



MEXARREND®

Presentación Corporativa
Resultados IT 2020

Historia de Mexarrend

Docuformas es fundada por Adam Wiaktor con un enfoque en el arrendamiento de equipos de Xerox.

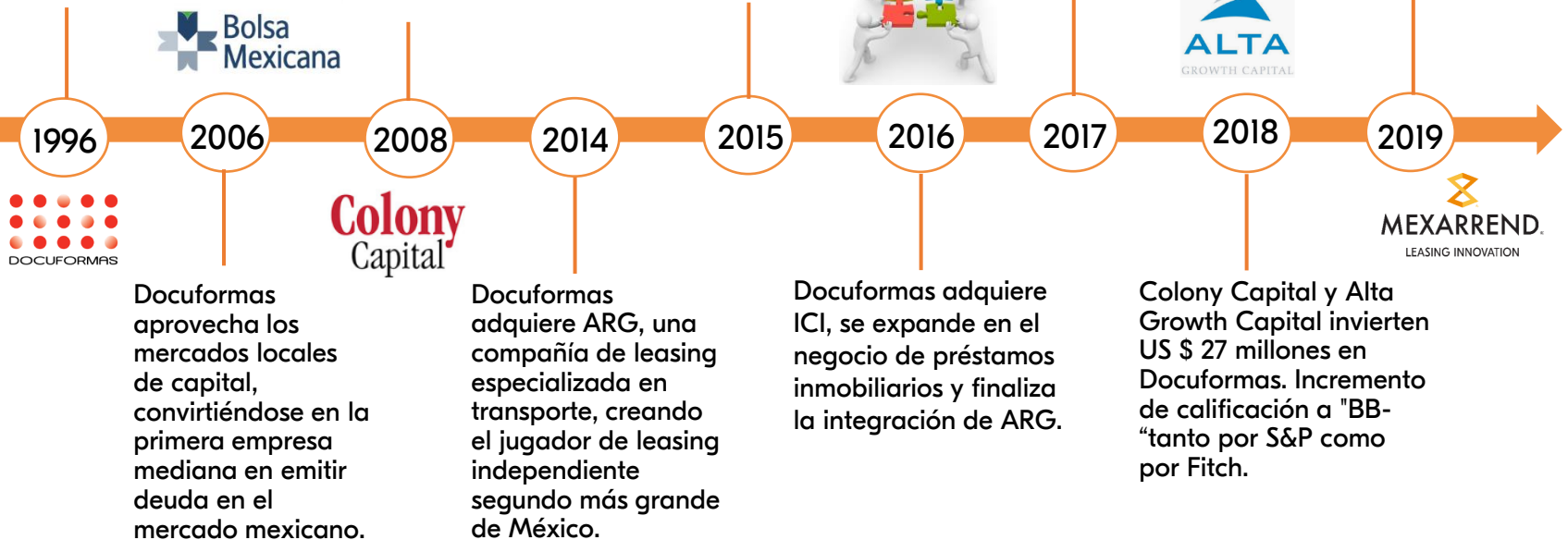
Colony Capital (antes Aureos) invierte en Docuformas.

Integración inicial de la adquisición de ARG.

Docuformas aprovecha los mercados internacionales, emitiendo notas senior de US \$ 150 millones.

Docuformas fusiona sus filiales operativas y cambia su nombre corporativo a Mexarrend.

Emisión de bono internacional por US \$ 300 millones en mercados internacionales.



¿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.

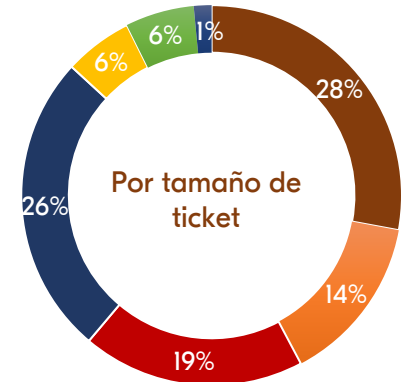
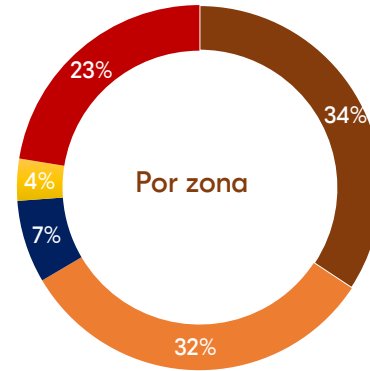
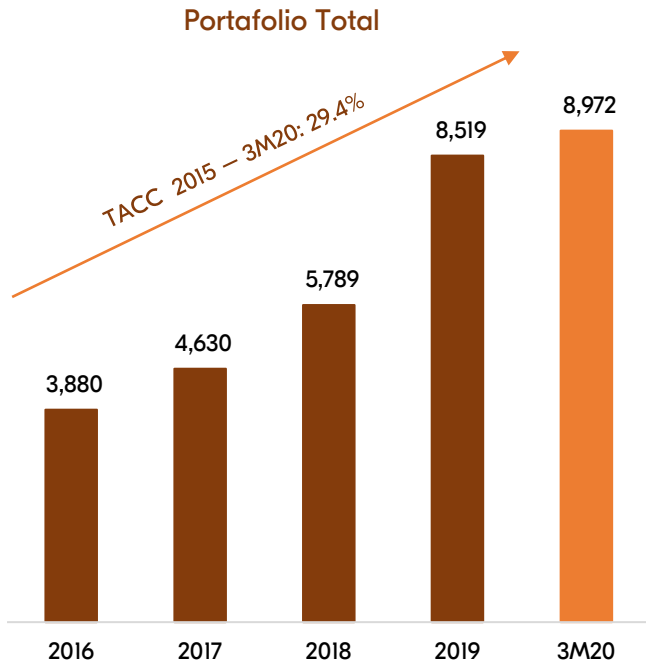
Presencia del portafolio



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

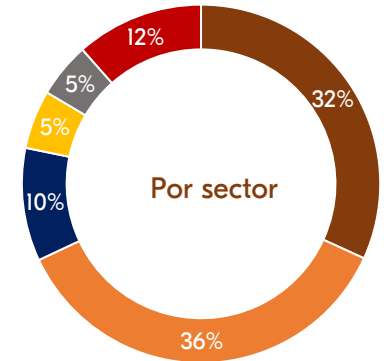
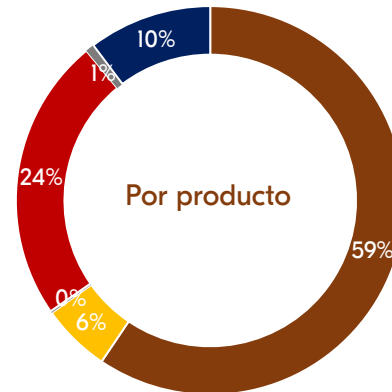


Portafolio diversificado



- Ciudad de México
- Estado de México
- Nuevo Leon
- Jalisco
- Otros

- + 200
- 100 - 200
- 50 - 100
- 10 - 50
- 5 - 10
- 1 - 5
- - 1



- Arrendamiento
- Credito
- Factoraje
- Préstamo
- Alquiler
- Bienes raíces

- Industrial
- Consumo
- Médico
- Materiales
- Tecnología de la información
- Otros

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.

- 22 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.

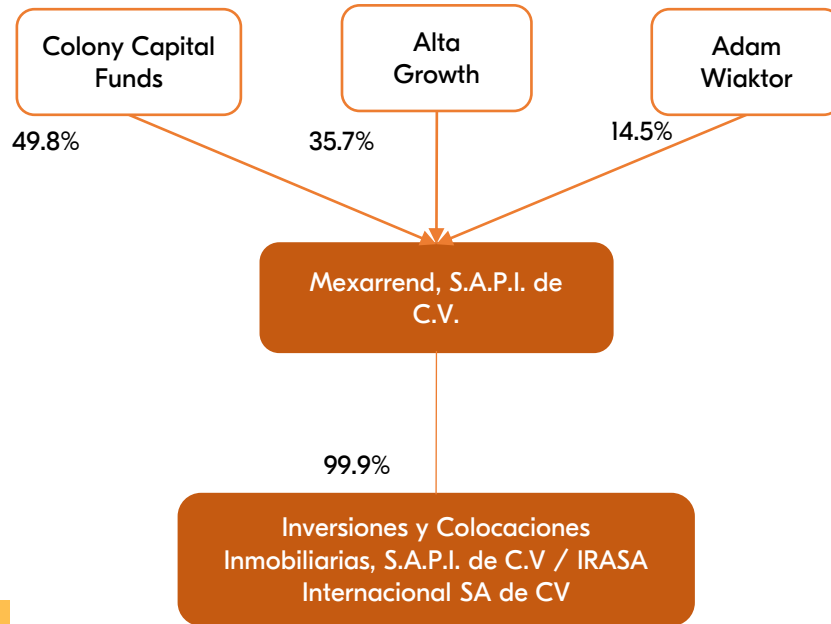
Fusión y cambio de marca

- 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

Estructura corporativa



- 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.

- 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

Adam Wiaktor
Director de la Junta y Asesor

ALTA
FONDO DE CAPITAL PRIVADO

- ✓ 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



Arrendamiento

Capital

- Arrendamiento de producto con opción de compra al final del plazo.

24-36 meses

MX \$1-40mm

Equipo

- Arrendamiento de producto sin opción de compra al final del plazo.

Bienes Raíces

- Venta y arrendamiento de activos inmobiliarios.

5-7 años

MX \$15-60mm



Alquiler

- Arrendamiento de equipos con suministros, servicio y mantenimiento.

12-36 meses

MX \$1-10mm



Financiamiento

Efectivo

- Préstamos en efectivo garantizados y no garantizados como préstamos no basados en activos.

24-36 months

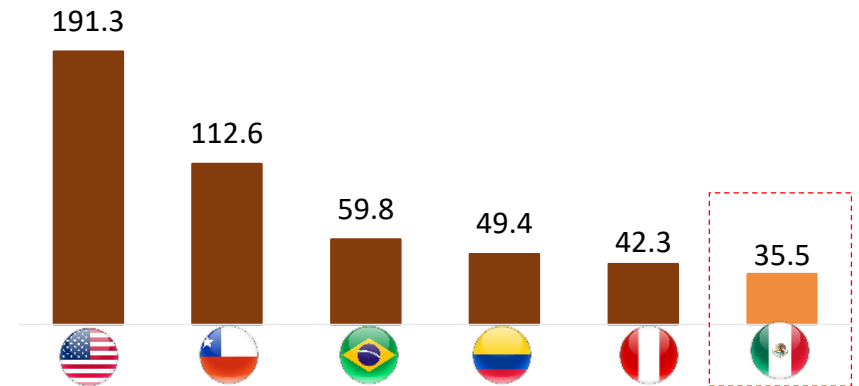
MX \$1-40mm

Equipos

- Compra y reventa o arrendamiento de equipos con financiamiento. El equipo sirve como garantía.

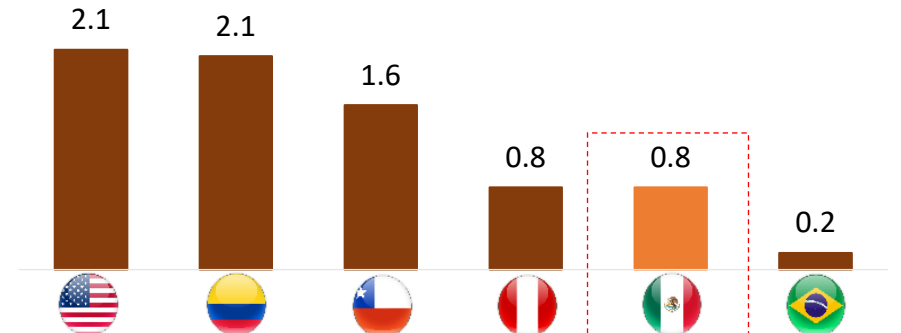
Baja penetración del sistema financiero en las PYMES en México

Crédito domestico al sector privado (% del PIB)



Oportunidades de financiamiento en el espacio de arrendamiento

Volumen de arrendamiento (% PIB)



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.

Efectiva fuerza de venta directa e indirecta

Fuerza de ventas directa

70 empleados



Fuerza de ventas indirecta



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

Fuerza de ventas compuesta por más de 120 profesionales.

Proceso de crédito optimizado con un sólido riesgo crediticio

Proceso de aprobación de crédito

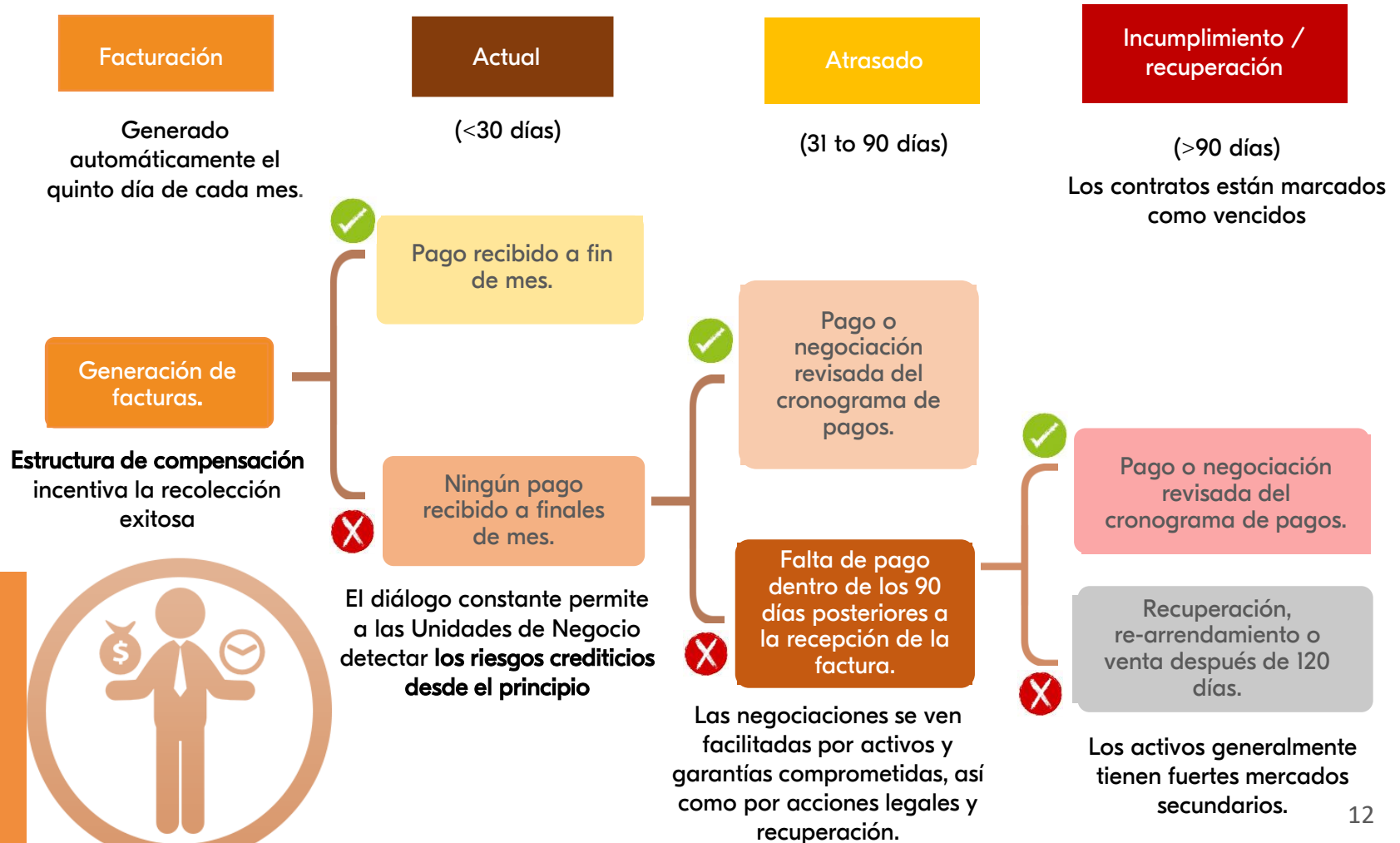


← Comunicación constante con clientes potenciales durante todo el proceso de evaluación. →

- 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

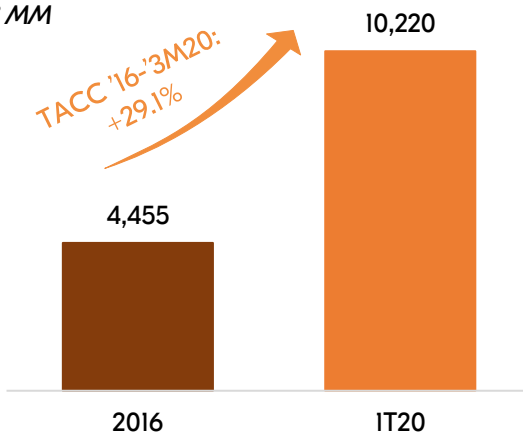
Al mantener la propiedad de los activos arrendados, se facilita el proceso de cobranza y recepción dando un valor importante a las garantías.



Altos índices de originación y crecimiento

Activos Netos

Ps\$ MM

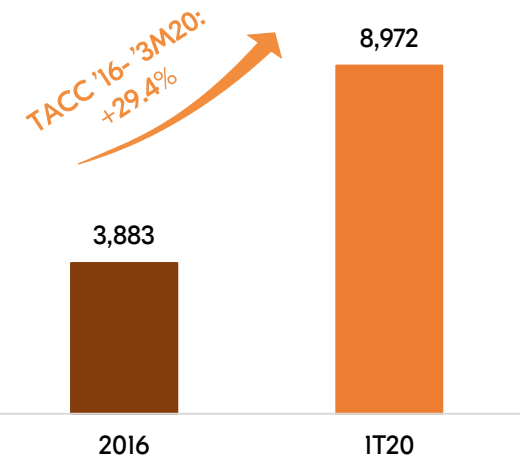


Crecimiento constante y superior año tras año desde su inicio, debido a:

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

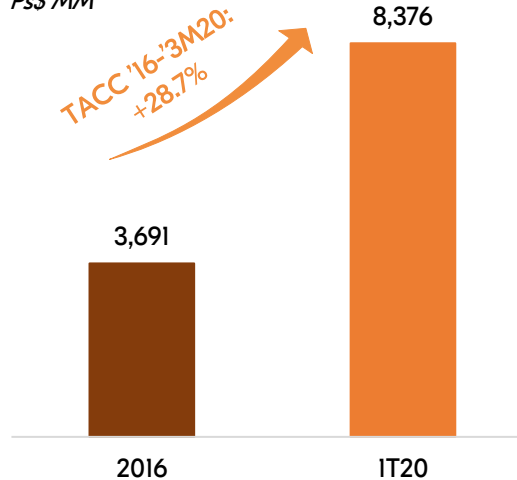
Total Portafolio

Ps\$ MM



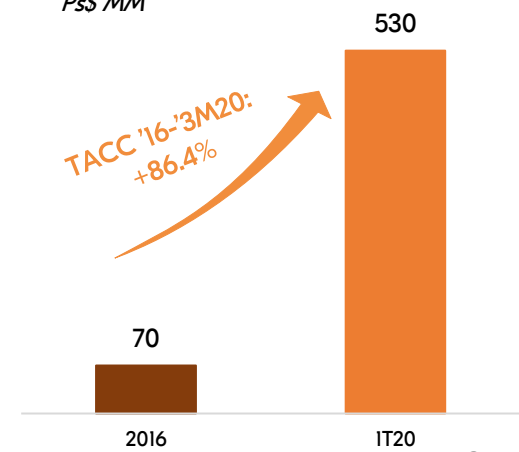
Cartera de arrendamiento

Ps\$ MM



Credito

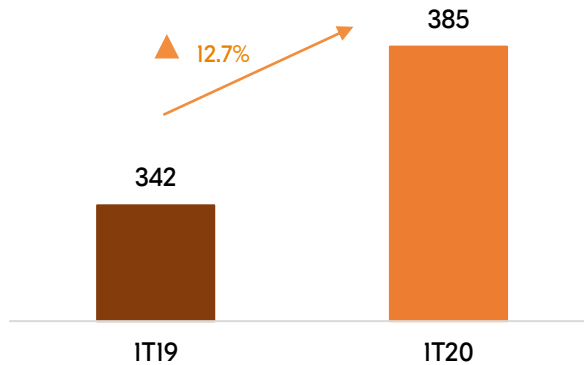
Ps\$ MM



Sólido crecimiento en los resultados operativos

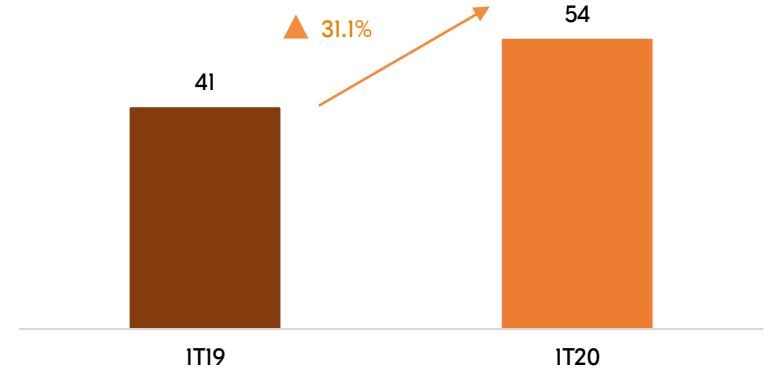
Ingresos Totales

en millones de pesos



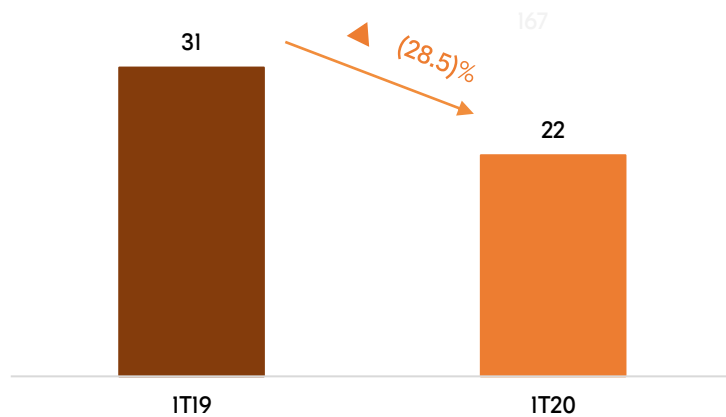
Utilidad de Operación

en millones de pesos

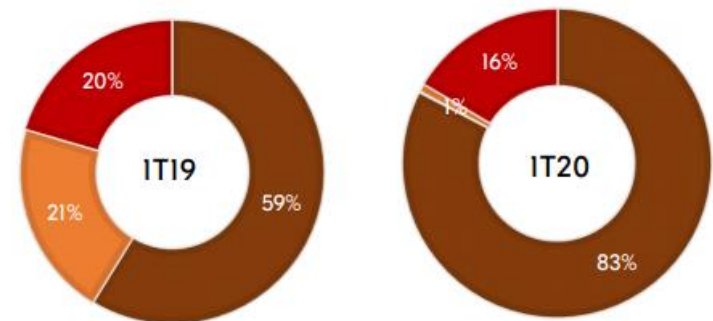


Utilidad Neta

en millones de pesos



Ingresos por Línea de Negocio

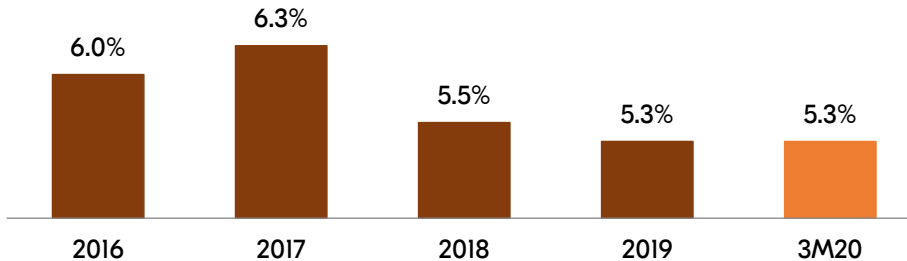


- Intereses en arrendamiento capitalizable
- Financiamiento de equipo
- Arrendamiento operativo

Portafolio saludable y robusto

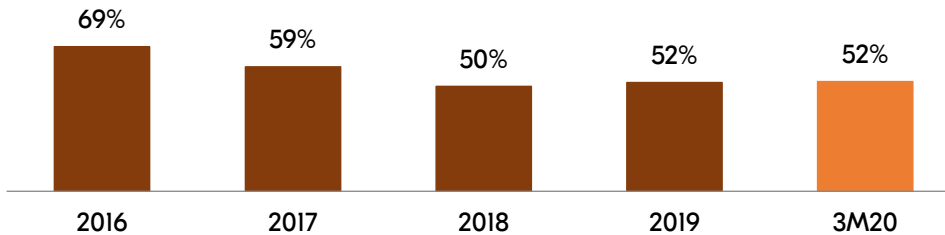
Indice de cartera vencida (NPL)

Cartera de arrendamiento vencida / cartera total



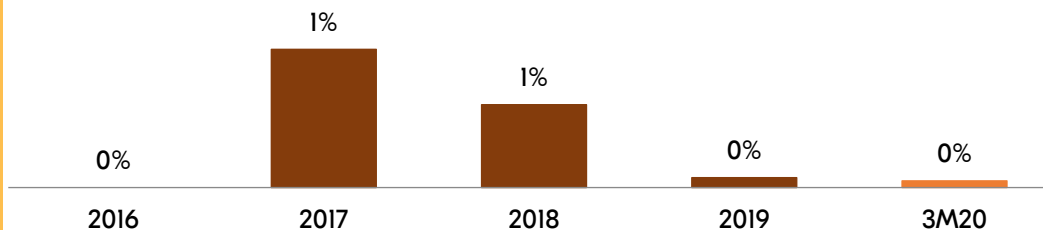
Cobertura (%)

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 | 1T20 |
|---------------|------|------|------|
| S&P | B+ | BB- | B |
| Fitch Ratings | B+ | BB- | BB- |

S&P Global

FitchRatings

Local

| | 2017 | 2019 | 1T20 |
|-----------|-------|------|------|
| HR Rating | HR A- | HR A | HR A |
| Fitch | BBB+ | BBB+ | BBB+ |

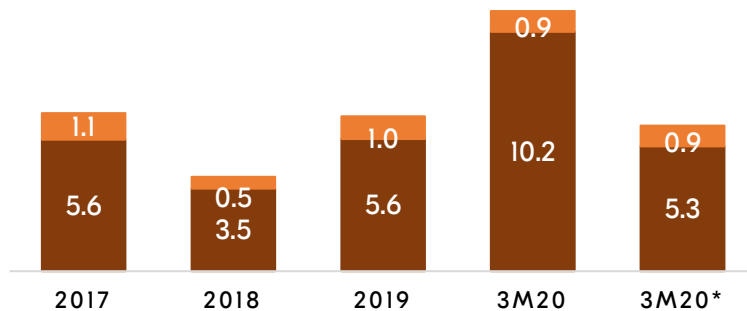


- Balance sólido, respaldado por niveles de apalancamiento conservadores

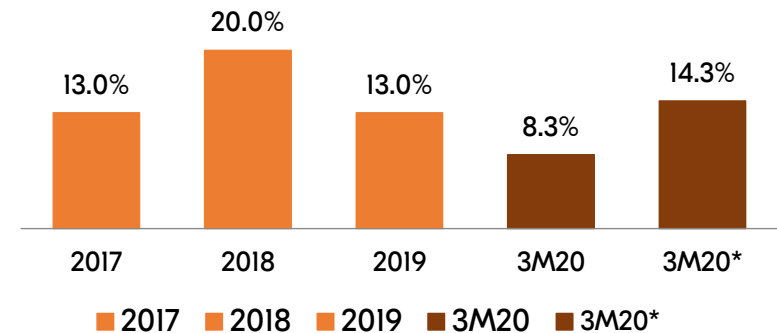
Apalancamiento

(Deuda financiera total / patrimonio neto total)

■ Deuda Financiera ■ Deuda no Financiera



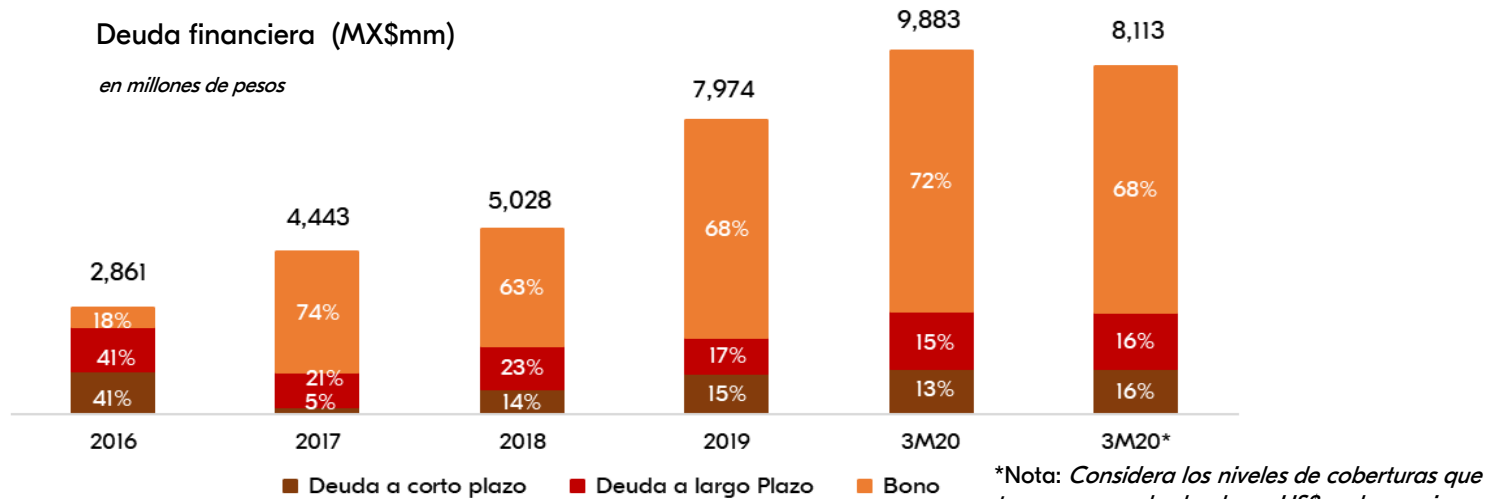
Índice de Capitalización



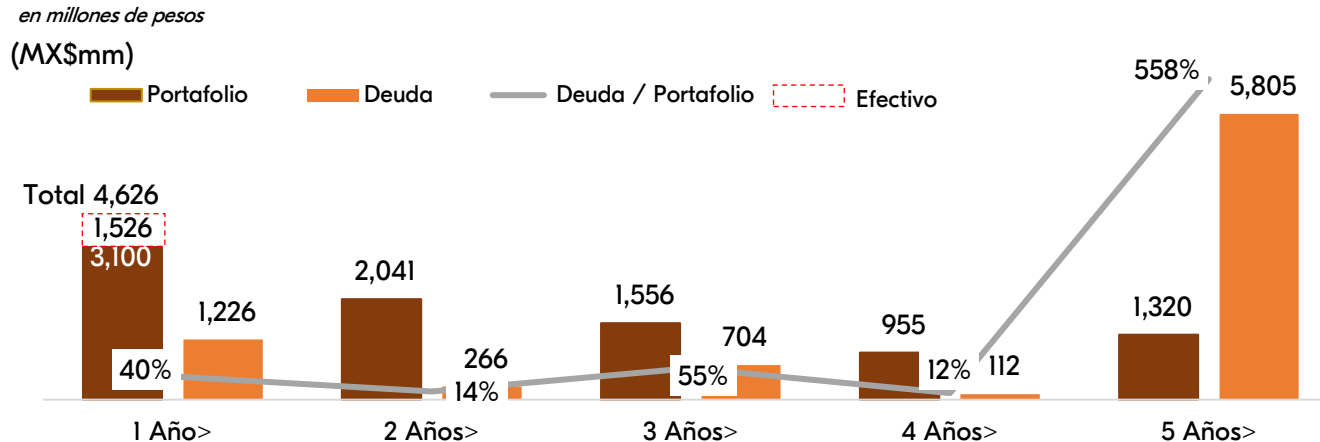
*Nota: Considera los niveles de coberturas que tenemos para la deuda en US\$ en los pasivos y no considera el efecto temporal de la valuación de los derivados que se refleja en la cuenta del ORI (Otros Resultados Integrales) en el capital.

Fuentes de financiamiento diversificadas y con maduración acorde a nuestro portafolio

Fuentes de financiación bien diversificadas

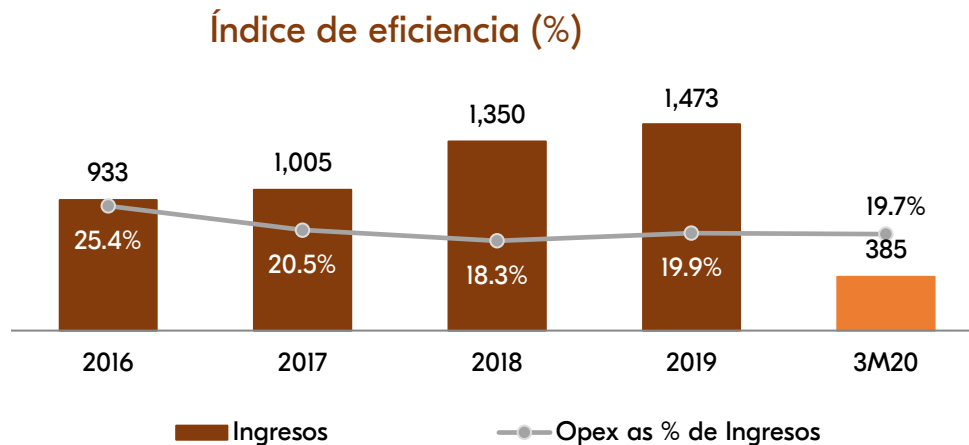
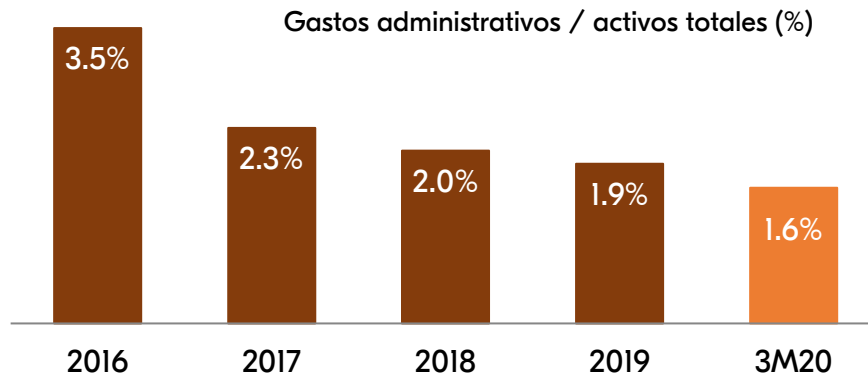


Portafolio vs Deuda Financiera



Altos niveles de eficiencia operativa

Históricamente se han logrado fuertes niveles de eficiencia operativa



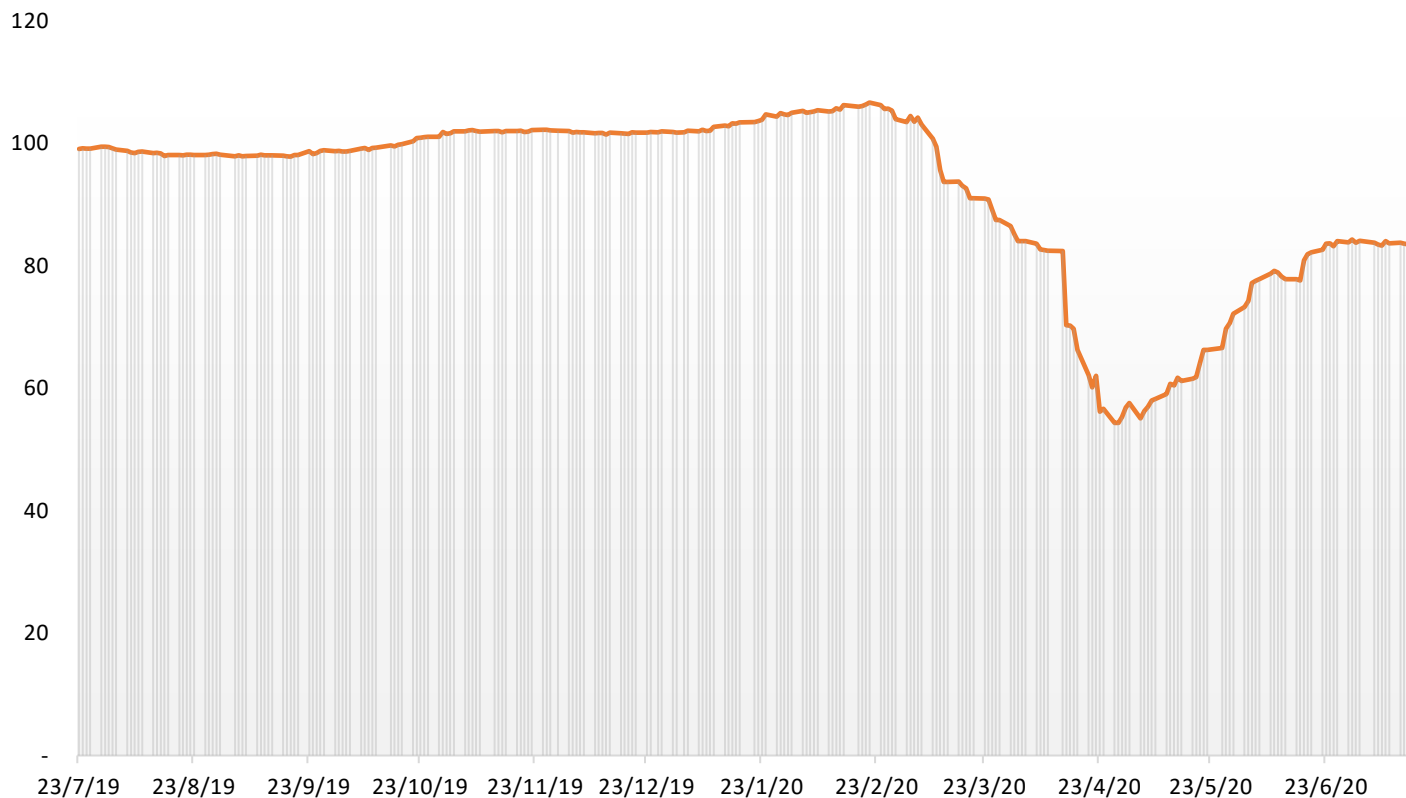
La fuerza de ventas opera bajo un esquema variable de compensación

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 17 de julio de 2020.

Resumen Financiero



Resumen Financiero y Operativo

| Indicadores Financieros | 1T19 | 1T20 | Var.% |
|---|--------------|--------------|-----------------|
| Total Ingresos | 341.6 | 384.9 | 12.7% |
| Costo de Ingresos | 230.3 | 255.4 | 10.9% |
| Utilidad Bruta | 111.3 | 129.5 | 16.4% |
| <i>Margen Bruto (%)</i> | <i>32.6%</i> | <i>33.6%</i> | <i>100pbs</i> |
| Gastos de Operación | 70.3 | 75.8 | 7.8% |
| Utilidad de Operación | 41.0 | 53.7 | 31.1% |
| <i>Margen de Operación (%)</i> | <i>12.0%</i> | <i>14.0%</i> | <i>200pbs</i> |
| Otros (ingresos), gastos, neto | (13.9) | 2.0 | NS |
| Resultado Integral de Financiamiento | 22.8 | 27.2 | 19.1% |
| Gastos Extraordinarios (no recurrentes) | - | - | - |
| Utilidad antes de impuestos | 32.1 | 24.5 | (23.4)% |
| Impuestos | 1.2 | 2.5 | 108.3% |
| Utilidad Neta | 30.9 | 22.1 | (28.5)% |
| <i>Margen Neto (%)</i> | <i>9.0%</i> | <i>5.7%</i> | <i>(330)pbs</i> |

| Indicadores Operativos | 1T19 | 1T20 | Var.% |
|---------------------------|---------|----------|---------|
| Portafolio Total | 6,793.6 | 8,971.6 | 32.1% |
| Arrendamiento | 5,904.4 | 8,376.4 | 41.9% |
| Crédito y Factoraje | 832.3 | 529.5 | (36.4)% |
| Servicios | 56.9 | 65.7 | 15.4% |
| Índice Cartera Vencida | 5.40% | 5.30% | (10)pbs |
| Bienes Raíces | 891.2 | 1,248.8 | 40.1% |
| Activos Productivos Netos | 7,684.9 | 10,220.4 | 33.0% |

| Razones Financieras | 1T19 | 1T20 | Var.% |
|---|-------|-------|----------|
| R O A A (anualizado) | 1.8% | 0.9% | (90)pbs |
| R O A E (anualizado) | 11.0% | 7.2% | (380)pbs |
| Deuda Financiera / Capital * | 3.6x | 5.3x | 1.7x |
| Capitalización (Capital / Activos Totales)* | 19.6% | 14.3% | (530)pbs |
| Capital/ Portafolio Total* | 22.6% | 17.0% | (560)pbs |
| Portafolio Arrendamiento / Portafolio Total | 86.9% | 93.4% | 6.40% |
| Portafolio Total / Deuda Financiera* | 1.2x | 1.1x | (0.1)x |
| Activo Circulante / Pasivos Circulante | 1.6x | 1.9x | 0.3x |

Estados de Resultados

Estados de Resultados Consolidados

Al 31 de marzo de 2020

| | 1Q19 | 1Q20 | Var. % |
|---|--------------|--------------|----------------|
| INGRESOS | | | |
| Intereses en arrendamiento capitalizable | 200.8 | 317.8 | 58.3% |
| Financiamiento de equipo | 71.0 | 3.8 | (94.7)% |
| Arrendamiento operativo y otros | 69.8 | 63.3 | (9.4)% |
| Factoraje | - | - | |
| Total Ingresos | 341.6 | 384.9 | 12.7% |
| COSTOS | | | |
| Costos por intereses | 150.8 | 221.6 | 47.0% |
| Costo por operaciones de crédito | 52.4 | 4.5 | (91.4)% |
| Costo Equipo en Arrendamiento y otros | 27.1 | 29.2 | 7.7% |
| Costos totales | 230.3 | 255.4 | 10.9% |
| UTILIDAD BRUTA | | | |
| | 111.3 | 129.5 | 16.4% |
| Gastos de ventas | 12.7 | 11.8 | (7.0)% |
| Gastos administrativos | 42.6 | 46.9 | 10.3% |
| Estimación cuentas incobrables | 15.0 | 17.0 | 13.3% |
| Gastos Operativos | 70.3 | 75.8 | 7.8% |
| UTILIDAD DE OPERACIÓN | | | |
| | 41.0 | 53.7 | 31.1% |
| Otros (ingresos) gasto, neto | (13.9) | 2.0 | NA |
| Ingresos por intereses | (7.8) | (28.6) | NA |
| Gastos por intereses | 9.4 | 55.3 | NA |
| Utilidad o pérdida cambiaria neta | (47.8) | 1,721.8 | NA |
| Valuación de los instrumentos financieros derivados | 41.9 | (1,759.8) | NA |
| Primas de instrumentos financieros derivados | 27.1 | 38.5 | 42.1% |
| Gastos extraordinarios | - | - | |
| Resultado integral de Financiamiento | 22.8 | 27.2 | 19.1% |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD | | | |
| | 32.1 | 24.5 | (23.4)% |
| Impuestos a la utilidad | 1.2 | 2.5 | 108.3% |
| UTILIDAD NETA | 30.9 | 22.1 | (28.5)% |

Balance General

| ACTIVOS | 1Q2019 | 1Q2020 | Var. % |
|--|----------------|-----------------|--------------|
| ACTIVOS CIRCULANTES | | | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 930.9 | 1,525.8 | 63.9% |
| Cuentas por cobrar | 1,923.6 | 2,360.4 | 22.7% |
| Estimación preventiva para riesgos crediticios | (162.7) | (248.3) | 52.6% |
| Impuestos por recuperar | 211.5 | 257.8 | 21.9% |
| Deudores Diversos | 8.1 | 5.2 | (35.3)% |
| Deudores Partes relacionadas | 36.1 | 0.0 | NA |
| Otros activos | 32.2 | 185.4 | 475.6% |
| Inventario | - | 0.0 | - |
| TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES | 2,979.7 | 4,086.2 | 37.1% |
| ACTIVOS A LARGO PLAZO | | | |
| Inmuebles, mobiliario y equipo - neto | 1,288.4 | 1,709.6 | 32.7% |
| Cuentas por cobrar a largo plazo | 3,108.3 | 4,288.1 | 38.0% |
| Instrumentos financieros derivados | 2.8 | 1,019.1 | NA |
| Otros activos | 58.3 | 69.5 | 19.1% |
| Impuestos diferidos | 143.8 | 306.3 | 112.9% |
| Activos intangibles | 241.1 | 234.2 | (2.9)% |
| TOTAL ACTIVOS A LARGO PLAZO | 4,842.7 | 7,626.7 | 57.5% |
| TOTAL ACTIVOS | 7,822.4 | 11,713.0 | 49.7% |

Balance General

| PASIVOS | | | |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| PASIVOS CIRCULANTES | | | |
| Porción actual de la deuda a largo plazo | 1,126.8 | 1,251.2 | 11.0% |
| Cuentas por pagar | 74.9 | 39.3 | (47.5)% |
| Acreeedores Varios | 797.9 | 804.3 | 0.8% |
| Acreeedores Partes relacionadas | 6.5 | 13.4 | 107.1% |
| Impuestos a la utilidad y otros impuestos | 51.4 | 0.7 | (98.7)% |
| TOTAL PASIVOS CIRCULANTES | 2,057.6 | 2,109.0 | 2.5% |
| PASIVOS A LARGO PLAZO | | | |
| Deuda a largo plazo* | 4,180.2 | 8,631.3 | 106.5% |
| Impuesto a la utilidad diferido | 112.6 | - | NA |
| Derivados | - | - | - |
| TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO | 4,292.7 | 8,631.3 | 101.1% |
| TOTAL PASIVOS | 6,350.3 | 10,740.3 | 69.1% |
| CAPITAL CONTABLE Y RESERVAS | | | |
| Capital social | 1,322.8 | 1,322.8 | 0.0% |
| Utilidades retenidas | 180.1 | 184.2 | 2.3% |
| Valuación de instrumentos financieros derivados* | (61.7) | (556.4) | NA |
| Utilidad neta del año actual | 30.9 | 22.1 | (28.5)% |
| TOTAL CAPITAL CONTABLE Y RESERVAS | 1,472.1 | 972.7 | (33.9)% |
| PASIVO + CAPITAL | 7,822.4 | 11,713.0 | 49.7% |

Plan de Contingencia COVID-19

Plan de Contingencia COVID-19

- Mexarrend tomó la decisión de que nuestros colaboradores trabajarán de manera remota a partir de mediados de marzo, siendo su salud y bienestar una prioridad para nuestra empresa. Nos complace informar que nuestro equipo se encuentra con buena salud, nuestras operaciones estables y nuestros sistemas funcionando al 100%, manteniéndonos cerca de nuestros clientes.
- La inversión de Mexarrend de los últimos años en mejoras en la plataforma tecnológica está rindiendo frutos y comprobando que podemos garantizar la operación de la Compañía de manera remota, asegurando la continuidad del negocio.
- En Mexarrend, compartimos la preocupación sobre la situación financiera y económica de México. A raíz de las medidas tomadas para controlar la pandemia de COVID-19, se tendrá un impacto negativo en el crecimiento del PIB, el empleo, la inversión y, en general, en la confianza económica para lo que resta del 2020.

Las estrategias que estamos adoptando en Mexarrend para prepararnos para los efectos de esta contingencia son:

1. 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.
2. Por el momento, nuestros clientes existentes han estado realizando sus pagos de manera satisfactoria. Estamos monitoreando la situación con extremo cuidado y cercanía, manteniéndonos en contacto frecuente con todos ellos. 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

3. 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.
4. 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.
 - De los vencimientos del 2020, una parte relevante se refinanció en el mes de febrero con la emisión de Certificados Bursátiles (“Cebures”) a corto plazo.
 - Consideramos que estamos en una posición favorable ante esta contingencia, con buena liquidez, un perfil de amortización sana del portafolio y un perfil de deuda que se extiende en los próximos años.
5. 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 período de la deuda, aislando cualquier variación en tipo de cambio.
6. Hemos realizado escenarios de estrés a nuestro portafolio asumiendo una recesión profunda en 2020, y pensamos que nos encontramos en una situación adecuada para enfrentar dicho escenario. Contamos con una posición sólida de liquidez, con más de \$1,500.0 millones en caja al cierre del primer trimestre.

Plan de Contingencia COVID-19

7. 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 bienestar de Mexarrend.
- Mexarrend es una fuente importante de liquidez para las PYMES mexicanas, y lo continuaremos siendo durante este ciclo. Estamos comprometidos en ayudar a México y a nuestros clientes a recuperarnos de esta situación adversa, mientras manejamos nuestro capital y liquidez de manera prudente.
 - Desde nuestros inicios hace más de 20 años, hemos enfrentado numerosas crisis económicas, y gracias a nuestras políticas de riesgos y crédito prudentes, nuestros robustos niveles de capital y liquidez, y cuidadosa selección de clientes, hemos salido fortalecidos de estas situaciones.
 - Tenemos la confianza que este nuevo reto no será diferente y seguiremos sirviendo de manera exitosa los intereses de nuestros clientes, accionistas, empleados, tenedores de deuda y las comunidades en las que operamos.

Relación con Inversionistas

Información del contacto

Para más información visite

www.mexarrend.mx

o contacto:

Eduardo Limón

Director. Relación con Inversionistas

+52 (55) 4324 3434

eduardo.limon@mexarrend.mx

Mariana Mangas

Subdirector Relación con Inversionistas

+52 (55) 5148 3600 / (55) 9178 6370

ri@mexarrend.mx

Miranda Investor Relations

Ana María Ybarra Corcuera

+52 1 (55) 3660 4037

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.