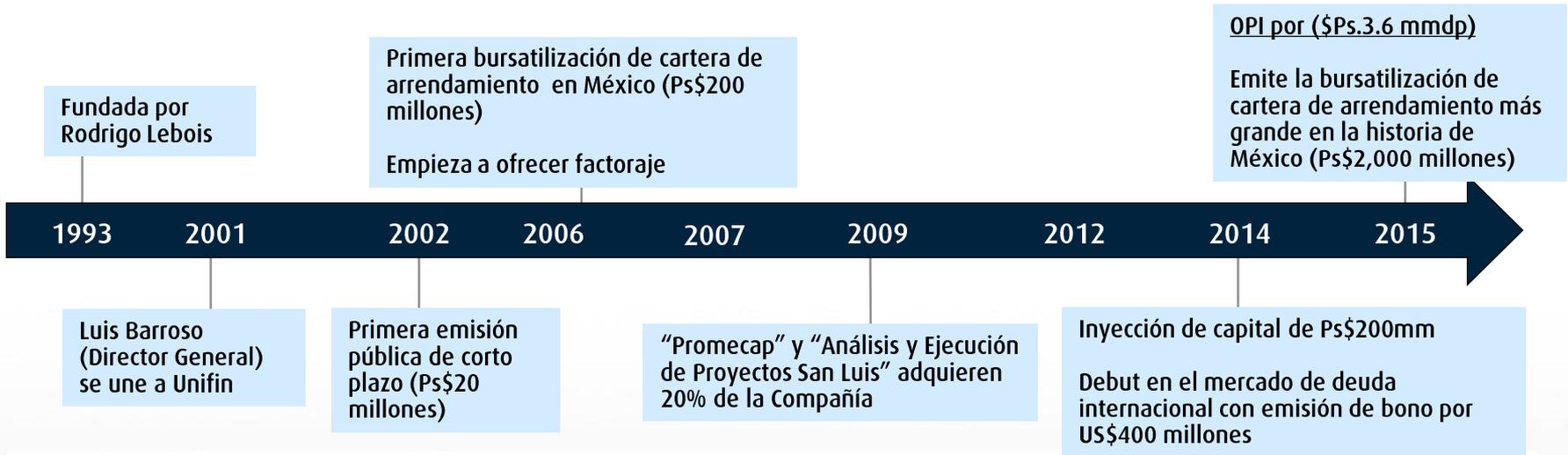


UNIFIN FINANCIERA S.A.B. DE C.V. SOFOM ENR



Presentación corporativa
Septiembre 2015

Sólido historial adquiriendo experiencia y know-how



Evolución de la cartera de crédito

(Millones de pesos)

La cartera de crédito de Unifin ha crecido más de 140x durante los últimos 12 años



Fuente: Reportes públicos de la compañía.
 (1) TACC: Tasa anual de crecimiento compuesta.

Perfil General de UNIFIN

- 1** Arrendadora independiente #1⁽¹⁾ en América Latina (22 años de operación)
- 2** La cartera de crédito y la utilidad neta han crecido a una TACC⁽²⁾ de 2012 a 2014 de 37% y 41%, respectivamente
- 3** Alta rentabilidad, presentando un ROAE⁽³⁾ y ROAA⁽⁴⁾ de 39% y 4%, respectivamente en los últimos 3 años
- 4** Sólida calidad de activos con un índice de cartera vencida⁽⁵⁾ menor al 1% históricamente
- 5** Enfocada en el segmento PyME

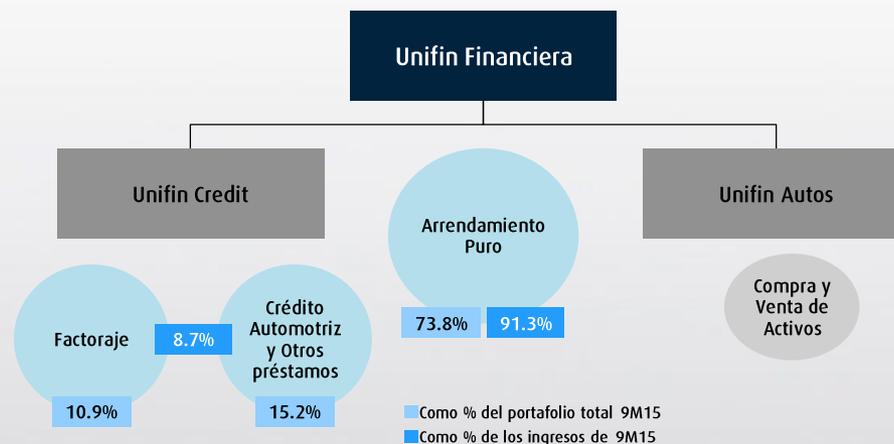
Fuente: Reportes públicos de la compañía.

- (1) Fuente: Alta Group con información a 2013.
- (2) TACC: Tasa anual de crecimiento compuesta.
- (3) ROAE: Retorno sobre capital promedio.
- (4) ROAA: Retorno sobre activos promedio.
- (5) Cartera vencida se contabiliza a partir de 30 días de la fecha de pago.

Información financiera seleccionada

(Millones de pesos)	2014	9M 2015
Activos totales	15,348	23,223
Cartera total bruta	11,488	16,799
Capital contable	1,535	4,183
Utilidad neta	482	855
ROAE ⁽³⁾	33.9%	35.3%
ROAA ⁽⁴⁾	3.2%	5.3%
Índice de cartera vencida ⁽⁵⁾	0.6%	0.6%
Capital / Activos	10.0%	18.0%

Estructura corporativa



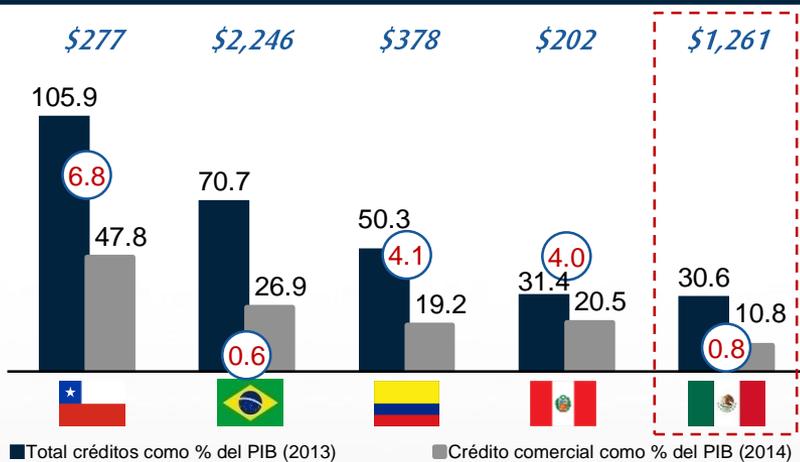
Fortalezas



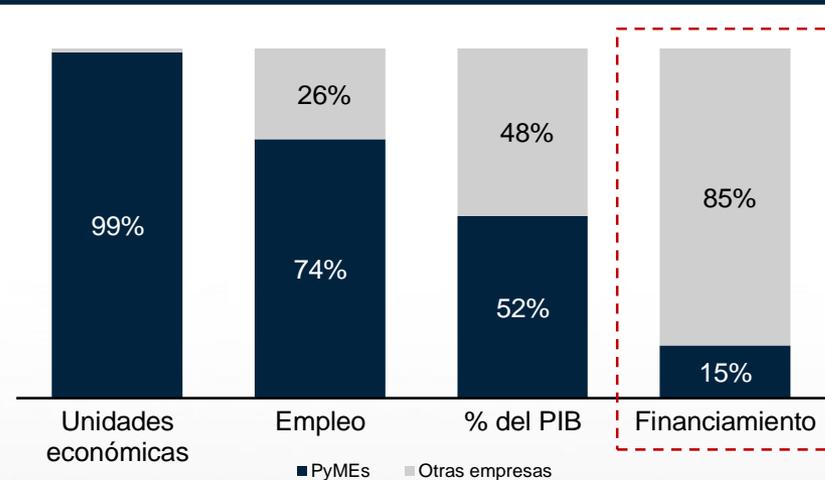
Las PyMEs se encuentran sub-atendidas en cuanto al acceso a servicios financieros

Las empresas continúan sub-atendidas en México...

...especialmente en el segmento PyME



Fuente: Banco Mundial; reguladores bancarios de cada país.



Fuente: Secretaría de Economía (2012).

El arrendamiento puro atiende las necesidades de las PyMEs

Uso de bienes de capital sin necesidad de adquirirlos

Sin necesidad de recurrir a capital o deuda bancaria

Los pagos de arrendamiento son gastos operativos deducibles de impuestos

El arrendamiento puro permite a las PyMEs el uso de bienes de capital sin tener un impacto relevante en su liquidez

El jugador local independiente más grande en el sector de arrendamiento en México

Unifin destaca entre los jugadores más importantes de México y América Latina

Compañía	Ranking LatAm- Empresas Independientes	País
Unifin	1	
SKC Rental	2	
CHG Meridian México	3	
Financiera Bepensa	4	
CSI Leasing de México	5	
ATC Sitios Infraco S.A.S	6	
Tanner	7	
Docuformas	8	
Corporación Financiera Atlas	9	
CSI Latina Arrendamiento Mercantil	10	
ATC Sitios de Colombia S.A.S	11	
CGM Leasing	12	

Fuente: The Alta Group (2013).

Compañías de arrendamiento relevantes en México

Local / Independiente



Relacionadas a Grupos Financieros



Internacionales



Marcas específicas / Especializadas



Líder independiente enfocado en segmentos rentables, con una amplia oferta de productos

Tres principales líneas de negocio con una oferta multi-producto

	Arrendamiento	Factoraje	Crédito Automotriz
Destino	■ Maquinaria, equipo y vehículos	■ Capital de trabajo	■ Vehículos automotores
% de la cartera total ⁽¹⁾	■ 73.8%	■ 10.9%	■ 2.3%
Mercado objetivo	■ PyMEs ■ Personas físicas con actividad empresarial	■ PyMEs ■ Personas físicas con actividad empresarial	■ PyMEs ■ Personas físicas
Número de clientes	■ 1,998	■ 377	■ 1,419
Monto	■ Ps\$100,000 – \$150,000,000 – Promedio: ~Ps\$1,500,000	■ Ps\$500,000 – \$150,000,000	■ Hasta 80% del valor del vehículo
Plazo	■ 12 – 48 meses	■ 8 – 180 días	■ 12 – 60 meses
Tasa de interés y comisión	■ Tasa implícita: 16% – 23% fija ■ Comisión: 1% – 3% por operación	■ Tasa: TIIE + 12.5% – 19.0% ■ Comisión: 0.5% – 1.5% del monto dispuesto, por cada mes de vigencia	■ Tasa: 12% – 18% fija ■ Comisión: 2% para créditos de 12 – 48 meses; 3% para créditos de 60 meses
Garantías	■ Garantías personales – Pueden requerirse colaterales para transacciones mayores a Ps\$5mm, a solicitud del Comité de Crédito	■ Cesión de los derechos de los documentos de cobro, avales y garantías reales, a solicitud del Comité de Crédito	■ Avales y garantía prendaria del bien

(1) Otros créditos representan 12.9% de la cartera total.

Su exitoso modelo de negocios y presencia consolidada han creado barreras de entrada

Conocimiento específico del negocio

- 22 años de operación, atendiendo principalmente al segmento PyME
- Sistemas y tecnología hechos a la medida
- Procesos de originación y cobranza robustos
- Modelo de análisis de crédito hecho a la medida (16 *scorecards*)

Escala y presencia

- Activos totales de Ps\$23,223 millones al cierre de Septiembre 2015
- 416 empleados y oficinas en 10 ciudades en las principales zonas económicas del país
- Infraestructura establecida para sostener el crecimiento esperado
- Alto volumen de compras nos permite negociar con proveedores y concesionarias

Capital y fondeo

- Capital de Ps\$4,183 millones al cierre de Septiembre 2015
- Líneas de crédito autorizadas por Ps\$31,407 millones (Ps\$15,146 millones disponibles)
- Acceso a múltiples y competitivas fuentes de financiamiento
 - Bursatilizaciones, deuda de mercado (local e internacional), deuda bancaria, créditos de banca de desarrollo y sólida generación de flujo de efectivo

Proceso eficiente de originación de créditos, soportado por políticas integrales de administración de riesgos

6 Renovaciones / Venta de activos

82% de los clientes renuevan sus contratos de arrendamiento

100% de los activos son vendidos al final del contrato

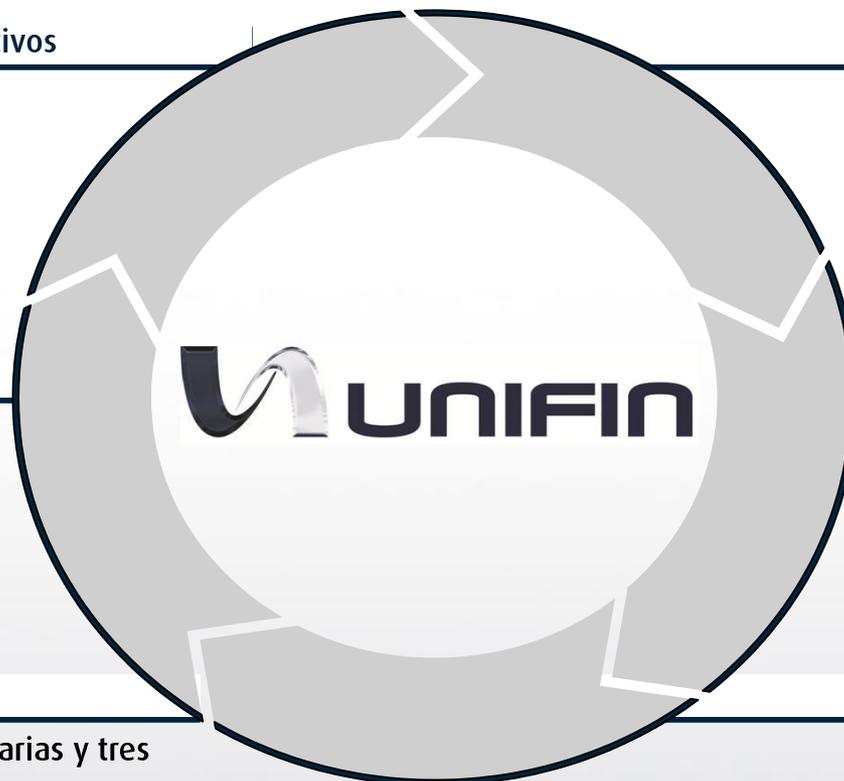
5 Comité de crédito

Análisis e interpretación (credit scoring)

Comités electrónicos, presenciales y corporativos (dependiendo del tamaño de la operación)

4 Referencias

Se requieren tres referencias bancarias y tres comerciales



1 Prospección de clientes

Área centralizada dedicada a definir potenciales clientes por región

2 Solicitud

Información financiera

Declaraciones fiscales

Perspectiva para el sector

Experiencia de crédito

3 Buró de crédito y legal

Historial de incumplimiento

Historial de cartera vencida

Historial de litigios

Tasa de aceptación ~37.5%

Monitoreo continuo de la cartera soportado por un eficiente proceso de cobranza con múltiples etapas

Proceso de cobranza con múltiples etapas que se traduce en una cartera vencida por debajo de 1%⁽¹⁾

- Proceso de cobranza operado por distintos equipos especializados en cada etapa del proceso



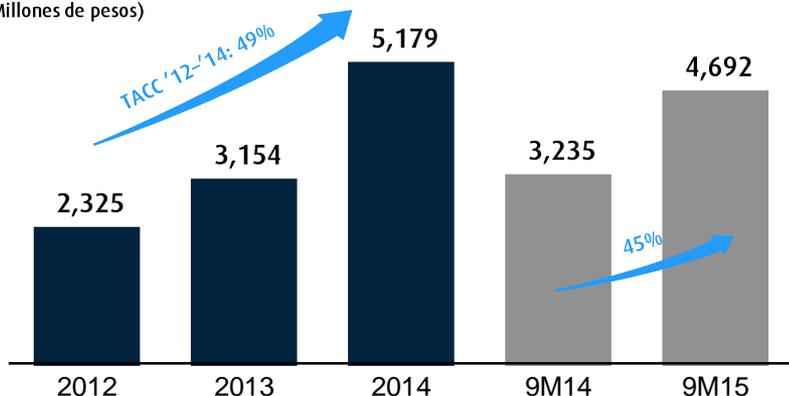
La cobranza se facilita debido a que Unifin mantiene la propiedad del bien

Los accionistas o equipo directivo de las empresas arrendatarias (clientes) son personalmente responsables en caso de incumplimiento del contrato

Resultados de crecimiento y rentabilidad operativa excepcionales

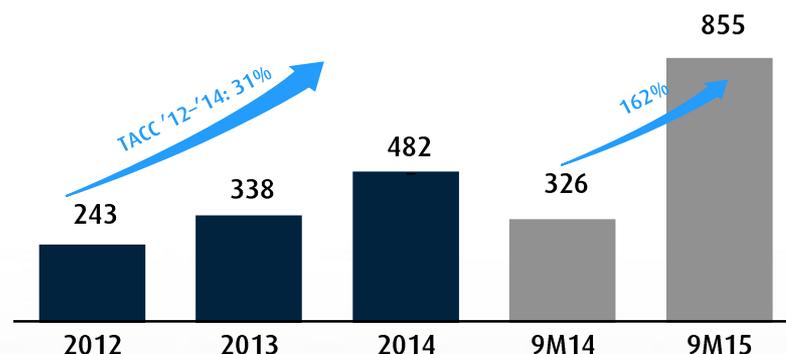
Ingresos

(Millones de pesos)



Utilidad neta⁽¹⁾

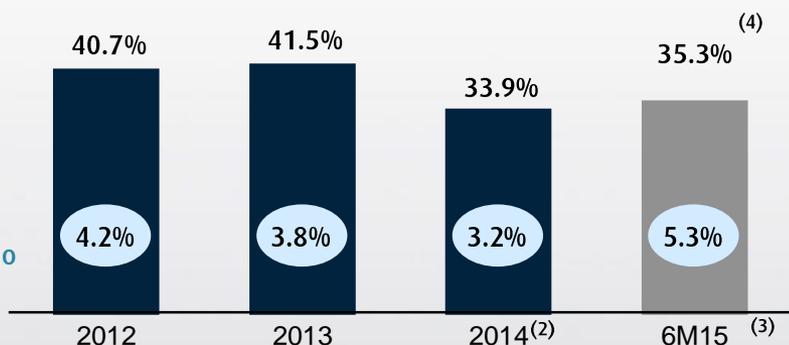
(Millones de pesos)



ROAE y ROAA ajustado⁽²⁾

■ ROAE ajustado

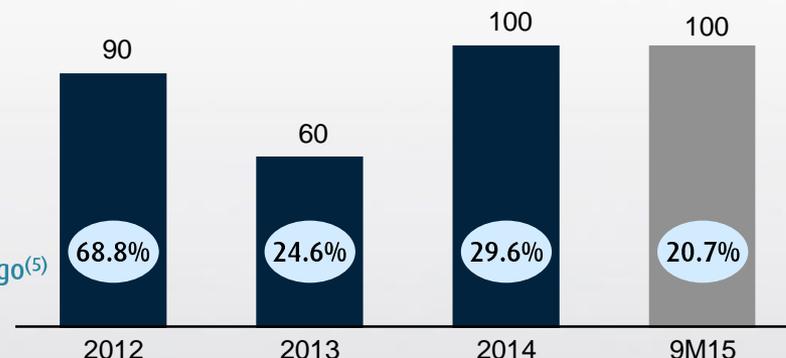
ROAA ajustado



Dividendos pagados

(Millones de pesos)

Razón de pago⁽⁵⁾



Unifin ha reportado utilidad neta positiva por más de 60 trimestres consecutivos

Fuente: Reportes públicos de la compañía.

(1) Cifras detalladas se muestran después de impuestos.

(2) En 2014, los accionistas hicieron una inyección de capital por Ps\$200 millones.

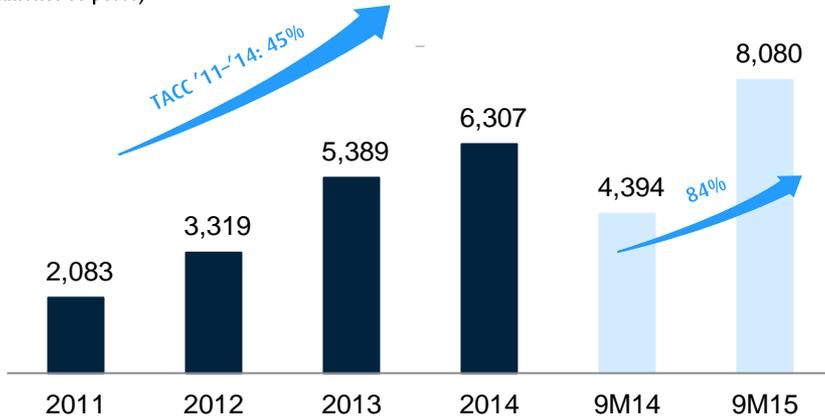
(3) Calculado usando la utilidad neta de los últimos 12 meses dividida entre el activo total promedio.

(4) Calculado usando la utilidad neta de los últimos 12 meses dividida entre el capital contable promedio.

(5) Calculado como dividendos pagados en el periodo dividido entre la utilidad neta del año anterior.

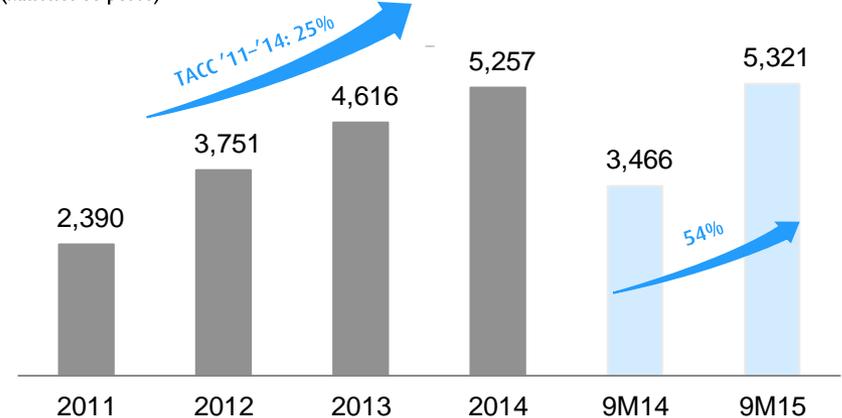
La originación de arrendamiento continúa creciendo...

(Millones de pesos)



...junto con el factoraje...

(Millones de pesos)



...sostenido por un robusto inventario de créditos originados e identificadas fuentes de crecimiento



Inventario Actual de Créditos Originados

- ✓ Ps\$8.6 mil millones de créditos aprobados esperando a ser dispuestos
- ✓ Ps\$13 mil millones adicionales en solicitudes



Crecimiento Orgánico

- ✓ Plan de apertura de 2 nuevas oficinas regionales + 2 nuevos equipos de ventas en la Ciudad de México

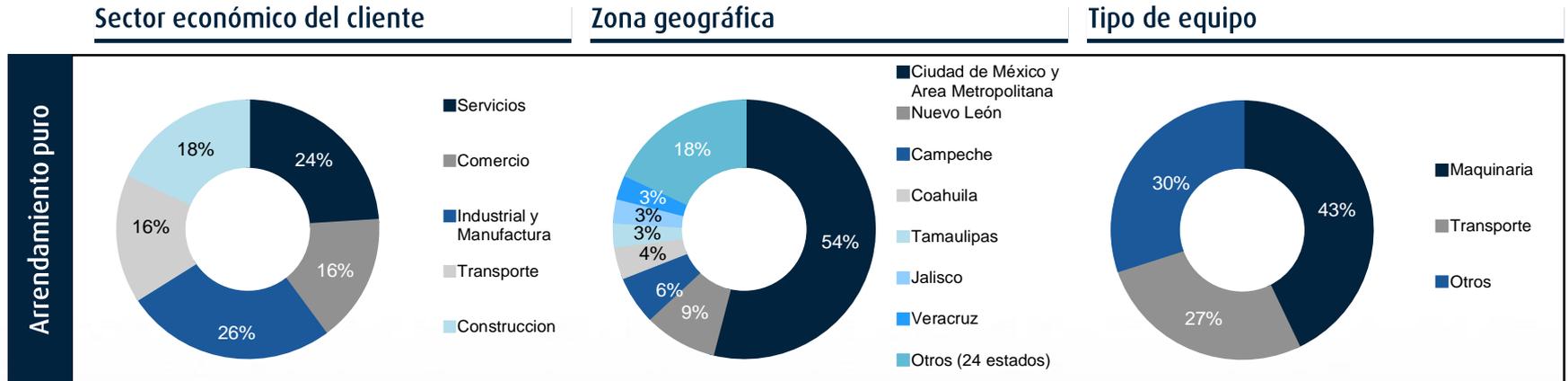


Plan Nacional de Infraestructura

- ✓ US\$596 mil millones de gasto adicional: 70% enfocado a energía, comunicaciones y transporte
- ✓ Unifin busca atender el 0.5% de la inversión planeada de los próximos 5 años

Importante crecimiento estimado

Cartera diversificada por geografía e industria, con una base de clientes pulverizada



~3,794 clientes

Cliente más importante <1.5%

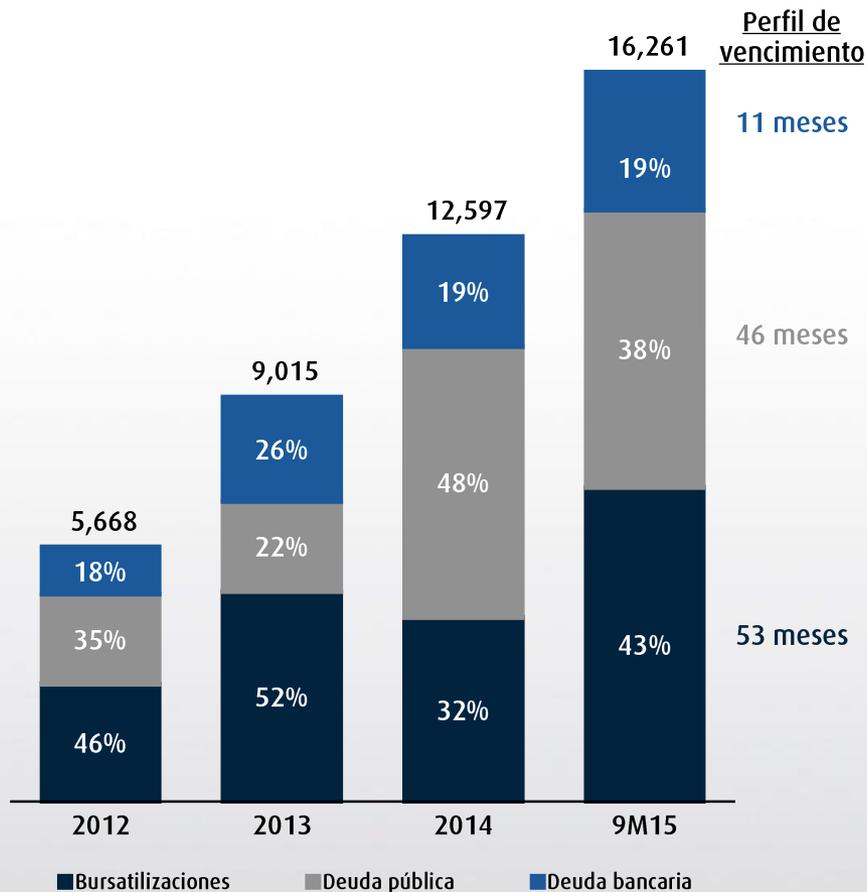
Principales 25 clientes representan <21%

El principal negocio de Unifin es el arrendamiento, el cual representa 74% y 91% de la cartera total y los ingresos del 3T15, respectivamente

Diversas fuentes de fondeo y amplia liquidez disponible

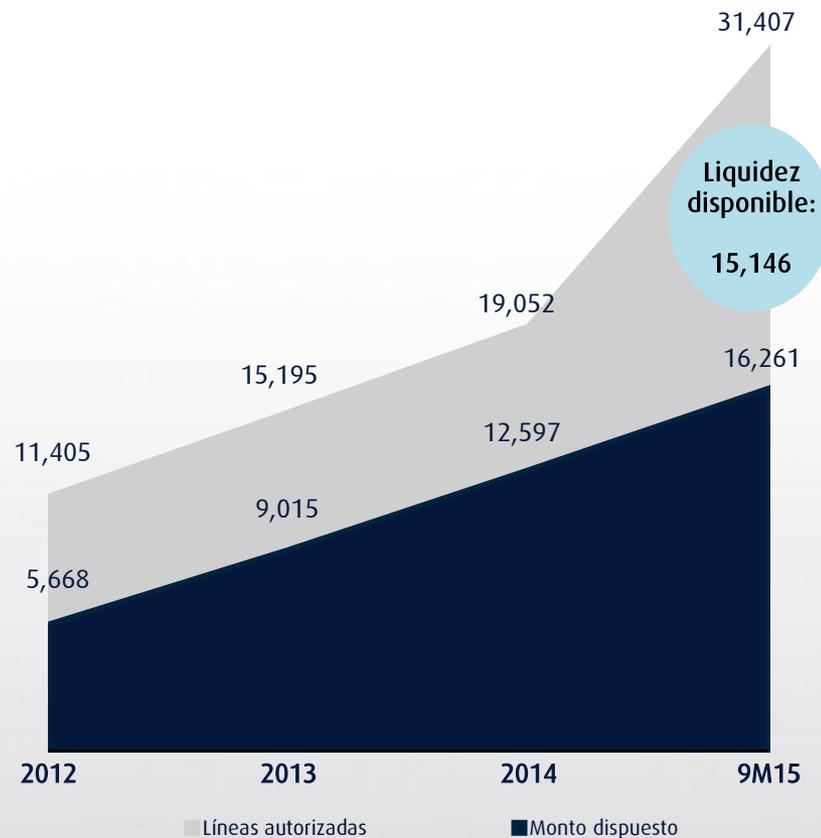
Unifin mantiene un perfil de fondeo diversificado...

(Millones de pesos)



...mientras incrementa su liquidez disponible

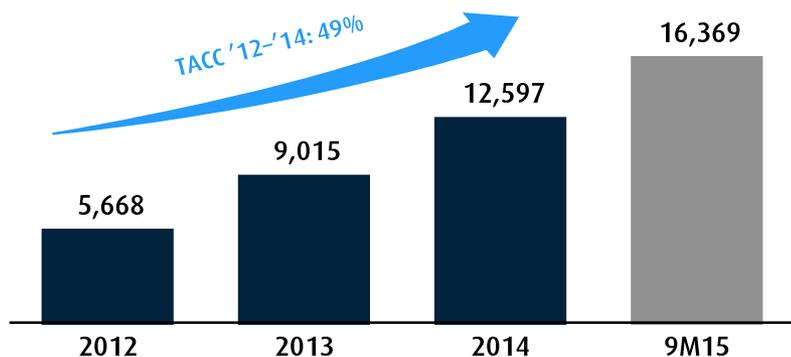
(Ps. millones)



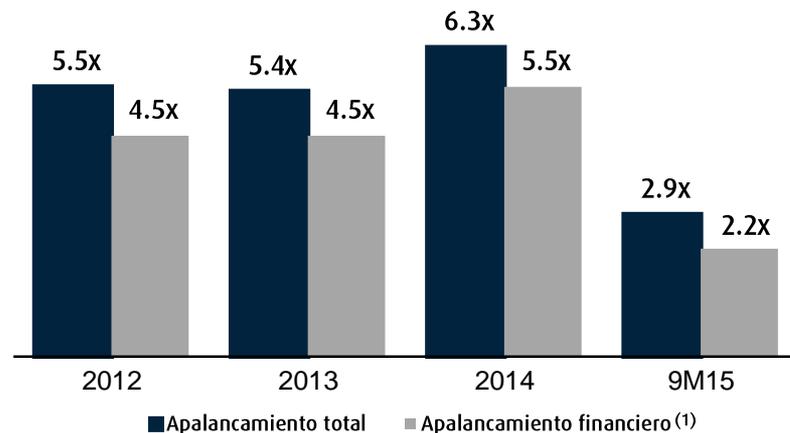
Balance general sólido respaldado por un apalancamiento conservador

Pasivos Financieros (incl. bursatilizaciones)

(Millones de pesos)

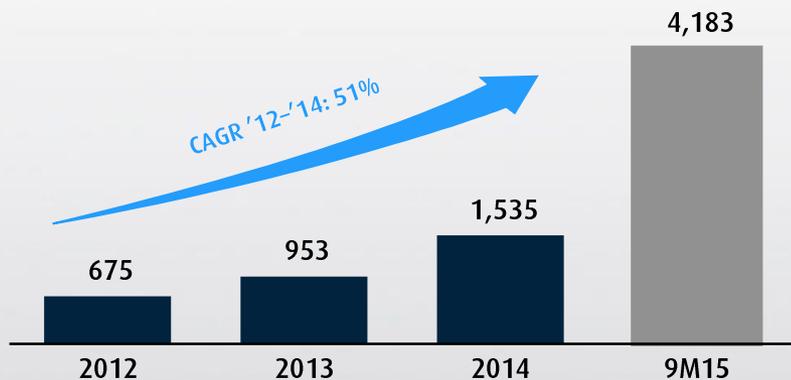


Apalancamiento (excl. bursatilizaciones)

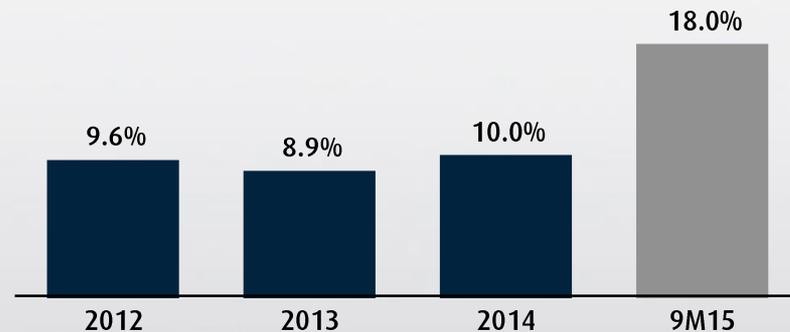


Capital Contable

(Millones de pesos)



Capital / Activos



Fuente: Reportes públicos de la compañía.

(1) Calculado como pasivo financiero (excluyendo bursatilizaciones) dividido entre capital contable.

Administración prudente de activos y pasivos

Activos

- Cartera de arrendamiento en tasa fija y factoraje en variable
- Plazo promedio de 36 meses
- Activos en moneda local

Pasivos

- 38% bono internacional, 43% bursatilizaciones y 19% bancos
 - 94% largo plazo y 6% corto plazo
- Plazo promedio de 40 meses
- 38% del pasivo financiero en dólares

Administración del riesgo

Plan de negocios contempla futuros incrementos en tasas de interés

Las bursatilizaciones cuentan con un cap de TIIE⁽¹⁾ en 7.0%

Pasivos en dólares totalmente cubiertos (principal + intereses)

Presencia enfocada y creciente en las principales zonas económicas de México

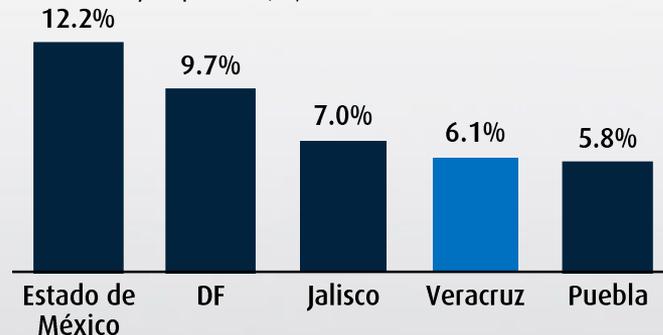
Las regiones en las que Unifin tiene presencia física representan 53.8% del PIB de México y el 47.9% de las PyMEs...



	% PIB	% PyMEs
Presencia consolidada	52.2%	46.1%
Aperturas recientes	6.6%	8.0%
Próximas aperturas	7.0%	8.5%

...además, dicha presencia incluye 4 de las 5 regiones con mayor número de PyMEs

(Distribución de PyMEs por estado, %)

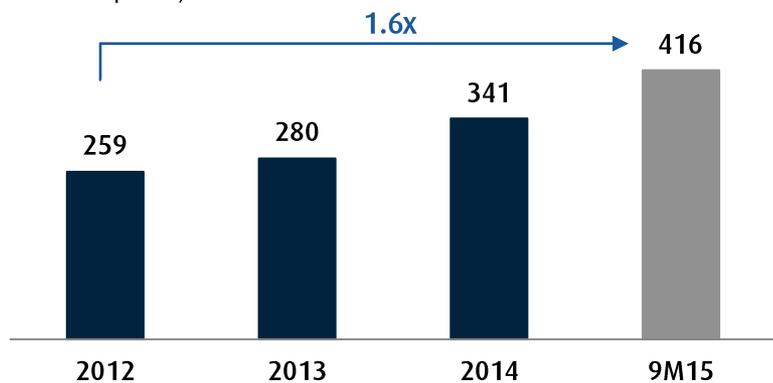


Unifin cuenta con 10 oficinas actualmente y planea abrir una más en 2015

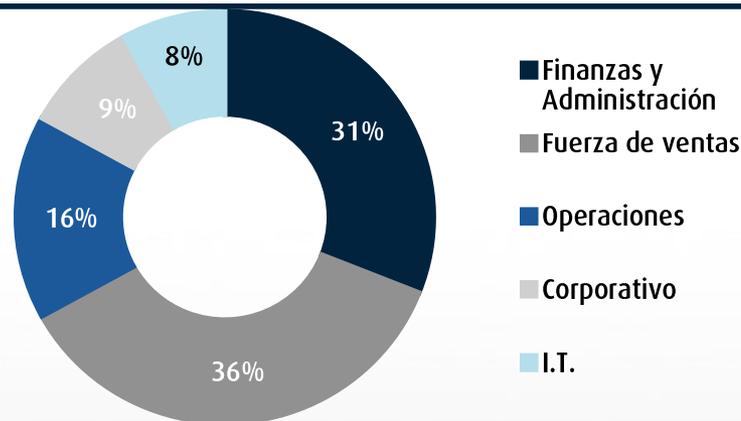
Unifin ha mantenido un alto nivel de eficiencia operativa, a pesar del crecimiento en la fuerza laboral

Unifin continúa creciendo su fuerza laboral desde 2012...

(Número de empleados)



...principalmente compuesta por una fuerza de ventas incentivada con compensación variable...



...manteniendo niveles de eficiencia operativa sólidos

Gastos administrativos / activos totales



Índice de eficiencia⁽²⁾



Fuente: Reportes públicos de la compañía.

(1) Calculado usando los gastos administrativos del trimestre anualizados.

(2) Calculado como gastos operativos divididos entre la suma del margen financiero neto antes de reservas más comisiones netas.

Equipo directivo excepcional y altamente experimentado

Nombre	Posición	Años de experiencia en el sector	Años en Unifin
Rodrigo Lebois	Presidente	34	22
Luis Barroso	Director General	32	14
Jose María Muñiz	Director General Adjunto de Relaciones Financieras Institucionales	45	10
Gerardo Mier y Terán	Director General Adjunto de Administración y Finanzas	10	4
Rodrigo Balli	Director General Adjunto de Operaciones	16	10
Michael Goeters	Director General Adjunto de Arrendamiento Área Metropolitana	25	12
Juan José del Cueto	Director General Adjunto	10	5
Diego Aspe	Director de Factoraje	33	9
Eduardo Castillo	Director General Adjunto Regional	33	1
Gerardo Tietzsch	Director General de Negocios	16	<1

#1 en arrendamiento puro en LatAm

Apróx. 3,700 clientes

Cartera de Ps\$16.8 mil millones

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, SAPI de CV, SOFOM ENR., 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.