

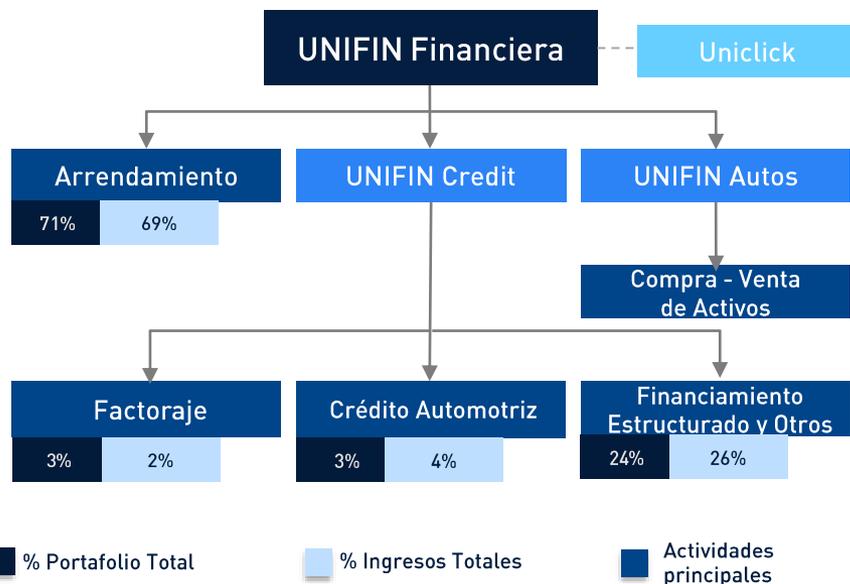


**UNIFIN**  
**Presentación**  
**Corporativa | 2T21**

## 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

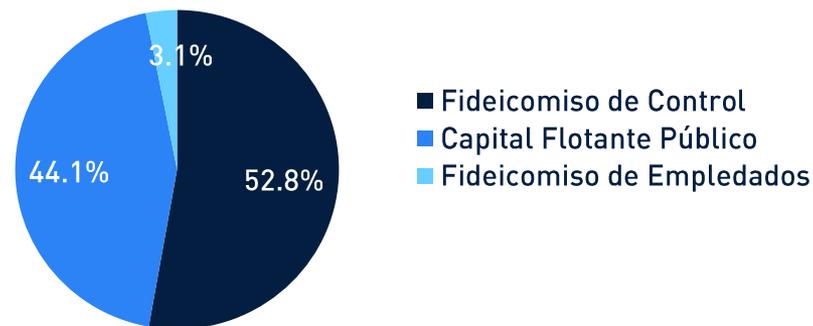
## Estructura Corporativa



## Información Financiera Seleccionada

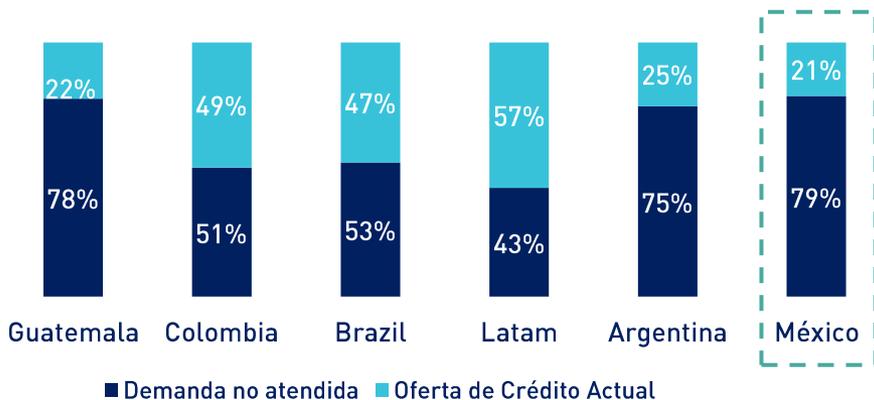
| (MXN\$ millones)            | 2T21   | 2T20   | Var. % |
|-----------------------------|--------|--------|--------|
| <b>Estado de Resultados</b> |        |        |        |
| Ingresos totales            | 2,915  | 2,804  | 4.0%   |
| Margen financiero           | 969    | 1,068  | (9.2%) |
| Utilidad neta               | 336    | 261    | 28.9%  |
| <b>Balance General</b>      |        |        |        |
| Portafolio total            | 66,742 | 63,826 | 4.6%   |
| Activos totales             | 88,900 | 89,017 | (0.1%) |
| Deuda financiera            | 69,908 | 74,394 | (6.0%) |
| Capital contable            | 13,106 | 11,161 | 17.4%  |
| <b>Métricas Financieras</b> |        |        |        |
| CV / portafolio total       | 4.6%   | 5.7%   |        |
| ROAA                        | 1.5%   | 2.0%   |        |
| ROAE                        | 10.1%  | 15.4%  |        |
| Capitalización              | 20.4%  | 18.0%  |        |
| Apalancamiento financiero   | 4.6x   | 5.5x   |        |

## Estructura Accionaria



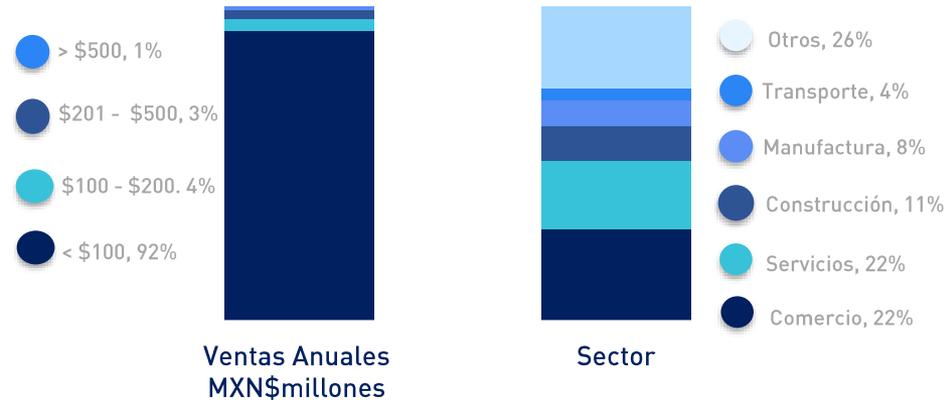
En México, el mercado de crédito de PYMEs es atractivo y subatendido

## 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

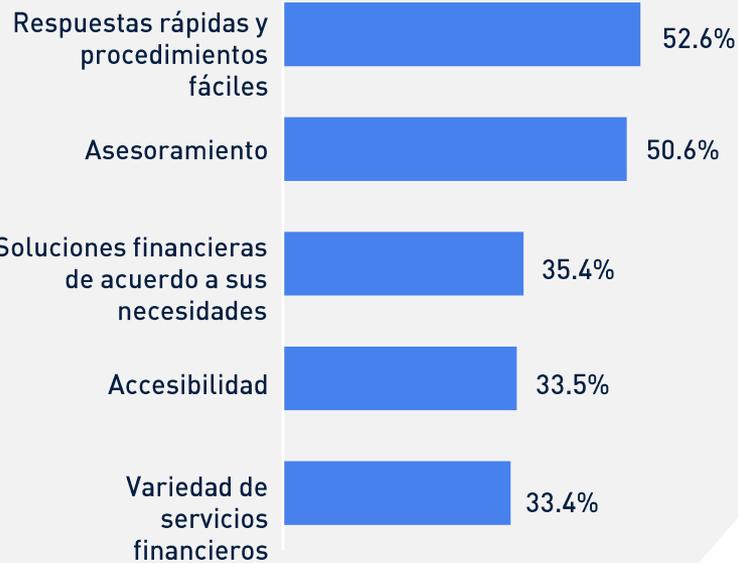
Los negocios pequeños, usualmente no tienen colateral disponible para compensar el riesgo crediticio

### Regulaciones y Políticas

Cumplimiento con múltiples regulaciones nacionales e internacionales  
Los Bancos se enfocan en clientes grandes, no en sectores

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

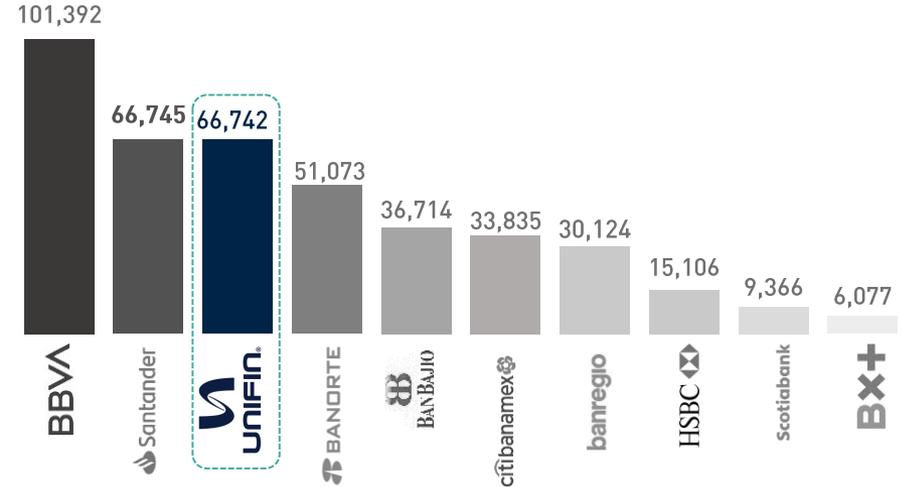
- |   |   |     |                   |
|---|---|-----|-------------------|
| 1) Ingresos: MXN\$10 millones a MXN\$1 billón | } | 92% | <MXN\$100 mm      |
| 2) 10 - 500 empleados                         |   | 7%  | MXN\$101 a 500 mm |
| 3) Historial crediticio sólido                |   | 1%  | >MXN\$500 mm      |

## 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

Cartera Total



Fuente: CNBV, mayo 2020

## Compañías de Arrendamiento Relevantes en México

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

### Local / Independiente



### Bancos



### Internacional



### Marcas especializadas



## 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

## 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

## Sólido Gobierno Corporativo

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

## 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\$2.5 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



Plataforma enfocada en capturar nuevos clientes...

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Canal Digital</b>           | ▶ Plataforma digital para coordinar procesos y alcanzar el segmento objetivo eficientemente   |
| <b>Cultura e Independencia</b> | ▶ Cultura enfocada en la velocidad<br>▶ Apalancar la experiencia de UNIFIN, manteniendo independencia                               |
| <b>Reputación</b>              | ▶ Soporte de la marca UNIFIN  |
| <b>Equipo</b>                  | ▶ Equipo dedicado con experiencia digital   |
| <b>Tecnología</b>              | ▶ Modelo paramétrico de análisis de riesgos y aprobación<br>▶ 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

VISOR

MAMBU

sugarcrm

EQUIFAX



## 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



## 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



## 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



## Comercial

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

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

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

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

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

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

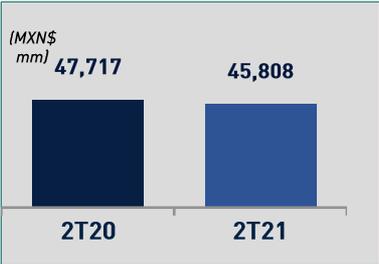
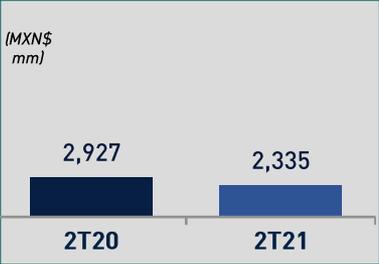
|                              | Arrendamiento   | Factoraje   | Crédito Automotriz   | Fin. Estructurado Y Crédito  |
|------------------------------|--|--|---|---|
| Destino                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Maquinaria, equipo y vehículos</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Capital de Trabajo</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cualquier tipo de vehículo</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Activos</li> <li>No activos</li> </ul>                                   |
| Mercado Objetivo             | <ul style="list-style-type: none"> <li>PYMEs</li> <li>Personas físicas con actividades empresariales</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>PYMEs</li> <li>Personas físicas con actividades empresariales</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>PYMEs</li> <li>Personas físicas</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>PYMEs</li> <li>Personas físicas</li> </ul>                               |
| Monto del Crédito            | <ul style="list-style-type: none"> <li>MXN\$100k - \$150mm</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>MXN\$500k - \$150mm</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hasta 80% del valor del vehículo</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mínimo: \$10 mn</li> </ul>   |
| Plazo vencimiento            | <ul style="list-style-type: none"> <li>12-48 meses</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>8-180 días</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>12-60 meses</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>12 - 60 meses</li> </ul>   |
| Tasa de interés y comisiones | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa implícita: 22% - 23% fija<sup>1</sup></li> <li>Comisiones: 1.0% - 3.0% del préstamo por operación</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa: TIIE + 14.5% - 19.5%</li> <li>Comisiones: 0.5% - 1% de la cantidad total por mes</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tasa: 17.5% - 20.5 % fija<sup>2</sup></li> <li>Comisiones: equipo nuevo 3% - 4%, semi nuevo 3% - 4%</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Dependiendo del tipo de rama y riesgo</li> </ul>                         |

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%

Al 2T21, UNIFIN cuenta con una cartera altamente diversificada de +9,000 clientes con un ticket promedio por cliente de ~MXN\$7.4 mm<sup>1</sup>

|  | Arrendamiento   | Factoraje   | Crédito Automotriz                                  | Fin. Estructurado y Crédito                           |
|--|--|---|--|--|
| % Portfolio total neto <sup>2</sup>    | ■ 69%  | ■ 2%  | ■ 3%   | ■ 26%  |
| Numero de clientes activos             | ■ 5,916  | ■ 912   | ■ 1,330  | ■ 857  |
| Ticket promedio                        | ■ MXN\$7.7 mm  | ■ MXN\$1.2 mm   | ■ MXN\$1.8 mm  | ■ MXN\$27.6 m  |
| Vencimiento promedio                   | ■ 43 meses   | ■ 88 días   | ■ 40 meses   | ■ 18 meses   |
| Crecimiento del portafolio (2T20-2T21) | ■ (4.0%)   | ■ (53.8%)   | ■ (20.2%)  | ■ 70.0%  |
| Evolución del portafolio total         |  <p>(MXN\$ mm)<br/>47,717 (2T20) / 45,808 (2T21)</p> |  <p>(MXN\$ mm)<br/>2,282 (2T20) / 1,054 (2T21)</p> |  <p>(MXN\$ mm)<br/>2,927 (2T20) / 2,335 (2T21)</p> |  <p>(MXN\$ mm)<br/>10,899 (2T20) / 17,545 (2T21)</p> |

## 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)



-  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)

En vista de la fundamental importancia de la información, hemos desarrollado una Plataforma de IA para apoyar nuestras operaciones y crecimiento:



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 80.7% 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 2021?

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:** Quintana Roo y Yucatán

## Desarrollo de capacidades básicas

### Mercadotecnia

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

### Transformación Digital y Canales

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

### Conocimiento y Segmentación del Cliente

- Estudios Ad-Hoc
- Experiencia con el cliente
- 944 encuestas respondidas

Foco en el cliente

### Análisis de Datos e Inteligencia Artificial

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

### Centro de Prospección

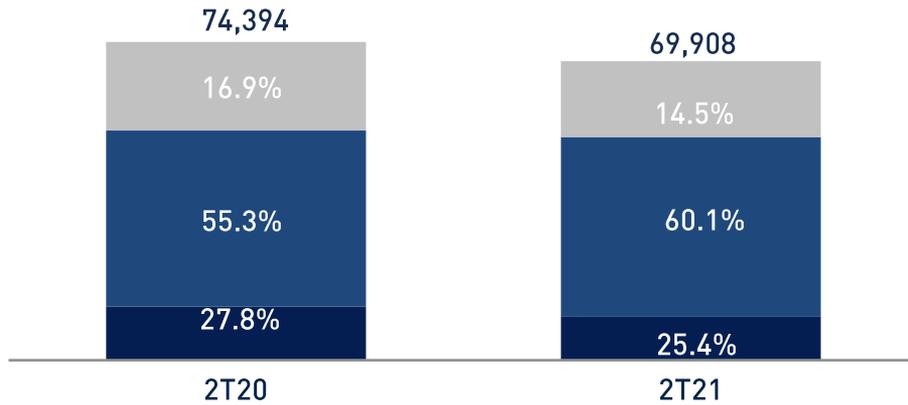
- Modelo propietario
- +1,722 citas realizadas en 2T21



## Pasivos financieros

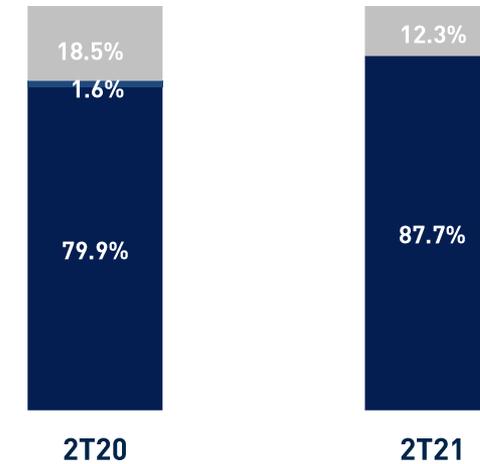
[MXN\$mm]

■ Bursas ■ Notas Internacionales ■ Préstamos Bancarios

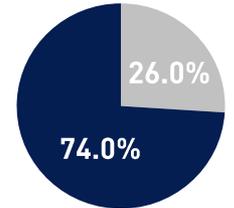


## Tasa promedio ponderada: 10.82%

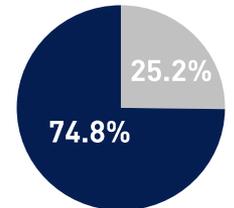
■ Variable ■ Cap @ 7.5 ■ Fija



■ \$MXN ■ \$USD

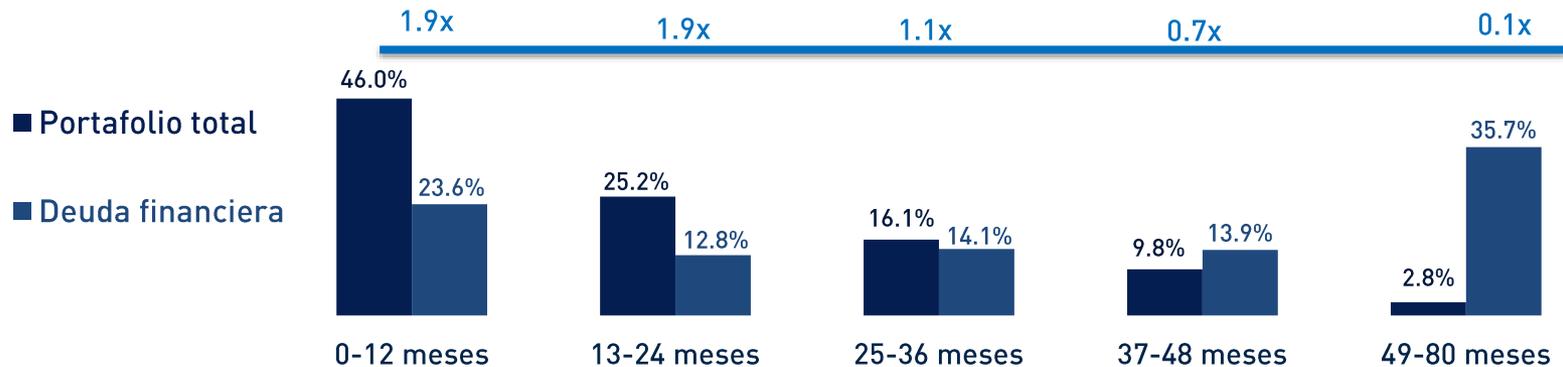


■ Garantizada ■ No garantizada



## Perfil de vencimientos

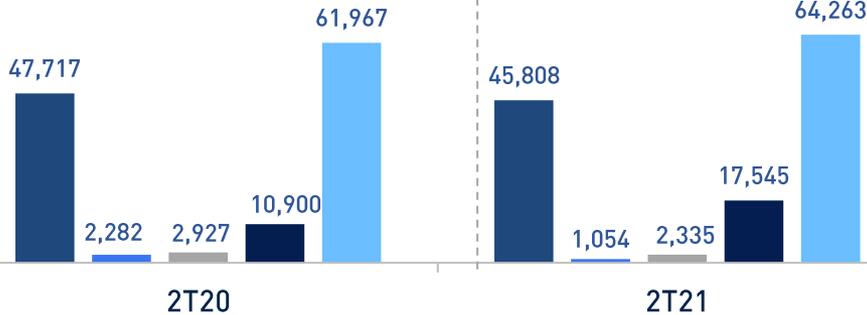
Brecha significativa de liquidez: promedio ponderado del portafolio es de 26 meses vs. 49 meses de deuda financiera



## Portafolio Neto Total

[MXN\$mm]

■ Arrendamiento ■ Factoraje  
■ Crédito Automotriz y Otros ■ Financiamiento Estructurado y Otros



## Cartera Vencida



## Madurez de Portafolio

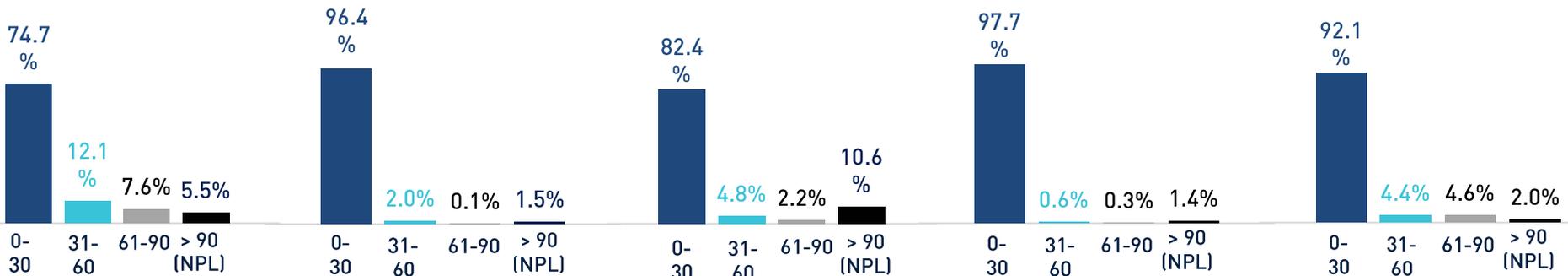
### Arrendamiento

### Factoraje

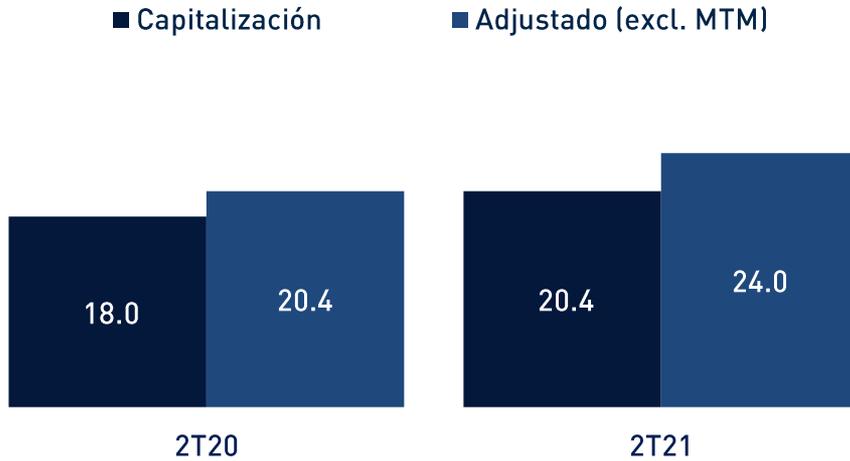
### Crédito Automotriz

### Fin. Estructurado

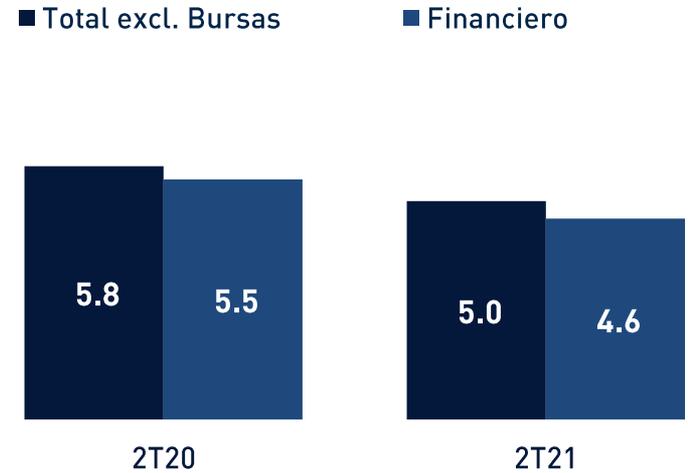
### Capital Laboral



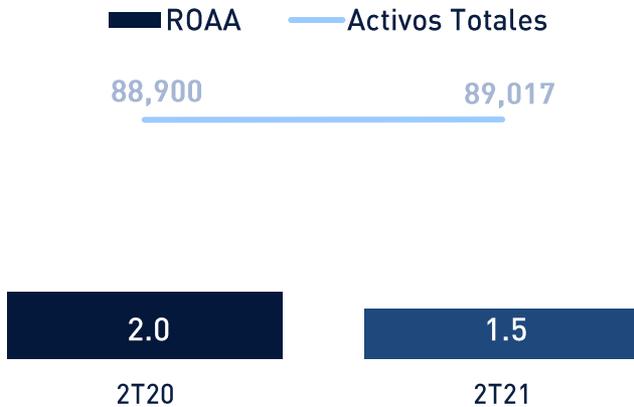
## Capitalización



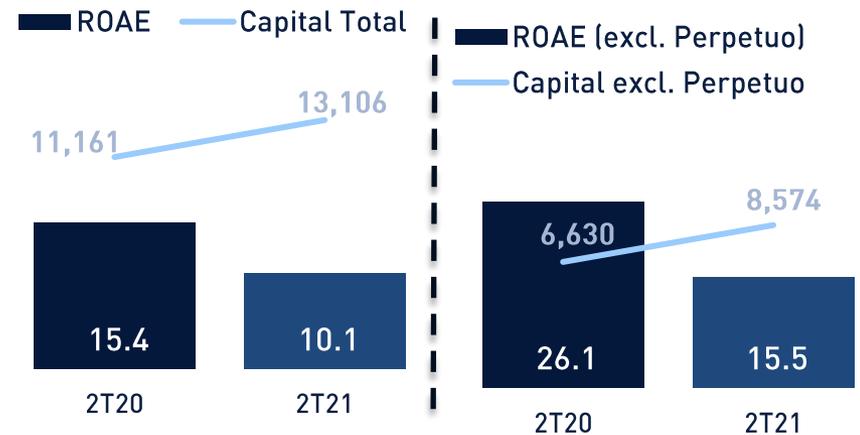
## Apalancamiento



## ROAA



## ROAE

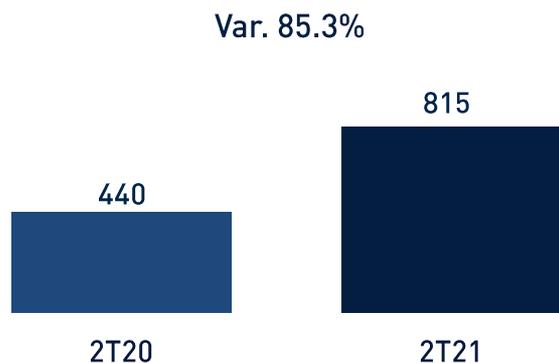


## Métricas Clave

| [MXN\$ mm]                        | 2T20  | 2T21  |
|-----------------------------------|-------|-------|
| MFN <sup>1</sup>                  | 7.2%  | 5.8%  |
| Opex                              | 13.3% | 12.8% |
| ROAA                              | 2.0%  | 1.5%  |
| ROAE (excl. Perpetuo)             | 26.1% | 15.5% |
| ROAE                              | 15.4% | 10.1% |
| Índice de Eficiencia <sup>2</sup> | 40.4% | 47.4% |

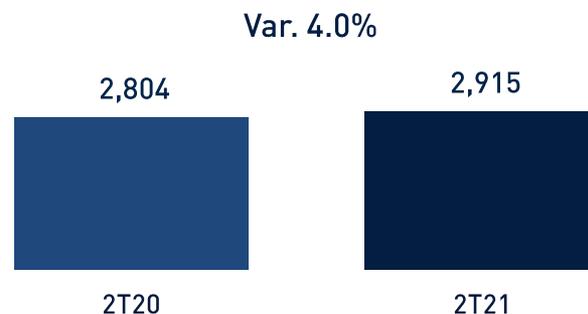
## Margen Financiero Ajustado

[MXN\$mm]



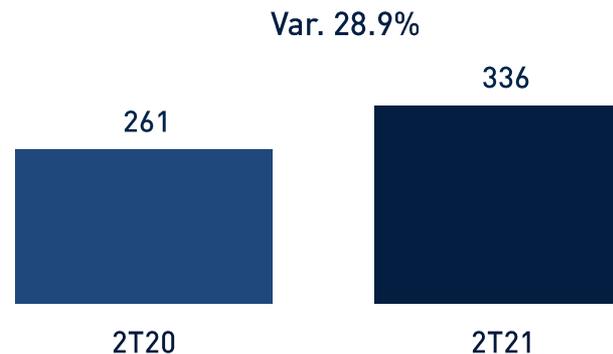
## Ingresos Totales

[MXN\$mm]



## Ingresos Netos

[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 bolsas)

(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 cobranza

- 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 | Fin. Estructurado | Capital Laboral | Portafolio Total |
|-----------------------|---------------|-----------|--------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| CV                    | 2,525         | 15        | 247                | 123               | 172             | 3,083            |
| Reservas              | (1,921)       | (15)      | (247)              | (123)             | (172)           | (2,479)          |
| Reservas como % de CV | 76%           | 100%      | 100%               | 100%              | 100%            | 80%              |

Información, junio 2021

## 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) <sup>1</sup> |
|-----------------------------|--------------------------------|--------|-----------------------------------|
| 100.0%                      | 1,990                          | 2,525  | (535)                             |
| 75.0%                       | 1,492                          | 2,525  | (1,033)                           |
| 50.0%                       | 995                            | 2,525  | (1,530)                           |
| 45.0%                       | 895                            | 2,525  | (1,630)                           |
| 30.4%                       | 605                            | 2,525  | (1,920)                           |
| <b>Reservas</b>             | <b>(1,921)</b>                 |        |                                   |

Información, junio 2021

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

## Proceso de cobranza



## Consejo de Administración

Rodrigo Lebois Mateos  
Presidente del Consejo

| Miembros Patrimoniales Relacionados |                      |                     | Miembros Patrimoniales       |                       |                        | Miembros Independientes   |                               |                      |
|-------------------------------------|----------------------|---------------------|------------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Rodrigo Balli Thiele                | Almudena Lebois Oejo | Rodrigo Lebois Oejo | Juan Ignacio Casanueva Pérez | Luis Barroso González | Felipe Chico Hernández | José Luis Llamas Figueroa | José Luis Fernández Fernández | Gabriel Saba D'Jamus |

## 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         |
| José Ramón Díaz Arnau              | Arrendamiento             | 17                  | 2         |
| Juan José del Cueto Martínez       | Operaciones               | 39                  | 13        |
| Paola Osuna San Martín             | Jurídico                  | 12                  | 3         |
| Federico Castillo Sánchez Mejorada | Crédito                   | 45                  | 1         |
| Rafael Caballero Hernández         | Recursos Humanos          | 42                  | 6         |

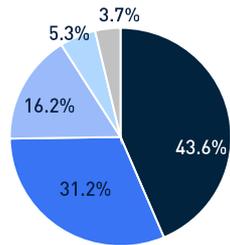
## Comités Ejecutivos



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)



- Negocios
- Administración y Finanzas y Sistemas
- Operaciones
- Innovación
- Corporativo



El desarrollo de nuestra fuerza laboral es una prioridad para la Compañía. En el 2T21:

+82 Cursos

4 Becas

1 Maestrías en Administración de Negocios

+11,129 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

| Riesgo  | Oportunidades de UNIFIN   |
|---|---|
| Retraso de actividad económica  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Enfocándonos en encontrar regiones y sectores que han tenido dinámicas:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Manufactura, servicios, consumo y sectores migrantes de mano de obra a nuevas tecnologías</li> </ul> </li> <li>La OECD ha mejorado las expectativas de crecimiento para México en el 2021, se espera un aumento en exportaciones derivado de la aprobación del último paquete fiscal</li> <li>Norte y Centro-norte del país han crecido en los últimos años, se espera que sean las de mayor crecimiento en cuanto la pandemia permita exportaciones</li> </ul> |
| Niveles bajos de inversión en activos fijos   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenernos cerca de los clientes, ofreciendo asesorías financieras para su futuro y planes de inversión</li> <li>El gobierno continuará llevando a cabo sus prioridades de proyectos de infraestructura, mismos que monitoreamos de cerca, con el fin de poder capturar oportunidades para nuestros clientes</li> </ul>   |
| Nuevas políticas gubernamentales que afectan el crecimiento y/o desarrollo de PYMEs | <ul style="list-style-type: none"> <li>El lanzamiento del T-MEC puede beneficiar a las pymes a medida que las cadenas de suministro globales comiencen a reanudar operaciones.</li> <li>Trabajar en estrecha colaboración con los sectores y empresas priorizados por el gobierno.</li> </ul>   |
| Decrecimiento en tasas de referencia  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Monitorear los cambios en las tasas de referencia y políticas del Banco de México</li> <li>Renegociar las condiciones generales de nuestra deuda actual</li> </ul>   |
| Riesgo tipo de cambio   | <ul style="list-style-type: none"> <li>100% cobertura fija- 74.0% cobertura USD y 26.0% en MXN</li> </ul>   |

# Apéndice

---



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

## Estado de Resultados

| Cifras en Ps. millones                                | 2T21         | 2T20         | Var.%           | 6M21         | 6M20         | Var.%         |
|---|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Ingresos por intereses</b>                         | <b>2,915</b> | <b>2,804</b> | <b>4.0%</b>     | <b>5,737</b> | <b>5,730</b> | <b>0.1%</b>   |
| Depreciación de activo en arrendamiento               | 35           | 0            | 0%              | 56           | 0            | 100%          |
| Costos por intereses                                  | 1,910        | 1,736        | 10.0%           | 3,831        | 3,538        | 8.3%          |
| Reservas para cuentas incobrables                     | 155          | 628          | (75.4%)         | 375          | 755          | (50.3%)       |
| <b>Margen financiero ajustado</b>                     | <b>815</b>   | <b>440</b>   | <b>85.3%</b>    | <b>1,475</b> | <b>1,438</b> | <b>2.6%</b>   |
| <b>Margen financiero ajustado (% de los ingresos)</b> | <b>28.0%</b> | <b>15.7%</b> |                 | <b>25.7%</b> | <b>25.1%</b> |               |
| Gastos de administración                              | 372          | 372          | 0.1%            | 741          | 744          | (0.5%)        |
| <b>Utilidad de operación</b>                          | <b>347</b>   | <b>8</b>     | <b>4,105.5%</b> | <b>577</b>   | <b>579</b>   | <b>(0.2%)</b> |
| <b>Margen utilidad de operación</b>                   | <b>11.9%</b> | <b>0.3%</b>  |                 | <b>10.1%</b> | <b>10.1%</b> |               |
| Resultado integral del financiamiento                 | 24           | 307          | (92.2%)         | 186          | 252          | (26.0%)       |
| <b>Utilidad neta</b>                                  | <b>336</b>   | <b>261</b>   | <b>28.9%</b>    | <b>643</b>   | <b>674</b>   | <b>(4.5%)</b> |
| <b>Margen utilidad neta</b>                           | <b>11.5%</b> | <b>9.3%</b>  |                 | <b>11.2%</b> | <b>11.8%</b> |               |

## Balance General

| Cifras en Ps. millones                        | 2T21          | 2T20          | Var.%         |
|---|---------------|---------------|---------------|
| <b>Activos</b>                                |               |               |               |
| Caja y equivalentes                           | 5,236         | 3,511         | 49.1%         |
| Cartera total, neta                           | 64,263        | 61,967        | 3.7%          |
| Inmuebles, mobiliario y equipo, neto (propio) | 6,213         | 6,135         | 1.3%          |
| Instrumentos financieros derivados            | 5,978         | 10,421        | (42.6%)       |
| Impuestos diferidos                           | 2,646         | 3,658         | (27.7%)       |
| <b>Total activos</b>                          | <b>88,900</b> | <b>89,017</b> | <b>(0.1%)</b> |
| <b>Pasivos</b>                                |               |               |               |
| Prestamos bancarios                           | 17,742        | 20,702        | (14.3%)       |
| Estructuras bursátiles                        | 10,142        | 12,573        | (19.3%)       |
| Bonos internacionales                         | 42,024        | 41,119        | 2.2%          |
| Instrumentos financieros derivados            | 3,828         | 1,822         | 110.1%        |
| Otras Cuentas por pagar                       | 1,194         | 1,029         | 16.1%         |
| <b>Total pasivos</b>                          | <b>75,794</b> | <b>77,855</b> | <b>(2.6%)</b> |
| <b>Total capital contable</b>                 | <b>13,106</b> | <b>11,161</b> | <b>17.4%</b>  |
| <b>Total pasivos + capital contable</b>       | <b>88,900</b> | <b>89,017</b> | <b>(0.1%)</b> |

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 <sup>1</sup> | • 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 <sup>2</sup> | • Disminución del capital contable  |
| Apalancamiento Total <sup>2</sup>      | • Disminución del capital contable  |
| Portafolio Total <sup>3</sup>          | • 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 |

## 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  
Lucia Badiola  
Fernanda Molina  
T: +52 55 4162 8270  
[unifin\\_ri@unifin.com.mx](mailto:unifin_ri@unifin.com.mx)



Miembro de



Índice  
FTSE BIVA



EMPRESA  
SOCIALMENTE  
RESPONSABLE

