



PODER PARA
TU NEGOCIO

Presentación Corporativa 1T19

Amplia Experiencia y Conocimiento

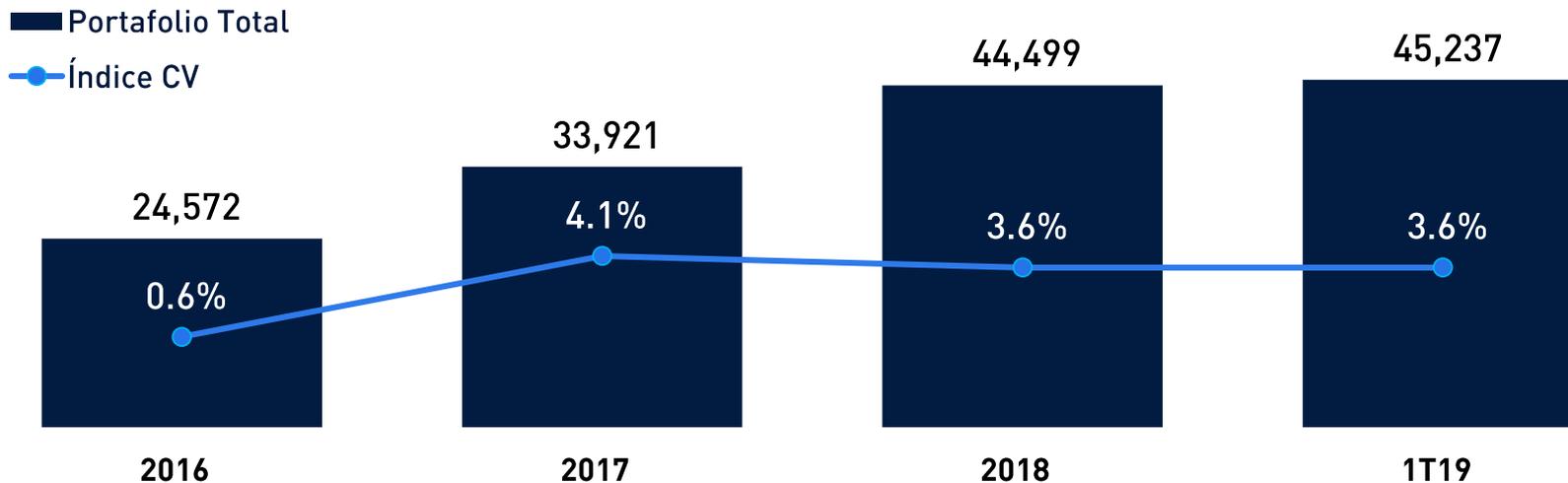
Evolución de la Compañía

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

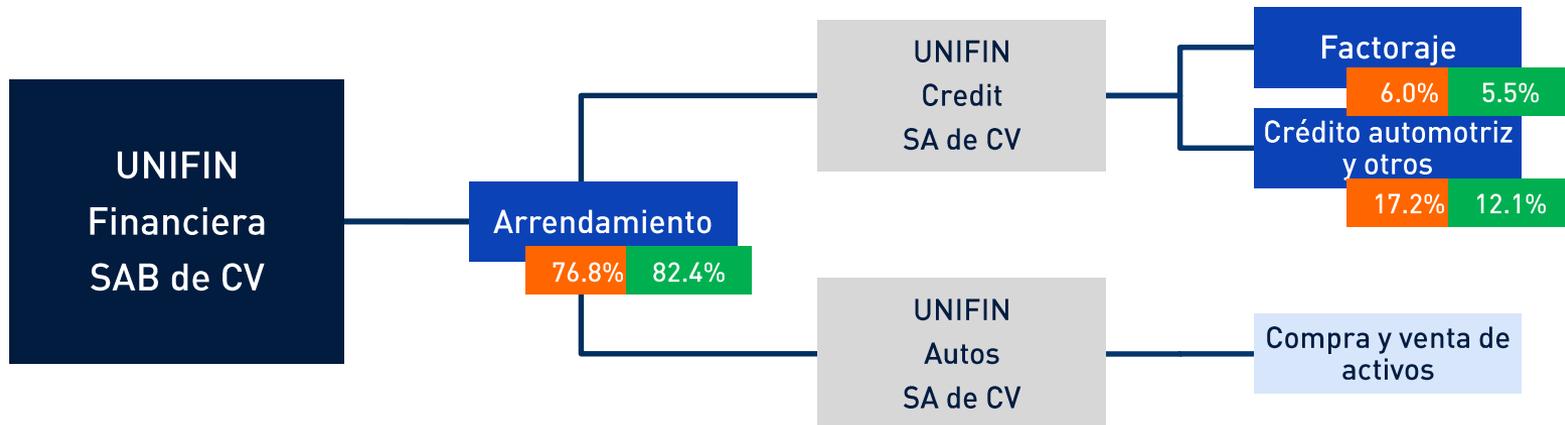


Resumen Corporativo

- 1 Arrendadora independiente #1⁽¹⁾ en América Latina (25 años de operación)
- 2 La cartera de crédito ha crecido a una TACC de 2016 a 2018 de 34.6%
- 3 Alta rentabilidad, presentando un ROAE ⁽²⁾ y ROAA ⁽³⁾ de 18.7% y 3.1%, respectivamente
- 4 Sólida calidad de activos con un índice de cartera vencida⁽⁴⁾ de 3.6%
- 5 Enfocada en el segmento PyME

Información Financiera Seleccionada

Activos	Portafolio Total/ Índice CV	Capital Contable	Utilidad Neta	ROAE	ROAA	Capital Contable/ Activos
61,915	45,237/ 3.6%	9,448	469	18.7%	3.1%	16.8%



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

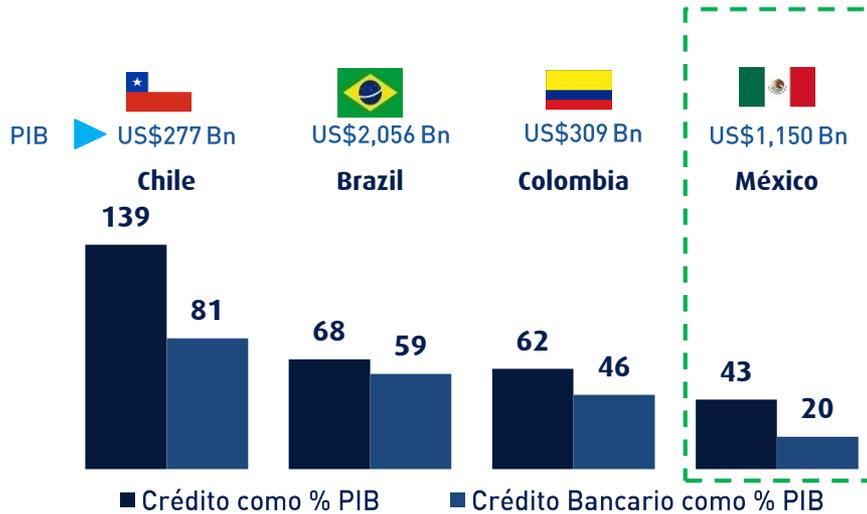
5 **Flexibilidad financiera -** Desempeño financiero sano entregando sólidos crecimientos y rentabilidad

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

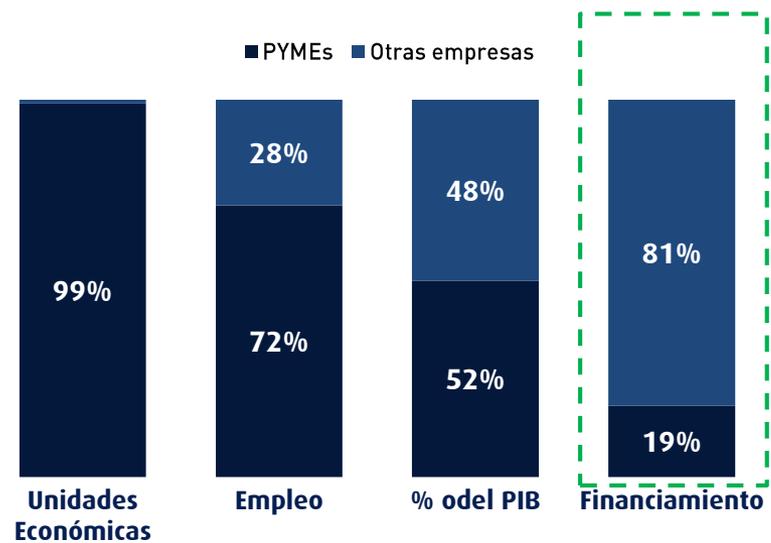
Penetración del mercado PYME

Las empresas continúan sub-atendidas en México...



Fuente: Bank for International Settlements & World bank (2017)

... especialmente en el segmento PYME



Fuente: INEGI 2014 y CNBV 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

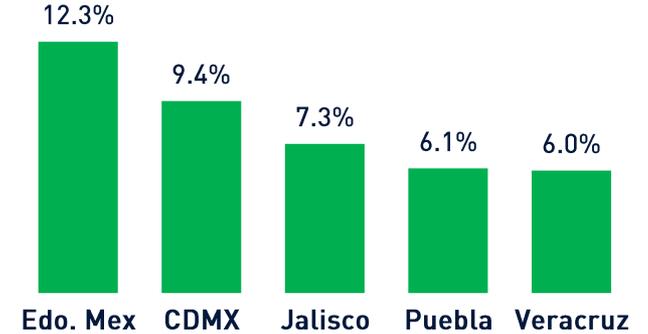
El arrendamiento puro permite a las PyMEs el uso de bienes de capital sin tener un impacto relevante en su liquidez

UNIFIN se encuentra en proceso de consolidar su presencia nacional

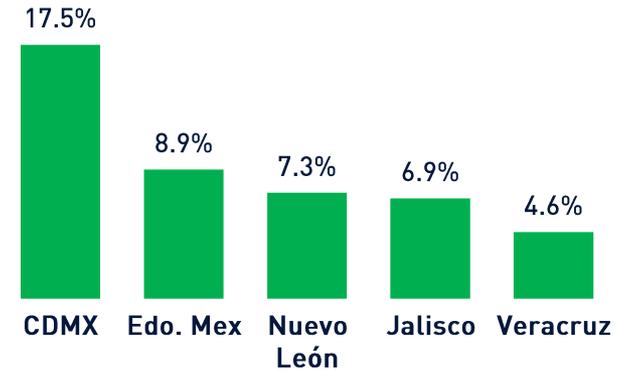
Enfocándose en las principales regiones económicas de México



Distribución de PyMEs por estado (%)



Distribución del PIB por estado (%)



Las 15 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

Competidores y resumen de mercado

Compañías de arrendamiento relevantes en México

UNIFIN es la arrendadora independiente #1 de Latinoamérica⁽¹⁾

Local / Independiente



Relacionadas a grupos financieros



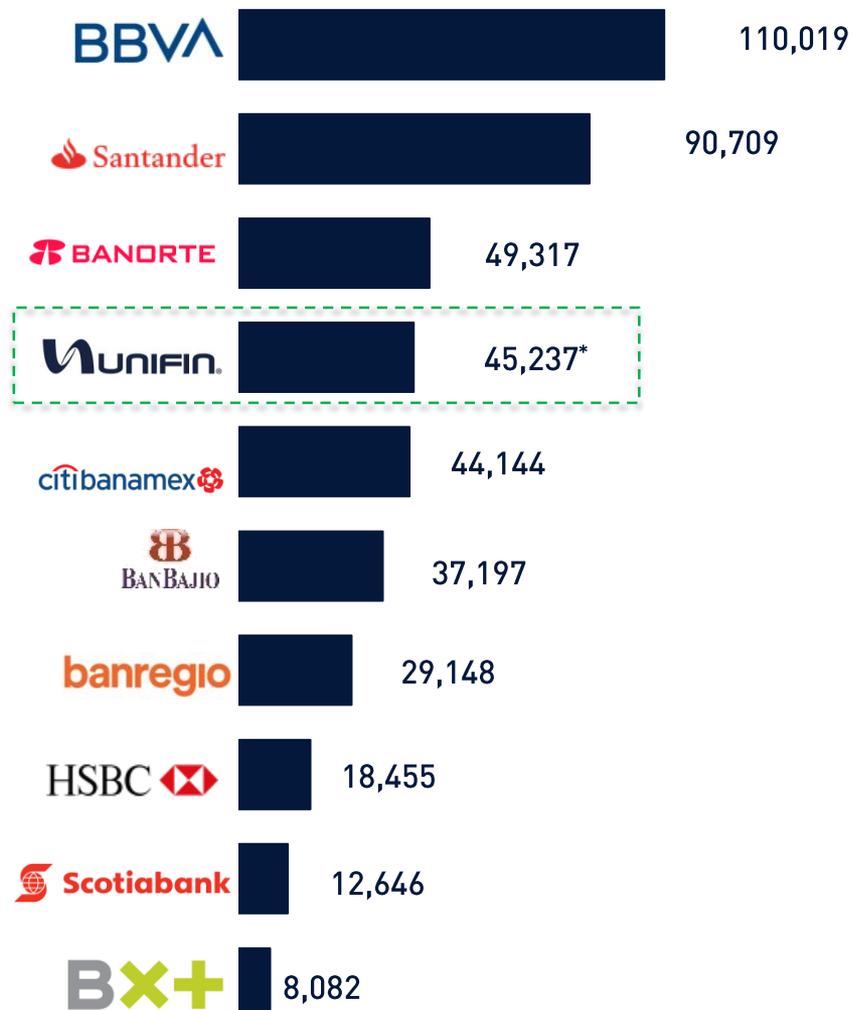
Internacionales



Marca específica / especializadas



Cartera de crédito PYME por institución⁽²⁾



¹ Fuente: The Alta Group 2016

² Fuente: CNBV a Enero 2019. Portafolio PyME.

*Portafolio de UNIFIN al 31 de marzo de 2019

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. 61,915 millones al cierre de marzo 2019
- 612 empleados y 15 oficinas en 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

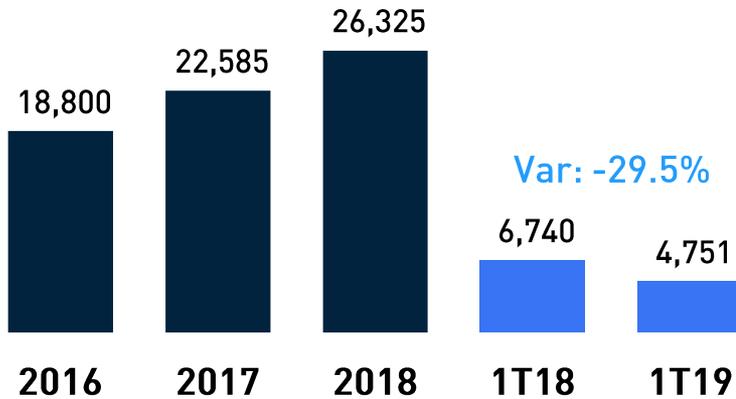
- Capital Contable de Ps. 9,448 millones al cierre de marzo 2019
- Acceso a múltiples y competitivas fuentes de financiamiento
- Bursatilizaciones, deuda pública (local and internacional), deuda bancaria, créditos de banca de desarrollo y sólida generación de flujo de efectivo

1	Prospección de clientes	<ul style="list-style-type: none">• Área centralizada dedicada a definir potenciales clientes por región
2	Solicitud	<ul style="list-style-type: none">• Información Financiera• Declaraciones Fiscales• Perspectiva para el sector
3	Buró de crédito y legal	<ul style="list-style-type: none">• Historial de Incumplimiento• Historial de Cartera Vencida• Historial de Litigios
4	Referencias	<ul style="list-style-type: none">• Se requieren referencias bancarias y comerciales
5	Valuación de activos	<ul style="list-style-type: none">• Estimación de valor residual y relación crédito-valor• Estimación de valor en el mercado secundario
6	Comité de crédito	<ul style="list-style-type: none">• Análisis e interpretación• Comités electrónicos, presenciales y corporativos (dependiendo del tamaño de la operación)
7	Renovaciones / venta de activos	<ul style="list-style-type: none">• 82% de los clientes renuevan sus contratos de arrendamiento• ~99% de los activos son vendidos al final del contrato

Tasa de aceptación ~40%

Arrendamiento

TACC '16 - '18: 18.3%



Destino
% de la cartera total

Mercado objetivo

Monto

Volumen operado

Saldo de cartera

Plazo promedio (meses)

Número de clientes

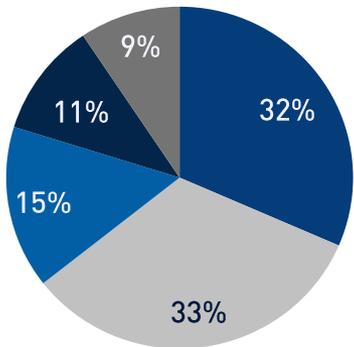
Plazo

Leasing	
Destino	Maquinaria, equipo y vehículos
% de la cartera total	76.8%
Mercado objetivo	PyMEs y personas físicas con act. empresarial
Monto	Ps. 100,000 - 150,000,000
Volumen operado	Ps. 4,751 millones
Saldo de cartera	Ps. 34,722 millones
Plazo promedio (meses)	38
Número de clientes	4,643
Plazo	12-48 meses

El principal producto es el arrendamiento, el cual representa 76.8% del portafolio y 82.4% de los ingresos al 1T19

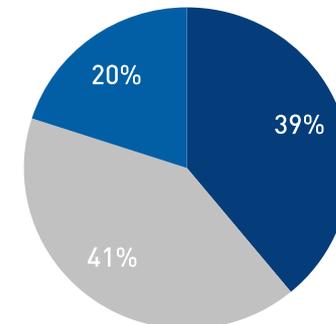
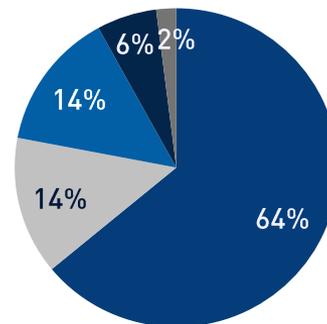
Sector económico

- Industria y manufactura
- Servicios
- Comercio
- Construcción
- Transporte



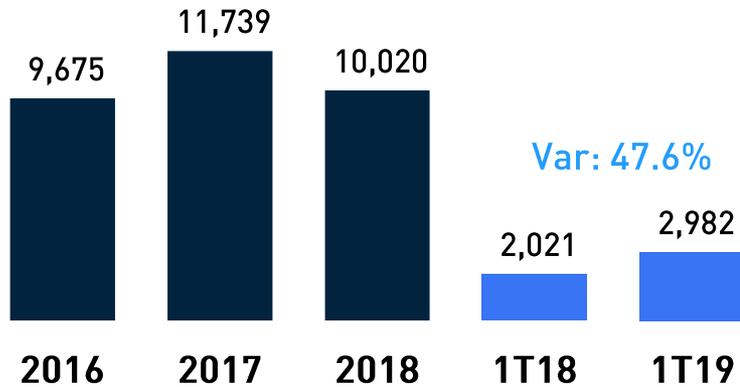
Zona geográfica

- Metro
- Bajío
- Sur
- Norte
- Occidente



Factoraje

TACC '16 - '18: 1.8%

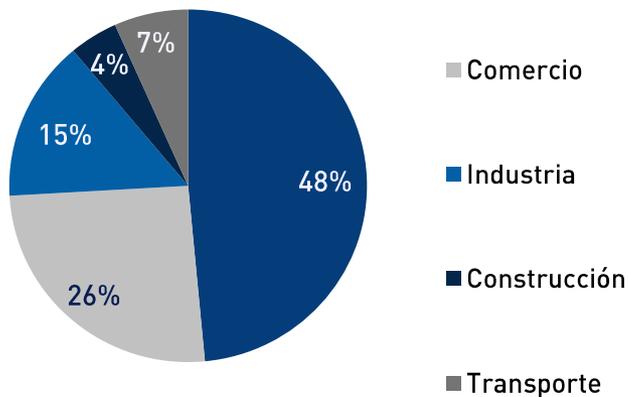


Destino	Capital de Trabajo
% de la cartera total	6.0%
Mercado objetivo	PyMEs y Personas Físicas con act. Empresarial
Monto	Ps. 500,000 - 150,000,000
Volumen operado	Ps. 2,982 millones
Saldo de cartera	Ps. 2,705 millones
Plazo promedio (días)	109
Número de clientes	1,235
Plazo	8-180 días

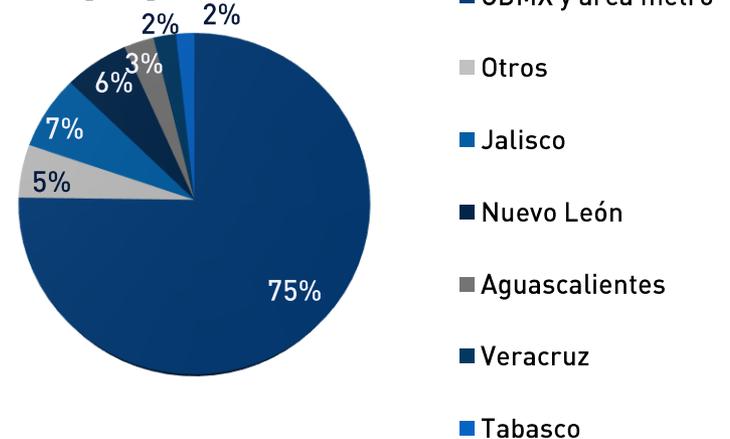
Factoraje	
Destino	Capital de Trabajo
% de la cartera total	6.0%
Mercado objetivo	PyMEs y Personas Físicas con act. Empresarial
Monto	Ps. 500,000 - 150,000,000
Volumen operado	Ps. 2,982 millones
Saldo de cartera	Ps. 2,705 millones
Plazo promedio (días)	109
Número de clientes	1,235
Plazo	8-180 días

El negocio de factoraje representa 6.0% del portafolio y 5.5% de los ingresos al cierre del 1T19

Sector económico



Zona geográfica



Crédito automotriz

TACC '16 - '18: 3.4%

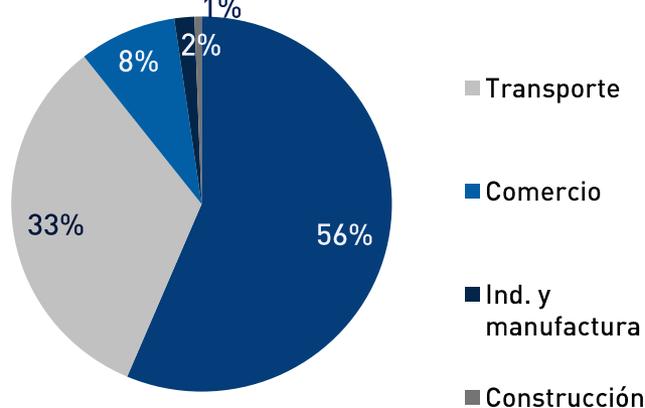


Destino	Cualquier tipo de vehículo
% de la cartera total	5.2%
Mercado Objetivo	PyMEs y Personas Físicas
Monto	Hasta 80% del valor del vehículo
Volumen operado	Ps. 854 millones
Saldo de cartera	Ps. 2,343 millones
Plazo promedio (meses)	34
Número de clientes	1,608
Plazo	12-60 meses

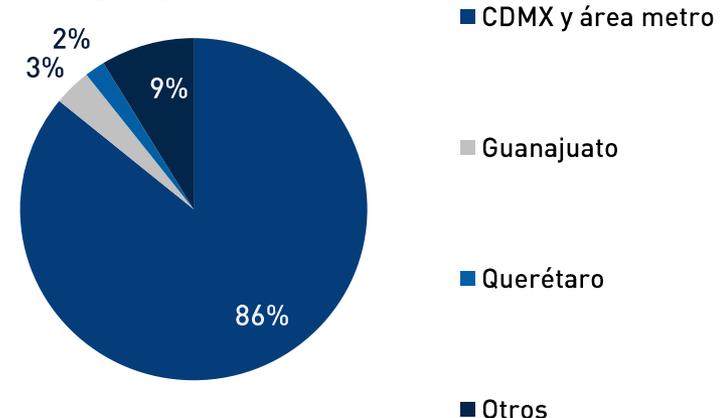
Crédito automotriz	
Destino	Cualquier tipo de vehículo
% de la cartera total	5.2%
Mercado Objetivo	PyMEs y Personas Físicas
Monto	Hasta 80% del valor del vehículo
Volumen operado	Ps. 854 millones
Saldo de cartera	Ps. 2,343 millones
Plazo promedio (meses)	34
Número de clientes	1,608
Plazo	12-60 meses

El negocio de crédito automotriz representa 5.2% del portafolio al cierre del 1T19

Sector económico



Zona geográfica



Note: Other loans account for 12.6% of total portfolio.
Source: Company.

Portafolio diversificado con una pulverizada base de clientes

+7,500 clientes

Cliente más importante representa <3.4%

Principales 25 clientes <22.7%

Ticket promedio por cliente Ps. 7.5 millones

Proceso de cobranza con múltiples etapas que se traduce en una cartera vencida de 3.6%

Proceso operado por distintos equipos especializados en cada etapa del proceso



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

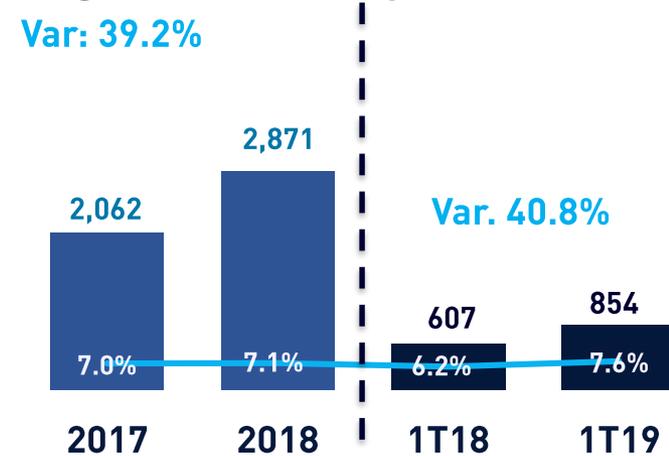
Los accionistas o equipo directivo de los clientes son personalmente responsables en caso de incumplimiento del contrato y de no devolver el activo

Continuamente generando resultados positivos

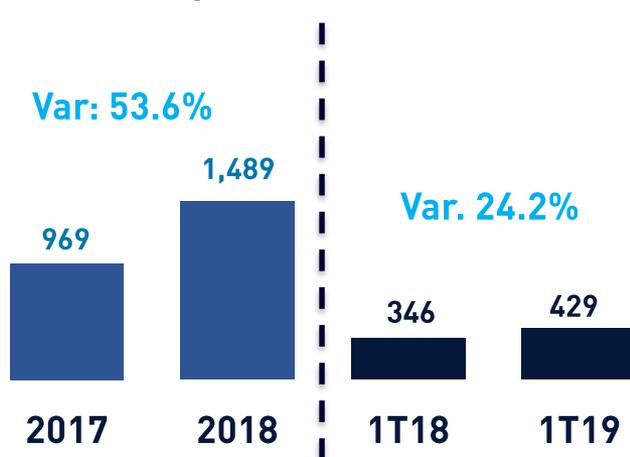
Ingresos totales y margen financiero



Margen Financiero y NIM



Utilidad de Operación



Utilidad neta



Métricas de rentabilidad

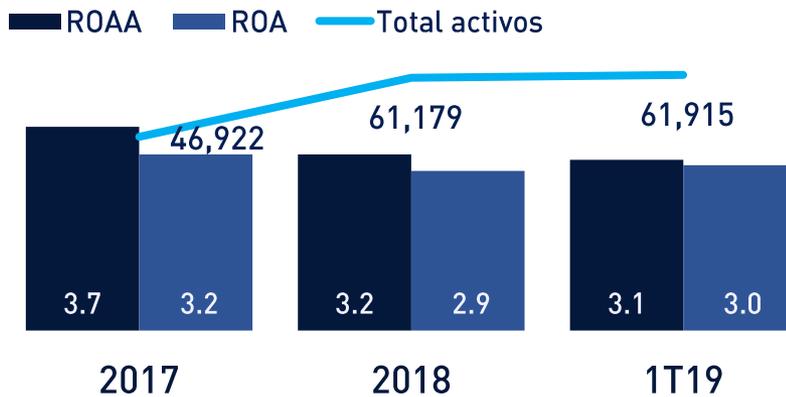
Pago de dividendos (1)



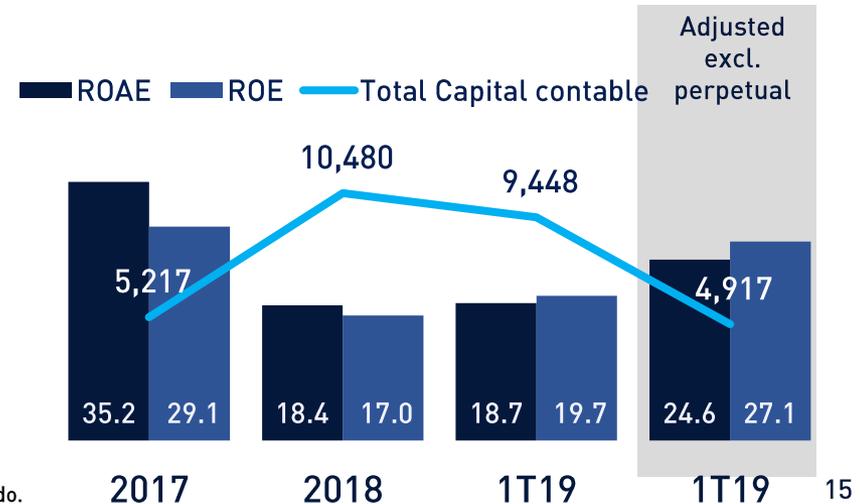
Rentabilidad por dividendo (2)



ROAA (3)/ROA



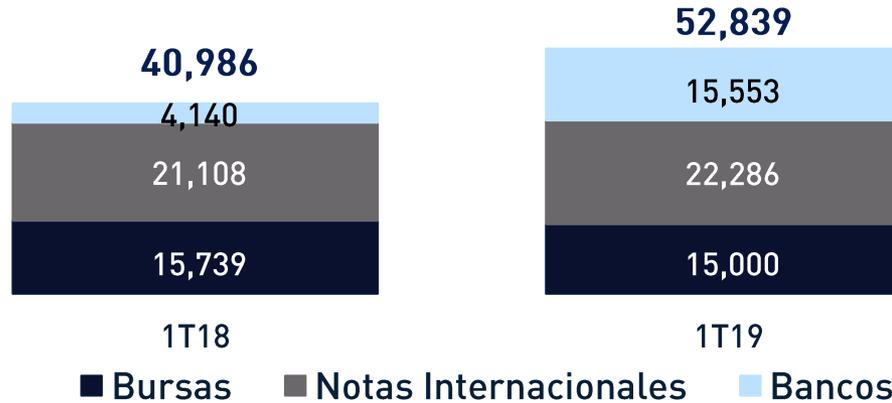
ROAE (4)/ROE



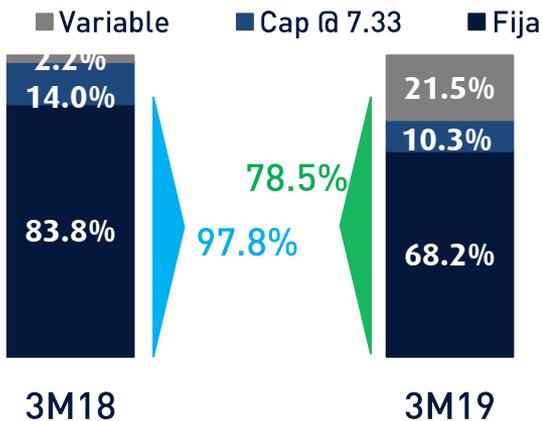
- 1) Calculado como dividendos pagados en el periodo dividido entre la utilidad neta del año anterior.
- 2) Calculado como dividendo por acción dividido por el precio de la acción antes del pago del dividendo.
- 3) Calculado usando la utilidad neta de los últimos 12 meses dividida entre el activo total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

Prudente manejo de riesgo y sólido de fondeo

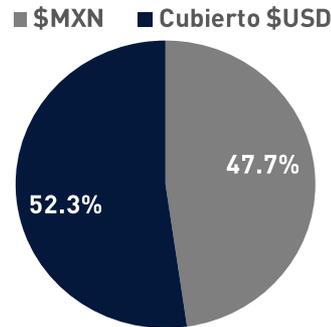
Perfil de fondeo



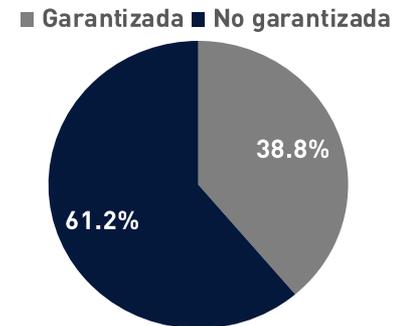
Tasa: 10.1%



MXN vs. USD



Garantizada vs No Garantizada



Balance General sólido respaldado por un apalancamiento conservador

Capitalización

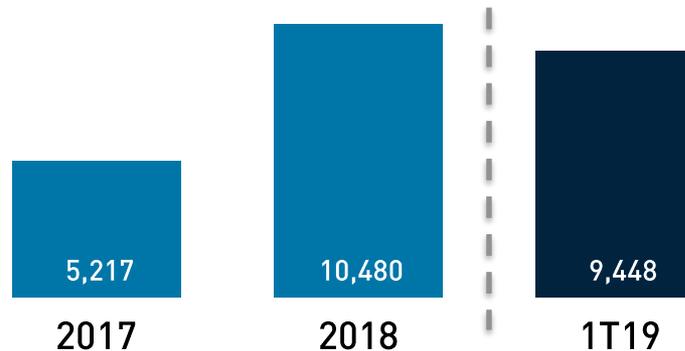


Apalancamiento



Capital Contable

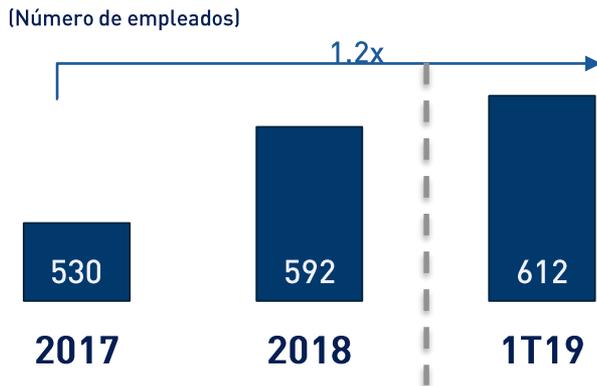
TACC '17-'19: 34.6%



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⁽¹⁾

Utilidad por Empleado
Ps. millones



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.

*Calculado con los ingresos totales de los últimos 12 meses.

Balance General

Cifras en Ps. millones	3M19	3M18	Var. %
Activos			
Caja y equivalentes	292	624	(53.2%)
Portafolio arrendamiento - neto	34,722	27,920	24.4%
Portafolio factoraje - neto	2,705	2,158	25.3%
Portafolio crédito auto y otros - neto	7,811	5,788	34.9%
Inmuebles, mobiliario y equipo propio	1,210	1,310	(7.6%)
Instrumentos financieros derivados	3,799	1,114	241.1%
Impuestos diferidos	3,501	2,953	18.6%
Total activos	61,915	49,493	25.1%
Pasivos			
Intereses a corto plazo	234	364	(35.7%)
Préstamos bancarios a corto plazo	11,594	1,437	706.7%
Préstamos bancarios a largo plazo	3,892	2,652	46.8%
Estructuras bursátiles a largo plazo	14,341	15,257	(6.0%)
Notas internacionales	19,926	18,264	9.1%
Total pasivos	52,467	41,219	27.3%
Total capital contable	9,448	8,274	14.2%
Total pasivos + capital contable	61,915	49,493	25.1%

Estado de Resultados

Cifras en Ps. millones	1T19	1T18	Var. %
Ingresos por intereses	2,418	1,910	26.6%
Gastos por intereses	1,538	1,228	25.2%
Margen financiero	854	607	40.8%
Margen financiero (% de los ingresos)	35.3%	31.8%	
Estimación preventiva	50	45	11.1%
Margen financiero ajustado	804	562	43.2%
Gastos de administración	340	266	27.6%
Utilidad de operación	429	346	24.2%
Margen utilidad de operación	17.8%	18.1%	
Utilidad neta	469	392	19.7%
Margen utilidad neta	19.4%	20.5%	

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, 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.



Relación con Inversionistas

David Pernas & Estefanía Vázquez

T: +52 55 4162 8270

unifin_ri@unifin.com.mx

