



# MEXARREND®

## Presentación Corporativa Resultados 2T 2020



**EMPRESA  
SOCIALMENTE  
RESPONSABLE**

## Historia de Mexarrend



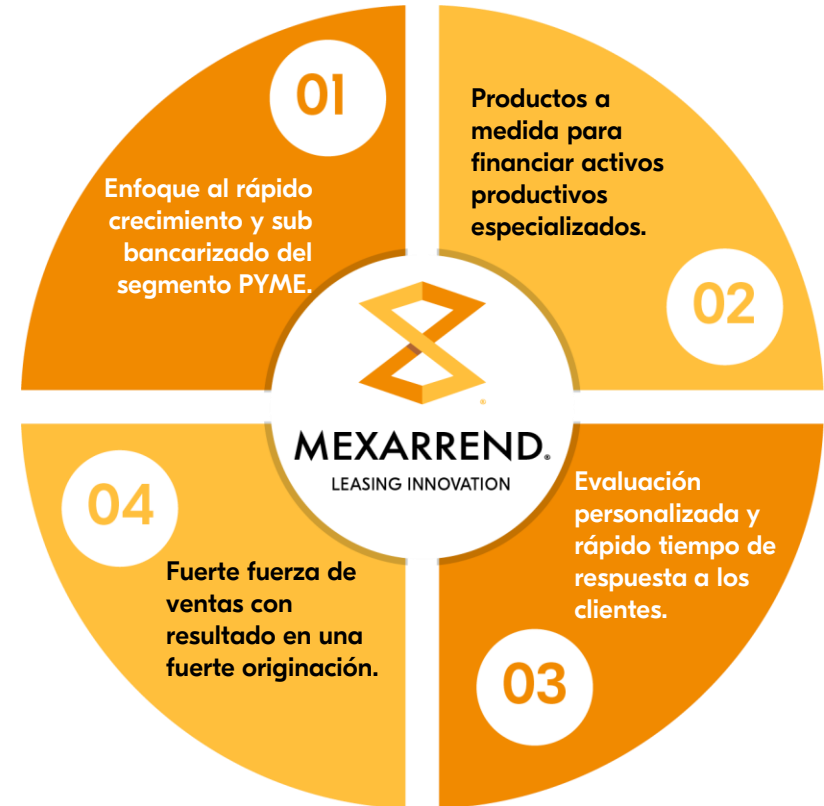
## ¿Quiénes somos?

### Ventajas competitivas

- Empresa líder de leasing en México, que proporciona financiamiento especializado, incluidos arrendamientos, préstamos y factoraje.
- Equipo de gestión experimentado, centrado en el crecimiento rentable, la enfoque en el control de riesgos y el cumplimiento de altos estándares de gobierno
- Nos enfocamos al rápido crecimiento y sub bancarizado del segmento PYME.
- Productos a medida para financiar activos productivos especializados.
- Evaluación personalizada y tiempo de respuesta rápida a los clientes.

### Presencia del portafolio

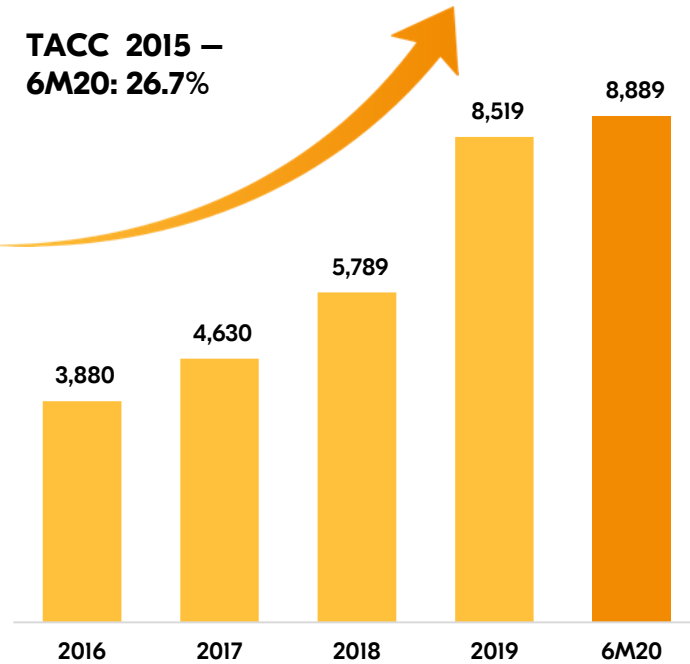
- El alcance geográfico se extiende más allá de la presencia física.
- Presencia en 30 estados, más del 93% del país.



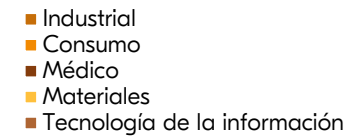
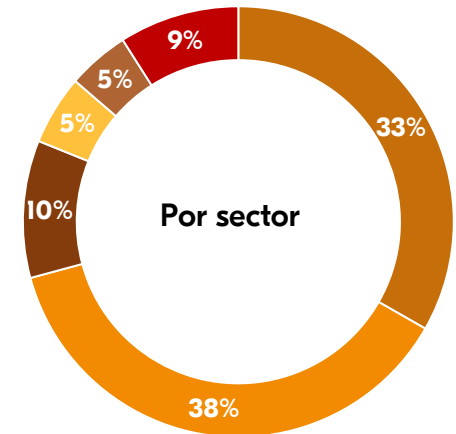
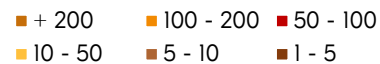
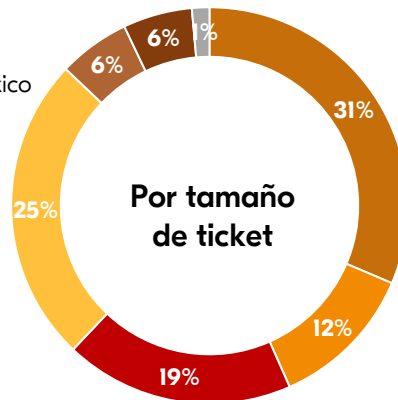
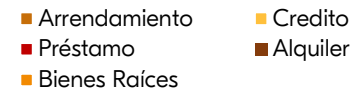
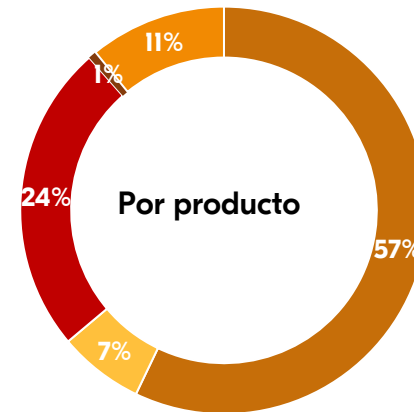
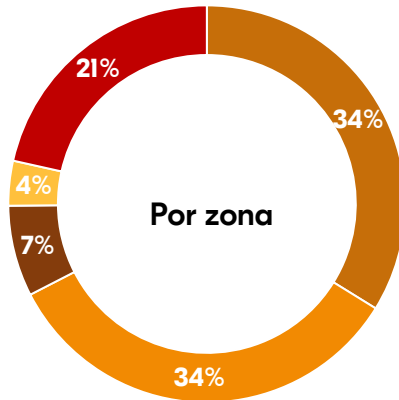
## Portafolio diversificado

### Portafolio Total

TACC 2015 –  
6M20: 26.7%



## Portafolio diversificado







## Lideres en el mercado

-  **1. Diversidad de productos estrategicos.**
-  **2. Rápida originacion.**
-  **3. Portafolio diversificado.**
-  **4. Plataforma operativa eficiente.**
-  **5. Política de apalancamiento cautelosa.**
-  **6. Crecimiento constante de ingresos y rentabilidad.**
-  **7. Equipo altamente experimentado.**

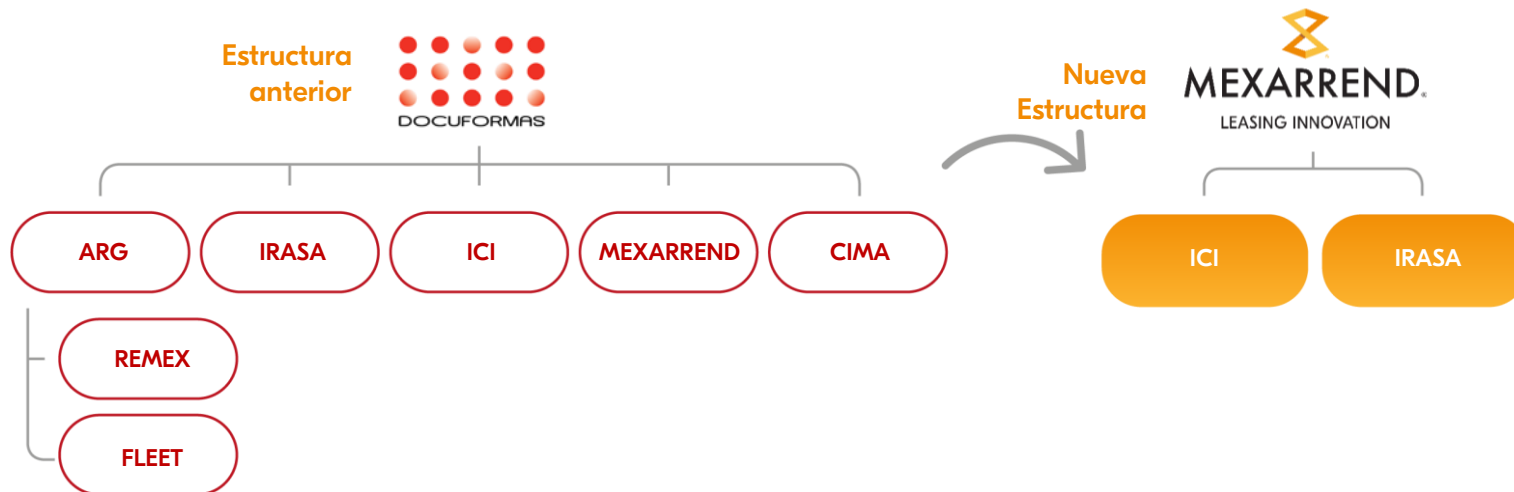
### Una plataforma diferenciada y establecida.

- 24 años de experiencia satisfaciendo las necesidades de las PYMES en México.
- Sistemas y tecnología a medida.
- Mezcla de soluciones de TI internas y de terceros.
- Procesos de origen y cobranza robustos y eficientes.
- Poder adquisitivo con fabricantes, distribuidores y proveedores de equipos.
- Acceso a fuentes de financiación múltiples, confiables y competitivas.
- Centrarse en el desarrollo de los empleados.

La industria se caracteriza por "barreras para escalar" en lugar de barreras de entrada, donde se destaca la falta de acceso de los jugadores a la financiación.

## Fusión y cambio de marca

- El cambio de imagen busca apalancarse en la reputación que tiene Docuformas en el mercado, pero buscando mejorar nuestros productos y procesos., adaptando las mejores practicas en el mercado.
- El proceso de fusión de realizo para simplificar la estructura corporativa de la empresa, una vez la integración de las adquisiciones realizadas en el ultimo año

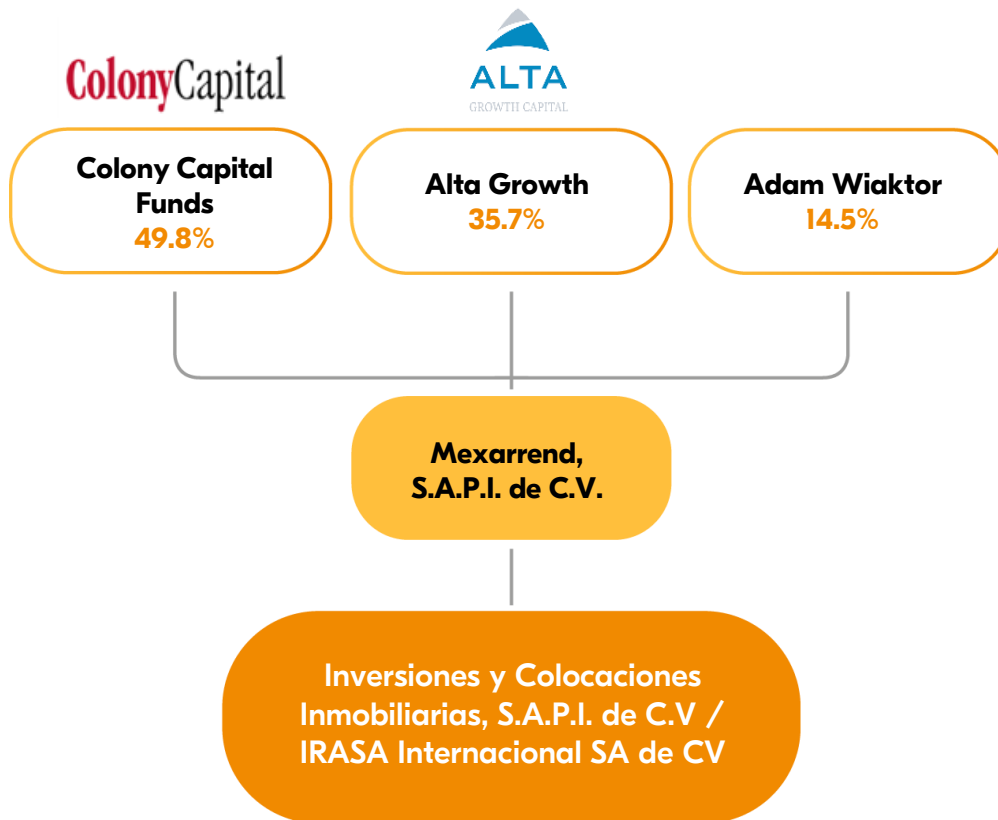






## Equipo directivo altamente experimentado, respaldado por accionistas de alto perfil y comprometidos con el desarrollo y crecimiento de Mexarrend

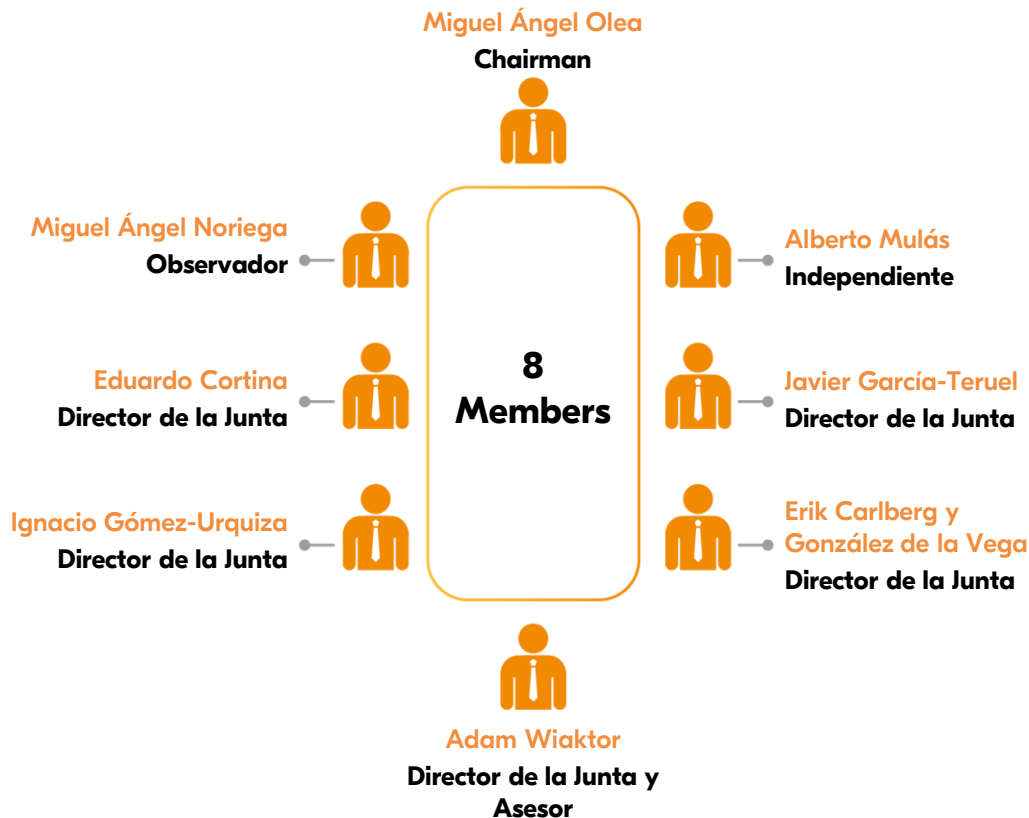
### Corporate Structure



- A finales del 2018 se recibió una inyección de capital por US 27 millones.
- Nuevo equipo directivo, Alejandro Monzo (CEO) y Abelardo Loscos (CFO).
- Adam Wiaktor permanece como accionista y miembro del Consejo.

## Equipo directivo altamente experimentado, respaldado por accionistas de alto perfil y comprometidos con el desarrollo y crecimiento de Mexarrend

### Junta directiva altamente calificada y reconocida con fuertes inversores



### ColonyCapital

- ✓ Firma de inversión internacional de EE. UU.
- ✓ Más de 27 años de experiencia práctica en inversiones.
- ✓ US \$ 43 mil millones de activos bajo administración



- ✓ Fondo de capital privado del mercado mexicano
- ✓ Más de 10 años de experiencia en inversiones.
- ✓ ~ US \$ 350 MM de activos bajo gestión

## Soluciones financieras de valor agregado para nuestros clientes



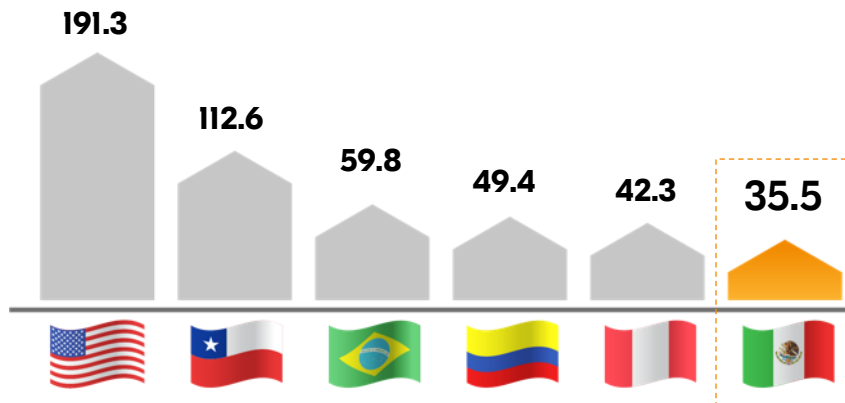


## Baja penetración del sistema financiero en las PYMES en México

### Características de nuestros clientes.

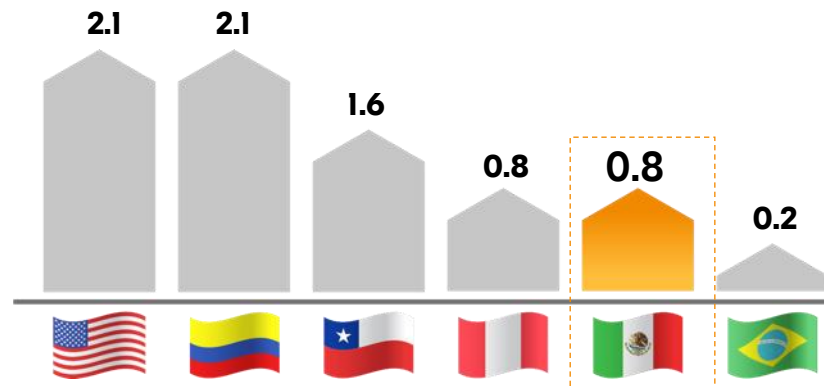
- Sin cobertura bancaria.
- No es sensible al precio.
- Busca buen servicio, que incluye:
- Velocidad de aprobación.
- Flexibilidad en torno a soluciones personalizadas.
- Ventajas:
  - Documentación más simple.
  - No covenants.
  - Protección fiscal proporcionada por los pagos de arrendamiento.

### Crédito domestico al sector privado (% del PIB)



### Oportunidades de financiamiento en el espacio de arrendamiento

#### Volumen de arrendamiento (% PIB)

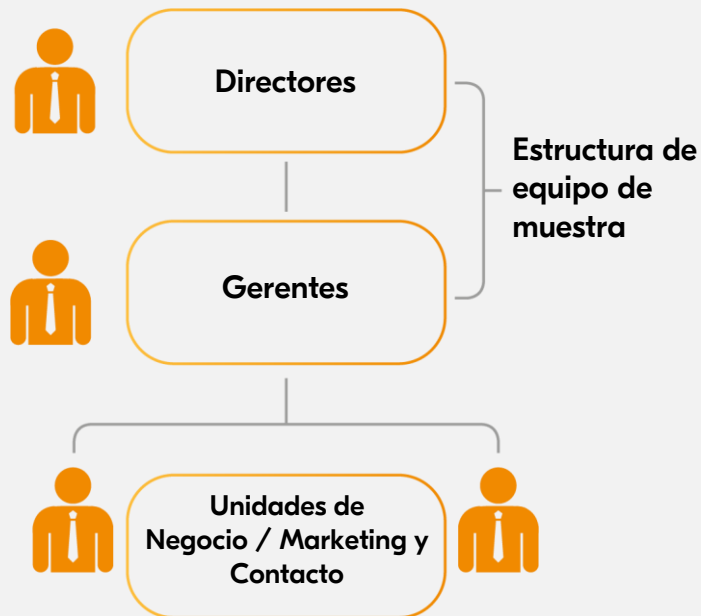




## Efectiva fuerza de venta directa e indirecta

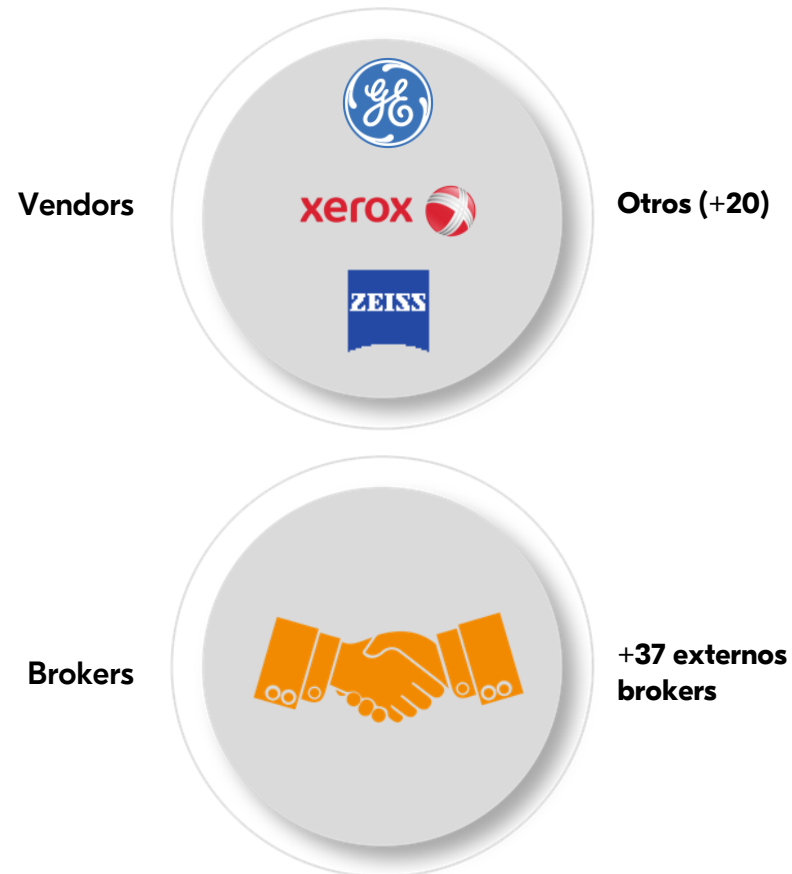
### Fuerza de ventas directa

70 empleados



**Plataforma de Salesforce dedicada a todo el proceso desde el origen hasta la recolección**

### Fuerza de ventas indirecta



## Proceso de crédito optimizado con un sólido riesgo crediticio

### Proceso de aprobación de crédito

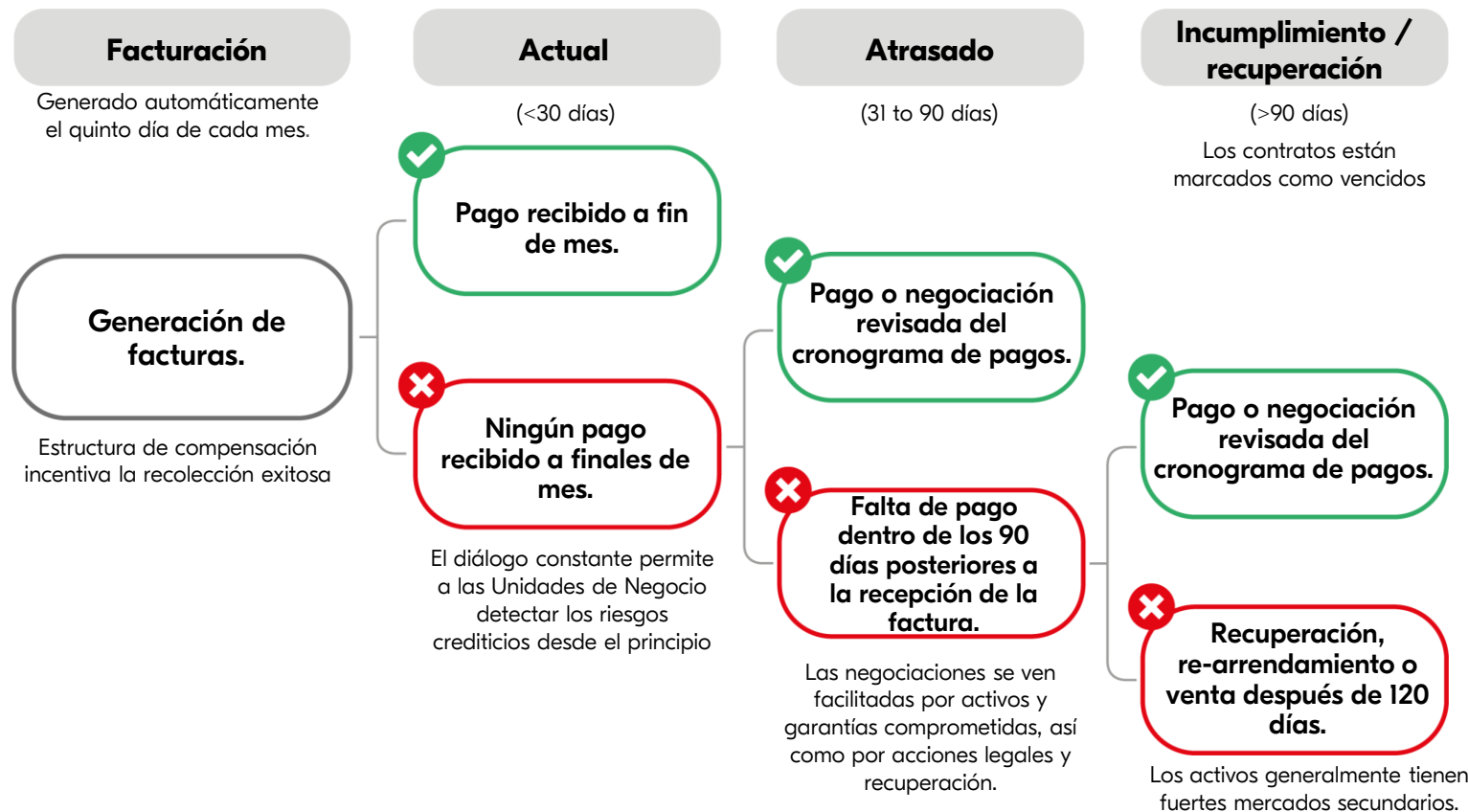


**Comunicación constante con clientes potenciales durante todo el proceso de evaluación.**

- El proceso de crédito permite tiempos de respuesta de 5 a 15 días hábiles, significativamente más rápido que un banco tradicional.
- Miembros independientes fortalecen el Comité de Crédito.
- La Compañía sigue procesos estrictos de evaluación de riesgos que incorporan parámetros cuantitativos y cualitativos.

## Proceso de cobranza rápido y probado

Al mantener la propiedad de los activos arrendados, se facilita el proceso de cobranza y recepción dando un valor importante a las garantías.

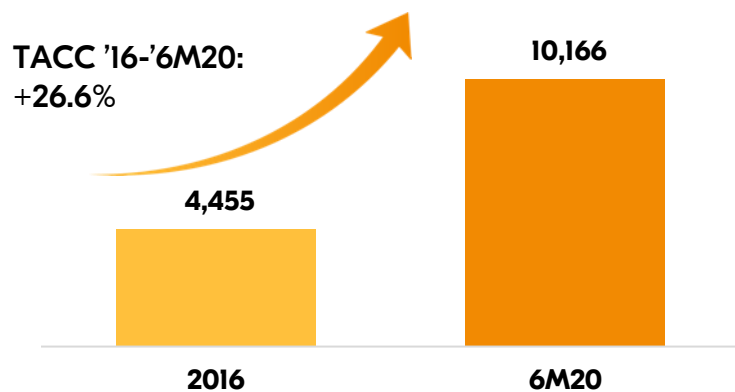




## Altos índices de originación y crecimiento

### Activos Productivos Netos

Ps\$ MM



**Crecimiento constante** y superior año tras año desde su inicio, debido a:

- ✓ **Mercado específico.**
- ✓ **Estrategia competitiva** para salir al mercado.
- ✓ **Fuertes prácticas corporativas.**
- ✓ **Gestión con experiencia.**

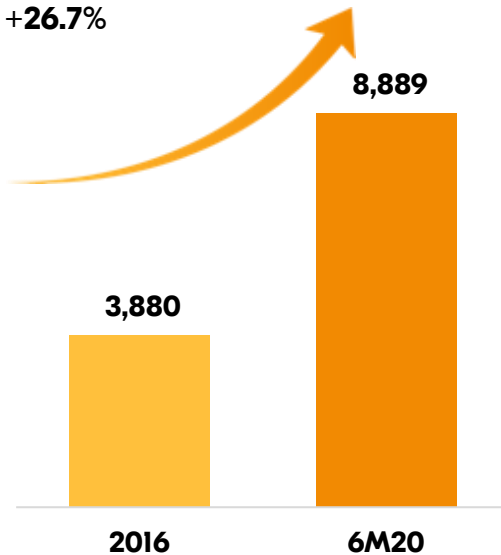




## Altos índices de originación y crecimiento

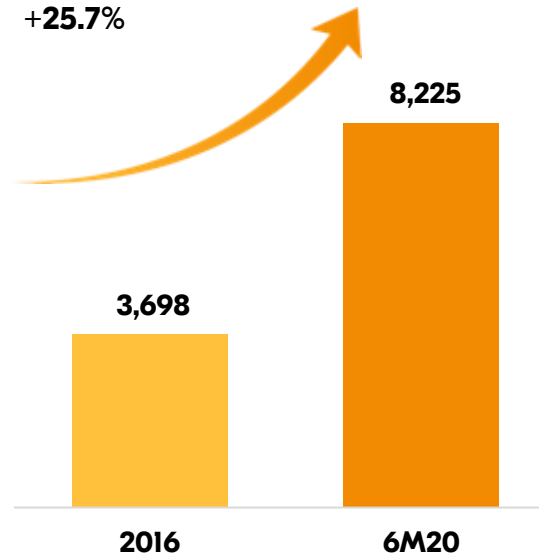
### Total Portafolio MXN MM

TACC '16- '6M20:  
+26.7%



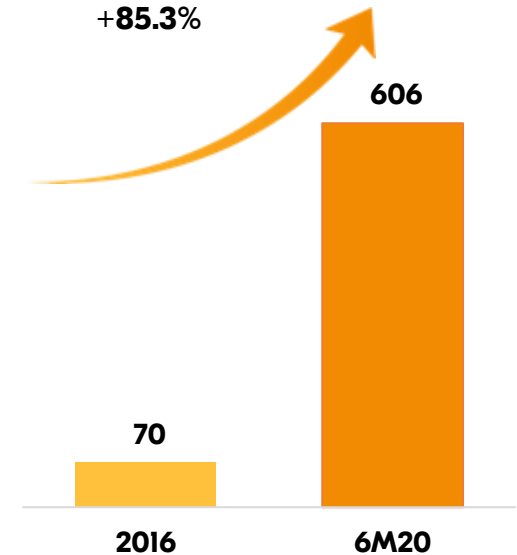
### Cartera de arrendamiento MXN MM

TACC '16-'6M20:  
+25.7%



### Credito MXN MM

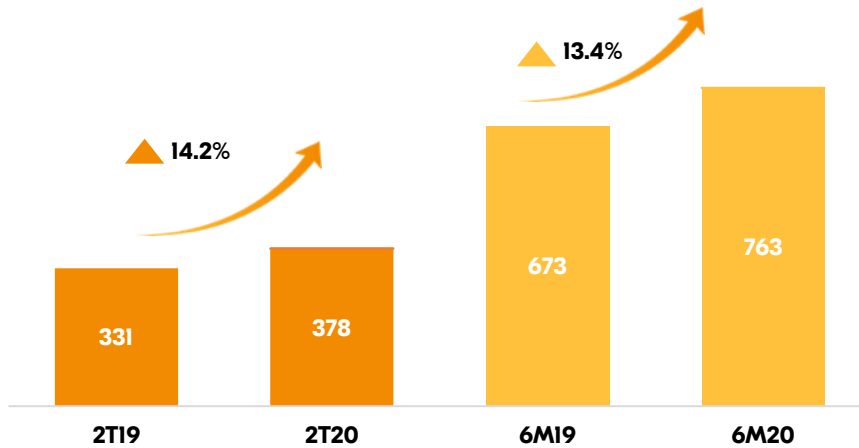
TACC '16-'6M20:  
+85.3%



## Sólido crecimiento en los resultados operativos

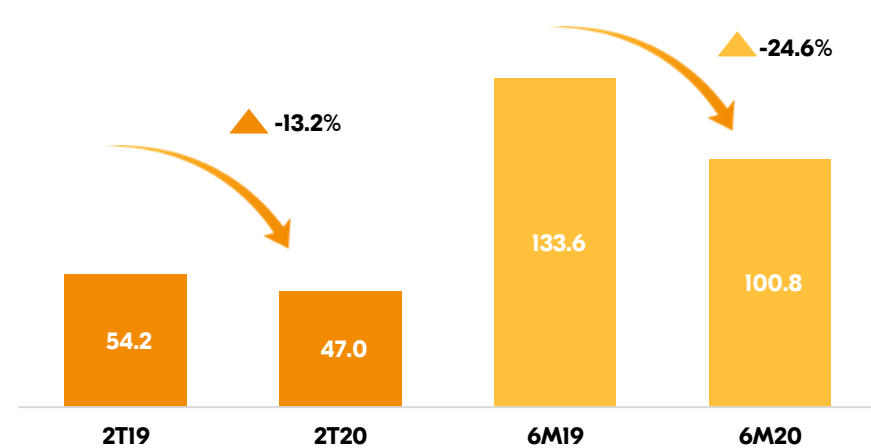
### Ingresos Totales

MXN MM



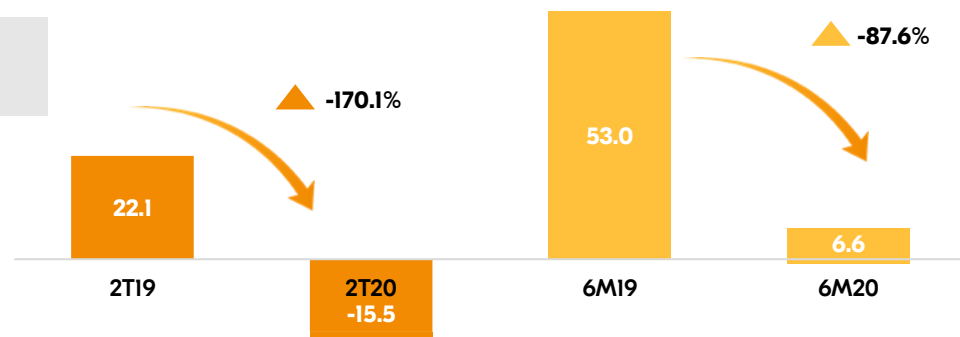
### Utilidad de Operación

MXN MM



### Utilidad Neta

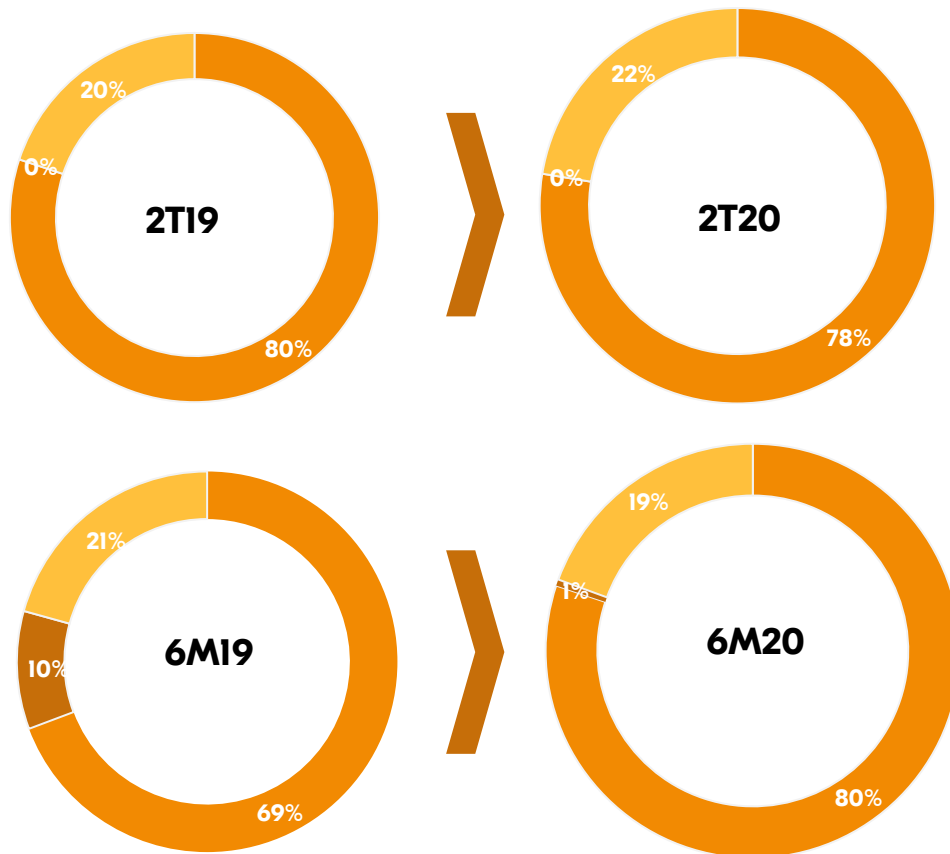
MXN MM



## Sólido crecimiento en los resultados operativos

### Ingresos por Línea de Negocio

MXN MM



- Intereses en arrendamiento capitalizable
- Financiamiento de equipo
- Arrendamiento operativo y otros

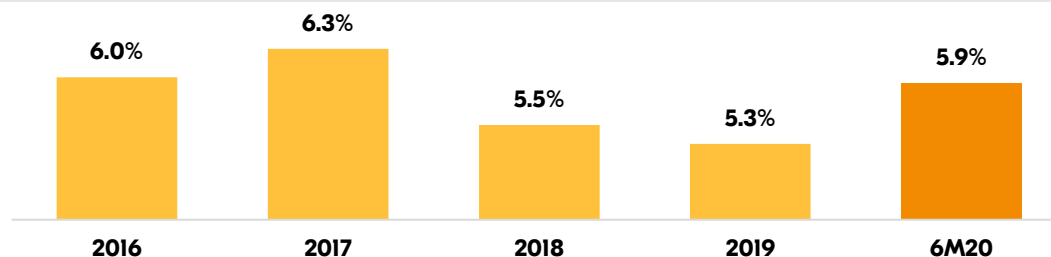




## Portafolio saludable y robusto

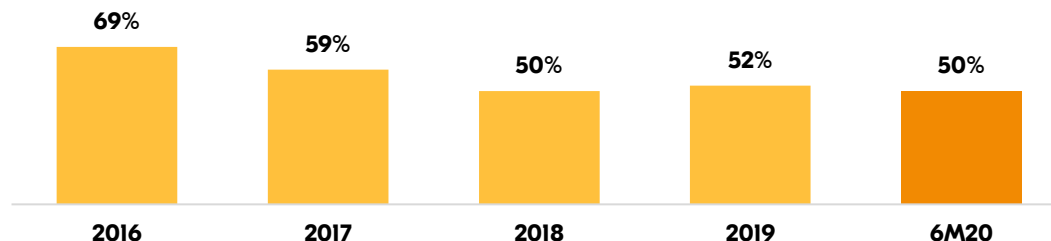
### Indice de cartera vencida (NPL)

Cartera de arrendamiento vencida / cartera total



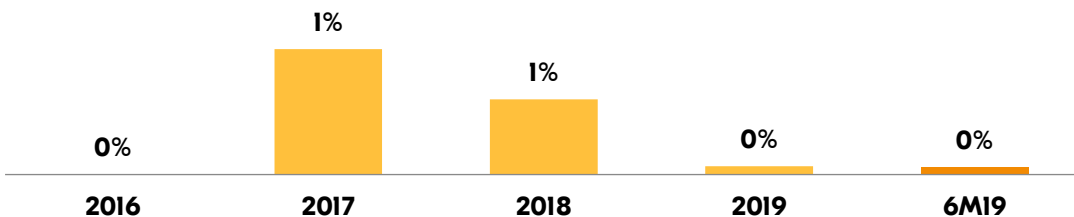
### Cobertura (%)

Reservas finales / cartera de arrendamiento vencida



### Write-offs (% of portafolio)

Write-offs / Total portafolio



### Mitigantes

- Centrarse en los activos productivos minimiza el riesgo de impago.
- Fuerte mercado secundario de activos productivos.
- La garantía es ejecutable y monetizable.
- La Compañía mantiene pólizas de seguro que cubren el 100% de sus activos subyacentes.
- Las garantías sobre los activos minimizan la "pérdida real", reforzada por un enfoque conservador de los NPL



## Capitalización sólida



Global			
	2017	2019	2T20
<b>S&amp;P</b>	<b>B+</b>	<b>BB-</b>	<b>B</b>
<b>Fitch Ratings</b>	<b>B+</b>	<b>BB-</b>	<b>B+</b>

Local			
	2017	2019	2T20
<b>HR Rating</b>	<b>HR A-</b>	<b>HR A</b>	<b>HR A</b>
<b>Fitch</b>	<b>BBB+</b>	<b>BBB+</b>	<b>BBB+</b>

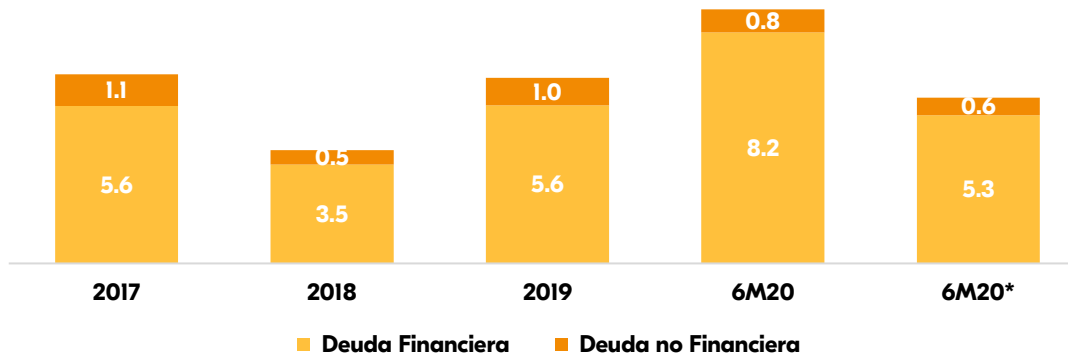
- Balance sólido, respaldado por niveles de apalancamiento conservadores



## Capitalización sólida

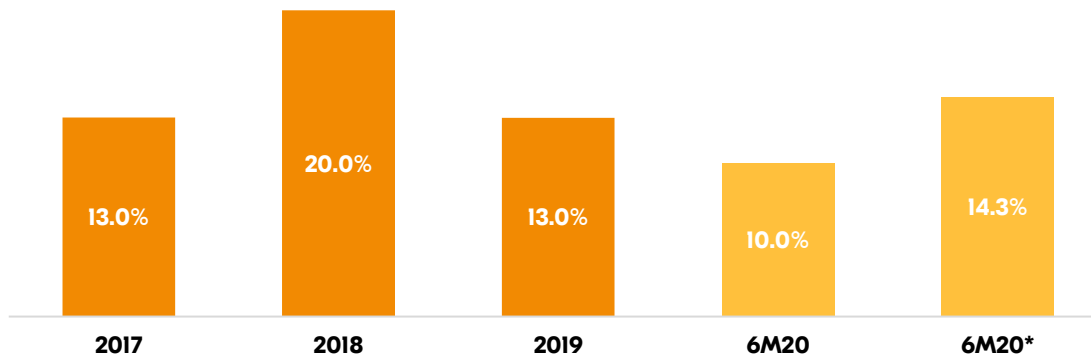
### Apalancamiento

(Deuda financiera total / patrimonio neto total)



\*Nota: Considera los niveles de coberturas que tenemos para la deuda en US\$ en los pasivos y no considera el efecto temporal de la valuación de los derivados que se refleja en la cuenta del ORI (Otros Resultados Integrales) en el capital.

### Índice de Capitalización

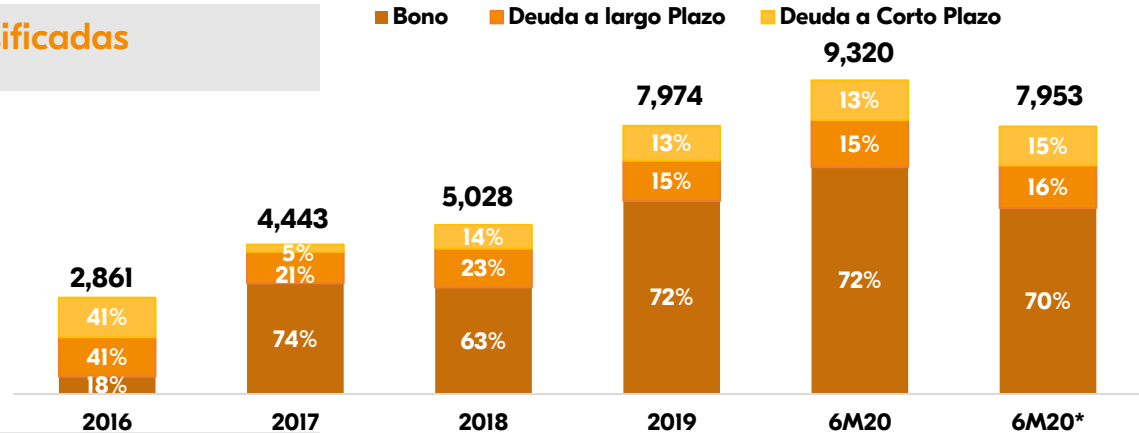




## Fuentes de financiamiento diversificadas y con maduración acorde a nuestro portafolio

### Fuentes de financiación bien diversificadas

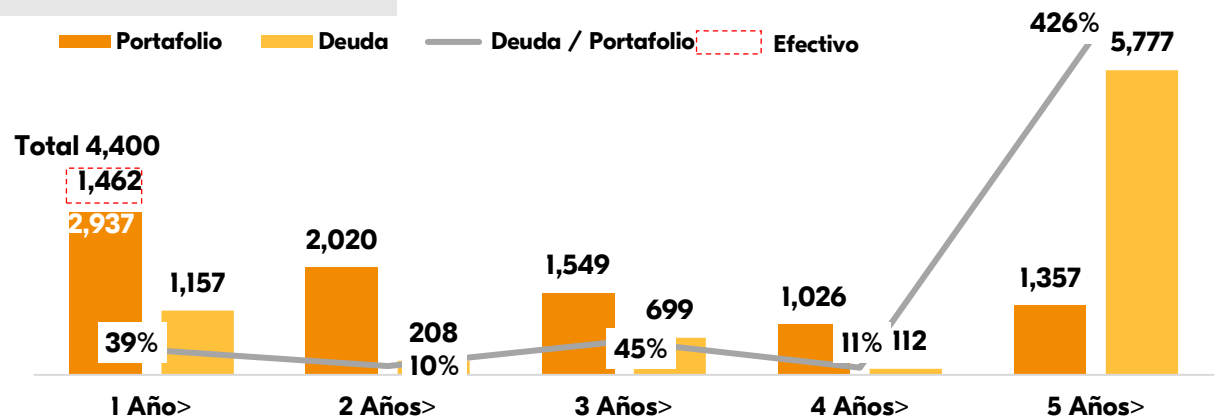
MXN MM



\*Nota: Considera los niveles de coberturas que tenemos para la deuda en US\$ en los pasivos.

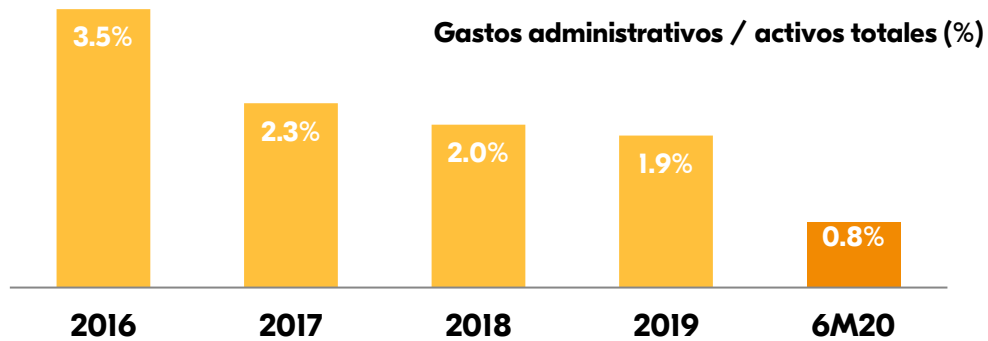
### Portafolio vs Deuda Financiera

MXN MM

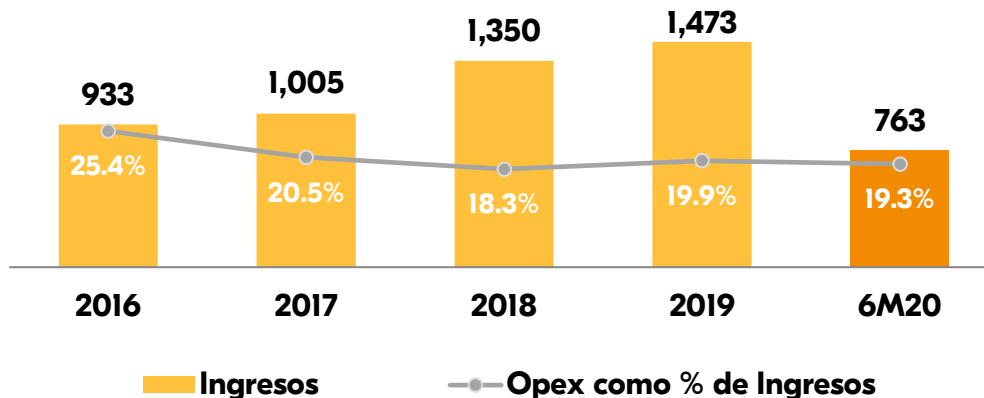


## Altos niveles de eficiencia operativa

Históricamente se han logrado fuertes niveles de eficiencia operativa



Índice de eficiencia (%)



La fuerza de ventas opera bajo un esquema variable de compensación

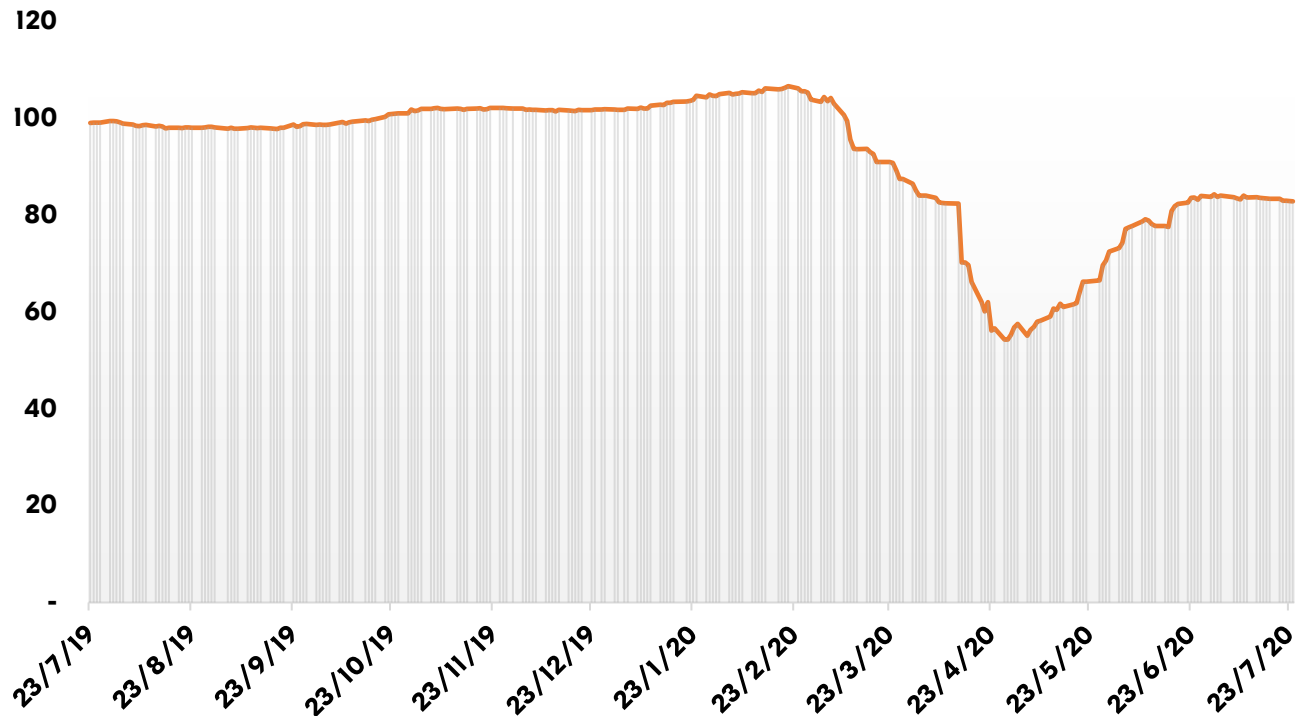
Incentivos de la fuerza de ventas alineados con la calidad de origen

- Las unidades de negocio están a cargo del proceso de cobranza, así como de la originación.
- Estructura de compensación alinea incentivos
- Estructura de compensación basada en incentivos:
- El vendedor recibe una comisión completa en el momento en que se cierra la venta
- Mecanismo de reversión del incentivo si el arrendamiento no funciona dentro de los próximos 12 meses



## Desempeño del Bono (BMV: DOCUFOR)

A continuación, se muestra el desempeño del bono emitido en julio de 2019 a un plazo de 5 años (2024) por US\$300 millones y cupón de 10.250%. El desempeño reciente del bono se vio impactado por la volatilidad e incertidumbre de los mercados debido a la pandemia COVID-19.



Fuente: Bloomberg con información al cierre del mercado del 24 de julio de 2020.



# Resumen Financiero

## Resumen Financiero y Operativo

Indicadores Financieros	2T19	2T20	Var. %	6M19	6M20	Var. %
Total Ingresos	331.1	378.1	14.2%	672.7	763.0	13.4%
Costo de Ventas	198.0	259.7	31.2%	389.9	515.1	32.1%
Utilidad Bruta	133.1	118.5	(11.0)%	282.8	248.0	(12.3)%
Margen Bruto (%)	40.2%	31.3%	(890)pbs	42.0%	32.5%	(950)pbs
Gastos de Operación	78.9	71.4	(9.5)%	149.2	147.2	(1.3)%
Utilidad de Operación	54.2	47.0	(13.2)%	133.6	100.8	(24.6)%
Margen de Operación (%)	16.4%	12.4%	(400)pbs	19.9%	13.2%	(670)pbs
Otros (ingresos), gastos, neto	0.4	2.1	NA	0.5	4.1	NA
Resultado Integral de Financiamiento	26.9	62.2	131.2%	74.2	89.3	20.4%
Utilidad antes de impuestos	26.9	(17.2)	NA	58.9	7.3	(87.6)%
Impuestos	4.7	(1.7)	NA	5.9	0.7	(88.1)%
Utilidad Neta	22.1	(15.5)	NA	53.0	6.6	(87.6)%
Margen Neto (%)	6.7%	(4.1)%	NA	7.9%	0.9%	(700)pbs

Indicadores Operativos	6M19	6M20	Var. %
Portafolio Total	7,325.6	8,889.2	21.3%
Arrendamiento	6,490.1	8,225.3	26.7%
Crédito y Factoraje	786.3	605.8	(23.0)%
Servicios	49.2	58.1	18.1%
Índice Cartera Vencida	5.2%	5.9%	70pbs
Portafolio Bienes Raíces	909.0	1,277.2	40.5%
Activos Productivos Netos	8,234.6	10,166.4	23.5%

Razones Financieras	6M19	6M20	Var. %
R O A A (anualizado)	1.5%	0.1%	(140)pbs
R O A E (anualizado)	9.3%	1.0%	(830)pbs
Deuda Financiera / Capital *	3.6x	5.3x	1.7x
Capitalización (Capital / Activos Totales)*	19.4%	14.3%	(510)pbs
Capital/ Portafolio Total*	21.2%	17.0%	(420)pbs
Portafolio Arrendamiento / Portafolio Total	88.6%	92.5%	3.9%
Portafolio Total / Deuda Financiera*	1.3x	1.1x	0.2x
Activo Circulante / Pasivos Circulante	1.4x	1.9x	0.5x

## Estado de Resultados (MXN MM)

<b>INGRESOS</b>	<b>2T19</b>	<b>2T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>6M19</b>	<b>6M20</b>	<b>Var. %</b>
Intereses en arrendamiento capitalizable	265.2	293.4	10.6%	466	611.2	31.2%
Financiamiento de equipo	-	-	-	67.5	3.8	-
Arrendamiento operativo y otros	65.9	84.7	29%	139.2	148	6%
<b>Total Ingresos</b>	<b>331.1</b>	<b>378.1</b>	<b>14.2%</b>	<b>672.7</b>	<b>763</b>	<b>13.4%</b>
<b>COSTOS</b>						
Costos por intereses	159.1	219.1	37.7%	271.4	440.7	62.4%
Costo por operaciones de crédito	-	-	-	49.4	4.5	(90.1)%
Costo Equipo en Arrendamiento y otros	38.9	40.6	4%	69.1	69.8	1%
<b>Costos totales</b>	<b>198</b>	<b>259.7</b>	<b>31.2%</b>	<b>389.9</b>	<b>515.1</b>	<b>32.1%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>133.1</b>	<b>118.5</b>	<b>(11.0)%</b>	<b>282.8</b>	<b>248</b>	<b>(12.3)%</b>
Gastos de ventas	18.5	7.3	(60.5%)	31.2	19.1	(38.8%)
Gastos administrativos	44.2	46.1	4.3%	86.8	93.1	7.3%
Estimación cuentas incobrables	16.2	18	11%	31.2	35	12%
<b>Gastos operativos totales</b>	<b>78.9</b>	<b>71.4</b>	<b>(9.5)%</b>	<b>149.2</b>	<b>147.2</b>	<b>(1.3)%</b>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>54.2</b>	<b>47.0</b>	<b>(13.2)%</b>	<b>133.6</b>	<b>100.8</b>	<b>(24.6)%</b>
Otros (ingresos) gasto, neto	0.4	2.1	425.0%	0.5	4.1	720.0%
Ingresos por intereses	(19)	(19.6)	3.2%	(26.8)	(48.2)	79.9%
Gastos por intereses	23.4	51.6	120.5%	57.3	106.9	86.6%
Utilidad o pérdida cambiaria neta	(33.4)	(362)	983.8%	(81.2)	1,359.8	NA
Valuación de los instrumentos financieros derivados	30.8	349.9	1036.0%	72.7	(1,410.0)	NA
Primas de instrumentos financieros derivados	25.1	42.4	68.9%	52.2	80.8	54.9%
<b>Resultado integral de Financiamiento</b>	<b>26.9</b>	<b>62.2</b>	<b>131.2%</b>	<b>74.2</b>	<b>89.3</b>	<b>20.4%</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD</b>	<b>26.9</b>	<b>(17.2)</b>	<b>NA</b>	<b>58.9</b>	<b>7.3</b>	<b>(87.6)%</b>
Impuestos a la utilidad	4.7	(1.7)	NA	5.9	0.7	(88.1)%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>22.1</b>	<b>(15.5)</b>	<b>NA</b>	<b>53.0</b>	<b>6.6</b>	<b>(87.6)%</b>





## Balance General (MXN MM)

<b>ACTIVOS</b>	<b>6MTI9</b>	<b>6M20</b>	<b>Var. %</b>
<b>ACTIVOS CIRCULANTES</b>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	713.7	1,462.5	104.9%
Cuentas por cobrar	2,412.5	2,368.4	(1.8)%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(188.7)	(266.3)	41.1%
Impuestos por recuperar	205.1	270.6	31.9%
Deudores Diversos	19.8	2.0	(90.0)%
Deudores Partes relacionadas	47.9	0.0	(100.0)%
Otros activos	29.5	139.7	373.7%
Activo para venta	10.6	21.0	98.0%
<b>TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES</b>	<b>3,250.4</b>	<b>3,997.9</b>	<b>23.0%</b>
<b>ACTIVOS A LARGO PLAZO</b>			
Inmuebles, mobiliario y equipo - neto	1,292.8	1,745.3	35.0%
Cuentas por cobrar a largo plazo	2,993.8	4,267.8	42.6%
Otros activos	82.1	93.3	13.6%
Derivados	26.8	790.4	2849.1%
Impuestos diferidos	148.7	256.8	72.7%
Activos intangibles	234.2	234.2	0.0%
<b>TOTAL ACTIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>4,778.4</b>	<b>7,387.7</b>	<b>54.6%</b>
<b>ACTIVOS TOTALES</b>	<b>8,028.8</b>	<b>11,385.6</b>	<b>41.8%</b>

## Balance General (MXN MM)

<b>PASIVOS</b>			
<b>PASIVOS CIRCULANTES</b>			
Porción actual de la deuda a largo plazo	1,600.1	1,176.7	(26.5)%
Cuentas por pagar	49.7	13.0	(73.8)%
Acreeedores Varios	696.7	899.3	29.1%
Acreeedores Partes relacionadas	6.3	14.1	124.2%
Impuestos a la utilidad y otros impuestos	31.7	0.3	(99.0)%
<b>TOTAL PASIVOS CIRCULANTES</b>	<b>2,384.5</b>	<b>2,103.5</b>	<b>(11.8)%</b>
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>			
Deuda a largo plazo	4,012.5	8,143.6	103.0%
Impuesto a la utilidad diferido	129.8	-	(100.0)%
<b>TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>4,142.3</b>	<b>8,143.6</b>	<b>96.6%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>6,526.8</b>	<b>10,247.2</b>	<b>57.0%</b>
<b>CAPITAL CONTABLE Y RESERVAS</b>			
Capital social	1,322.8	1,322.8	0.0%
Utilidades retenidas	180.1	184.2	2.3%
Otros Resultados Integrales (valuación instrumentos derivados)	(53.9)	(375.1)	596.0%
Utilidad neta del año actual	53.0	6.6	(87.6)%
<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE Y RESERVAS</b>	<b>1,502.0</b>	<b>1,138.4</b>	<b>(24.2)%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>8,028.8</b>	<b>11,385.6</b>	<b>41.8%</b>



# Plan de Contingencia COVID-19

## Plan de Contingencia COVID-19

Durante el 2T20 trabajamos de manera remota, demostrando la eficiencia de nuestro plan de continuidad BCP (“Business Continuity Plan”). A partir de la segunda semana de julio, iniciamos con la reincorporación gradual de nuestro equipo de colaboradores a las oficinas, siempre privilegiando la salud y seguridad de nuestro personal en seguimiento de los protocolos indicados.

**Seguimos implementando la estrategia que definimos hace unos meses, basada en los siguientes puntos:**

- ❖ Nuestra prioridad es mantener niveles adecuados de liquidez y en el índice de capitalización. Creceremos nuestro portafolio y base de clientes solamente conforme las condiciones económicas lo permitan.
- ❖ Estamos monitoreando la cobranza con extremo cuidado y cercanía, manteniéndonos en contacto frecuente con todo nuestro portafolio de clientes. Dada la diversificación en nuestro portafolio y selección cuidadosa tanto de créditos como de clientes, confiamos en que la calidad de nuestros activos logrará mantenerse sana y robusta, aún posterior al impacto de esta crisis.



## Plan de Contingencia COVID-19

- ❖ Tomando una adecuada consideración de los riesgos, y del impacto de la crisis generada por el COVID-19 en nuestras operaciones, nuestro plan considera apoyar a nuestros clientes existentes y sus necesidades de liquidez en la medida de lo posible, siempre asegurando que tengamos las garantías que soporten dichas operaciones. Hemos seleccionado nuestros clientes de manera cuidadosa, y nos encontramos debidamente diversificados tanto por sectores como geográficamente.
- ❖ Tenemos un perfil de deuda sano y robusto, con amortizaciones menores en el corto y mediano plazo, dado que la mayor parte de nuestros vencimientos corresponde a la emisión internacional que vence en 2024 (bullet payment). Nuestros niveles de liquidez son altos y apropiados para navegar la situación actual del mercado de alta volatilidad e incertidumbre.
- ❖ Los cupones de la deuda internacional denominada en US\$ tanto del bono de 2022 como del 2024, se encuentran cubiertos con cross currency swaps por todo el periodo de la deuda, aislando cualquier variación en tipo de cambio.
- ❖ Hemos modificado nuestro acuerdo de accionistas, en el cual los accionistas de Mexarrend extendieron la opción que se contemplaba originalmente para aportar capital adicional que venció en febrero de 2020, hasta el cierre del año 2020. Se encuentran comprometidos con el crecimiento y generación de valor en el largo plazo de Mexarrend.





## Plan de Contingencia COVID-19

---

- ❖ A partir del mes de marzo, iniciamos un plan de acercamiento con la totalidad de nuestro portafolio de clientes con la finalidad de entender sus necesidades de liquidez, posición financiera y de negocio ante el nuevo entorno.
- ❖ Se realizaron negociaciones a la medida para poder ofrecer una solución adecuada para cada uno de ellos. En la mayoría de los casos se ofreció un periodo de 3 meses de gracia en las mensualidades y pagos crecientes para lo que resta del 2020. Se analizó caso por caso para asegurarnos que estábamos atendiendo un tema de liquidez temporal y no un tema de solvencia
- ❖ A continuación, se muestran los resultados por clientes y por industria en los que se negoció algún cambio en el esquema original de pagos.



## Resumen Plan Cero

Sector	Portafolio Total		Plan Cero	
	Cuentas	%	Cuentas	%
Equipo y servicios médicos	269	34.4%	44	16.4%
Transporte	81	10.4%	22	27.2%
Servicios comerciales y profesionales	56	7.2%	8	14.3%
Materiales	54	6.9%	8	14.8%
Servicios al consumidor	53	6.8%	12	22.6%
Bienes de equipo	50	6.4%	6	12.0%
Medios	35	4.5%	11	31.4%
Servicios financieros diversificados	35	4.5%	3	8.6%
Artículos de consumo y prendas de consumo	21	2.7%	6	28.6%
Software & servicios	21	2.7%	2	9.5%
Venta al menudeo	16	2.0%	5	31.3%
Venta de alimentos y productos básicos	16	2.0%	2	12.5%
Bienes Raíces	13	1.7%	1	7.7%
Automóviles y componentes	12	1.5%	5	41.7%
Alimentos, bebidas y tabaco	11	1.4%	0	0.0%
Seguros	10	1.3%	0	0.0%
Farmacéuticas, biotecnología y ciencias de la vida	8	1.0%	3	37.5%
Servicios de Telecomunicación	7	0.9%	0	0.0%
Tecnología, hardware & equipo	7	0.9%	0	0.0%
Energía	3	0.4%	1	33.3%
Productos para el hogar y personales	2	0.3%	0	0.0%
Bancos	2	0.3%	0	0.0%
<b>Portafolio Total</b>	<b>782</b>	<b>100.0%</b>	<b>139</b>	<b>17.8%</b>

## Relación con Inversionistas

---

Para más información visite

[www.mexarrend.mx](http://www.mexarrend.mx)

o contacte:

### Eduardo Limón

Director. Relación con  
Inversionistas

+52 (55) 4324 3434

[eduardo.limon@mexarrend.mx](mailto:eduardo.limon@mexarrend.mx)

### Mariana Mangas

Subdirector Relación con  
Inversionistas

+52 (55) 5148 3600 / (55)

9178 6370

[ri@mexarrend.mx](mailto:ri@mexarrend.mx)

### Miranda Investor Relations

Ana María Ybarra Corcuera

+52 1 (55) 3660 4037

[ana.ybarra@miranda-ir.com](mailto:ana.ybarra@miranda-ir.com)

## Descargo de responsabilidad

Este documento puede contener ciertas declaraciones prospectivas. Estas declaraciones son hechos no históricos y se basan en la visión actual de la Administración de Mexarrend, S.A.P.I. De C.V. para circunstancias económicas futuras, las condiciones de la industria, el desempeño de la Compañía y sus resultados financieros. Los términos "anticipado", "creer", "estimar", "esperar", "planear" y otros términos similares relacionados con la Compañía, están destinados únicamente a identificar estimaciones o predicciones. Las declaraciones relacionadas con la implementación de las principales estrategias y planes operativos y financieros de inversión de capital, la dirección de operaciones futuras y los factores o tendencias que afectan la condición financiera, la liquidez o los resultados operativos de la Compañía son ejemplos de tales declaraciones. Dichas declaraciones reflejan las expectativas actuales de la administración y están sujetas a diversos riesgos e incertidumbres. No hay garantía de que ocurran los eventos, tendencias o resultados esperados. Las declaraciones se basan en varios supuestos y factores, incluidas las condiciones económicas generales y las condiciones del mercado, las condiciones de la industria y varios factores de operación. Cualquier cambio en tales suposiciones o factores puede causar que los resultados reales difieran de las expectativas.