UNIFIN
Presentación Corporativa | 4T19

UNIFIN en un vistazo

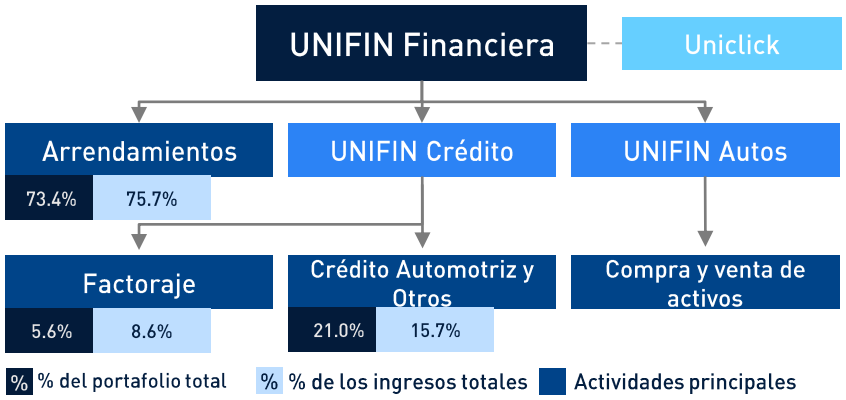
Resumen Corporativo

1. UNIFIN se enfoca en proveer soluciones financieras al mercado desatendido y creciente de Pymes, a través de diversos servicios financieros, como arrendamiento, factoraje y otros créditos
2. Con +25 años de experiencia, UNIFIN es la Institución Financiera No Bancaria independiente más grande en México
3. UNIFIN es una entidad pública con un exitoso historial en el mercado de capitales, así como en mercados locales e internacionales
4. En 2019, la Compañía adoptó IFRS para mejorar la transparencia y comparabilidad con los pares de la industria

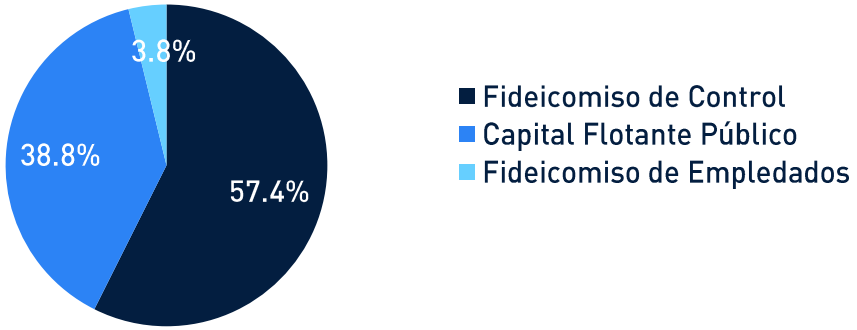
Información Financiera Seleccionada

(MXN$ millones)	2019	2018	Var. %
Estado de Resultados			
Ingresos totales	10,762	8,727	23.3%
Margen financiero ajustado	3,817	3,215	18.7%
Utilidad neta	1,949	1,983	[1.7%]
Balance General			
Portafolio total	58,611	45,149	29.8%
Activos totales	78,996	60,959	29.6%
Deuda financiera	62,935	49,753	26.5%
Capital contable	10,899	9,626	13.2%
Métricas Financieras			
CV / portfolio total	4.1%	3.1%	
ROA	2.8%	3.4%	
ROE	19.6%	21.0%	
Capitalización	19.0%	21.8%	
Apalancamiento financiero	4.4x		

Estructura Corporativa



Estructura Accionaria

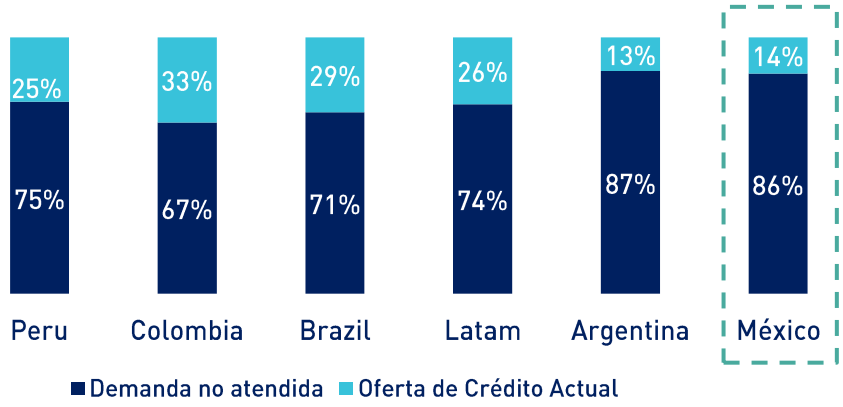


Fuente: Información de la Compañía, diciembre de 2019

Mercado objetivo: PYMEs en México

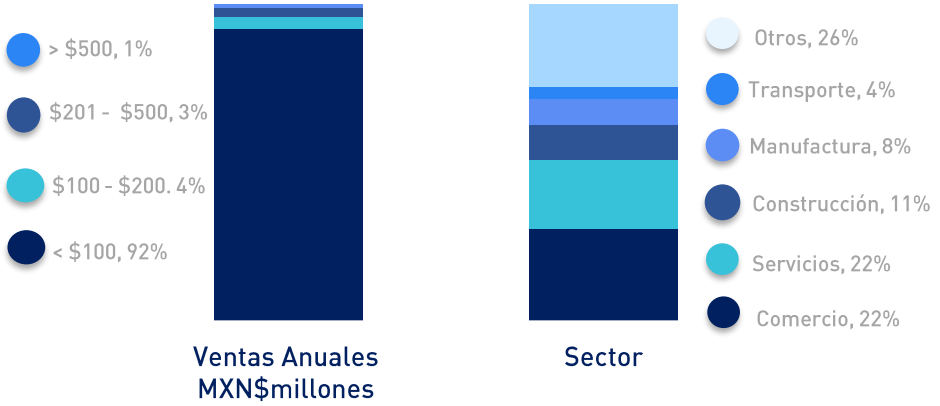
En México, el mercado de crédito de PYMEs es atractivo y subatendido

México: Brecha Financiera más grandes de LatAm



Fuente: PYME Foro Financiero (2017)

Mercado Objetivo de UNIFIN: +239,000 PYMEs



Fuente: Base Point of Interest, Pitney Bowes 2019

PYMEs permanecen subatendidas en México

Falta de Información

Dificultad para seguir el historial crediticio y el desarrollo financiero de PYMEs debido a la falta de información del sector informal

Costos

Los altos costos operativos de un banco tradicional, desde la prospección hasta la colocación, no permiten que se generen adecuados retornos con ninguna PYME

Falta de Garantías

Los negocios pequeños, usualmente no tienen colateral disponible para compensar el riesgo crediticio

Regulaciones y Políticas

Cumplimiento con múltiples regulaciones nacionales e internacionales

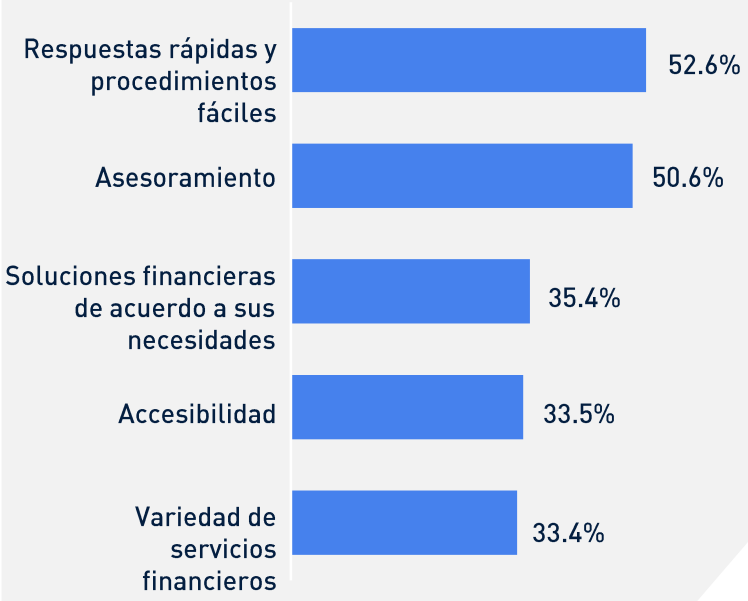
Los Bancos se enfocan en clientes grandes, no en sectores

Fuente: Banco Mundial; OECD; Interviews; ENAPROCE 2018; EY-Parthenon análisis

UNIFIN: Enfocado en cuidar las necesidades de las PYMEs

UNIFIN se enfoca en reconocer las necesidades principales de las PYMEs para su préstamo

Factores financieros más importantes para las PYMEs



Principales elementos distintivos

Respuestas rápidas y procedimientos fáciles	Procedimientos fáciles y respuestas rápidas para líneas de crédito aprobadas: ► Líneas de crédito <MXN$1 millón en menos de 24 horas ► Líneas de crédito <MXN$10 millones en menos de 72 horas ► Líneas de crédito >MXN$10 millones en menos de 2 semanas
Accesibilidad	► Asesores certificados por el Tecnológico de Monterrey ► Soporte diario para asesores comerciales
Soluciones Financieras	► Diversos productos ofrecidos ► Trabajo en equipo enfocado en constante desarrollo de productos demandados

Mercado objetivo de UNIFIN: 239,000 PYMEs

1) Ingresos: MXN$10 millones a MXN$1 billón
2) 10 – 500 empleados
3) Historial crediticio sólido

92%	<MXN$100 mm
7%	MXN$101 a 500 mm
1%	>MXN$500 mm

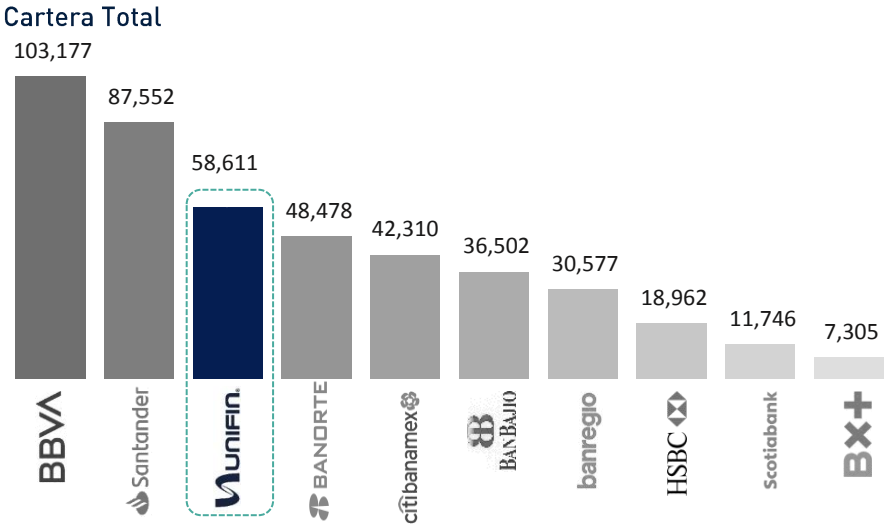
Estudio Cuantitativo Brand Health, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey 260 entrevistas; agencia NODO

Sólidas ventajas competitivas han posicionado a UNIFIN como líder en el mercado

Ventajas Competitivas

- Oferta de productos única comparada al sistema bancario tradicional
- Fuerte enfoque en prospectar nuevos clientes
- Tiempo de respuesta veloz con procedimientos rápidos en comparación con la competencia
- Amplia liquidez financiera a través de diversas fuentes de fondeo

Ranking vs Bancos



Fuente: CNBV, Diciembre 2019

Compañías de Arrendamiento Relevantes en México

Ventajas competitivas han llevado a UNIFIN a destacar como líder en el mercado

Local / Independiente

UNIFIN, Engenium Capital, TIP, Mexarrend, Value Arrendadora, mega, abc leasing, Financiera Atlas

Bancos

INBURSA, BBVA, AF Banregio, Actinver Arrendadora, Banorte

Internacional

CHG, CSI Leasing

Marcas especializadas

NR Finance México, Volkswagen, hp, CAT Financial, Ford Credit, Navistar

Fuente: The Alta Group 2017

Modelo de negocio: Seis pilares fundamentales

Acercamiento con el cliente

- Innovación enfocada en mejorar la experiencia del cliente
- Asesoría experta
- Tiempo de respuesta veloz

Posicionamiento de Marca y Oferta de Productos

- Marca *Premium*
- Constante desarrollo de productos
- Mercadotecnia de Diferenciación

Enfoque en Análisis de Datos

- Análisis económico y de negocios
- Información de clientes conlleva a la innovación de procesos, servicios y productos

Sólido Gobierno Corporativo

- Equipo Directivo con +20 años de experiencia
- Consejo de Administración reconocido por cumplimiento y buenas prácticas corporativas

Capital y Fondeo

- Fuerte estructura de capital
- Diversas fuentes de fondeo
- Sólida posición en mercado de capitales

Operaciones de Calidad

- Marco de referencia de sólido riesgo crediticio
- Valuación de activos
- Comités de créditos

Tres canales de distribución para llegar a nuestros clientes

1. Modelo de Prospección B2B

Centro de Prospección con 80 consultores telefónicos especializados

Base de datos con 239,000 PYMEs segmentadas por:

- Conversión
- Número de empleados
- Sector económico
- Geografía

Citas de Calidad:

- Dentro del objetivo de UNIFIN y el rango de ventas
- Tomadores de decisión

2. Sólida Fuerza de Ventas

2.1 Ejecutivos de Relación

Tamaño de Operación: >MXN$ 30 mm

Divididos en 5 equipos:

1) Petróleo y Gas / Infraestructura
2) Transporte
3) Servicios
4) Manufacturera
5) Agroindustria

2.2 Ejecutivos de Productos Especializados

Tamaño de Operación: entre MXN$1 mm y $30 mm

3. Plataforma Digital

Tamaño de Operación: <MXN$1 mm

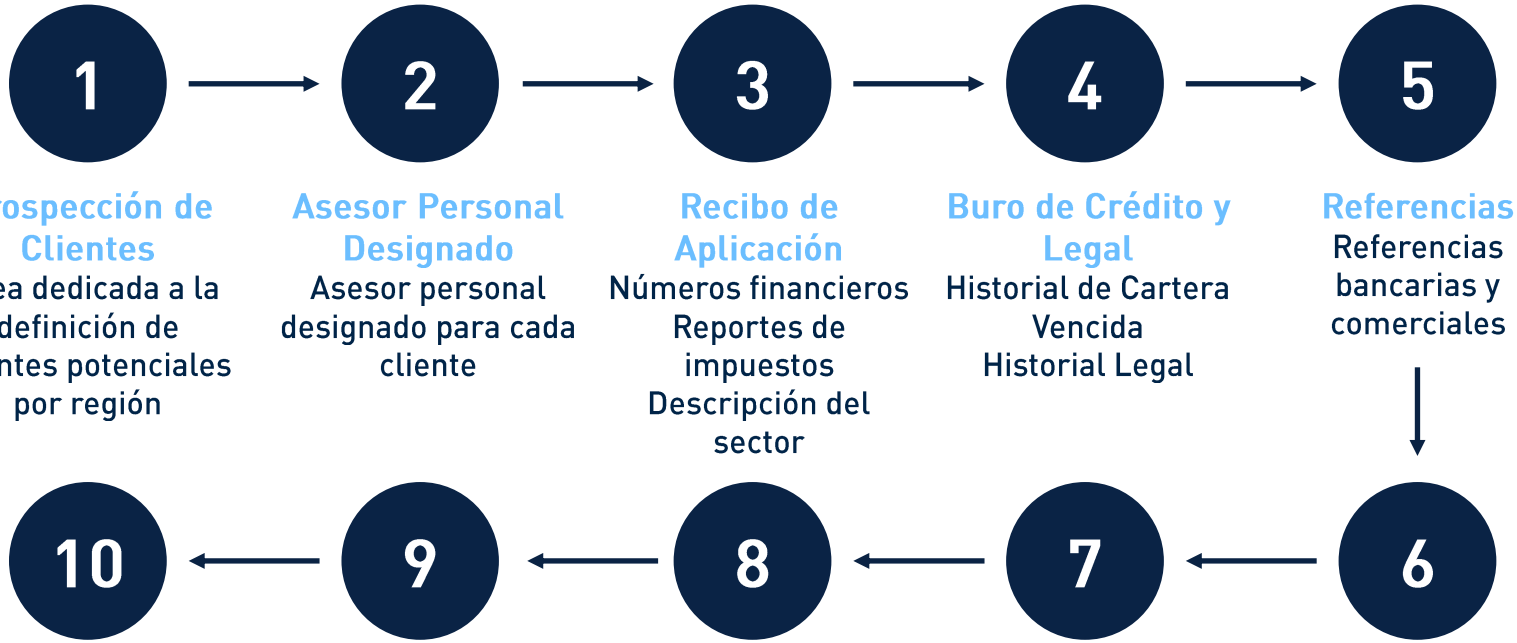
Proceso Ágil

Autorización en línea en 5 minutos y dispersión de recursos dentro de 24 horas

Uniclick by UNIFIN

Cobertura nacional y personalización de productos

Proceso de línea directa desde la originación hasta la post-venta



Llegando al cliente a través de Uniclick

Plataforma enfocada en capturar nuevos clientes...

Canal Digital	▸ Plataforma digital para coordinar procesos y alcanzar el segmento objetivo eficientemente
Cultura e Independencia	▸ Cultura enfocada en la velocidad ▸ Apalancar la experiencia de UNIFIN, manteniendo independencia
Reputación	▸ Soporte de la marca UNIFIN
Equipo	▸ Equipo dedicado con experiencia digital
Tecnología	▸ Modelo paramétrico de análisis de riesgos y aprobación ▸ Big Data e Inteligencia Artificial para la administración de negocios

Proceso fácil, rápido y simple para pre-aprobar una línea de crédito en menos de 5 minutos

Uniclick by UNIFIN

1. Registros: Datos generales y KYC
2. Revisión del historial del cliente en el Servicio de Administración Tributaria (SAT) vía CIEC
3. Revisión del historial del cliente en el buro de crédito
4. Modelo de riesgos→ crédito autorizado o rechazado

...soportada por las mejores tecnologías para recolectar datos de los clientes

Sólida capacidad de éxito a través de Uniclick

Reputación

- Dentro de las 10 marcas más reconocidas en el sector financiero en México
- Con 25 años de experiencia, UNIFIN es la Institución Financiera No Bancaria más grande en México

- UNIFIN adquirirá una ventaja competitiva con el uso de plataformas digitales y lanzamiento de nuevas marcas

Fuerza

- Fuerza financiera única, manteniendo una estructura de capital sólida y crecimiento constante
- Esto le permite a UNIFIN alcanzar mercados de manera constante y exitosa

- Uniclick será beneficiado y soportado por la fuerza financiera de UNIFIN

Experiencia

- Profundo conocimiento de PYMEs y sus necesidades
- La Compañía cuenta con una historia detallada sobre el comportamiento de sus productos de arrendamiento y factoraje

- El conocimiento y experiencia serán compartidos para apoyar el crecimiento de este nuevo producto en un segmento similar

Comercial

- Las capacidades comerciales son superiores a las del mercado
- El centro de prospección cataliza la productividad de las ventas

- El modelo comercial será replicado en Uniclick, apalancado en el Centro de Prospección

Líneas de negocio - Productos específicos

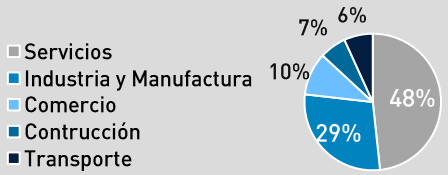
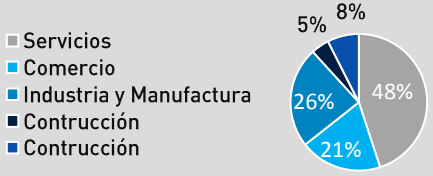
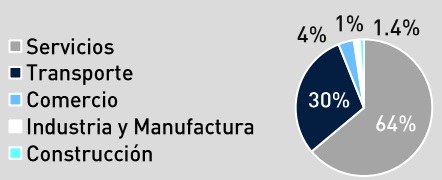
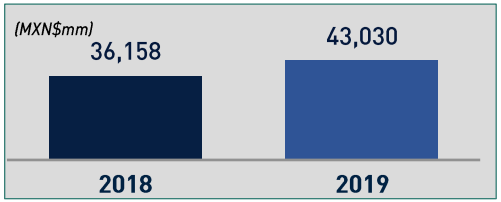
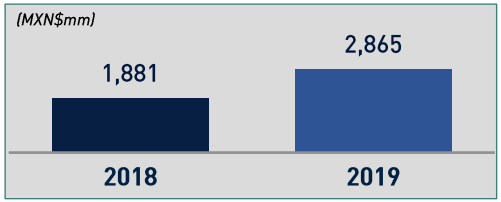
Tres productos principales que brindan opciones de financiamiento valiosas y complementarias para las PYMEs en México:

	Arrendamiento	Factoraje	Crédito Automotriz
Destino	■ Maquinaria, equipo y vehículos	■ Capital de trabajo	■ Cualquier tipo de vehículo
Mercado objetivo	■ PYMEs ■ Personas físicas con actividades empresariales	■ PYMEs ■ Personas físicas con actividades empresariales	■ PYMEs ■ Personas físicas
Monto del crédito	■ MXN$100k – $150mm	■ MXN$500k – $150mm	■ Hasta 80% del valor del vehículo
Plazo promedio	■ 12–48 meses	■ 8–180 días	■ 12–60 meses
Tasa de interés y comisiones	■ Tasa implícita: 23% - 27% fija[1] ■ Comisiones: 1.0% - 3.0% del préstamo por operación	■ Tasa: TIIE + 14.5% – 19.5% ■ Comisiones: 0.5% - 1.5% de la cantidad total por mes	■ Tasa: 17.5% - 20.5 % fija[2] Comisiones: 12-48 meses: 2% de la originación; 60 meses: 3% de la originación

Fuente: Información pública de la Compañía
(1) Además de la tasa de interés, el arrendamiento y el crédito automotriz tienen un pago inicial. Para el arrendamiento, el pago inicial en equipo de transporte y otros equipos es del 10% y el 20%, respectivamente
(2) Para el crédito automotriz, el pago inicial es de al menos el 20%

Líneas de negocio - Productos específicos

Al 4T19, UNIFIN cuenta con una cartera altamente diversificada de +7,300 clientes con un ticket promedio por cliente de ~MXN$4.7mm[1]

	Arrendamiento	Factoraje	Crédito Automotriz
% Portfolio total neto[2]	73.0%	5.5%	4.8%
Numero de clientes activos	4,565	1,126	1,645
Ticket promedio	MXN$9.4 mm	MXN$2.9 mm	MXN$1.7 mm
Vencimiento promedio	33 meses	96 días	33 meses
Crecimiento del portafolio ('18-'19)	19.0%	13.7%	52.3%
Portafolio total por sector económico			
Evolución del portafolio total			

Información pública de la Compañía
(1) Basado en portafolio total y clientes totales
(2) Otros créditos representa el 16.6% de la cartera total de la Compañía

Productos diferenciados para satisfacer las necesidades del cliente

Atracción y retención de clientes

Capital de Trabajo (garantías cruzadas)

- Clientes precalificados con buen historial de pago y al menos un activo arrendado
- Hasta MXN$3 millones
- 3, 7 o 14 días
- Sin comisión por intereses / 5% comisión
- Mismos representantes legales y garantías para arrendamiento (*cross default*)

Capital de Trabajo (sin garantías) Uniclick

- PYMEs y personas con actividades empresariales
- Hasta MXN$1 mm
- 3, 6, 9 o 12 meses
- 30% - 40% tasa de interés / 3% comisión
- Pago domiciliado / Sin garantías

Servicios de Flotilla

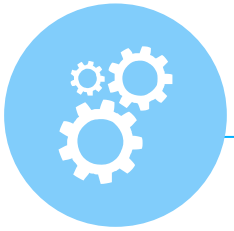
- PYMEs y personas físicas con actividades empresariales
- Manejar, monitorear y mantener las flotillas de nuestros clientes a nivel nacional
- Dos servicios:
  1) Servicio completo de arrendamiento: esquema de arrendamiento todo incluido
  2) Por evento: manejo independiente de si los vehículos son arrendados o no

Seguros

- PYMEs, personas físicas y morales
- 12 o 48 meses
- Dos clasificaciones:
  1) Seguros para Activos de UNIFIN
  2) Seguros para clientes (cualquier línea de seguro)

La información nos han llevado a la innovación de procesos, servicios y productos

Efectivo apalancamiento en datos y tecnología para optimizar procesos, productos y servicios



- Crédito: Calificación por tipo de cliente
- RH: Perfil paramétrico de fuerza de ventas
- Cobranza: Predicciones por Defecto
- Jurídico: Automatización (Formatos) / Análisis Reputacional

Procesos: Optimización eficiente de procesos internos

Servicios: Soporte diario a asesores comerciales

Productos: Progreso en personalización de productos

- Análisis Económico
- UNIFIN Asistente Virtual Siguiente Mejor Acción – Siguiente Mejor Modelo de Oferta

- Oportunidad de negocio en segmentación dinámica para venta cruzada de productos personalizados

Posición geográfica estratégica a través de análisis de datos

La ubicación y apertura de nuevas oficinas basado en análisis cuantitativos y cualitativos realizados por BI y el equipo de Análisis Económico

Las 18 oficinas donde UNIFIN opera representan el 80.4% del PIB de México y el 69.6% del total de PYMEs

- **Norte:** Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila
- **Noreste:** Chihuahua, Baja California Norte, Sonora, Jalisco
- **Bajío:** Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Aguascalientes
- **Metro: CDMX**, Estado de México, Puebla
- **Sur:** Veracruz, Yucatán, Quintana Roo, Tabasco

¿Dónde estar en el 2020?

UNIFIN ya ha identificado las oportunidades para los próximos años, basado en análisis y proyecciones estimadas

Sectores Estratégicos

Agroindustria: migración a procesos intensivos de maquinaria y equipo, dinamismo del sector y falta de penetración financiera

Manufactura: enfocada a empresas exportadoras

Transportación: vehículos ligeros y pesados

Servicios: fuerza de consumo interno, programas sociales sólido flujo de remesas

Energía e infraestructura

Regiones Estratégicas

Bajío: Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes

Noreste: Chihuahua, Jalisco, Baja California

Norte: Nuevo León, Coahuila

Sur: Quinta Roo y Yucatán

Información centrada en el cliente

Desarrollo de capacidades básicas

Mercadotecnia

- Optimización
- Reconocimiento de marca
- Compromiso
- Desempeño de campaña: Rank 9 (nacional)

Conocimiento y Segmentación del Cliente

- Estudios Ad-Hoc
- Experiencia con el cliente
- 11,309 encuestas respondidas

Centro de Prospección

- Modelo propietario
- +12,600 citas realizadas en 2019

Transformación Digital y Canales

- Web/Chat
- Portal del cliente *+90% de clientes registrados*
- *Onboarding* digital

Análisis de Datos e Inteligencia Artificial

- Base de datos de PYMEs
- Toma de decisiones basada en datos
- Alta calidad de datos de negocios

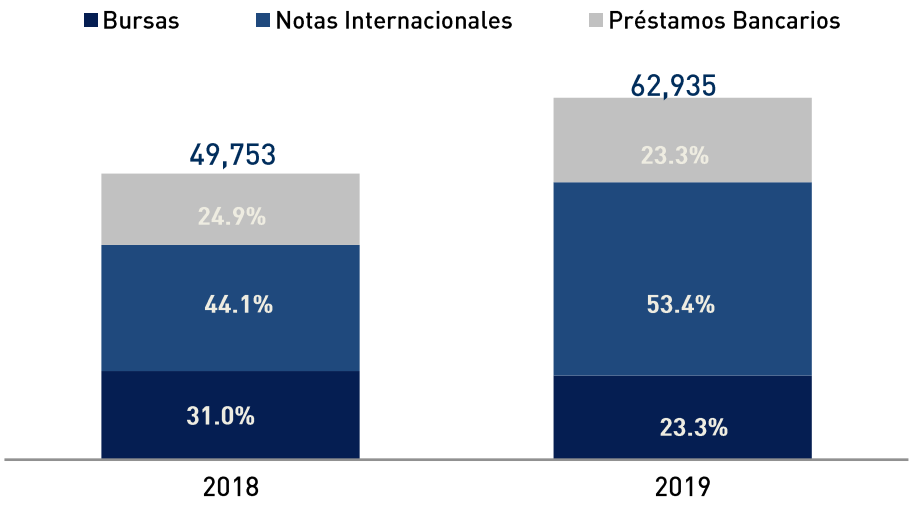
Velocidad → Procedimientos fáciles → Asesoría

Fuentes de financiamiento diversificadas y eficientes

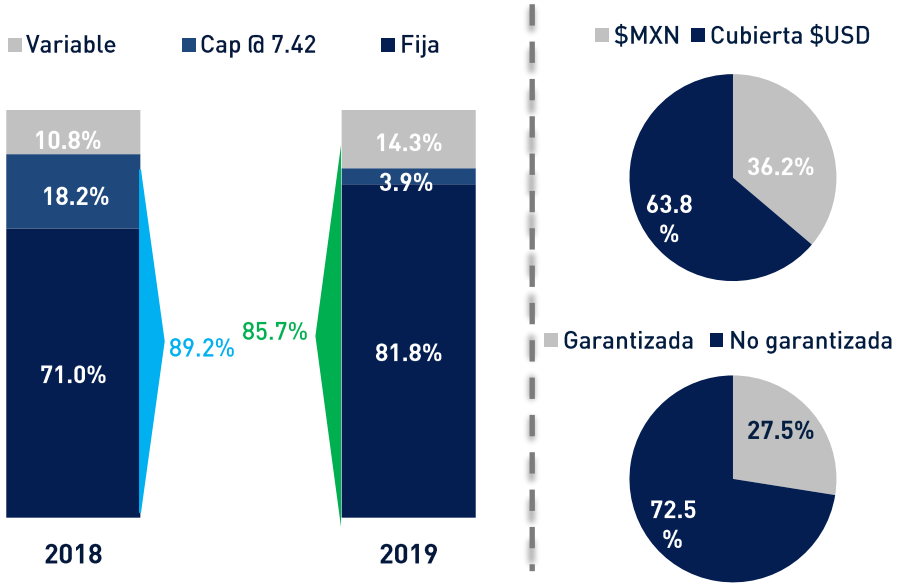
Pasivos financieros

Líneas de crédito disponibles para MXN$1.4 bn

[MXN$mm]

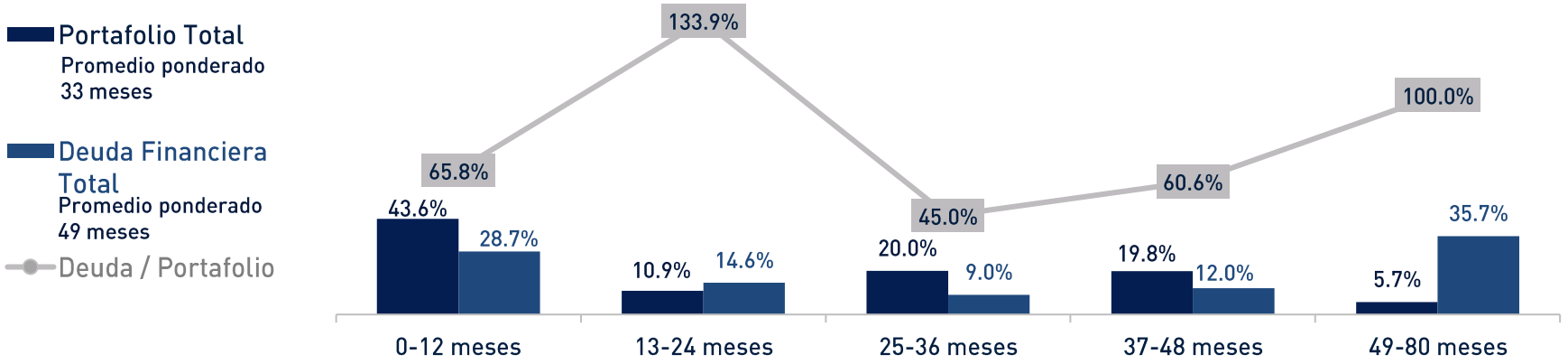


Tasa promedio ponderada: 10.5%



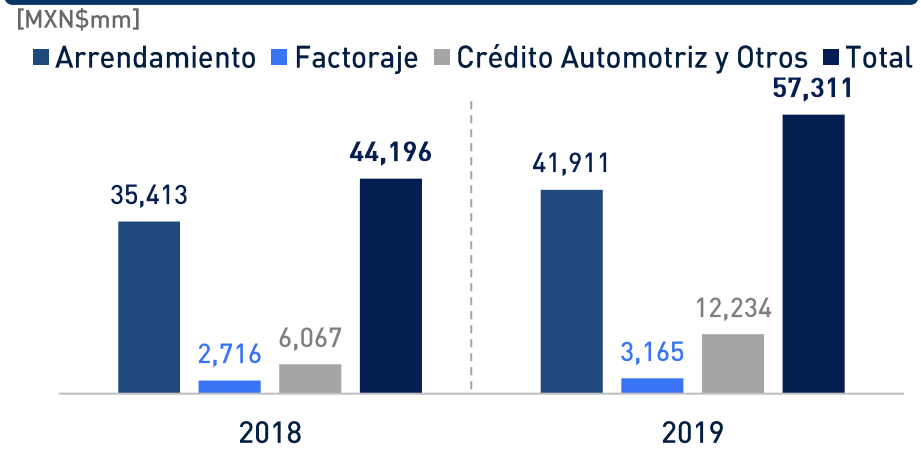
Perfil de vencimientos

Brecha significativa de liquidez: promedio ponderado del portafolio es de 33 meses vs. 49 meses de deuda financiera

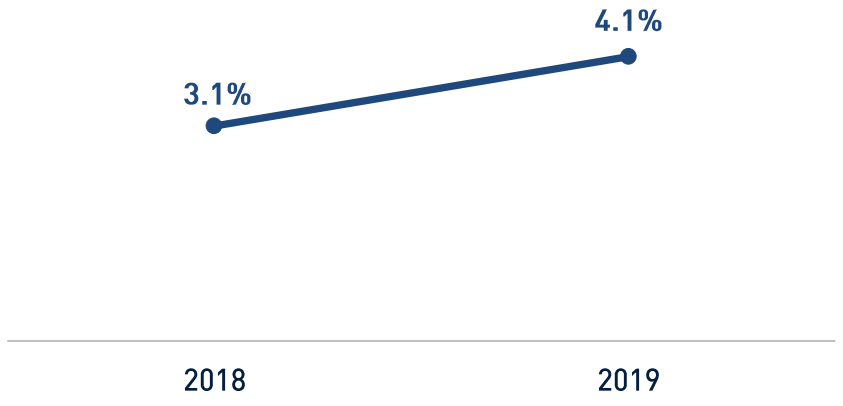


Portfolio de calidad y CV estable

Portafolio Neto Total

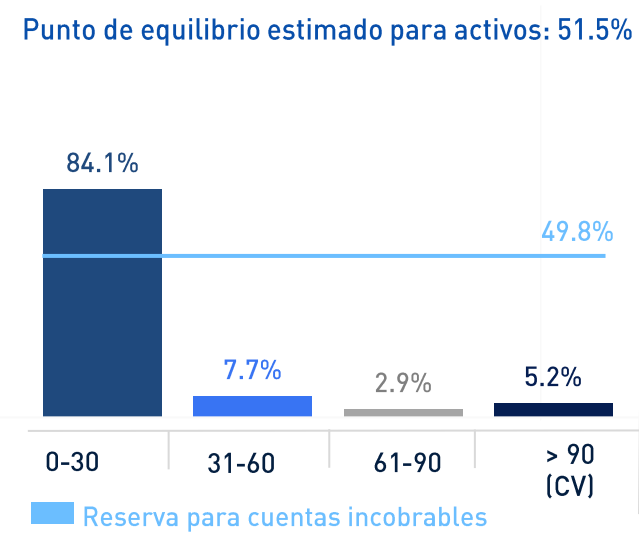


Cartera Vencida

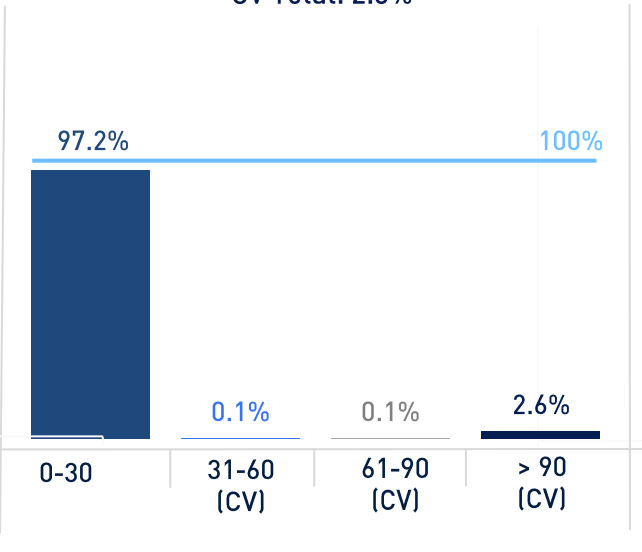


Madurez de Portafolio

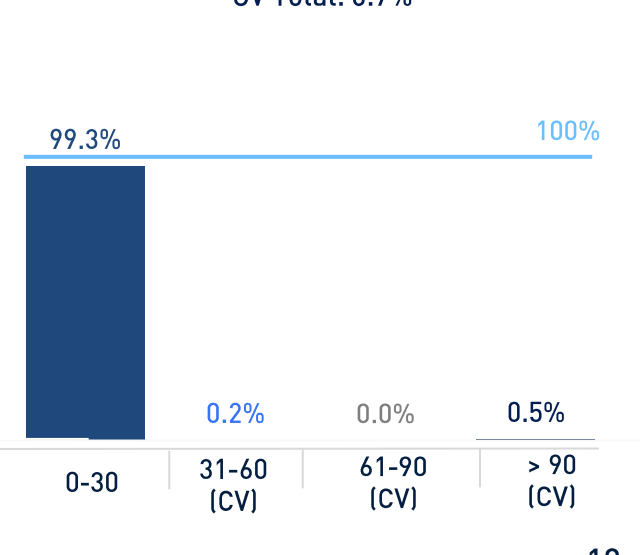
Arrendamiento
CV Total: 5.2%



Factoraje
CV Total: 2.8%



Crédito Automotriz y Otros
CV Total: 0.7%

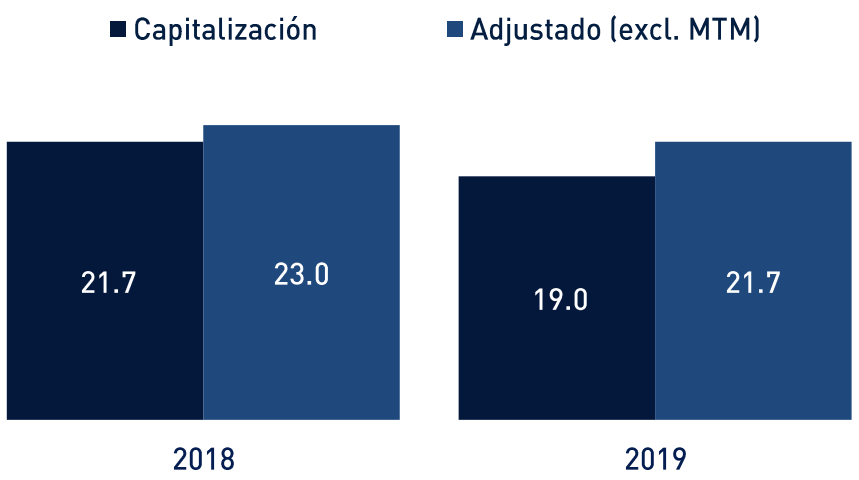


Reserva para cuentas incobrables

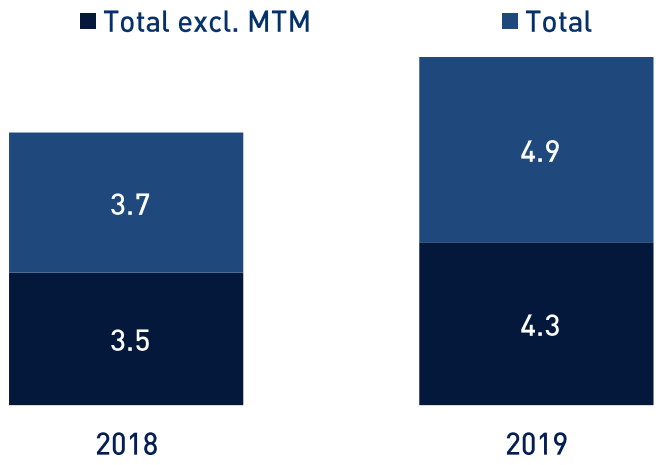
Reservas para cuentas incobrables creadas de acuerdo a políticas definidas por IFRS. Metodología basada en pérdidas esperadas.

Balance general sólido y apalancamiento conservador

Capitalización

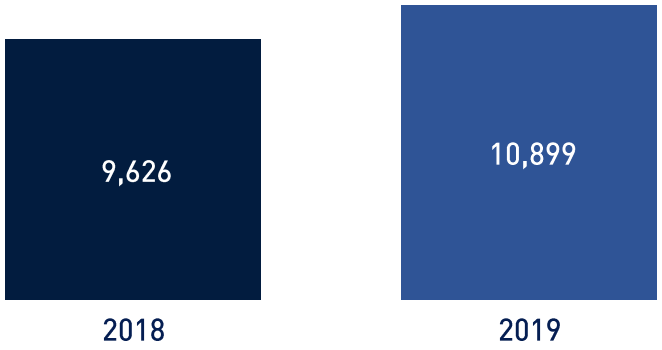


Apalancamiento Total

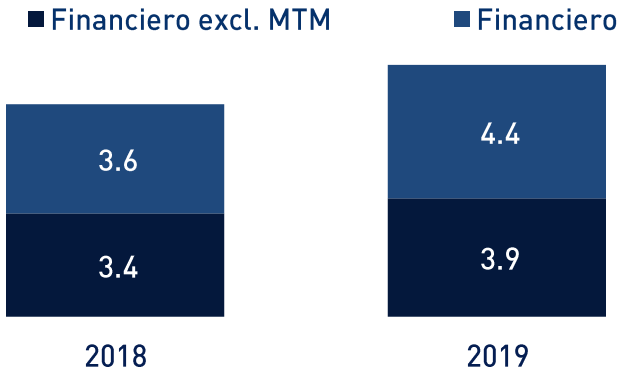


Capital Contable

[MXN$mm]



Apalancamiento Financiero



Métricas financieras saludables

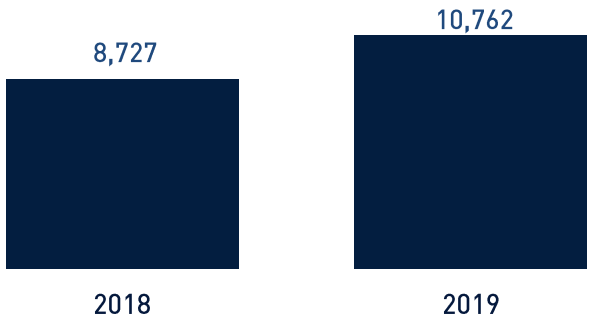
Métricas Clave

[MXN$ mm]	2019	2018
MFN[1]	7.4%	7.8%
Opex	12.8%	12.5%
ROA	2.8%	3.4%
ROE	19.6%	21.0%
Índice de Eficiencia[2]	34.8%	37.3%
Utilidad por acción	$5.65	$5.62

Ingresos Totales

Var. 23.3%

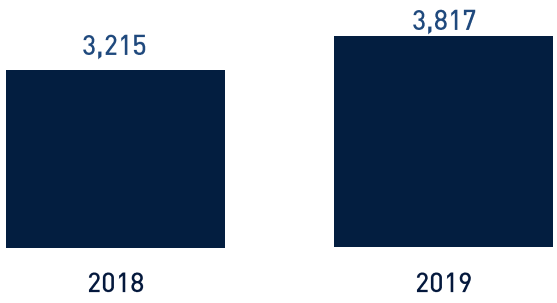
[MXN$mm]



Margen Financiero Ajustado

Var. 18.7%

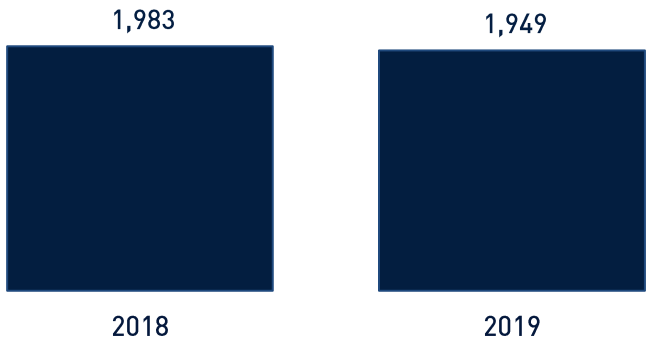
[MXN$mm]



Ingresos Netos

Var. – 1.7%

[MXN$mm]



(1) Margen Financiero Nominal: Ingresos por intereses menos total gastos por intereses | MFN: Margen Financiero Nominal sobre promedio de activos productivos (portafolio e inversiones en bursas)

(2) Índice de eficiencia: Gastos operativos, depreciación de activos, e ingresos y gastos de las ventas de activos fijos divididos sobre margen financiero antes de estimaciones preventivas

Proceso de recolección efectivo

Proceso de recolección

- Procesos especializados de recolección han ayudado a mantener una CV estable
- UNIFIN es dueño de todos los activos arrendados
- Los clientes, inversionistas y equipo directivo son responsables, en caso de riesgo, para devolver un activo arrendado

Reservas para cuentas incobrables

[MXN$mm]

	Arrendamiento	Factoraje	Crédito Automotriz y Otros	Portafolio Total
CV	2,249	91	91	2,430
Reservas	(1,119)	(91)	(91)	(1,300)
Reservas como % de CV	49.8%	100%	100%	59.3%

Información, diciembre 2019

Punto de equilibrio estimado del valor de los activos arrendados

Históricamente, la Compañía ha vendido sus activos a un valor estimado de 80% de su valor comercial

% escenario de recuperación	Valor estimado de recuperación	CV +90	Ganancias (Pérdidas) [1]
100.0%	2,196	2,249	(52)
85.0%	1,867	2,249	(382)
70.0%	1,538	2,249	(711)
55.0%	1,208	2,249	(1,041))
51.5%	1,130	2,249	(1,119)
Reservas	(1,119)		

Información, diciembre 2019

(1) Ganancias Netas (Perdidas) = Valor Estimado de Recuperación - CV

Proceso de Colección

Distintivas prácticas del Gobierno Corporativo

Consejo de Administración

Rodrigo Lebois Mateos
Presidente del Consejo

Miembros Ejecutivos	Miembros Patrimoniales		Miembros Relacionados		Miembros Independientes			
Rodrigo Balli Thiele	Almudena Lebois Ocejo	Rodrigo Lebois Ocejo	Enrique Castillo Sánchez Mejorada	Luis Barroso González	Federico Chávez Peón	José Luis Llamas Figueroa	José Luis Fernández Fernández	Juan Marco Gutiérrez Wanless

Equipo Directivo

Nombre	Posición	Años de Experiencia	
		Total	En UNIFIN
Sergio Camacho Carmona	Director General	23	3
Sergio Cancino Rodríguez	Administración y Finanzas	33	5
Eduardo Castillo Sánchez Mejorada	Negocios	37	5
Juan José del Cueto Martínez	Operaciones	39	13
Guillermo García San Pedro	Jurídico	20	2
Federico Castillo Sánchez Mejorada	Crédito	45	1
Rafael Caballero Hernández	Recursos Humanos	42	6

Comités Ejecutivos

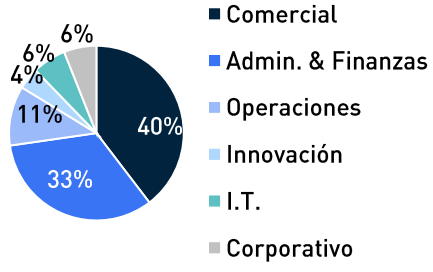
- Comité de Crédito Corporativo
- Comité de Crédito
- Comité de Finanzas y Planificación
- Comité de Auditoria y Prácticas Societarias
- Comité de Comunicación y Control

Recursos Humanos y responsabilidad social

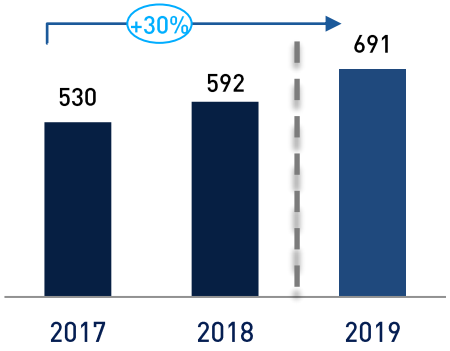
UNIFIN continúa creciendo su fuerza laboral principalmente incrementando su equipo de ventas, manteniendo altos niveles de eficiencia operacional

Evolución de fuerza laboral y desglose

(Desglose por perfil de empleado)



((Número de empleados)



El desarrollo de nuestra fuerza laboral es una prioridad para la Compañía. En 2019:

- +330 Cursos
- 8 Becas
- 6 Maestrías en Administración de Negocios
- +24,000 horas dedicadas a la enseñanza y cursos

Responsabilidad Social

CALIDAD DE VIDA EN LA COMPAÑÍA

- Cuentas de Ahorro
- Aplicación Médica para los Empleados
- Comedor

- Empleabilidad y productividad
- Balance laboral
- Seguridad
- Calidad de vida en el trabajo

ÉTICA DE NEGOCIOS

- Certificaciones y cursos anuales de Prevención Lavado de Dinero

- Conducta de negocios ética
- Sin negocios ilegales
- Respeto a la dignidad humana

COMPROMISO CON LA COMUNIDAD

Impacto positivo en:
+190,000 familias y
+180,000 niños

- Constante involucramiento en comunidades donde operamos a través de "Fundación UNIFIN"

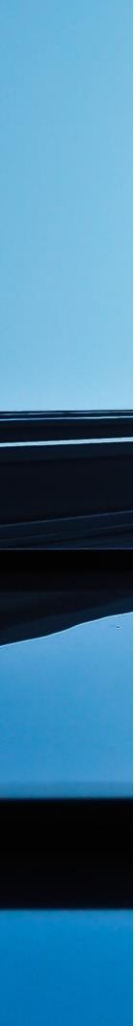
CUIDADO AMBIENTAL Y PRESERVACIÓN

- +400 equipos de cómputo reciclado

- Optimización de Recursos
- Sustentabilidad

Estabilidad ante un ambiente volátil

Riesgo	Oportunidades de UNIFIN
Retraso de actividad económica	• Enfocándonos en encontrar regiones y sectores que han tenido dinámicas: • Manufactura, servicios, consumo y sectores migrantes de mano de obra a nuevas tecnologías • Norte y Centro-norte del país han crecido
Niveles bajos de inversión en activos fijos	• Mantenernos cerca de los clientes, ofreciendo asesorías financieras para su futuro y planes de inversión • En los siguientes meses prevemos un aumento en inversión, al incrementar gasto gubernamental y certidumbre
Nuevas políticas gubernamentales que afectan el crecimiento y/o desarrollo de PYMEs	• El gobierno ha anunciado diversas medidas para apoyar a las PYMEs • Trabajar de cerca con los sectores y compañías que están siendo priorizadas por el gobierno
Decrecimiento en tasas de referencia	• Renegociar las condiciones generales de nuestra deuda actual para mejorar nuestros márgenes y ofrecer a nuestros clientes tasas de interés competitivas
Competencia principal tiene un servicio de acercamiento anticuado, datos e infraestructura de TI	• Inversiones significativas en nuestro modelo de negocio, departamento de TI y platafor-mas operacionales
Riesgo tipo de cambio	• 100% cobertura fija– 63.8% cobertura USD y 36.2% en MXN



Apéndice

Resumen Balance General y Estado de Resultados

Estado de Resultados

Cifras en Ps. millones	4T19	4T18	Var.%	2019	2018	Var.%
Ingresos por intereses	2,901	2,441	18.8%	10,762	8,727	23.3%
Costos por intereses	1,809	1,468	23.3%	6,945	5,512	26.0%
Reservas para cuentas incobrables	273	128	113.5%	428	328	30.5%
Margen financiero ajustado	818	845	(3.2%)	3,389	2,887	17.4%
Margen financiero ajustado (% de los ingresos)	**28.2%**	**34.6%**		**31.5%**	**33.1%**	
Gastos de administración	386	255	51.7%	1,377	1,092	26.1%
Utilidad de operación	438	485	(9.6%)	1,842	1,736	6.1%
Margen utilidad de operación	**15.1%**	**19.9%**		**17.1%**	**19.9%**	
Resultado integral del financiamiento	226	233	(3.2%)	528	592	(10.8%)
Utilidad neta	552	627	(11.9%)	1,949	1,983	(1.7%)
Margen utilidad neta	19.0%	25.7%		18.1%	22.7%	

Balance General

Cifras en Ps. millones	2019	2018	Var.%
Activos			
Caja y equivalentes	3,831	4,282	(10.5%)
Cartera total, neta	57,311	44,196	29.7%
Instrumentos financieros derivados	5,014	4,852	3.3%
Impuestos diferidos	4,989	4,980	0.2%
Total activos	78,996	60,959	**29.6%**
Pasivos			
Prestamos bancarios	14,667	12,396	18.3%
Estructuras bursátiles	14,636	15,418	(5.1%)
Bonos internacionales	33,632	21,939	53.3%
Instrumentos financieros derivados	3,014	4	68018.0%
Otras Cuentas por pagar	1,640	1,320	24.2%
Total pasivos	68,096	51,333	**32.7%**
Total capital contable	10,899	9,626	**13.2%**
Total pasivos + capital contable	78,996	60,959	**29.6%**

Principales Implicaciones de Contabilidad bajo IFRS

UNIFIN cambió su contabilidad de MEX GAAP a IFRS (estándares internacionales) para brindar mayor transparencia, divulgación adicional y hacer que su información sea más comparable con el mercado.

Impacto en **Balance General y Estado de Resultados**

	Resumen del impacto
Portfolio neto[1]	• La cartera total de arrendamiento, factoraje y crédito automotriz ahora está registrada al 100% en el balance general, a diferencia de Sofom GAAP
PP&E	• IFRS solo registra los activos propios vs. Sofom GAAP que registra los activos bajo arrendamiento operativo y activos propios
Capital Contable	• Impacto inicial debido a IFRS a medida que las ganancias retenidas cambian
Ingresos Totales	• IFRS no captura el reembolso de capital, los ingresos por inversiones y los ingresos por tipo de cambio
Margen Financiero	• El principal impacto son los gastos. IFRS registra los gastos por intereses y Sofom GAAP registra otros gastos de arrendamiento
Utilidad neta	• Resultado de todo lo anterior, entre otros

Impacto en las principales métricas financieras

	Resumen del impacto
Capitalización	• Disminución del capital contable mayor que la disminución de los activos totales
Apalancamiento Financiero[2]	• Disminución del capital contable
Apalancamiento Total[2]	• Disminución del capital contable
Portafolio Total[3]	• IFRS solo registran el VPN de la cartera de arrendamiento vs. Sofom GAAP que registra el principal e intereses devengados
ROE	• Disminución del capital contable mayor que la disminución en la utilidad neta
ROA	• Disminución de activos totales mayor que la disminución en la utilidad neta
Cartera Vencida	• Sofom GAAP solo registra las rentas de arrendamiento de 90 días vs. IFRS que registra el saldo pendiente acumulado
Índice de Cobertura	• Sofom GAAP solo registra los primeros 3 meses de renta de la CV de arrendamiento vs. IFRS que registra el 100% del saldo pendiente de la CV

Note: Cifras preliminares sujetas a revisión de auditor independiente
Cuenta de Balance General
Excluidas las bursatilizaciones
Cuentas de Orden para Sofom GAAP

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.

Información de Contacto:

David Pernas & Estefanía Vázquez
T: +52 55 4162 8270
unifin_ri@unifin.com.mx

UNIFIN

Miembro de
FTSE Russell Índice FTSE BIVA

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE