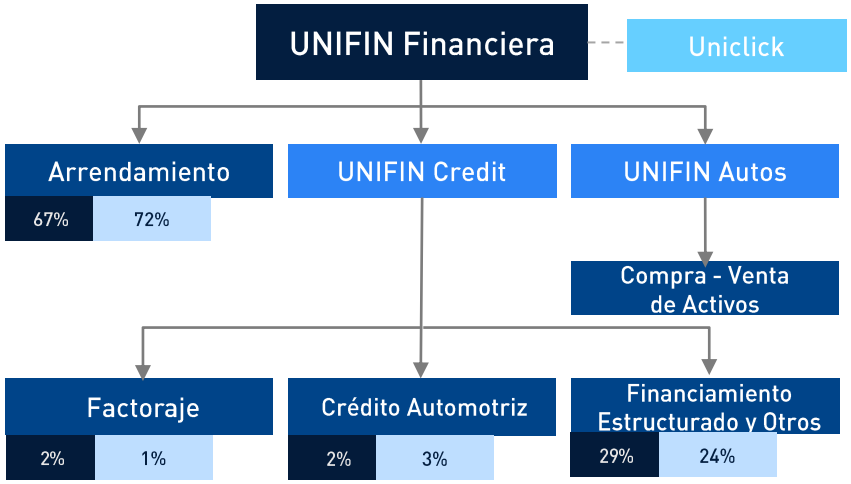
# UNIFIN
# Presentación Corporativa | 2T22

# 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 +29 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

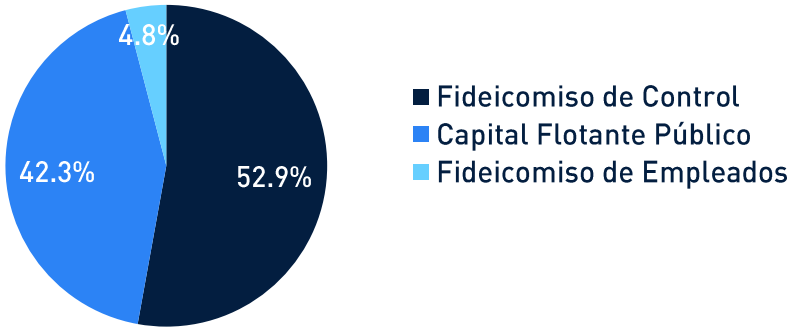



% Portafolio Total | % Ingresos Totales | Actividades principales

## Información Financiera Seleccionada

| *(MXN$ millones)* | 2T22 | 2T21 | Var. % |
|---|---|---|---|
| **Estado de Resultados** | | | |
| Ingresos totales | 3,039 | 2,915 | 4.3% |
| Margen financiero | 1,219 | 969 | 25.8% |
| Utilidad neta | 342 | 336 | 1.6% |
| **Balance General** | | | |
| Portafolio total | 76,158 | 66,742 | 14.1% |
| Activos totales | 96,920 | 88,900 | 9.0% |
| Deuda financiera | 79,335 | 69,908 | 13.5% |
| Capital contable | 13,121 | 13,106 | 0.1% |
| **Métricas Financieras** | | | |
| CV / portfolio total | 4.6% | 4.6% | 0 pb |
| ROAA | 1.7% | 1.5% | 20 pb |
| ROAE | 12.7% | 10.1% | 260 pb |
| Capitalización | 17.9% | 20.4% | (253) Pb |
| Apalancamiento financiero | 4.6x | 5.0x | 0.4x |

## Estructura Accionaria

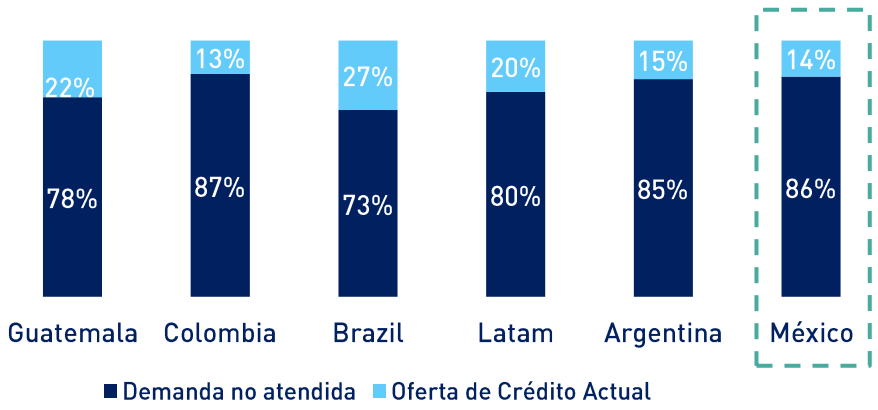



*Fuente: Información de la Compañía, 30 de junio de 2022*

# Mercado objetivo: PYMEs en México

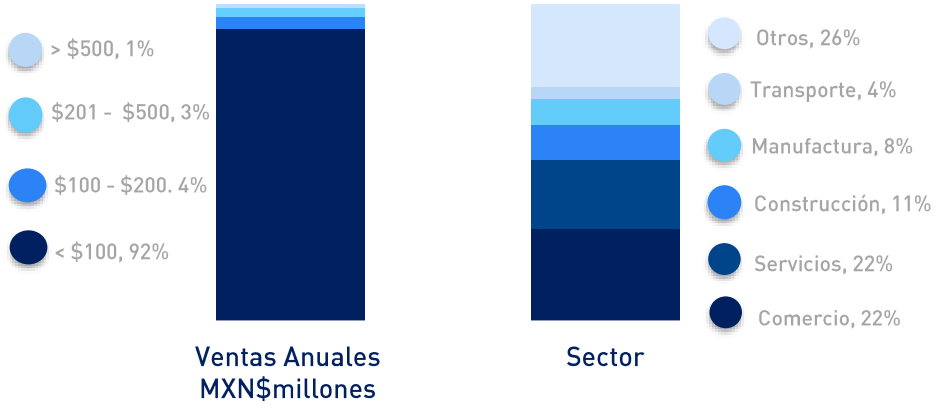
En México, el mercado de crédito de PYMEs es atractivo y subatendido

## 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

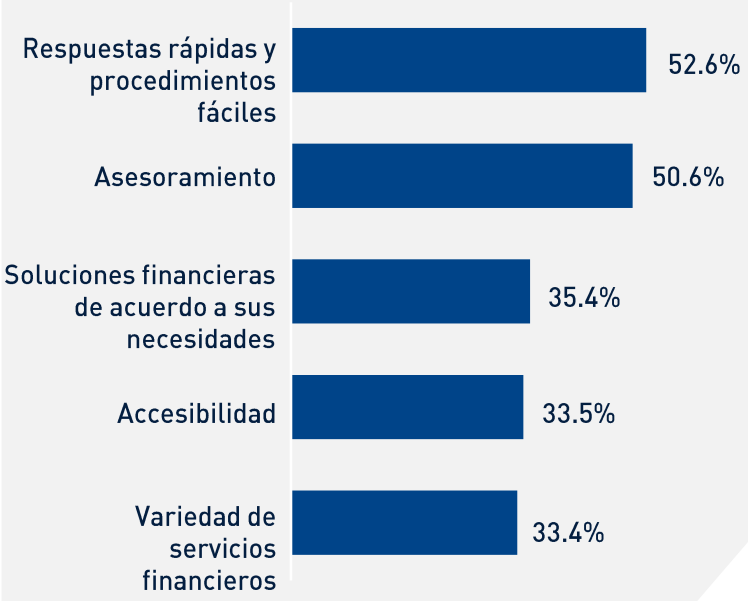
Los Bancos se enfocan en clientes grandes, no en sectores

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:<br>► Líneas de crédito <MXN$1 millón en menos de 24 horas<br>► Líneas de crédito <MXN$10 millones en menos de 72 horas<br>► Líneas de crédito >MXN$10 millones en menos de 2 semanas |
| Accesibilidad | ► Asesores certificados por el Tecnológico de Monterrey<br>► Soporte diario para asesores comerciales |
| Soluciones Financieras | ► Diversos productos ofrecidos<br>► 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 |

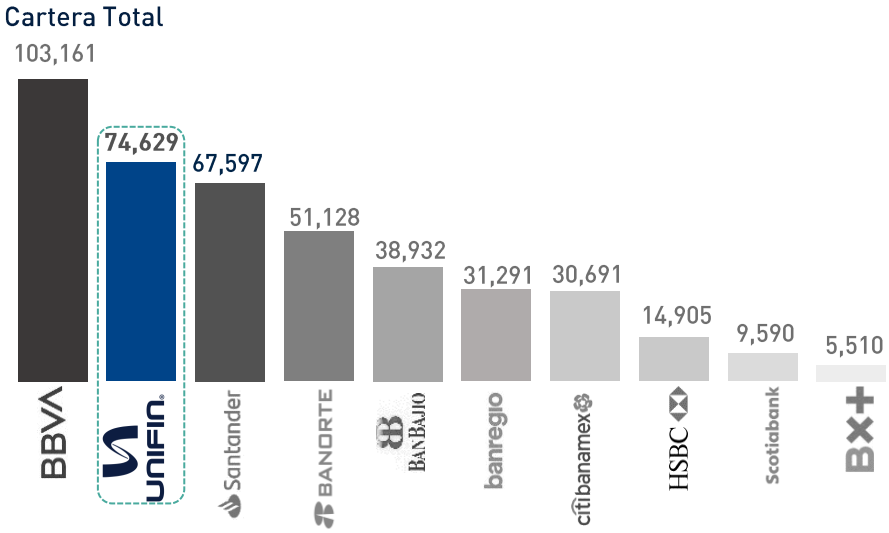
Estudio Cuantitativo Brand Health, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey 260 entrevistas; agencia NODO

# 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, marzo 2022

## 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 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$3 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<br>▸ 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<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

# Sólida capacidad de éxito a través de Uniclick

## Reputación

- Dentro de las 10 marcas más reconocidas en el sector financiero en México
- Con más de 29 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:

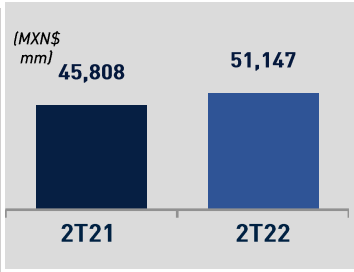
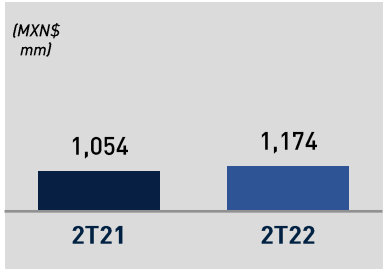
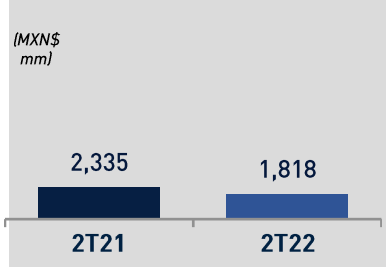
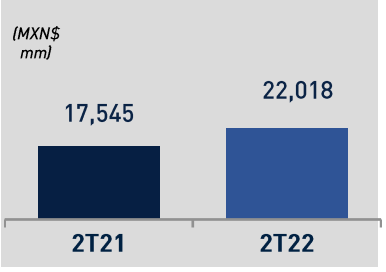
| | Arrendamiento | Factoraje | Crédito Automotriz | Fin. Estructurado Y Crédito |
|---|---|---|---|---|
| **Destino** | ■ Maquinaria, equipo y vehículos | ■ Capital de Trabajo | ■ Cualquier tipo de vehículo | ■ Activos<br>■ No activos |
| **Mercado Objetivo** | ■ PYMEs<br>■ Personas físicas con actividades empresariales | ■ PYMEs | ■ PYMEs<br>■ Personas físicas | ■ PYMEs<br>■ Empresas corporativas |
| **Monto del Crédito** | ■ MXN$100k – $150mm | ■ MXN$500k – $150mm | ■ Hasta 100% del valor del vehículo, dependiendo de perfil y capacidad de pago | ■ Mínimo: $20 mm |
| **Plazo vencimiento** | ■ 12–60 meses | ■ Hasta 150 días | ■ 6–60 meses | ■ Hasta 48 meses |
| **Tasa de interés y comisiones** | ■ Tasa implícita: 22% - 23% fija[1]<br>■ Comisiones: 2.0% - 3.0% del préstamo por operación | ■ Tasa: TIIE + 14.5% – 19.5%<br>■ Comisiones por operación: 0.5% - 1% mensual | ■ Tasa: 17.5% - 20.5 % fija<br>Comisiones:<br>equipo nuevo 3% - 3.5%<br>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

# Líneas de Negocio – Productos específicos

Al 2T22, UNIFIN cuenta con una cartera altamente diversificada de +11,800 clientes con un ticket promedio por cliente de ~MXN$6.4 mm[1]

| | Arrendamiento | Factoraje | Crédito Automotriz | Fin. Estructurado y Otros |
|---|---|---|---|---|
| % Portfolio total neto | 67% | 2% | 2% | 29% |
| Numero de clientes activos | 6,201 | 1,305 | 2,052 | 2,319 |
| Ticket promedio | MXN$8.2 mm | MXN$0.9 mm | MXN$0.9 mm | MXN$9.5 mm |
| Vencimiento promedio | 29 meses | 2 meses | 39 meses | 20 meses |
| Crecimiento del portafolio (2T21-2T22) | 11.7% | 11.4% | (22.1%) | 25.5% |
| Evolución del portafolio total |  |  |  |  |









Información pública de la Compañía

(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$3 mm
- Hasta 24 meses
- 30% - 40% tasa de interés / 5% 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

**lenia**

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

**clarivia**

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

# Posición geográfica estratégica en estados con mayor crecimiento

UNIFIN mantiene una presencia estratégica en los estados con mayor crecimiento.

La falta de financiamientos continúa generando oportunidades con perfiles de riesgo atractivos.

Fuente: INEGI.

# Información centrada en el cliente

## 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 *Onboarding* digital

### Conocimiento y Segmentación del Cliente

- Estudios Ad-Hoc
- Experiencia con 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

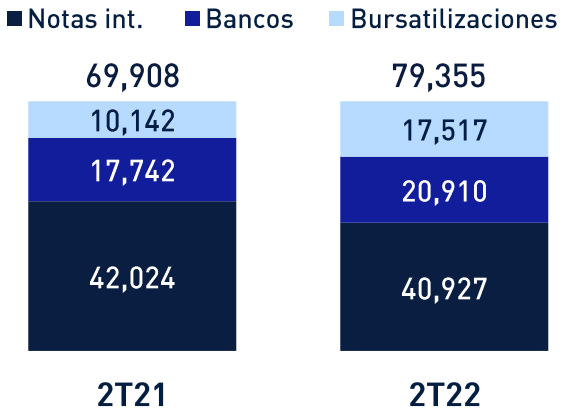
### Centro de Prospección

- Modelo propietario
- +200 registros preaprobados Unileasing
- +100 citas multiproducto

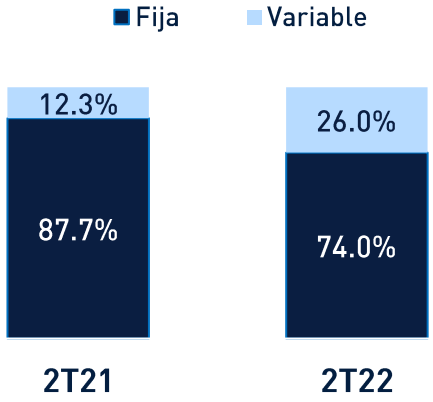
Velocidad → Procedimientos fáciles → Asesoría

# Fuentes de financiamiento diversificadas y eficientes

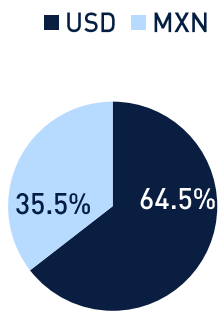
## Pasivos Financieros



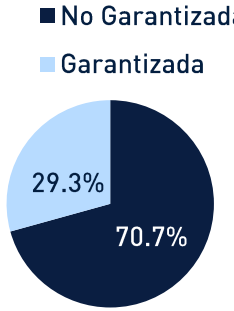

## Tasas



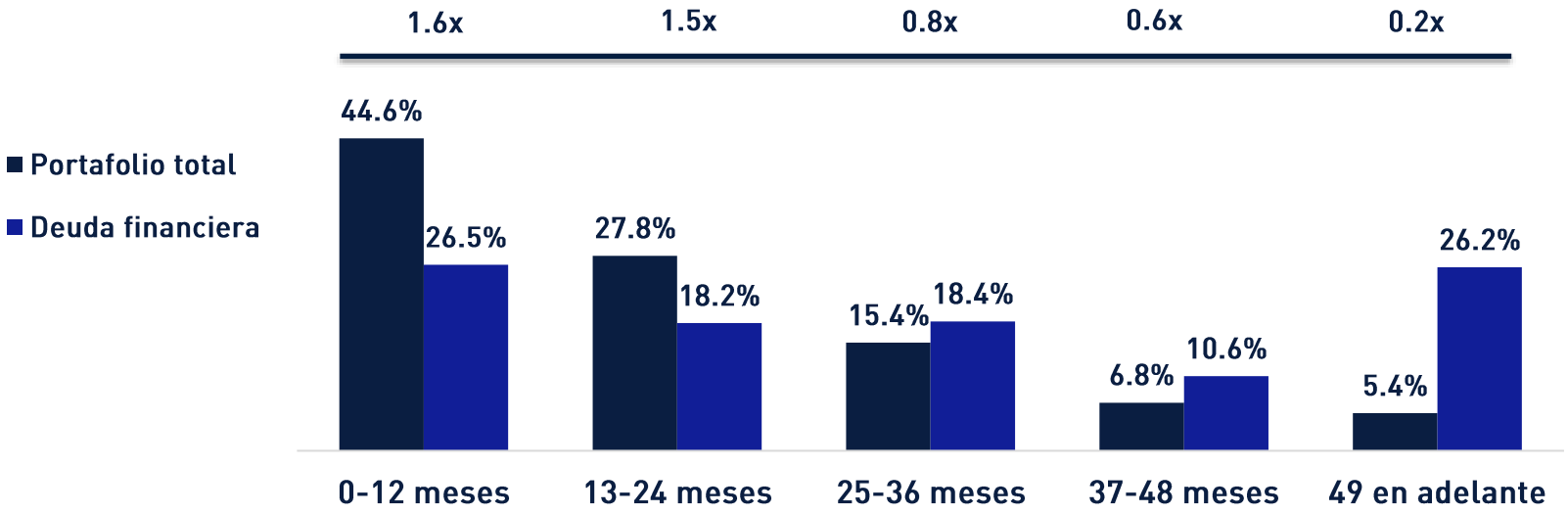

## Moneda




## Deuda



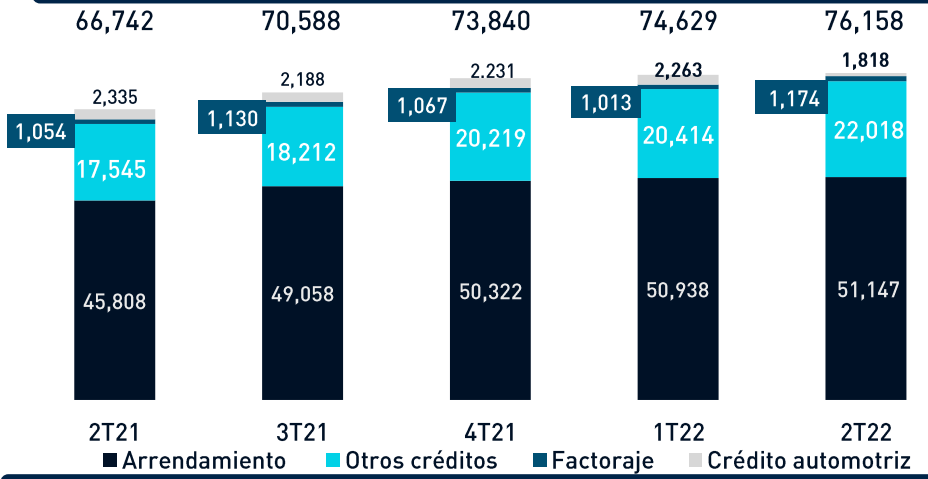

## Brecha de liquidez



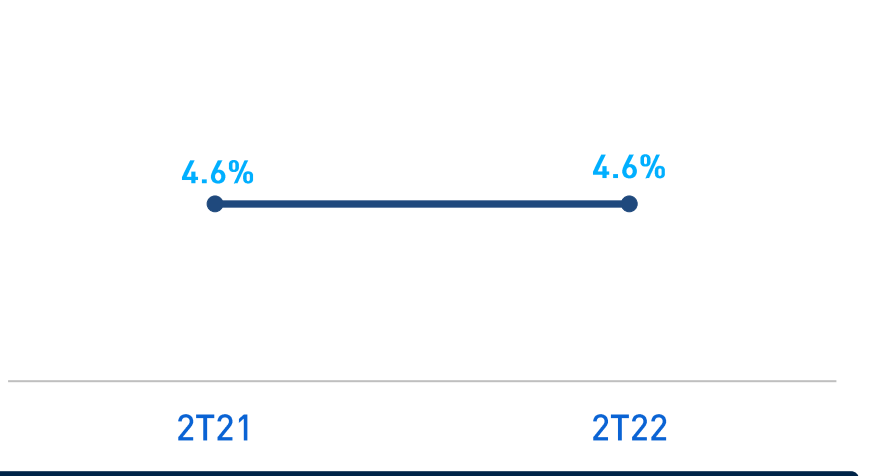

Cifras en MXN millones.

# Portafolio de calidad y CVs estables

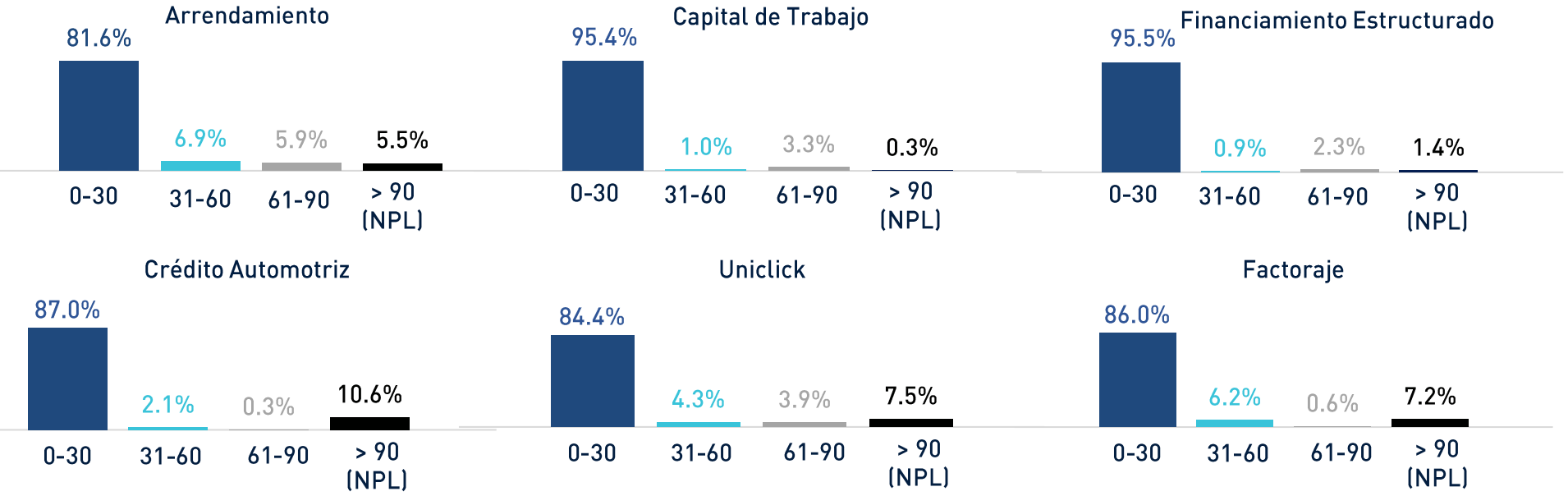
## Portafolio Total (MXN millones)




## Cartera vencida



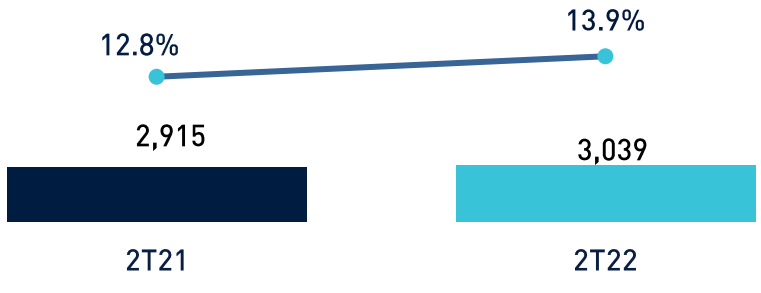

## Perfil de vencimiento



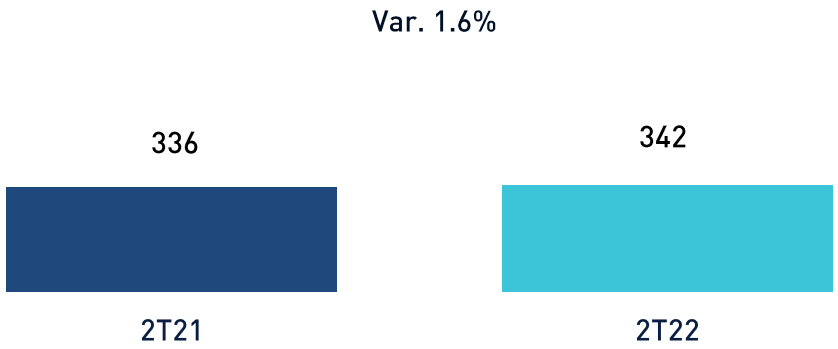

Provisiones de acuerdo a nuestra política de reserva para riesgos crediticios apegada a los lineamientos definidos por las NIIF. La metodología se realiza en base a un modelo de pérdidas esperadas

# Métricas financieras sólidas

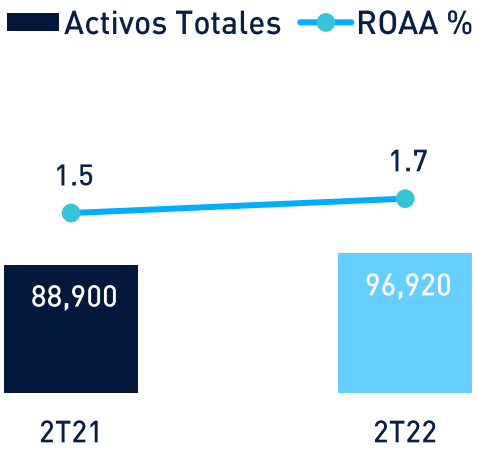
Ingresos por intereses y OPEX



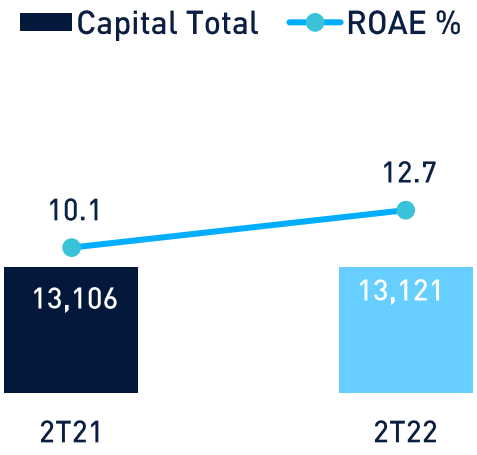

Utilidad Neta



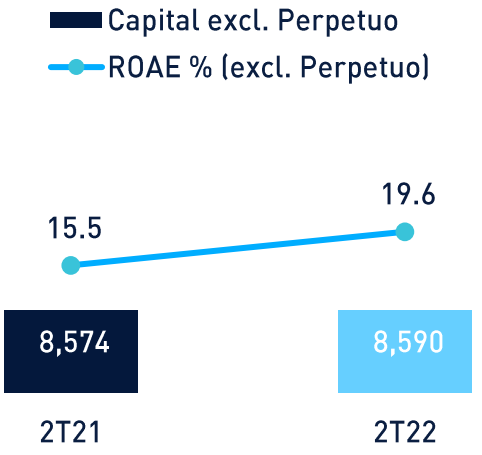

ROAA




ROAE




ROAE (excl. bono perpetuo)



# 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 | 2,838 | 98 | 192 | 146 | 26 | 170 | 3,471 |
| Reservas | (1,887) | (98) | (192) | (146) | (176) | (225) | (2,724) |
| Reservas como % de CV | 66% | 100% | 100% | 100% | 672% | 132% | 78% |

Información al 2T22

## 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| 100.00% | 2,838 | (1,887) | 2,236 | (602) | 1,285 |
| 75.00% | | | 1,677 | (1,161) | 726 |
| 50.00% | | | 1,118 | (1,720) | 167 |
| 25.00% | | | 559 | (2,279) | (392) |

## Proceso de cobranza

Información al 2T22

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

# Distintivas prácticas del Gobierno Corporativo

## Consejo de Administración

| Miembros Relacionados | | | Miembros Independientes | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rodrigo Lebois Mateos (Presidente) | Sergio José Camacho Carmona | Rodrigo Ballí Thiele | José Manuel Cayetano Sebastián González Sordo | José Luis Fernández Fernández | Gabriel Sama D'Jamus | Juan Ignacio Casanueva Pérez | Luis Barroso | José Luis Llamas Figueroa |

## Equipo Directivo

| Nombre | Posición | Años de Experiencia | |
|---|---|---|---|
| | | Total | En UNIFIN |
| Sergio Camacho Carmona | Director General | 25 | 5 |
| Sergio Cancino Rodríguez | Dir. Ejecutivo de Admón. y Finanzas | 35 | 7 |
| José Ramón Díaz Arnau | DGA Comercial | 18 | 3 |
| Juan José del Cueto Martínez | DGA Operaciones | 41 | 15 |
| Federico Castillo Sánchez Mejorada | DGA Crédito y Riesgo | 51 | 2 |
| Rafael Caballero Hernández | Director de Recursos Humanos | 44 | 8 |
| Virgilio Isa | DGA Estrategia y Ejecución | 33 | 1 |
| Fernando Boza González | Director Digital | 28 | 1 |

## Comités Ejecutivos

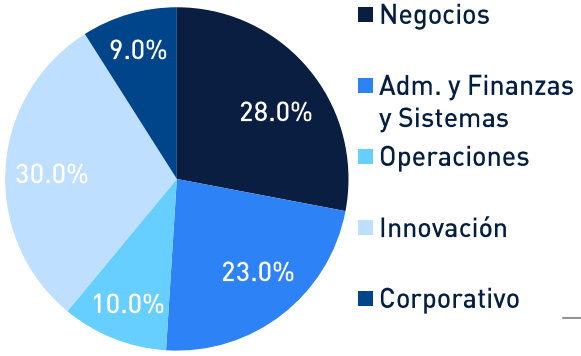
- Comité de Crédito Corporativo
- Comité de Crédito
- Comité de Finanzas y Planificación
- Comité de Auditoria y Prácticas Societarias
- Comité de Comunicación y Control

# Recursos Humanos y responsabilidad social

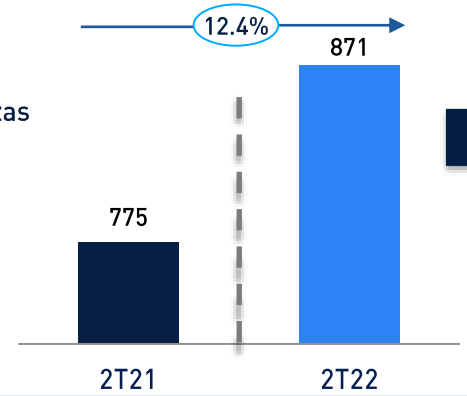
UNIFIN continúa creciendo su fuerza laboral principalmente incrementando su equipo de ventas, manteniendo altos niveles de eficiencia operacional

## 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 2T22:

- +46 Cursos
- 4 Becas
- 1 Maestría en Administración de Negocios
- +8,826 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"

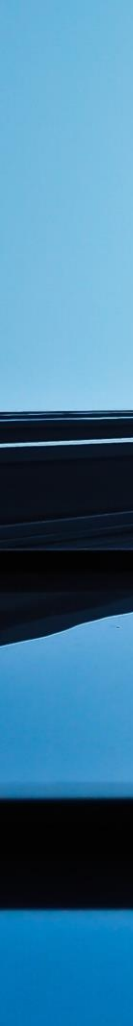
### CUIDADO AMBIENTAL Y PRESERVACIÓN

- +400 equipos de cómputo reciclado

- Optimización de Recursos
- Sustentabilidad

# Estabilidad ante un ambiente volátil

| Riesgo | Oportunidades de UNIFIN |
|---|---|
| Desaceleración económica | • Enfocándonos en regiones y sectores que han tenido buen dinamismo:<br>  • Manufacturas enfocadas al sector exportador, nearshoring, servicios de logística y transportes, otros servicios intensivos en activos productivos.<br>• Norte y Centro-norte del país han crecido en los últimos meses por arriba de la media nacional, impulsadas principalmente por el sector exportador y la entrada de remesas. Asimismo, el Sur ha mostrado una recuperación importante ante la reactivación del sector turismo. |
| Niveles bajos de inversión en activos fijos | • Mantenernos cerca de los clientes, ofreciendo asesoría financiera personalizada.<br>• Beneficios financieros, fiscales, y contables del arrendamiento vs. otros productos.<br>• El gobierno continuará desarrollando proyectos de infraestructura, mismos que monitoreamos de cerca, con el fin de poder capturar oportunidades. |
| Nuevas políticas gubernamentales que afectan el crecimiento y/o desarrollo de PyMEs | • A pesar de que algunas políticas han afectado negativamente a la PyMEs, la coyuntura internacional, en combinación con el T-MEC podrían beneficiarlas a medida que las empresas globales se instalen en territorio nacional con la finalidad de reestablecer las cadenas de suministro globales, creando nuevos clústers y aprovechando en nearshoring.<br>• Trabajar en estrecha colaboración con los sectores y empresas priorizados por el gobierno. |
| Aumento en tasas de referencia | • Las mensualidades de nuestros arrendamientos son fijas y se establecen al inicio, por lo que nuestros clientes no se ven afectados ante aumentos en la tasa de interés objetivo de Banco de México. |
| Riesgo tipo de cambio | • El 100% de nuestros arrendamientos son en moneda nacional. |



# Apéndice

# Resumen Balance General y Estado de Resultados

| Estado de Resultados<br>Cifras en Ps. Millones | 2T22 | 2T21 | Var.% |
|---|---|---|---|
| **Ingresos por intereses** | 3,039 | 2,915 | 4.3% |
| Depreciación de activos en arrendamiento | 29 | 35 | (18.0%) |
| Costos por intereses | 1,791 | 1,910 | (6.2%) |
| **Reserva para cuentas incobrables** | **299** | **155** | **93.5%** |
| **Margen financiero ajustado** | **920** | **815** | **12.9%** |
| **Margen financiero** | **1,219** | **969** | **25.8%** |
| Gastos de administración | 424 | 372 | 14.0% |
| **Utilidad de Operación** | **371** | **347** | **6.7%** |
| **Margen utilidad de operación** | **12.2%** | **11.9%** | **30 pb** |
| Resultado integral de financiamiento | 35 | 24 | 46.5% |
| **Utilidad neta** | **342** | **336** | **1.6%** |
| **Margen utilidad neta** | **11.2%** | **11.5%** | **(30 pb)** |

| Balance General<br>Cifras en Ps. millones | 2T22 | 2T21 | Var.% |
|---|---|---|---|
| **Activos** | | | |
| Caja y equivalentes | 5,305 | 5,236 | 1.3% |
| Cartera total, neta | 73,433 | 64,263 | 14.3% |
| Inmuebles, mobiliario y equipo, neto (propio) | 5,659 | 6,213 | (8.9%) |
| Instrumentos financieros derivados | 5,196 | 5,978 | (13.1%) |
| Impuestos diferidos | 2,341 | 2,646 | (11.5%) |
| **Total activos** | **96,920** | **88,900** | **9.0%** |
| **Pasivos** | | | |
| Prestamos bancarios | 20,910 | 17,742 | 17.9% |
| Estructuras bursátiles | 17,517 | 10,142 | 72.7% |
| Bonos internacionales | 40,927 | 42,024 | (2.6%) |
| Instrumentos financieros derivados | 2,482 | 3,828 | (35.2%) |
| Otras Cuentas por pagar | 1,913 | 1,194 | 60.2% |
| **Total pasivos** | **83,798** | **75,794** | **10.6%** |
| **Total capital contable** | **13,121** | **13,106** | **0.1%** |
| **Total pasivos + capital contable** | **96,920** | **88,900** | **9.0%** |

# 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 | • 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 | • Disminución del capital contable |
| Apalancamiento Total | • Disminución del capital contable |
| Portafolio Total | • 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:

T: +52 55 4162 8270

unifin_ri@unifin.com.mx


UNIFIN

Miembro de

FTSE Russell Índice FTSE BIVA

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE