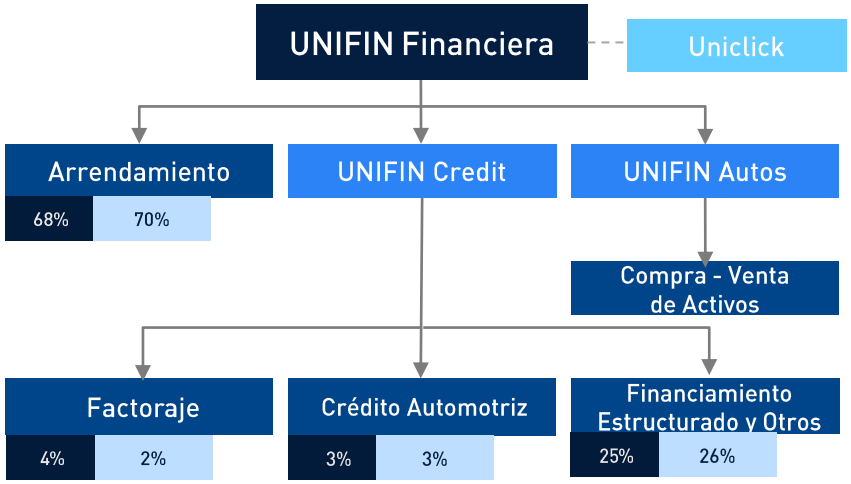
UNIFIN
Presentación Corporativa | 3T21

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

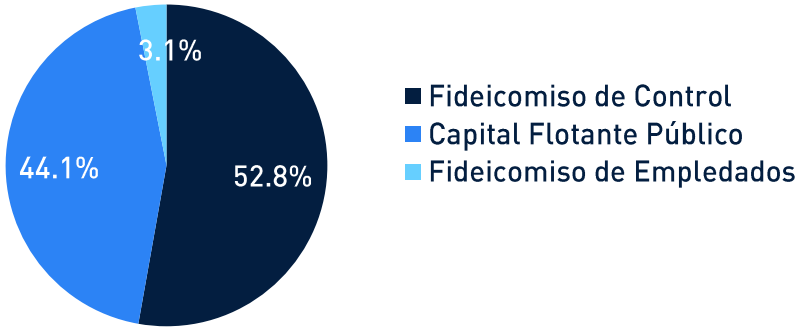
Estructura Corporativa



Información Financiera Seleccionada

(MXN$ millones)	3T21	3T20	Var. %
Estado de Resultados			
Ingresos totales	2,999	2,604	15.2
Margen financiero	955	910	5.0
Utilidad neta	433	385	12.6
Balance General			
Portafolio total	70,588	65,357	8.0
Activos totales	91,001	84,866	7.2
Deuda financiera	74,098	69,325	6.9
Capital contable	12,926	12,585	2.7
Métricas Financieras			
CV / portfolio total	4.4%	4.9%	
ROAA	1.6%	1.9%	
ROAE	10.5%	13.7%	
Capitalización	19.0%	19.9%	
Apalancamiento financiero	5.0x	4.6x	

Estructura Accionaria



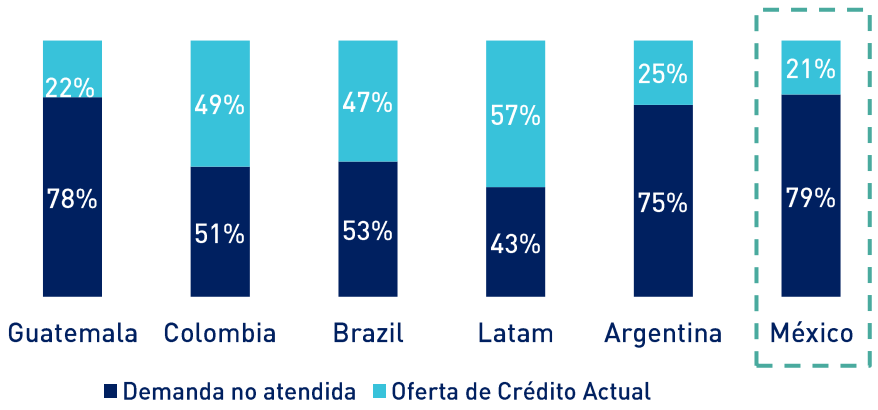
% Portafolio Total | % Ingresos Totales | Actividades principales

Fuente: Información de la Compañía, septiembre de 2021

Mercado objetivo: PYMEs en México

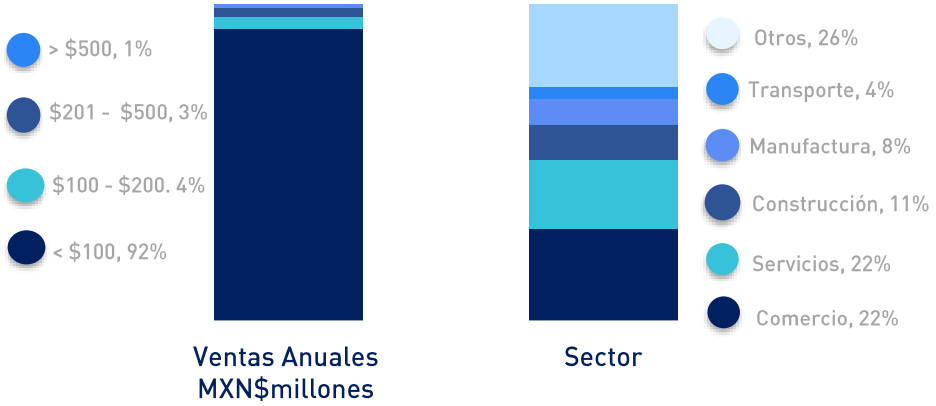
En México, el mercado de crédito de PYMEs es atractivo y subatendido

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

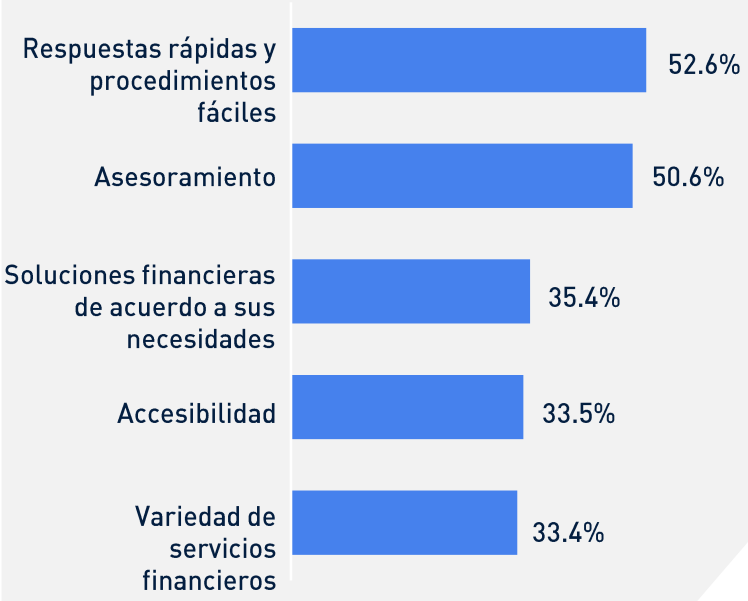
Los Bancos se enfocan en clientes grandes, no en sectores

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

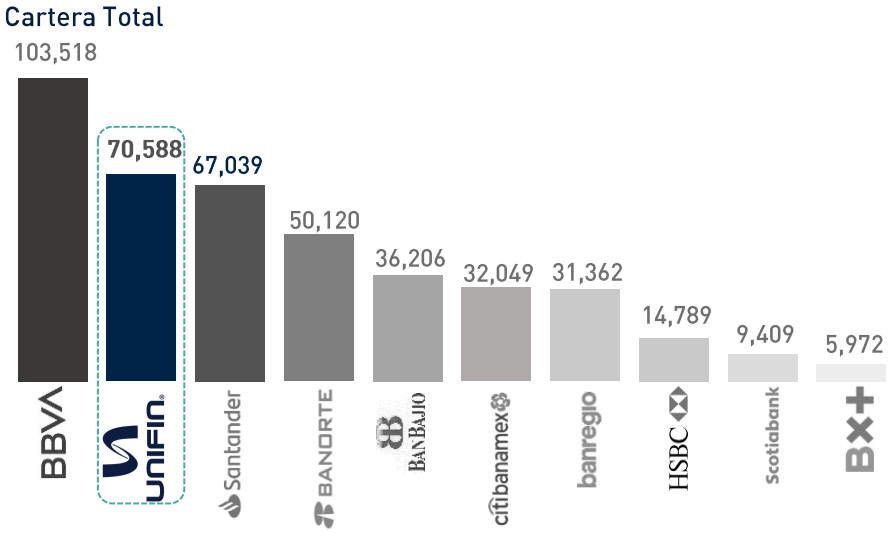
Estudio Cuantitativo Brand Health, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey 260 entrevistas; agencia NODO

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, agosto 2021

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 MI COMPAÑERO DE NEGOCIOS, abc leasing, Financiera Atlas La empresa a mi medida

Bancos

INBURSA, BBVA, AF BANREGIO, Actinver Arrendadora, BANORTE

Internacional

CHG, CSI LEASING the power of experience

Marcas especializadas

NR FINANCE MÉXICO, Volkswagen, hp, CAT Financial, Ford, 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$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

1 — Prospección de Clientes
Área dedicada a la definición de clientes potenciales por región

2 — Asesor Personal Designado
Asesor personal designado para cada cliente

3 — Recibo de Aplicación
Números financieros
Reportes de impuestos
Descripción del sector

4 — Buro de Crédito y Legal
Historial de Cartera Vencida
Historial Legal

5 — Referencias
Referencias bancarias y comerciales

6 — Valuación de activos
Evaluación del valor residual
Identificación del mercado secundario

7 — Cumplimiento
Revisión exhaustiva de formatos y documentos

8 — Comité de Crédito
Dependiendo del tamaño de arrendamiento:
a) Electrónicos: <MXN $10mm
b) Físicos: entre MXN $10mm y $150mm
c) Corporativos: >MXN $150mm

9 — Línea de Crédito Aprobada

10 — Renovación / Venta de Activos
~57% de los clientes renuevan su contrato de arrendamiento
~100% de los activos se venden al final de los contratos

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	Fin. Estructurado Y Crédito
Destino	■ Maquinaria, equipo y vehículos	■ Capital de Trabajo	■ Cualquier tipo de vehículo	■ Activos ■ No activos
Mercado Objetivo	■ PYMEs ■ Personas físicas con actividades empresariales	■ PYMEs	■ PYMEs ■ Personas físicas	■ PYMEs ■ Personas físicas
Monto del Crédito	■ MXN$100k – $150mm	■ MXN$500k – $150mm	■ Hasta 80% del valor del vehículo	■ Mínimo: $10 mn
Plazo vencimiento	■ 12–48 meses	■ 8–180 días	■ 12–60 meses	■ 12 - 60 meses
Tasa de interés y comisiones	■ Tasa implícita: 22% - 23% fija[1] ■ Comisiones: 1.0% - 3.0% del préstamo por operación	■ Tasa: TIIE + 14.5% – 19.5% ■ Comisiones: 0.5% - 1% de la cantidad total por mes	■ Tasa: 17.5% - 20.5 % fija[2] Comisiones: equipo nuevo 3% - 4%, semi nuevo 3% - 4%	■ Dependiendo del tipo de rama y riesgo

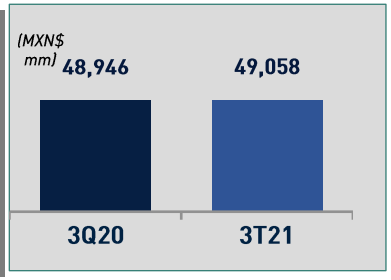
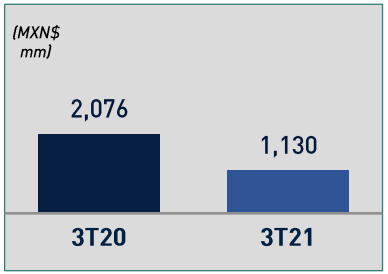
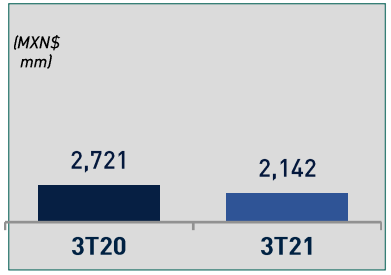
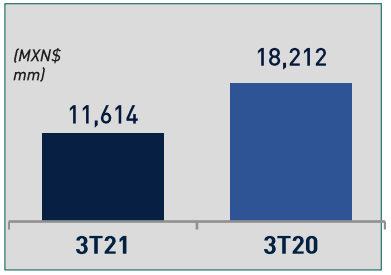
Fuente: Información pública de la Compañía

(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 3T21, UNIFIN cuenta con una cartera altamente diversificada de +9,000 clientes con un ticket promedio por cliente de ~MXN$7.7 mm[1]

	Arrendamiento	Factoraje	Crédito Automotriz	Fin. Estructurado y Crédito
% Portfolio total neto[2]	■ 69%	■ 2%	■ 3%	■ 26%
Numero de clientes activos	■ 5,954	■ 925	■ 1,367	■ 924
Ticket promedio	■ MXN$8.2 mm	■ MXN$1.2 mm	■ MXN$1.6 mm	■ MXN$27.6 m
Vencimiento promedio	■ 48 meses	■ 90 días	■ 37 meses	■ 18 meses
Crecimiento del portafolio (3T20-3T21)	■ 0.2%	■ (45.6%)	■ (19.6%)	■ 56.8%
Evolución del portafolio total				

(1) Basado en portafolio total y clientes totales

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)

Laboratorio de IA

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

ROBINA

Interfaz inteligente para la extracción de datos de múltiples fuentes para el análisis paramétrico de créditos

CASIA

Algoritmo de puntuación de crédito que mejora la colocación de préstamos de calidad a través de mecanismos no tradicionales

literata

Software que interpreta los datos contenidos en imágenes de texto para la documentación de KYC y validación legal

lania

Interprete de IA que identifica las necesidades de los clientes y proporciona datos relevantes sobre sus comunicaciones

larivia

Apoya a los clientes con valiosos informes de rendimiento, al mismo tiempo que proporciona a UNIFIN información de sus clientes

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 80.7% 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: 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
- 944 encuestas respondidas

Centro de Prospección

- Modelo propietario
- +1,722 citas realizadas en 3T21

Transformación Digital y Canales

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

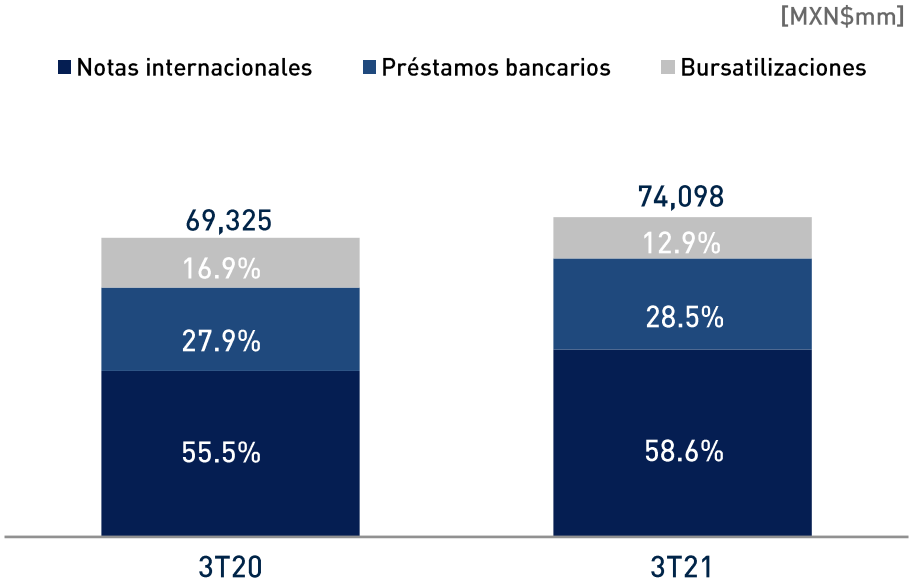
Análisis de Datos e Inteligencia Artificial

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

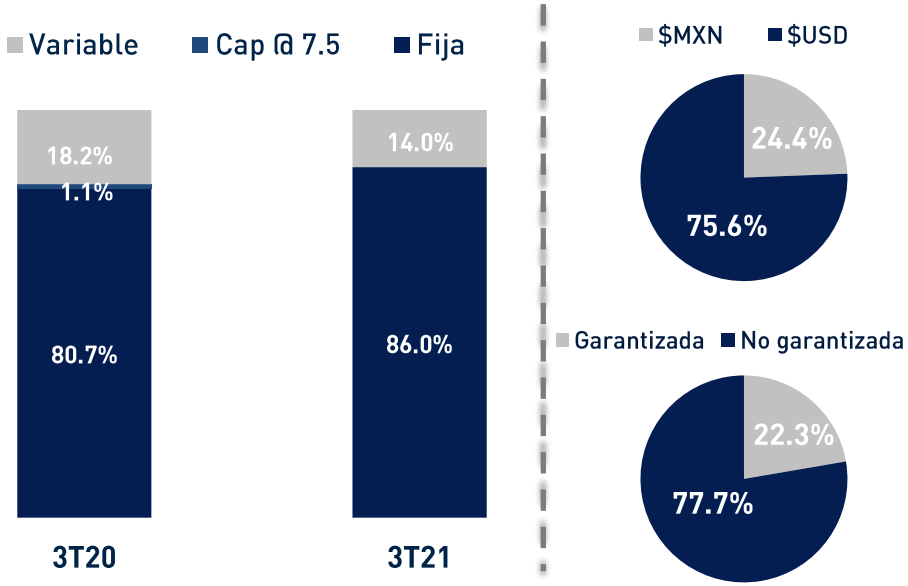
Velocidad → Procedimientos fáciles → Asesoría

Fuentes de financiamiento diversificadas y eficientes

Pasivos financieros

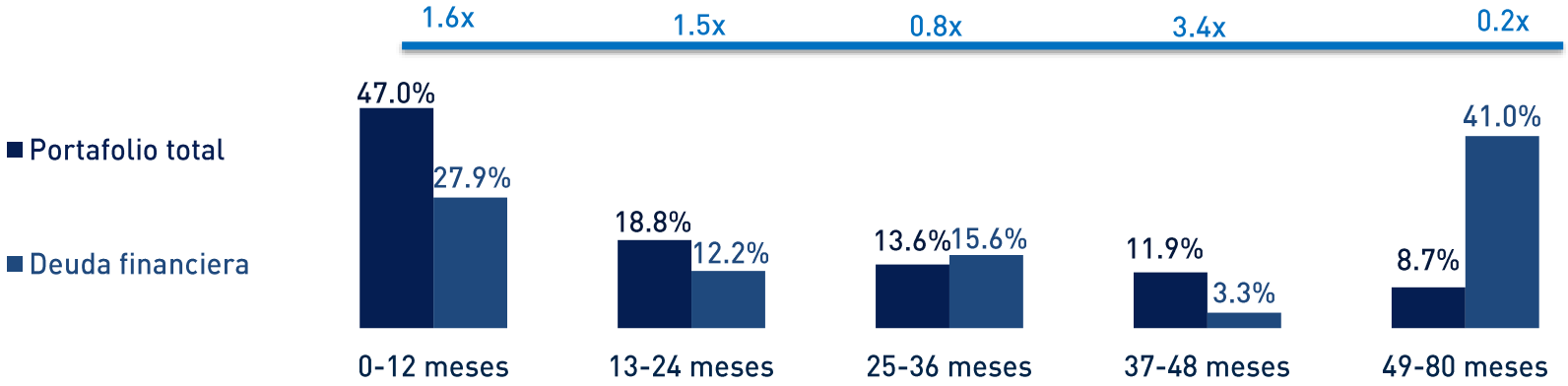


Tasa promedio ponderada: 10.3%



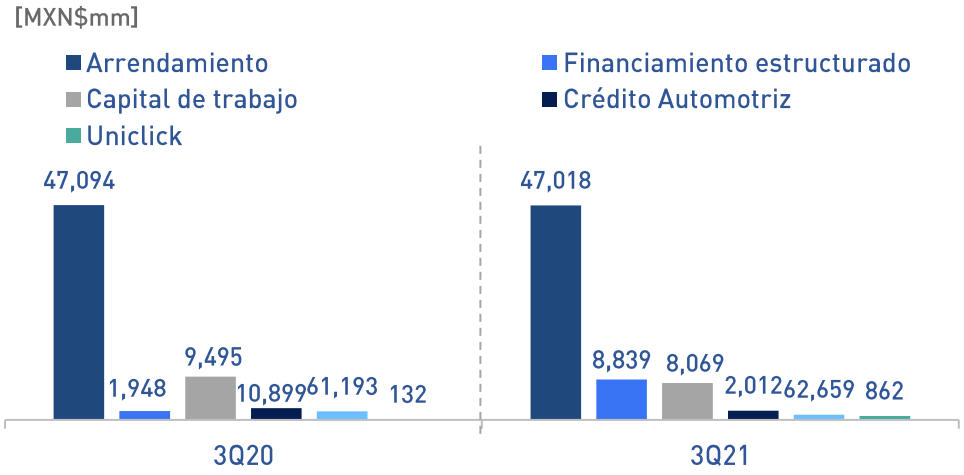
Perfil de vencimientos

Brecha significativa de liquidez: promedio ponderado del portafolio es de 27 meses vs. 47 meses de deuda financiera

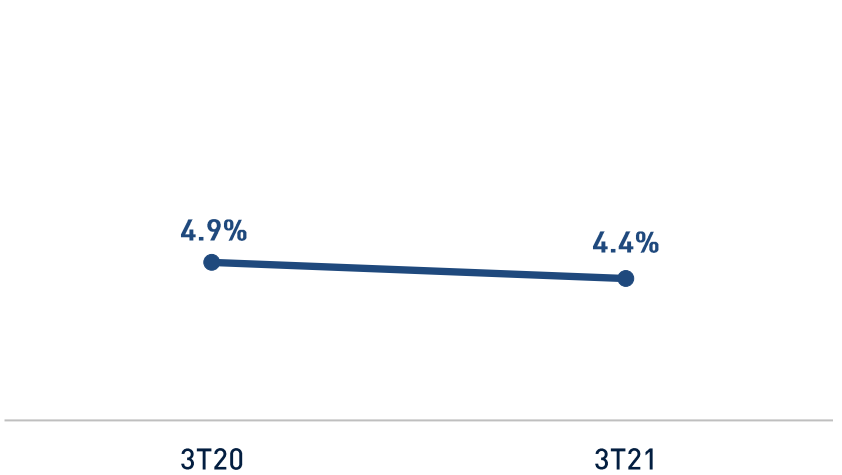


Portfolio de calidad y CV estable

Portafolio Neto Total

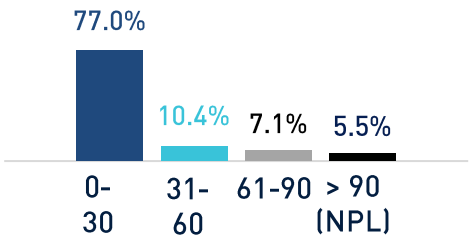


Cartera Vencida

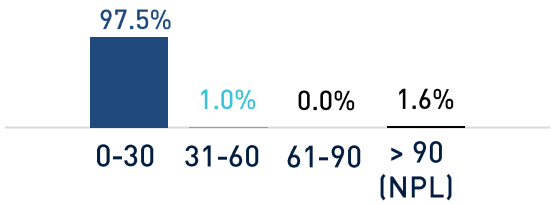


Madurez de Portafolio

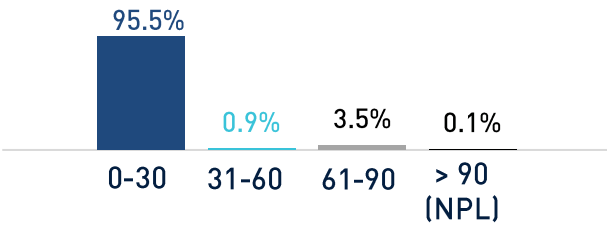
Arrendamiento



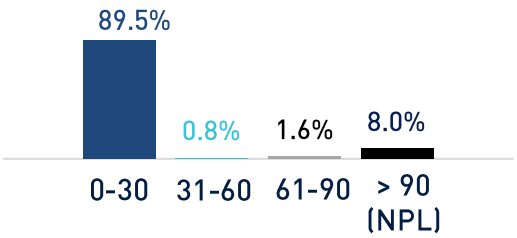
Fin. Estructurado



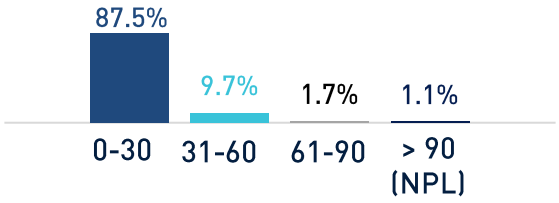
Créditos de Capital de Trabajo



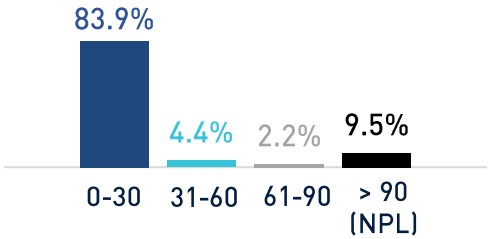
Crédito Automotriz



Factoraje



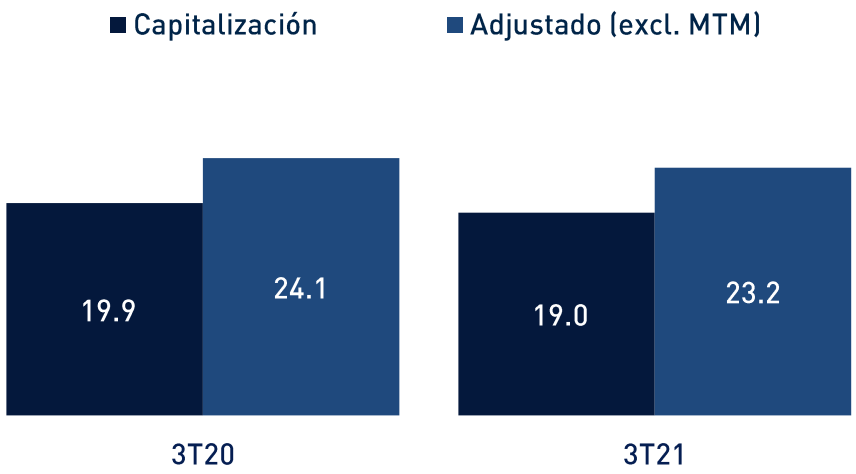
Uniclick



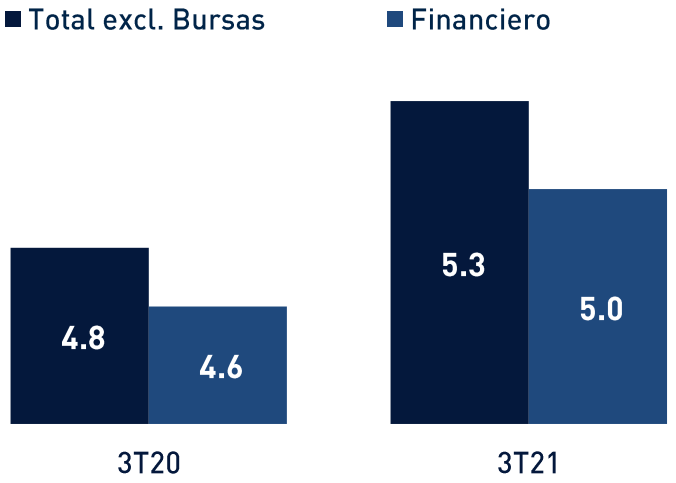
Reservas para cuentas incobrables creadas de acuerdo a políticas definidas por IFRS. Metodología basada en pérdidas esperadas.

Sólido balance y apalancamiento conservador

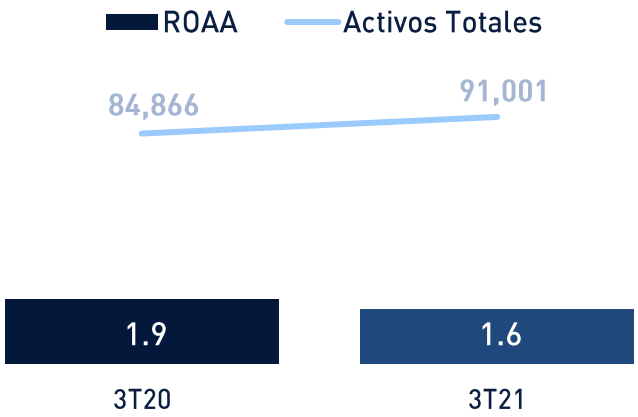
Capitalización



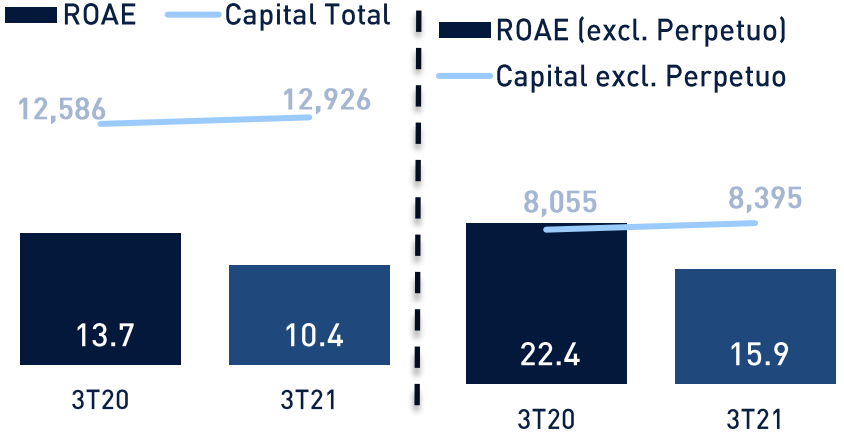
Apalancamiento



ROAA



ROAE



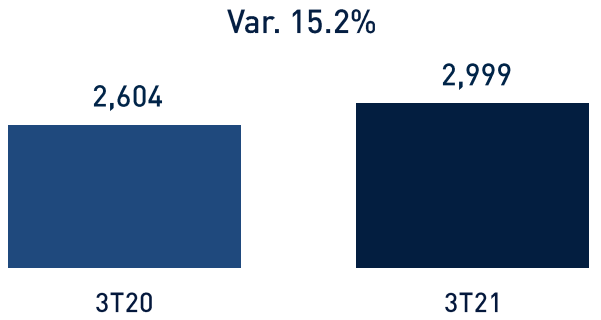
Métricas financieras sólidas

Métricas Clave

[MXN$ mm]	3T20	3T21
MFN[1]	5.6%	5.8%
Opex	14.2%	12.8%
ROAA	1.9%	1.6%
ROAE (excl. Perpetuo)	22.4%	15.9%
ROAE	13.7%	10.4%
Índice de Eficiencia[2]	48.2%	50.9%

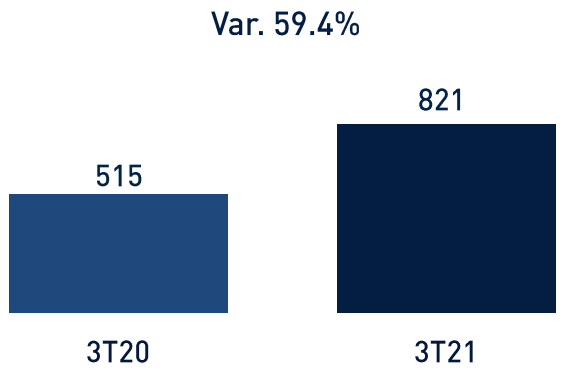
Ingresos Totales

[MXN$mm]



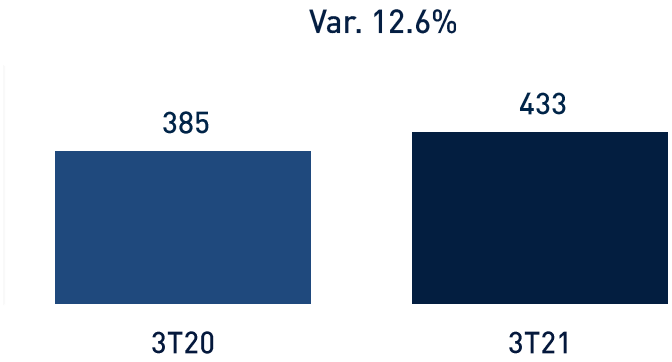
Margen Financiero Ajustado

[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 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 cobranza

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]

	Arrenda-miento	Factoraje	Crédito AutomotriZ	Fin. Estructurado	Capital Laboral	Uniclick	Portafolio Total
CV	2,713	12	176	140	8	91	3,140
Reservas	(2,039)	(12)	(176)	(140)	(212)	(91)	(2,670)
Reservas como % de CV	75%	100%	100%	100%	2,604%	100%	85%

Información, septiembre 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	CV +90	Reservas	Valor Estimado de Recuperación	Ganancias (Pérdidas)[1]	Balance neto
100.0%	2,713	(2,039)	2,138	(575)	1,464
75.0%	2,713	(2,039)	1,603	(1,110)	930
50.0%	2,713	(2,039)	1,069	(1,644)	395
25.0%	2,713	(2,039)	534	(2,178)	(139)

Información, septiembre 2021

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

Proceso de cobranza

Distintivas prácticas del Gobierno Corporativo

Consejo de Administración

Rodrigo Lebois Mateos
Presidente del Consejo

Miembros Patrimoniales Relacionados			Miembros Patrimoniales			Miembros Independientes		
Rodrigo Balli Thiele	Almudena Lebois Ocejo	Rodrigo Lebois Ocejo	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	25	5
Sergio Cancino Rodríguez	Administración y Finanzas	33	4
José Ramón Díaz Arnau	Arrendamiento	17	2
Juan José del Cueto Martínez	Operaciones	39	14
Paola Osuna San Martín	Jurídico	12	3
Federico Castillo Sánchez Mejorada	Crédito	45	2
Rafael Caballero Hernández	Recursos Humanos	42	6

Comités Ejecutivos

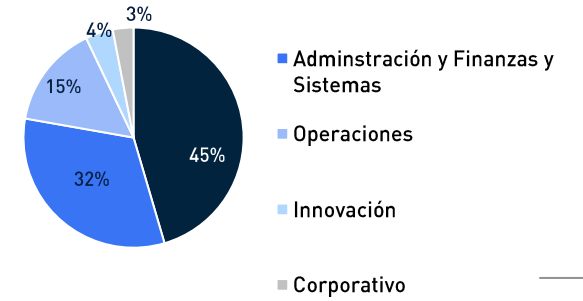
- Comité de Crédito Corporativo
- Comité de Crédito
- Comité de Finanzas y Planificación
- Comité de Auditoria y Prácticas Societarias
- Comité de Comunicación y Control

Recursos Humanos y responsabilidad social

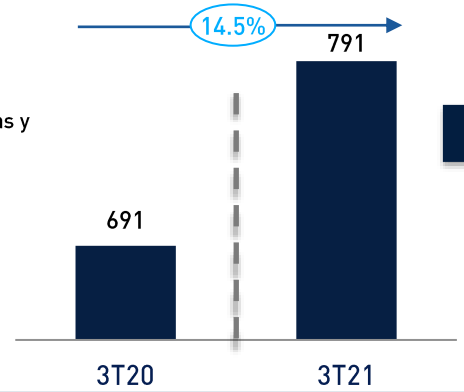
UNIFIN continúa creciendo su fuerza laboral principalmente incrementando su equipo de ventas, manteniendo altos niveles de eficiencia operacional

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 el 3T21:

- +60 Cursos
- 4 Becas
- 2 Maestrías en Administración de Negocios
- +11,977 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"

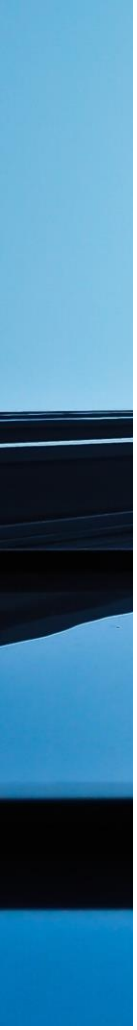
CUIDADO AMBIENTAL Y PRESERVACIÓN

- +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 • 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 • 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
Niveles bajos de inversión en activos fijos	• Mantenernos cerca de los clientes, ofreciendo asesorías financieras para su futuro y planes de inversión • 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
Nuevas políticas gubernamentales que afectan el crecimiento y/o desarrollo de PYMEs	• El lanzamiento del T-MEC puede beneficiar a las pymes a medida que las cadenas de suministro globales comiencen a reanudar operaciones. • Trabajar en estrecha colaboración con los sectores y empresas priorizados por el gobierno.
Decrecimiento en tasas de referencia	• Monitorear los cambios en las tasas de referencia y políticas del Banco de México • Renegociar las condiciones generales de nuestra deuda actual
Riesgo tipo de cambio	• 100% cobertura fija– 74.0% cobertura USD y 26.0% en MXN



Apéndice

Resumen Balance General y Estado de Resultados

Estado de Resultados

Cifras en Ps. millones	3T21	3T20	Var.%	9M21	9M20	Var.%
Ingresos por intereses	**2,999**	**2,604**	15.2%	**8,736**	**8,335**	**4.8%**
Depreciación de activo en arrendamiento	35	27	0%	92	27	100%
Costos por intereses	2,009	1,667	20.5%	5,840	5,205	12.2%
Reservas para cuentas incobrables	135	395	(66.0%)	510	1,150	(55.7%)
Margen financiero ajustado	**821**	**515**	**59.4%**	**2,296**	**1,953**	**17.6%**
Margen financiero ajustado (% de los ingresos)	**27.4%**	**19.8%**		**26.3%**	**23.4%**	
Gastos de administración	385	369	4.3%	1,126	1,114	1.1%
Utilidad de operación	**334**	**76**	**340.9%**	**911**	**654**	**39.3%**
Margen utilidad de operación	**11.1%**	**2.9%**		**10.4%**	**7.9%**	
Resultado integral del financiamiento	202	411	(50.7%)	388	662	(41.3%)
Utilidad neta	**433**	**385**	12.6%	**1,076**	**1,058**	**1.7%**
Margen utilidad neta	**14.4%**	**14.8%**		**12.3%**	**12.7%**	

Balance General

Cifras en Ps. millones	3T21	3T20	Var.%
Activos			
Caja y equivalentes	3,931	3,001	31.0%
Cartera total, neta	67,918	63,103	7.6%
Inmuebles, mobiliario y equipo, neto (propio)	6,078	6,067	0.2%
Instrumentos financieros derivados	5,726	6,538	(12.4%)
Impuestos diferidos	2,670	3,419	(21.9%)
Total activos	**91,001**	**84,866**	**7.2%**
Pasivos			
Prestamos bancarios	21,107	19,328	9.2%
Estructuras bursátiles	9,542	11,513	(17.1%)
Bonos internacionales	43,449	38,485	12.9%
Instrumentos financieros derivados	2,994	1,950	53.6%
Otras Cuentas por pagar	753	820	(8.2%)
Total pasivos	**78,074**	**72,280**	**8.0%**
Total capital contable	**12,926**	**12,586**	**2.7%**
Total pasivos + capital contable	**91,001**	**84,866**	**7.2%**

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
Grecia Dominguez
Fernanda Molina
T: +52 55 4162 8270
unifin_ri@unifin.com.mx

UNIFIN

Miembro de
FTSE Russell Índice FTSE BIVA

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE