingresos al cierre de 2006

\$ 98,038,447 Ingresos a mayo 2007

| Rendimiento Promedio Bimestral | | Fondo |
|--------------------------------|---------------|--------|
| 2006 | ene-feb 2006 | 17.60% |
| | mar-abr 2006 | 17.99% |
| | may-jun 2006 | 19.69% |
| | jul-ago 2006 | 19.65% |
| | sept-oct 2006 | 18.62% |
| | nov-dic 2006 | 18.86% |

* Los rendimientos publicados en este boletín pertenecen al rendimiento promedio de teléfonos en fondo versión 16,500 pesos.

| Rendimiento Promedio Bimestral | | Fondo |
|--------------------------------|--------------|--------|
| 2007 | ene-feb 2007 | 18.05% |
| | mar-abr 2007 | 17.38% |
| | may-jun 2007 | 17.85% |

Resultado 2007 de Encuestas de Calidad:

9.71 Promedio de ene-feb 2007

9.35 Promedio de mar-abr 2007

9.21 Promedio de may-jun 2007

Cifras al 30 de junio 2007

Para cualquier duda o comentario en relación a estas cifras con gusto recibiremos su llamada en nuestro departamento de atención a clientes al teléfono 1055 5777 ext 131 en donde con gusto le atenderemos.

Noticias

Encuesta "Perfil de Inversión"

La cercanía con nuestros inversionistas y sus necesidades es uno de los elementos más importantes en la estrategia de servicio de ALTA. Con esta intención a partir del mes de julio iniciamos la aplicación de la encuesta "Perfil de Inversión", la cuál nos permitirá conocer sus prioridades a la hora de seleccionar una alternativa de inversión, para incorporarlas en nuestros programas de atención a clientes y estrategias comerciales, en la búsqueda de una más satisfactoria experiencia de inversión.

Cabe mencionar que la misma será manejada con estricta confidencialidad y para uso exclusivo de ALTA Rendimientos Inteligentes, en apego a la cláusula de confidencialidad contenida en su contrato de inversión.

Para cualquier duda o comentario en relación a esta encuesta nos ponemos a sus órdenes en el departamento de Relación con Inversionistas en los tels. 10555777 ext 145 y 130. <

continación de "Solución Directa inicia la colocación de microcrédito"

Es así como en un entorno caracterizado por: a) la baja penetración de los intermediarios financieros en el otorgamiento de crédito productivo, b) dinámico por la entrada de nuevos participantes, y c) con un enorme potencial por el tamaño y características de nuestro mercado objetivo; nace Solución Directa como un intermediario financiero que tiene la visión de ser el más exitoso en sus zonas de influencia y en el cumplimiento de su misión de proveer servicios financieros incluyentes, generando oportunidades de desarrollo para sus clientes, colaboradores e inversionistas. <

continación de Análisis y expectativas

En resumen se espera se reduzca la diferencia entre los resultados a alcanzar en el periodo y los obtenidos en el mismo periodo del año pasado aun contando con que el año pasado las movilizaciones postelectorales ayudaron a compensar el efecto vacacional generando resultados para el bimestre julio - agosto ligeramente superiores a las esperadas. El rendimiento promedio estimamos se encuentre entre 18.80% y 19.30%. <

ALTA

Rendimientos Inteligentes

Prado norte # 145 | Col. Lomas de Chapultepec | C.P. 11000 | México D.F.
Tels. (55) 10 555 777 | (55) 26 232 793 | info@altaproduce.biz | www.altaproduce.biz