



# Presentación Corporativa 2T18

UNIFIN FINANCIERA S.A.B. DE C.V. SOFOM ENR

[www.unifin.com.mx](http://www.unifin.com.mx) • 01800.211.9000



## Evolución de la Compañía

UNIFIN tiene una sólida trayectoria en el mercado local e internacional



## Evolución del portafolio

El portafolio de UNIFIN ha crecido consistentemente, manteniendo bajos índices de cartera vencida



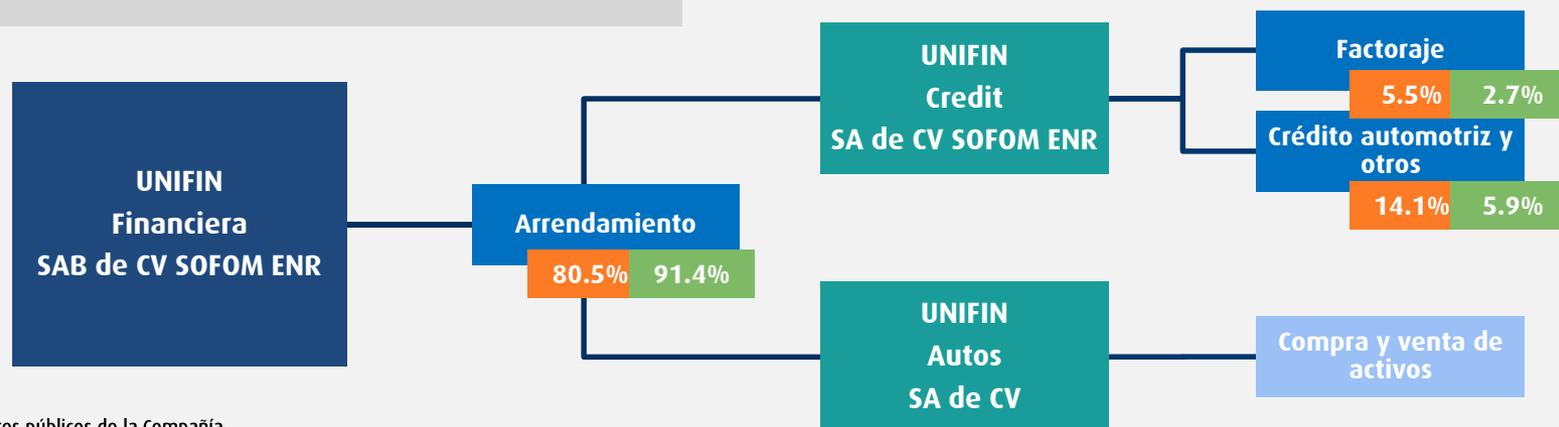
## Perfil de la compañía y métricas seleccionadas

### Resumen Corporativo

- 1** Arrendadora independiente #1<sup>(1)</sup> en América Latina (25 años de operación)
- 2** La cartera de crédito y la utilidad neta han crecido a una TACC de 2014 a 2017 de 54% y 54%, respectivamente
- 3** Alta rentabilidad, presentando un ROAE <sup>(2)</sup> y ROAA <sup>(3)</sup> de 30% y 4%, respectivamente en los últimos 4 años
- 4** Sólida calidad de activos con un índice de cartera vencida<sup>(4)</sup> menor al 1% históricamente
- 5** Enfocada en el segmento PyME

### Información Financiera Seleccionada

Activos	Portafolio Total/ Índice CV	Capital Contable	Utilidad Neta	ROAE	ROAA	Capital Contable/ Activos
67,855	48,116 / 0.8%	12,726	406	21.2%	3.4%	17.3%



Fuente: Reportes públicos de la Compañía

(1) Fuente: The Alta Group con información a 2016.

(2) ROAE: Retorno sobre capital promedio.

(3) ROAA: Retorno sobre activos promedio.

(4) Cartera vencida se contabiliza a partir de 30 días de la fecha de pago.

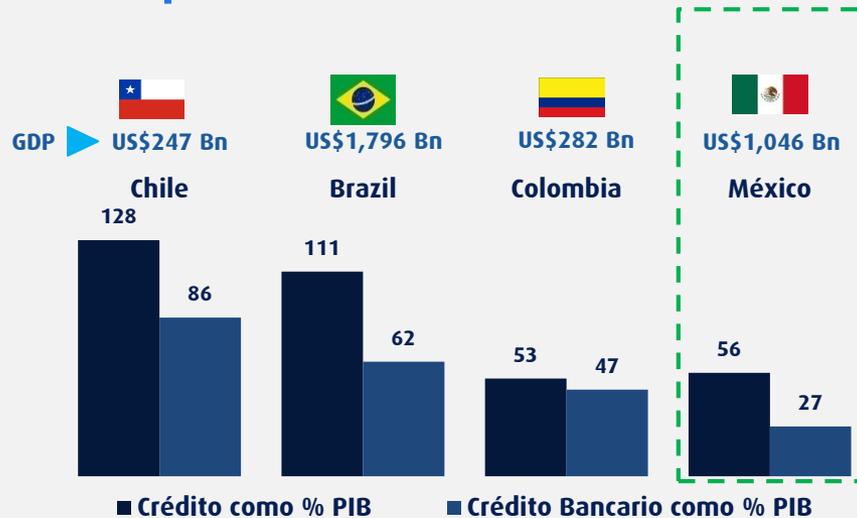
Como % del portafolio

Como % de los ingresos totales

- 1 Liderazgo -** Empresa líder en arrendamiento puro en un Mercado con gran potencial de crecimiento
- 2 Proceso de originación -** Proceso eficiente de originación de créditos, soportado por políticas integrales de administración de riesgos
- 3 Rentabilidad -** Desempeño financiero sano con sólidos crecimientos y rentabilidad
- 4 Calidad del portafolio -** Basta diversificación del portafolio con baja concentración en la base de clientes
- 5 Flexibilidad financiera -** Desempeño financiero sano entregando sólidos crecimientos y rentabilidad
- 6 Plataforma en expansión -** Estructura comercial en expansión, plataforma nacional y presencia regional en consolidación
- 7 Experiencia en el sector-** Equipo directivo experimentado, gobierno corporativo robusto y mejores prácticas de la industria

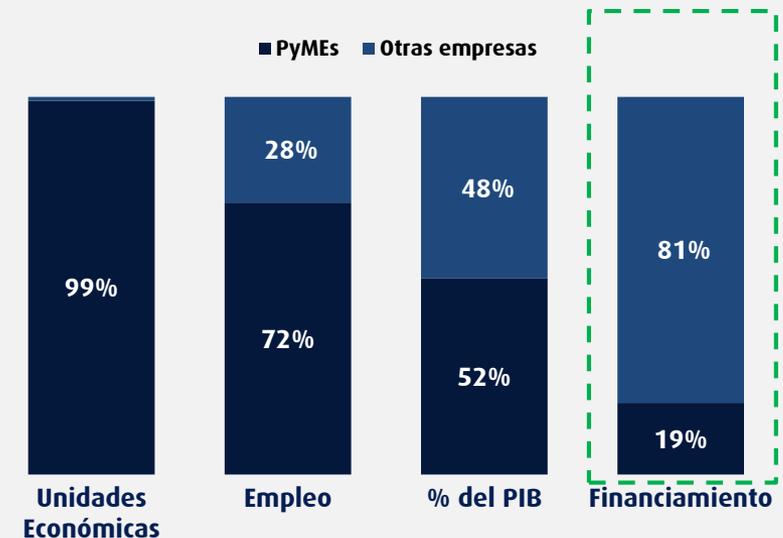
## Penetración del mercado PyME

Las empresas continúan sub-atendidas en México ...



Source: World bank (2016)

... especialmente en el segmento PyME



Source: INEGI as of 2014 and CNBV as of 2017.

## El arrendamiento operativo atiende las necesidades de las PyMEs

Uso de bienes de capital sin necesidad de adquirirlos

Sin necesidad de recurrir a capital o deuda bancaria

Los pagos de arrendamiento son gastos operativos deducibles de impuestos

- Incrementar la participación de mercado dentro del segmento PyME
- Oferta de productos única comparada con la banca tradicional
- Enfocados en continuar expandiendo nuestro backlog de prospección de clientes
- Maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo de nuestro portafolio

El arrendamiento puro permite a las PyMEs el uso de bienes de capital sin tener un impacto relevante en su liquidez

## UNIFIN se encuentra en proceso de consolidar su presencia nacional

Enfocándose en las principales regiones económicas de México



Distribución de PyMEs por estado (%)



Distribución del PIB por estado (%)



Las 14 regiones en las que UNIFIN tiene presencia física representan 63.1% del PIB de México y el 57.6% de las PyMEs... además, dicha presencia incluye las 5 regiones con mayor número de PyMEs

Fuente: Reportes públicos de la Compañía, INEGI.

## Competidores y resumen del mercado

### Compañías de arrendamiento relevantes en México

UNIFIN es la arrendadora independiente #1 de Latinoamérica<sup>(1)</sup>

#### Locales o independientes



#### Relacionadas a grupos financieros



#### Internacionales



#### Marca específica / especializadas



### Cartera de crédito PyME por institución<sup>(2)</sup>



<sup>1</sup> Fuente: The Alta Group 2016

<sup>2</sup> Fuente: Banxico a septiembre 2016.

<sup>3</sup> Portafolio de UNIFIN a 6M18

## Know-how

- 25 años de operación, atendiendo principalmente al segmento PyME
- Sistemas y tecnología hechos a la medida
- Procesos de operación y cobranza robustos
- Modelo de análisis de crédito hecho a la medida (16 *scorecards*)

## Escala y presencia

- Activos Totales de Ps. 67,855 millones al cierre de Junio 2018
- 565 empleados y oficinas en 14 ciudades en las principales zonas económicas del país
- Infraestructura establecida para sostener el crecimiento esperado
- Alto volumen de compras nos permite negociar con proveedores y concesionarias

## Capital y fondeo

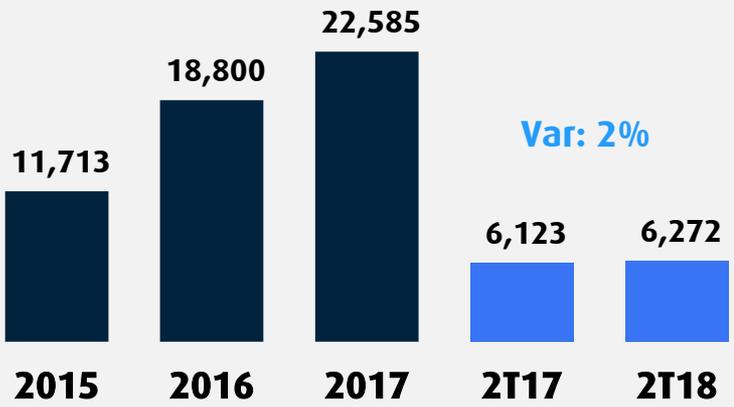
- Capital Contable de Ps. 12,726 millones al cierre de Junio 2018
- Acceso a múltiples y competitivas fuentes de financiamiento
- Bursatilizaciones, deuda pública (local and internacional), deuda bancaria, créditos de banca de desarrollo y sólida generación de flujo de efectivo

<b>1</b>	<b>Prospección de clientes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Área centralizada dedicada a definir potenciales clientes por región</li></ul>
<b>2</b>	<b>Solicitud</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Información Financiera</li><li>• Declaraciones Fiscales</li><li>• Perspectiva para el sector</li></ul>
<b>3</b>	<b>Buró de crédito y legal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Historial de Incumplimiento</li><li>• Historial de Cartera Vencida</li><li>• Historial de Litigios</li></ul>
<b>4</b>	<b>Referencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se requieren referencias bancarias y comerciales</li></ul>
<b>5</b>	<b>Valuación de activos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estimación de valor residual y relación crédito-valor</li><li>• Estimación de valor en el mercado secundario</li></ul>
<b>6</b>	<b>Comité de crédito</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis e interpretación</li><li>• Comités electrónicos, presenciales y corporativos (dependiendo del tamaño de la operación)</li></ul>
<b>7</b>	<b>Renovaciones / venta de activos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 82% de los clientes renuevan sus contratos de arrendamiento</li><li>• 100% de los activos son vendidos al final del contrato</li></ul>

**Tasa de aceptación ~40%**

## Arrendamiento

TACC '15-'17: 39%



**Destino**  
% de la cartera total

**Mercado objetivo**

**Monto**

**Volumen de originación**

**Saldo de cartera**

**Plazo promedio (meses)**

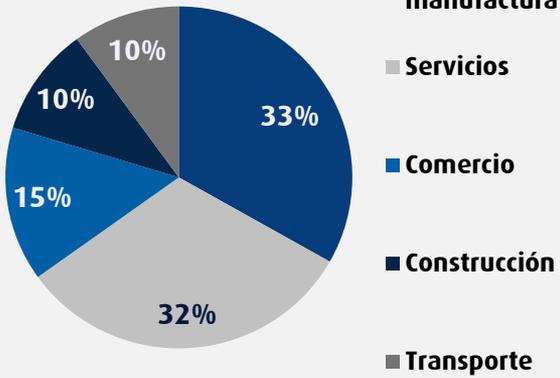
**Número de clientes**

**Plazo**

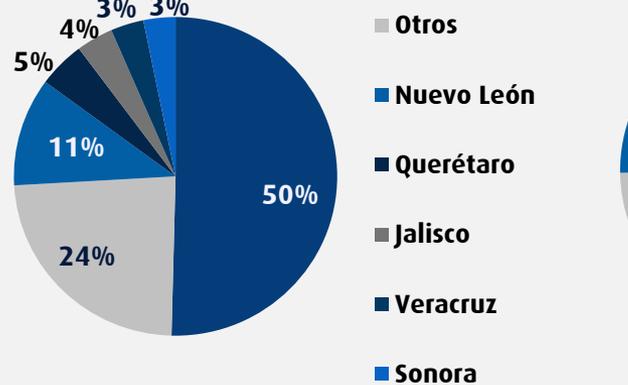
Leasing	
<b>Destino</b>	Maquinaria, equipo y vehículos
<b>% de la cartera total</b>	80.5%
<b>Mercado objetivo</b>	PyMEs y personas físicas con act. empresarial
<b>Monto</b>	Ps. 100,000 - 150,000,000
<b>Volumen de originación</b>	6,272
<b>Saldo de cartera</b>	38,712
<b>Plazo promedio (meses)</b>	40
<b>Número de clientes</b>	4,592
<b>Plazo</b>	12-48 meses

El principal producto es el arrendamiento, el cual representa 80% y 91% del portafolio y los ingresos al 2T18, respectivamente

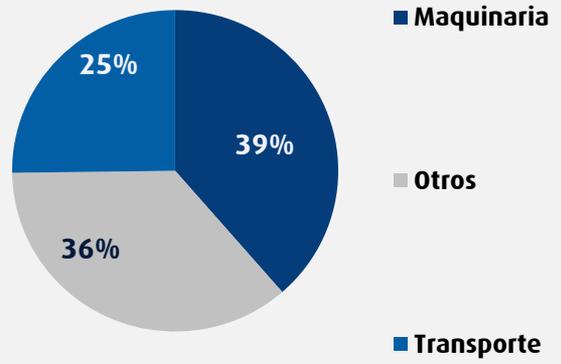
### Sector económico



### Zona geográfica



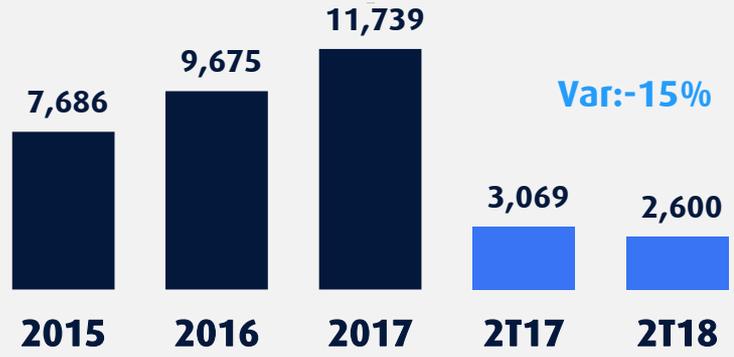
### Tipo de activo



Nota: Otros créditos representan 10.0% del portafolio total.  
Fuente: Reportes Públicos de la Compañía.

## Factoraje

TACC '15-'17: 24%

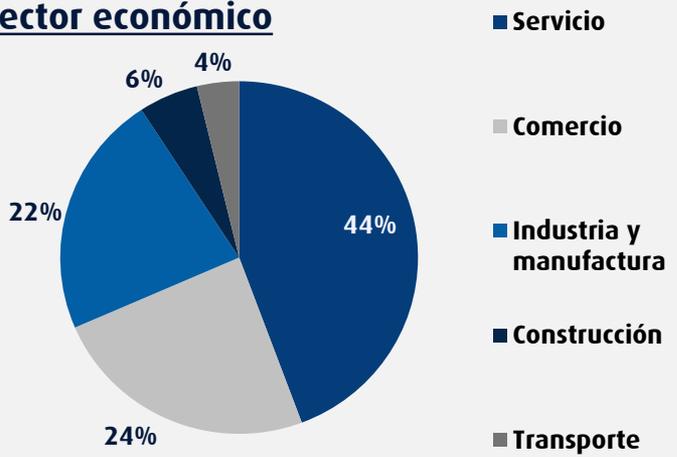


<b>Destino</b>	% de la cartera total
<b>Mercado objetivo</b>	
<b>Monto</b>	
<b>Volumen de originación</b>	
<b>Saldo de cartera</b>	
<b>Plazo promedio (días)</b>	
<b>Número de clientes</b>	
<b>Plazo</b>	

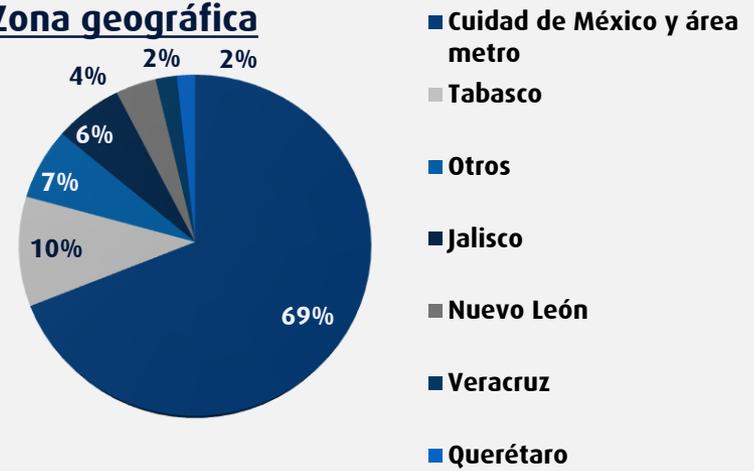
Factoraje	
<b>Capital de Trabajo</b>	5.5%
<b>PyMEs y Personas Físicas con act. empresarial</b>	Ps. 500,000 - 150,000,000
<b>Volumen de originación</b>	2,600
<b>Saldo de cartera</b>	2,626
<b>Plazo promedio (días)</b>	95
<b>Número de clientes</b>	1,156
<b>Plazo</b>	8-180 días

El negocio de factoraje representa 5.5% y 2.7% del portafolio y de los ingresos al cierre del 2T18, respectivamente

### Sector económico



### Zona geográfica



Fuente: Reportes Públicos de la Compañía.

## Crédito automotriz

TACC '15-'17: 101%

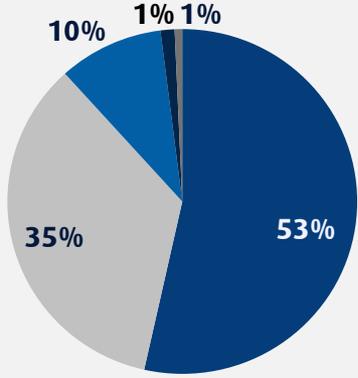


- Destino**
- % de la cartera total**
- Mercado Objetivo**
- Monto**
- Volumen de originación**
- Saldo de cartera**
- Plazo promedio (meses)**
- Número de clientes**
- Plazo**

Crédito automotriz	
Destino	Cualquier tipo de vehículo
% de la cartera total	4.1%
Mercado Objetivo	PyMEs y Personas Físicas
Monto	Hasta 80% del valor del vehículo
Volumen de originación	343
Saldo de cartera	1,962
Plazo promedio (meses)	33
Número de clientes	2,220
Plazo	12-60 meses

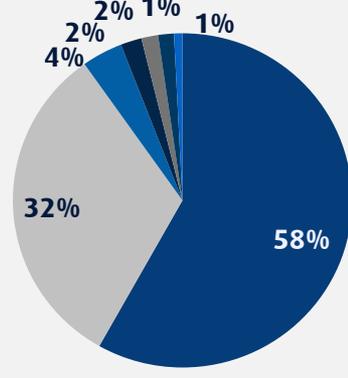
El negocio de crédito automotriz representa 4.1% del portafolio al cierre del 2T18

### Sector económico



- Servicios
- Transporte
- Comercio
- Ind. y manufactura
- Construcción

### Zona geográfica



- Cuidad de México y área metro
- Otros
- Guanajuato
- Querétaro
- Coahuila
- Hidalgo
- Morelos

Fuente: Reportes Públicos de la Compañía.

## Portafolio diversificado con una pulverizada base de clientes

+7,968 clientes

Cliente más importante  
representa <1.7%

Principales 25 clientes  
representan <17%

## Proceso de cobranza con múltiples etapas que se traduce en una cartera vencida debajo del 1%<sup>(1)</sup>

Proceso operado por distintos equipos especializados en cada etapa del proceso



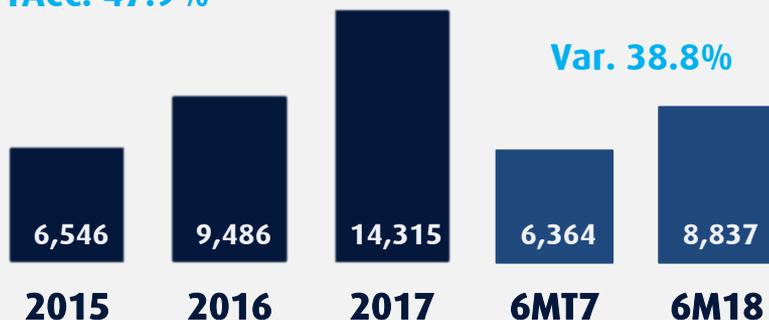
La cobranza se facilita debido a que UNIFIN mantiene la propiedad del bien

Los accionistas o equipo directivo de los clientes son personalmente responsables en caso de incumplimiento del contrato y de no devolver el activo

## Continuamente generando resultados positivos

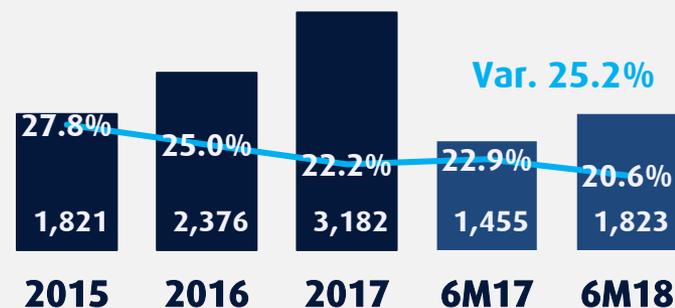
### Ingresos totales

TACC: 47.9%



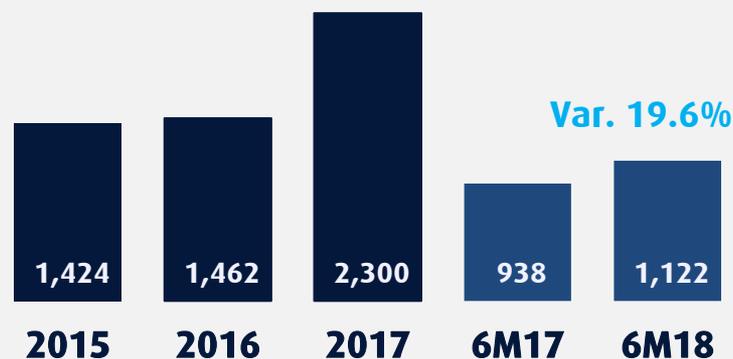
### Margen financiero nominal y margen financiero como % de ingresos

TACC: 32.2%



### Utilidad de operación

TACC: 27.1%



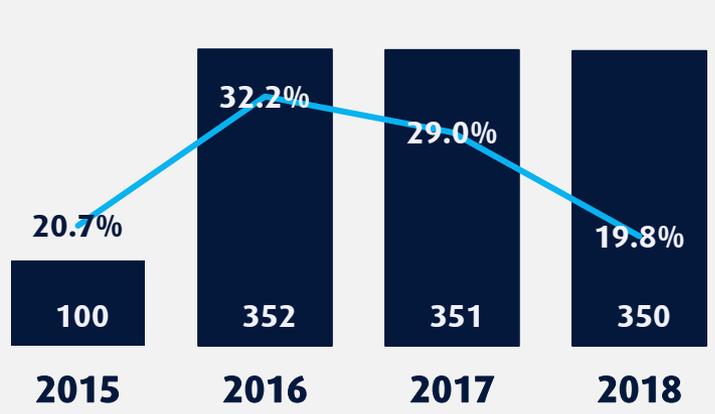
### Utilidad neta

TACC: 27.3%

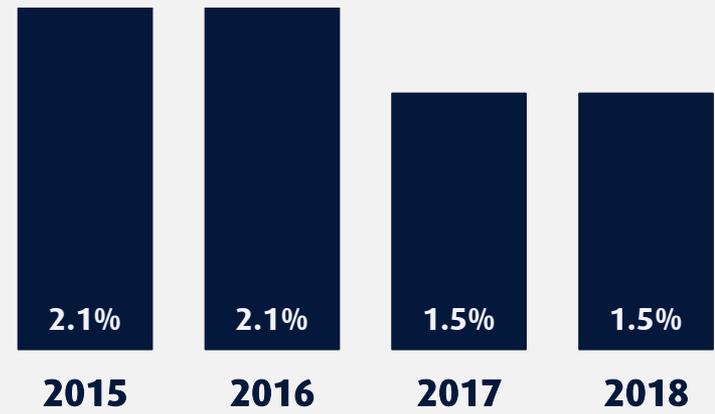


## Métricas de rentabilidad

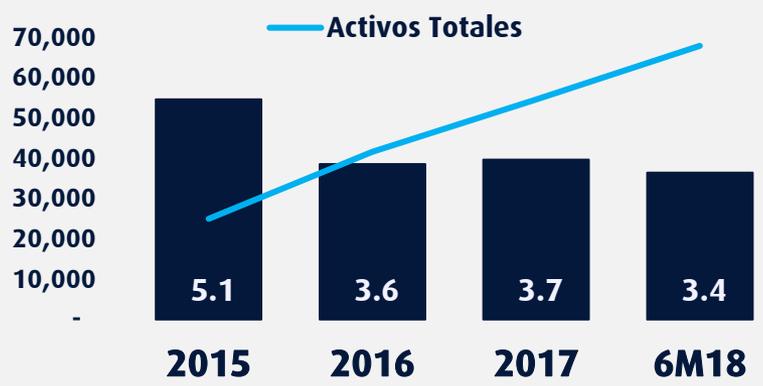
### Pago de dividendos (1)



### Rentabilidad por dividendo (2)



### ROAA (3)



### ROAE (4)



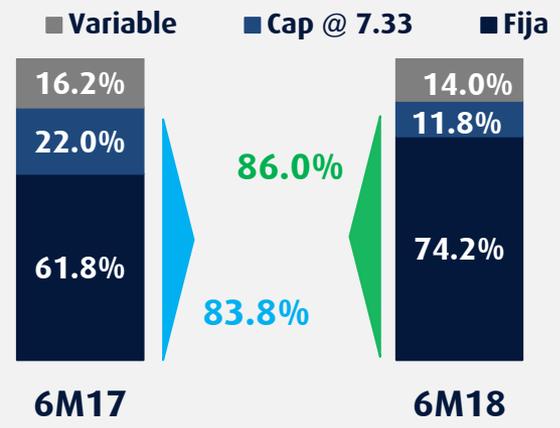
1) Calculado como dividendos pagados en el periodo dividido entre la utilidad neta del año anterior.  
 2) Calculado como dividendo por acción dividido por el precio de la acción antes del pago del dividendo.  
 3) Calculado usando la utilidad neta de los últimos 12 meses dividida entre el activo total promedio.  
 4) Calculado usando la utilidad neta de los últimos 12 meses dividida entre el capital contable promedio.

## Prudente manejo de riesgo y sólido perfil de fondeo

### Perfil de fondeo



### Perfil de vencimiento mejorado

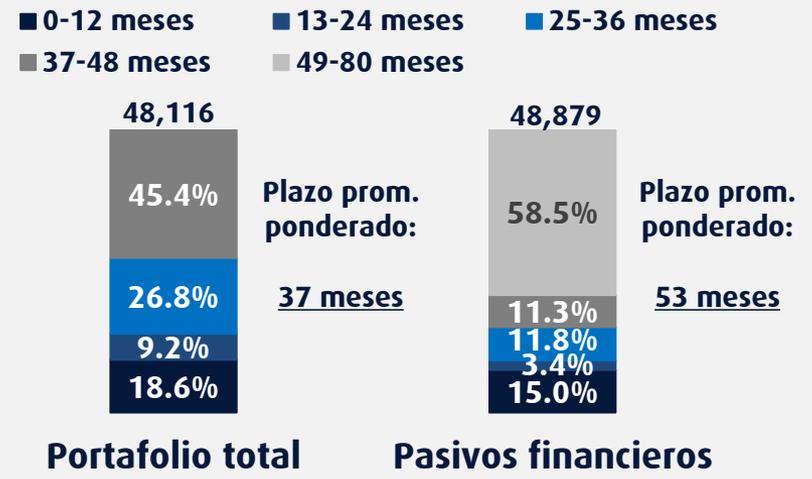


### Costo de fondeo

Tasa: 9.97%



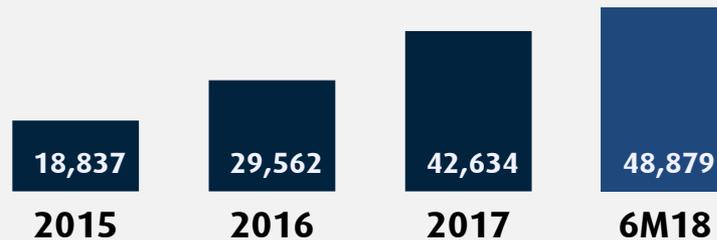
### Perfil de vencimiento



## Balance General sólido respaldado por un apalancamiento conservador

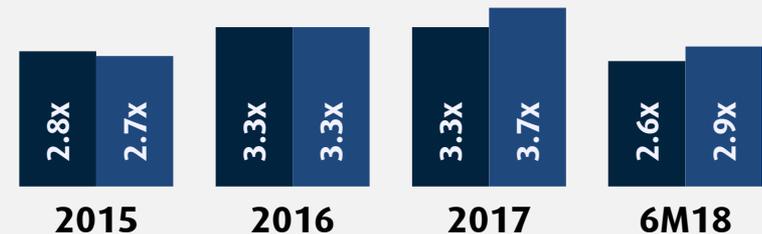
### Pasivos financieros (incl. bursatilizaciones)

TACC '15-'17: 50%



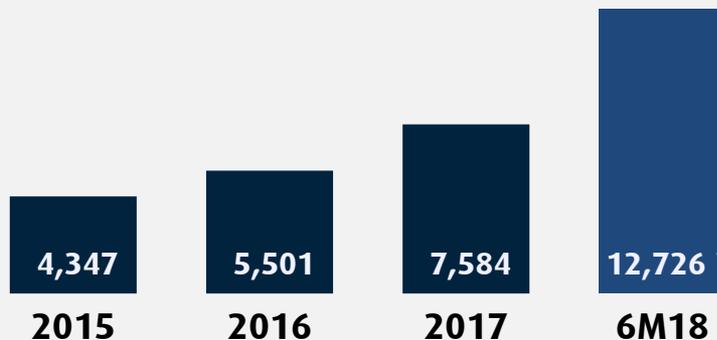
### Apalancamiento (excl. bursatilizaciones)

■ Apalancamiento financiero  
■ Apalancamiento financiero excl. MTM



### Capital contable

TACC '15-'17: 32%



### Capital contable / activos

■ Contable ■ excl. MTM



(1) Incluye Ps. 4,531 millones de las notas perpetuas subordinadas registradas a valor nominal sin reevaluación en el tiempo.

## UNIFIN ha mantenido un alto nivel de eficiencia operativa

### UNIFIN continúa creciendo su fuerza laboral...



### ...principalmente compuesta por una fuerza de ventas incentivada con una compensación variable...



### ...manteniendo niveles de eficiencia operativa sólida

Gastos Administrativos / Ingresos Totales

Índice de Eficiencia<sup>(1)</sup>

Ingresos por Empleado



Fuente: Reportes públicos de la compañía.

(1) Calculado como gastos operativos divididos entre la suma del margen financiero neto antes de reservas más comisiones netas.

## Unifin se compone de tres pilares (25 áreas)

### Business

- Arrendamiento
- Factoraje
- Crédito Automotriz
- Seguros
- Coordinación comercial
- Mercadotecnia
- Inteligencia de Negocio

### Operations

- Crédito
- Compras
- Valuación de Activos
- Mesa de Control Arrendamiento
- Mesa de Control Factoraje y Crédito Automotriz
- Documentación
- Contratos

### Administration and finance

- Contraloría Corporativa
- Finanzas Corporativas
- Tesorería
- Relación con Inversionistas
- Administración de Cartera
- Control Interno
- Jurídico
- Auditoría<sup>(1)</sup>
- Recursos Humanos
- Recursos Materiales
- Sistemas

## Fortalezas



**Sólida relación con nuestros clientes**



**Altos niveles de eficiencia operativa**



**Eficiente estructura de fuerza de ventas con capacidad para seguir creciendo la originación**

## Equipo directivo

	<b>Luis Barroso Gonzalez</b> CEO Experiencia en el sector financiero: 34
	<b>Sergio Camacho Carmona</b> CFO Experiencia en el sector financiero: 20
	<b>Rodrigo Balli Thiele</b> COO Experiencia en el sector financiero: 18
	<b>Gerardo Tietzsch Rodriguez-Peña</b> CBO Experiencia en el sector financiero: 18

## Consejo de administración

Rodrigo Lebois	• Presidente
Luis Barroso	• Relacionado
Rodrigo Balli	• Relacionado
Almudena Lebois Ocejo	• Patrimonial
Rodrigo Lebois Ocejo	• Patrimonial
Federico Chavez Peon	• Independiente
Jose Luis Llamas	• Independiente
Jose Luis Fernandez	• Independiente
Juan Marco Gutierrez	• Independiente
Enrique Castillo	• Independiente

## Comités ejecutivos

<b>Comité de auditoría y prácticas societarias</b> Aprueba, revisa y modifica lineamientos generales para el control interno y la auditoría	<b>Comité de planeación y finanzas</b> A cargo de la estrategia macroeconómica, financiera y de estructura de capital	<b>Comité de prevención de lavado de dinero</b> Asegura el cumplimiento de las obligaciones para evitar el lavado de dinero	<b>Comité de crédito</b> Revisa y aprueba las transacciones de entre Ps. 7.5 y Ps. 150 millones	<b>Comité de crédito corporativo</b> Revisa y aprueba las transacciones mayores a Ps. 150 millones
--	--	--	--	---

	2T18	2T17	% Var	6M18	6M17	% Var
Ingresos totales	4,450	3,664	21.5%	8,837	6,364	38.8%
Depreciación	(1,936)	(1,593)	21.5%	(3,732)	(2,853)	30.8%
Gastos por intereses y otros gastos	(1,641)	(1,252)	31.0%	(3,282)	(2,055)	59.7%
Margen financiero	873	819	6.7%	1,823	1,455	25.2%
% de los ingresos totales	19.6%	22.3%		20.6%	22.9%	
Gastos de admin. y promoción	(280)	(244)	14.5%	(546)	(439)	24.4%
% de los Ingresos totales	6.3%	6.7%		6.2%	6.9%	
Resultado de la operación neto	499	525	(5.0%)	1,122	938	19.6%
Impuestos a la utilidad	(104)	(137)	(23.7%)	(256)	(247)	3.6%
Resultado neto	406	403	0.8%	877	706	24.2%

\*Todas las cifras de esta presentación están expresadas en Ps. millones

	6M18	6M17	Var. %
<b>Activos</b>			
Disponibilidades	7,753	2,282	239.7%
Derivados de cobertura y caps	5,624	1,558	261.0%
Cartera de crédito vigente	5,541	5,774	(4.0%)
Cartera de crédito vencida	149	46	223.6%
<b>Cartera de crédito</b>	<b>5,690</b>	<b>5,820</b>	<b>(2.2%)</b>
Inmuebles, mobiliario y equipo - Neto	37,395	27,832	34.4%
Total otros activos	3,997	3,304	21.0%
<b>Total activo</b>	<b>67,855</b>	<b>46,088</b>	<b>47.2%</b>
<b>Pasivo y capital contable</b>			
Pasivos bursátiles y bancarios totales	49,751	35,643	39.6%
Total otras cuentas por pagar	5,378	5,188	3.7%
<b>Total pasivo</b>	<b>55,129</b>	<b>40,831</b>	<b>35.0%</b>
Capital contable	12,726	5,257	142.1%
<b>Total pasivo y capital contable</b>	<b>67,855</b>	<b>46,088</b>	<b>47.2%</b>
Cuentas de orden	36,612	25,632	42.8%

\*Todas las cifras de esta presentación están expresadas en Ps. millones

## Acerca de UNIFIN

UNIFIN es la empresa líder que opera en forma independiente en el sector de arrendamiento operativo en México, como empresa no-bancaria de servicios financieros. Las principales líneas de negocio de UNIFIN son: arrendamiento operativo, factoraje y crédito automotriz y otros créditos. A través de su principal línea de negocio, el arrendamiento operativo UNIFIN otorga arrendamientos para todo tipo de maquinaria y equipo, vehículos de transporte (incluyendo automóviles, camiones, helicópteros, aviones y embarcaciones) y otros activos de diversas industrias. UNIFIN, a través de su negocio de factoraje, proporciona a sus clientes soluciones financieras y de liquidez, adquiriendo o desconectando cuentas por cobrar a sus clientes o, en su caso, de los proveedores de sus clientes. La línea de crédito automotriz de UNIFIN está dedicada principalmente al otorgamiento de créditos para la adquisición de vehículos nuevos o usados.

Este comunicado puede contener en las declaraciones ciertas estimaciones. Estas declaraciones son hechos no históricos, y se basan en la visión actual de la administración de UNIFIN Financiera, SAB de CV, SOFOM ENR., de las circunstancias económicas futuras de las condiciones de la industria, el desempeño de la Compañía y resultados financieros. Las palabras “anticipada”, “cree”, “estima”, “espera”, “planea”, y otras expresiones similares, relacionadas con la compañía, tienen la intención de identificar estimaciones o previsiones. Las declaraciones relativas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de la operación principal y estrategias financieras y los planes de inversión de capital, la dirección de operaciones futuras y los factores o las tendencias que afectan la condición financiera, la liquidez o los resultados de operaciones son ejemplos de estimaciones declaradas. Tales declaraciones reflejan la visión actual de la administración y están sujetas varios riesgos e incertidumbres. No hay garantía que los eventos esperados, tendencias o resultados ocurrirán realmente, Las declaraciones están basadas en varias suposiciones y factores, inclusive las condiciones generales económicas y de mercado, condiciones de la industria y los factores de operación. Cualquier cambio en tales suposiciones o factores podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de las expectativas.



## David Pernas

**Director Financiamiento Corporativo y Relación  
con Inversionistas**

**T: +52 (55) 4162-8270**

**david.pernas@unifin.com.mx**

Presidente Masaryk 111 • Polanco • México D.F. 11560 • [www.unifin.com.mx](http://www.unifin.com.mx)

