

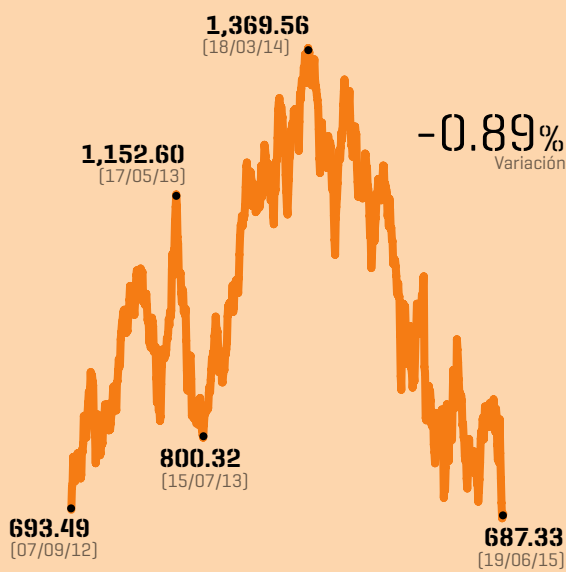
Principal quiere mandatos

Con el fin de poder incrementar los rendimientos que le otorgan a sus afiliados, afore Principal buscará lanzar este mismo año su primer mandato. Para ello se organiza internamente y buscará opciones con administradores de fondos de inversión. **P6**

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

CONMUTADORES IP

Índice ATG de Grecia
(PUNTOS AL CIERRE)



Fuente: Reuters

La Bolsa de Atenas, en nivel mínimo de tres años por dudas sobre Grecia

Las bolsas de Valores europeas ganaron terreno el viernes, aunque las preocupaciones por la difícil situación financiera de Grecia pusieron un límite a los avances.

El índice referencial ATG de la Bolsa de Atenas subió 0.7%, pero sigue cerca de su nivel mínimo en tres años, alcanzado durante la semana. Incluso, en lo que va del año, el ATG ha perdido ya cerca de 17 por ciento.

No obstante, los distintos índices de los mercados europeos cortaron sus alzas al cierre, con el índice paneuropeo FTSEurofirst 300 cerrando con un avance de 0.34 por ciento.

Por su parte, tanto en Nueva York como en la Bolsa Mexicana de Valores los índices accionarios terminaron la jornada del viernes con caídas. **P4**

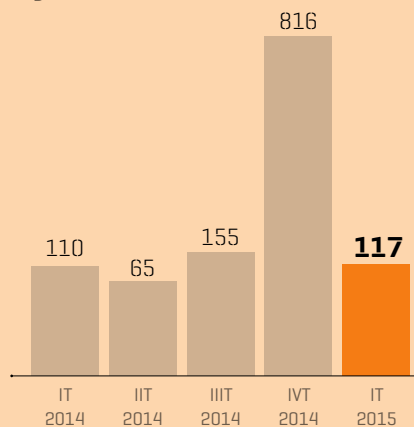


El pasado 21 de mayo, la arrendadora hizo su debut en el mercado de capitales en México. FOTO EE: HUGO SALAZAR

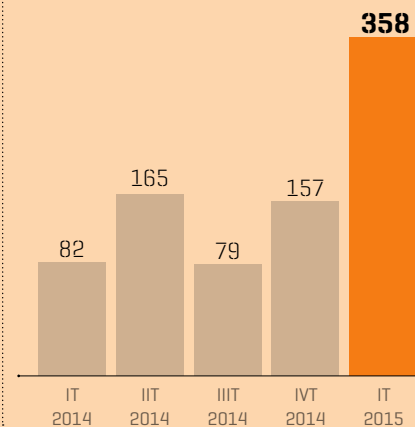
UNIFIN SE AFIANZA EN BOLSA

AUNQUE YA participaba en la Bolsa de Valores desde el 2002, en el mercado de deuda, el siguiente paso natural de la arrendadora era llegar al mercado de capitales y lo hizo en mayo, levantando cerca de \$3,600 millones. **P8-9**

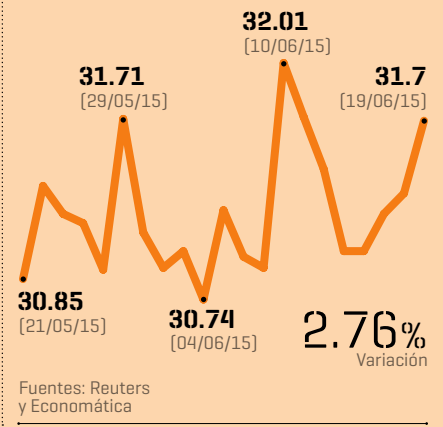
Ingresos de Unifin (MILLONES DE PESOS)



Utilidad neta de Unifin (MILLONES DE PESOS)



Unifin (PESOS POR ACCIÓN)



Fuentes: Reuters y Económica

PARTICIPA EN BOLSA DESDE EL 2002

UNIFIN, APUESTA JUGOSA

LA ARRENDADORA comenzó emitiendo un bono por \$20 millones y ahora lleva más de \$30,000 millones colocados en la BMV

Eduardo Huerta

eduardo.huerta@eleconomista.mx

UNIFIN EMITIÓ 20 millones de pesos en marzo del 2002, lo que marcó su debut en la Bolsa Mexicana de Valores, dice Luis Gerardo Barroso, director general de la sociedad financiera de objeto múltiple (sofom).

“Llevamos ya más de 30,000 millones de pesos emitidos en la Bolsa con renovaciones, disposiciones, somos un jugador recurrente”, agrega el directivo días después de su exitosa colocación en la BMV, en la que levantó entre el público inversionista 3,606 millones de pesos.

El también empresario describe los más de 15 años de historia que tomó llegar a compartir la empresa con el público inversionista. Se bursatilizó el primer *leasing* en el mercado en el 2006, se realizaron más de 10 bursatilizaciones de portafolio y Unifin colocó un bono el año pasado por 400 millones de dólares en el mercado internacional.

“No nos conocía el mercado internacional y el bono tuvo una demanda de nueve veces, íbamos por 300 millones de dólares y tuvimos que subirlo a 400”, agrega.

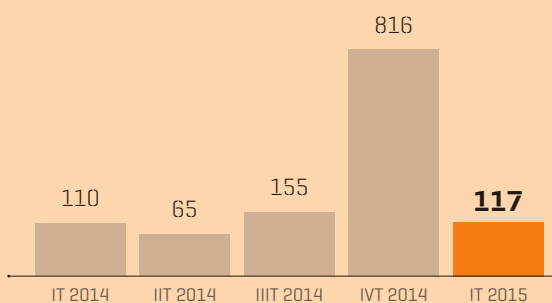
Unifin se especializa en tres líneas de negocios: arrendamiento, factoraje y crédito. Del 2012 al 2014 su cartera de crédito creció 37% y la empresa ha registrado una utilidad neta positiva por más de 60 trimestres consecutivos.

La cartera, destaca el directivo en sus oficinas en Polanco, creció los últimos años 100 veces, las utilidades superaban un repunte de 44% al año y eso “nos llevaba a

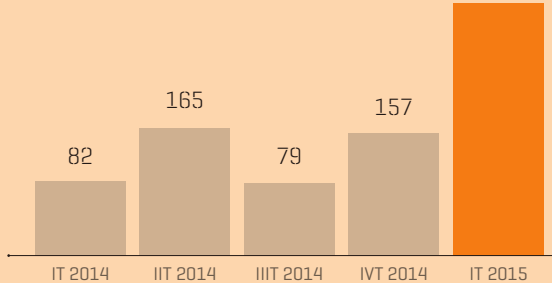
ESCENARIO POSITIVO

La sociedad financiera de objeto múltiple (sofom) Unifin parece haber entrado con el pie derecho al mercado bursátil, pues las acciones, desde que salieron a finales de abril, registran un avance cercano a 3 por ciento.

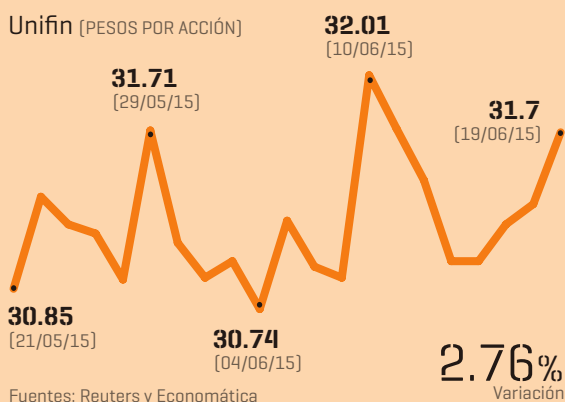
Ingresos de Unifin (MILLONES DE PESOS)



Utilidad neta de Unifin (MILLONES DE PESOS)



Unifin (PESOS POR ACCIÓN)



Fuentes: Reuters y Economática



Luis Barroso, director general de Unifin, dice que la arrendadora ha querido ser comprada en varias ocasiones.

preguntarnos cuándo sería el mejor tiempo para llegar a Bolsa”.

Antes de su incursión en las grandes ligas del capital, en tres ocasiones quisieron comprar a Unifin fondos de capital privado. “Un fondo nos ofreció comprar 49% de la empresa en 25 millones de dólares. Podíamos haber estirado la oferta a 50 millones. Hoy después de la colocación, la mitad de la empresa vale 450 millones de dólares”, aclara el directivo.

Tras una invitación, los que participaron fueron Promecap, un fondo de inversión dirigido por Fernando Chico Pardo, y el vehículo de inversión de la familia Valladares, Análisis y Ejecución de Proyectos San Luis, que tenían 20% en conjunto y que después de la salida a la BMV recibieron 1,600 millones de pesos (106 millones de dólares).

CAPITALES, EL PASO NATURAL

En octubre del 2014 se tomó la decisión de ir al mercado de capitales. “Ése era el cerrojo de nuestra historia en la Bolsa”, destaca.

Barroso dice que Unifin no necesitaba los recursos, fue una cuestión de compartir. “Nuestros inversionistas de deuda, tanto en el extranjero como en México, querían participar con nosotros. Querían entrar al negocio y con eso nosotros les mostrábamos más formalidad”, dice.

Los directivos de Unifin visitaron a más de 80 inversionistas institucionales. En su *road show* se requiere tener cerca de 50% del libro lleno; Unifin tuvo una demanda de siete veces, estaba sobredemandado.

“Hubo muy buen apetito por Unifin. Se convirtió en un *hot deal*, dada la historia de éxito de la em-

presa”, relata Nathan Moussan, director de Banca de Inversión de Actinver y uno de los agentes colocadores de Unifin en el mercado mexicano.

Destaca que el sector de arrendamiento no es el más *sexy*, pero muchos inversionistas institucionales tenían apetito por la empresa, e incluso les asignaron menos de lo que habían solicitado. Afores, fondos privados, inversionistas institucionales, “inversionistas de pantalón largo” querían los títulos y hubo gran interés de las personas físicas.

Según Barroso, recibieron más de 60 posturas de inversionistas institucionales, cuando en promedio en ese tipo de transacciones participan entre 15 y 20 grandes jugadores. “Además, 5,000 personas físicas buscaron participar”.

EL PRICING Y LOS INVITADOS

Antes de llegar a la Bolsa, los directivos de Unifin pensaban en un precio de salida de sus acciones entre 25 y 30 pesos e incluso se postularon valores cercanos a los 35 pesos por título.

“Podíamos salir al precio que queríamos, pero teníamos que cuidar la calidad del libro”, agrega.

“En el mundo existen 10 grandes inversionistas, nosotros tenemos seis de los más grandes como Wellington, Discovery Americas, Fondo Itaú, entre otros”, manifiesta.

Los grandes inversionistas enseñan a las empresas, las visten, por lo que se decidió salir al mercado en 28 pesos por unidad. Los accionistas de control tienen 65% de la empresa y 36.5% se puso en manos de inversionistas, detalla.

Dice que antes de hacerse pú-

“Un fondo nos ofreció comprar 49% de la empresa en 25 millones de dólares. Podíamos haber estirado la oferta a 50 millones. Hoy, después de la colocación, la mitad de la empresa vale 450 millones de dólares”.

Luis Barroso,
director general de
Unifin.

“Ojalá nos compren, sería muy natural, después de desarrollar nuestro negocio, que es muy especializado”.

Rodrigo Dubois,
presidente de Unifin.



S. FOTO ARCHIVO EE: ARACELI LÓPEZ

blica, los socios mayoritarios hablaron con sus antiguos inversionistas, Promecap, de Fernando Chico Pardo, y Análisis y Ejecución de Proyectos San Luis, de la familia Valladares, que tenían 20% de la empresa, y les pidieron que salieran.

“No queríamos accionistas con más de 10% de la compañía; el accionista más grande de los títulos colocados no deberá tener más de 3.5% de las acciones, pulverizamos la sociedad”, aclara el directivo.

La decisión no es por elitismo puro, es por una cuestión de mercado. Barroso imagina que uno de los grandes inversionistas institucionales toma la decisión de salir de países emergentes y que decide vender las acciones de todas las empresas.

La operación, que es muy válida —detalla—, podría tirar el precio de la acción de Unifin si su participación es muy grande y eso es lo que se busca evitar.

Unifin vivió la experiencia con un inversionista que tomó parte de su bono y lo vendió a principios del 2015; tiró el precio, pero la administración lo compró e incluso tuvo ganancias.

Alejandro García, director de Instituciones Financieras de la calificadora Fitch Ratings, explica que a pesar de ser un competidor independiente de algún grupo financiero, Unifin es un participante serio y que la especialización que tiene le da una ventaja competitiva.

“A pesar de ser independientes tienen buen nombre en el mercado”, dice el experto en instituciones financieras.

Destaca que el nivel de capitalización de Unifin tenía puntos débiles y que con el ingreso de los nuevos recursos el indicador mejorará.

NEGOCIO ESPECIALIZADO

Dubois venderá Unifin, pero todavía no

RODRIGO DUBOIS llevó a la sofom Unifin al mercado de Valores, la volvió pública y recabó 3,606 millones de pesos.

Dice que ya cerró ese círculo y que está dispuesto a vender la empresa, aunque aclara que todavía no es el momento, estará abierto a las propuestas en un lustro.

El empresario, que fundó la arrendadora en 1993 —en una casa de Prado Sur en Lomas de Chapultepec, con cinco empleados— con 300,000 dólares (1 millón de ese tiempo) contesta la pregunta: “Ojalá nos compren, sería muy natural, después de desarrollar nuestro negocio, que es muy especializado.

“Sería en cuatro o cinco años. Van a querer comprar la empresa y la venderé feliz”, agrega el directivo, quien tiene como filosofía “divertirse en lo que uno hace, aunque sea con mucho estrés y pasarla a toda madre”.

Platica de los inicios de Unifin, que nace después de su salida de una concesionaria familiar de autos Nissan. De hecho, nunca trabajó en el sector financiero, fue presidente de los distribuidores de Nissan en el Distrito Federal y el consejero más joven de Banco Mexicano, el que era de Carlos Gómez y Gómez.

Para 1994, el negocio de las fianzas automotrices ya le había dejado 8 millones de ventas anuales y casi duplicado el capital. Pero la crisis de 1995 alcanzó a Unifin. “Nos fue mal, empezamos con 300,000 dólares y en 1995 teníamos menos de 500,000 pesos de capital”, recuerda.

Agrega que gracias a la relación de crédito con las marcas GMAC y Ford pudieron salir adelante.

José Antonio Cañedo, explica, le consiguió dinero con el Maple Bank, que manejaba el dinero del sindicato de los maestros de Ontario, en Canadá. “Nos prestaron 10 millones de dólares que nos acabamos en 18 meses, los siguientes 10 millones los utilizamos en seis meses. Nos cobraban una tasa de 95% anual, hasta que llegamos a la Bolsa”, manifiesta al recordar que, luego de años difíciles, en el 2002 realizaron la primera bursatilización de cartera en México.

Durante la crisis del 2008, Dubois vivió en París. “Me tomé un año sabático”, presume. Sin embargo, venía cada 45 días al país y trabajaba por teléfono desde las 4 de la tarde de aquella ciudad hasta las 2 de la mañana de la ciudad de México.

En esa época, Enrique Castillo Sánchez-Mejorada, director general de Ixe Banco, le pidió a Unifin que se capitalizara. Se invitó a Fernando Chico Pardo y a la familia Valladares, para comprar 10% de la empresa cada uno.

Lo demás es historia; vinieron más bursatilizaciones, la emisión del bono global por 400 millones de dólares en el 2014, la reciente llegada a Bolsa.

Dice Rodrigo Dubois, que ya se cerraron los cambios y el reto es hacer crecer la firma para que en el futuro se la compren, ya que “no tengo una bola de cristal que me diga *don't sell the family office*”, concluye. (Eduardo Huerta)