



Presentación para Inversionistas

FINN | Emisión de Deuda

Límites de Responsabilidad

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Asesor de Activos Prisma, S.A.P.I. de C.V. (en lo sucesivo, el “Fideicomitente” o “Asesor de Activos Prisma”), con la finalidad de proporcionar información general de dicha sociedad a la fecha de emisión del presente documento, y están sujetas a cambio sin previo aviso. Asesor de Activos Prisma no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento. La información contenida en el presente documento está sujeta a una auditoría financiera, contable, legal y de negocios.

Ni Asesor de Activos Prisma ni Actinver Casa de Bolsa, S.A. de C.V. Grupo Financiero Actinver y Casa de Bolsa Banorte-Ixe, S.A. de C.V. , Grupo Financiero Banorte (“los Intermediarios Colocadores”) asumen algún tipo de responsabilidad por el contenido y alcance de este Documento. Los clientes o público inversionista a quienes se dirija no deben tomar ninguna decisión basándose en la información aquí contenida. Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo. El inversionista que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario, incluyendo sin limitar, el llevar de manera independiente auditorías legales, contables y fiscales sobre la empresa previo a la realización de cualquier inversión.

Los Intermediarios Colocadores, tienen o pueden tener relaciones de negocio, incluso de carácter comercial y de banca de inversiones, con la compañía objeto del presente documento o alguna de sus entidades relacionadas.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Asesor de Activos Prisma y los Intermediarios Colocadores no se hacen responsable de errores u omisiones, o de los resultados obtenidos del uso de la presente información. Todo lo aquí establecido es, sin garantía alguna sobre la integridad, precisión, u oportunidad de la información o de los resultados obtenidos por el uso de esta información y sin garantía alguna o seguridad de cualquier tipo, expresa o implícita, incluyendo pero no limitado a garantías de Asesor de Activos Prisma o de los Intermediarios Colocadores, sus afiliadas o sus subsidiarias, oficinas o asociadas, o a que los consejeros, funcionarios o empleados de las mismas resulten responsables frente a ustedes o frente a cualquier otra persona por cualquier decisión tomada o por alguna acción ejecutada que se relacione con la información provista en el presente documento, o por los daños o costos generados aún cuando hubiera mediado aviso sobre la posibilidad de incurrir en los mismos.

Asesor de Activos Prisma y los Intermediarios Colocadores no formulan ninguna declaración, garantía ni compromiso, expreso o implícito, ni han realizado ninguna verificación independiente y no aceptan ninguna responsabilidad respecto de la exactitud o integridad de la información contenida en este documento o de ninguna otra información suministrada por la empresa para la preparación del presente documento. En ningún caso Asesor de Activos Prisma y/o los Intermediarios Colocadores serán responsables por daños de cualquier tipo o naturaleza, incluyendo sin limitar daños directos, indirectos, especiales (incluyendo perjuicios) consecuenciales o incidentales derivados de o relacionados con la existencia o el uso de este documento y/o de la información contenida en el mismo.

Agenda



Emisión de CBFs



La Compañía



Resultados Financieros



Estrategia de Crecimiento



Emisión de
CBFs

Términos y Condiciones Indicativos

Emisor	Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, en su carácter de Fiduciario en el Fideicomiso F/1616
Tipo de Valor	Certificados Bursátiles Fiduciarios (CBF)
Monto del Programa	Hasta MXN\$5,000 millones de pesos o su equivalente en UDIs o Dólares
Monto de la Emisión	Hasta MXN\$[3,000] millones
Calificación Crediticia	[*] por [*] y [*] por [*]
Plazo de la Emisión	[*] años
Clave de Pizarra	FINN 15
Tasa de Interés	Variable
Tasa de Referencia	[TIIE 28]
Cupones	Mensuales
Amortización	Al vencimiento
Garantía	Quirografaria
Fecha de Publicación Aviso Oferta	[*] de [*] de 2015
Fecha de Cierre de Libro	[*] de [*] de 2015
Fecha de Registro y Liquidación	[*] de [*] de 2015
Fecha de Vencimiento	[*] de [*] de 201[*]
Representante Común	CI Banco
Intermediarios Colocadores	  





La Compañía

¿Quiénes somos?

Fibra Inn es un fideicomiso mexicano creado para adquirir, desarrollar, operar y rentar un amplio grupo de propiedades destinadas al hospedaje para servir al viajero de negocios en México.

Misión

Satisfacer plenamente las necesidades de nuestros huéspedes, generando valor a los inversionistas de Fibra Inn.

Visión

Ser el propietario líder de hoteles para viajero de negocios en México, ofreciendo una experiencia memorable a los huéspedes, el ambiente más sano y propicio para el desarrollo de los colaboradores, excediendo las expectativas de nuestros inversionistas.



Consideraciones de Inversión



Portafolio diversificado de activos hoteleros de calidad y alta rentabilidad



Pipeline identificado: adquisición de hoteles en operación, desarrollo de nuevos hoteles, reconversión de hoteles en mercados dinámicos



Alta capacidad de operación hotelera: crecimiento orgánico y mejoras constantes en la eficiencia



Modelo de negocio definido: enfocado al viajero de negocios, operando con marcas globales y en regiones con alto desarrollo económico

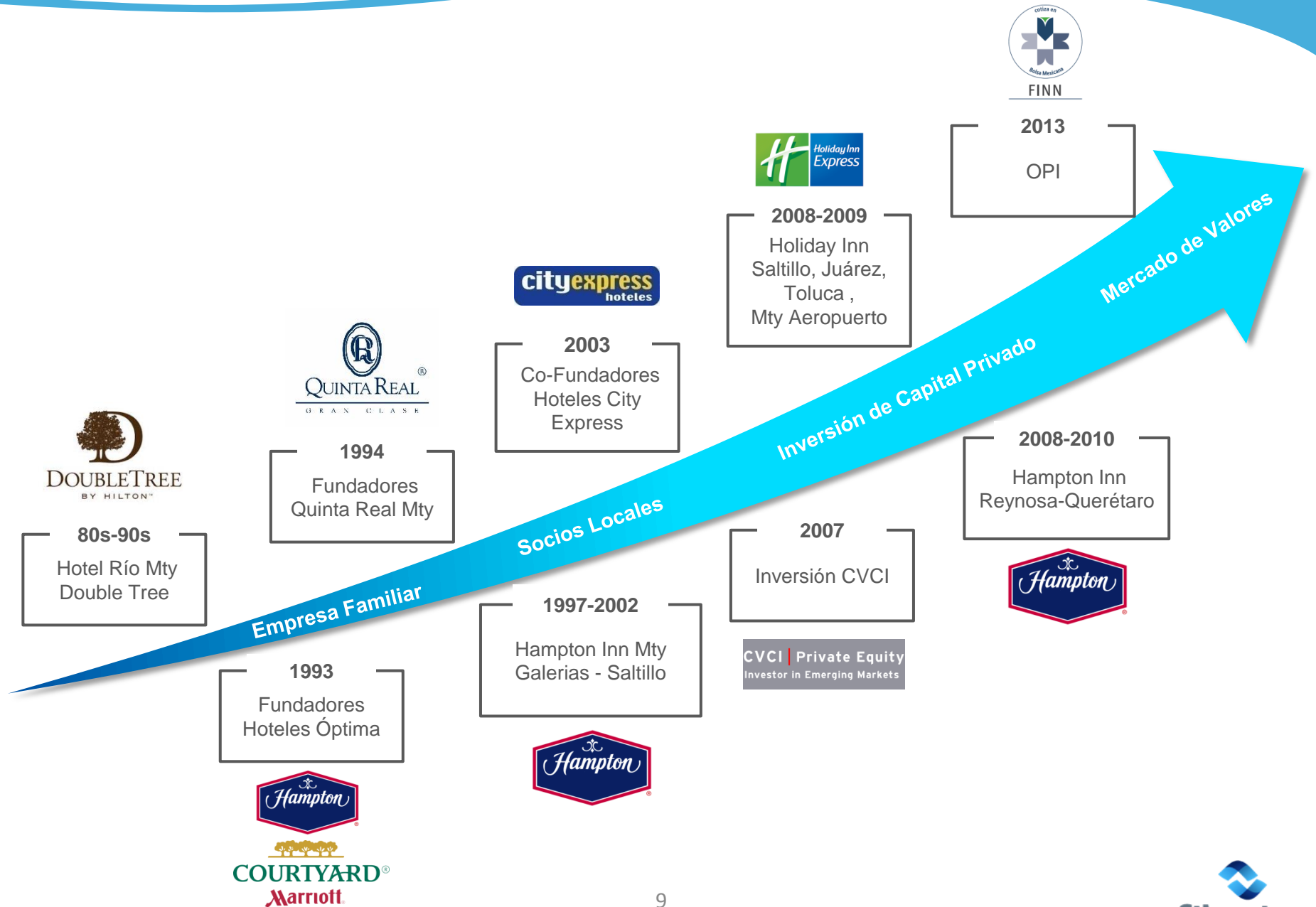


Industria con Sólidos Fundamentales para su expansión



Equipo Directivo experimentado que hace diferencia sobre la competencia y cuenta con capacidad para liderar el crecimiento proyectado

Historia



Evolución de Fibra Inn

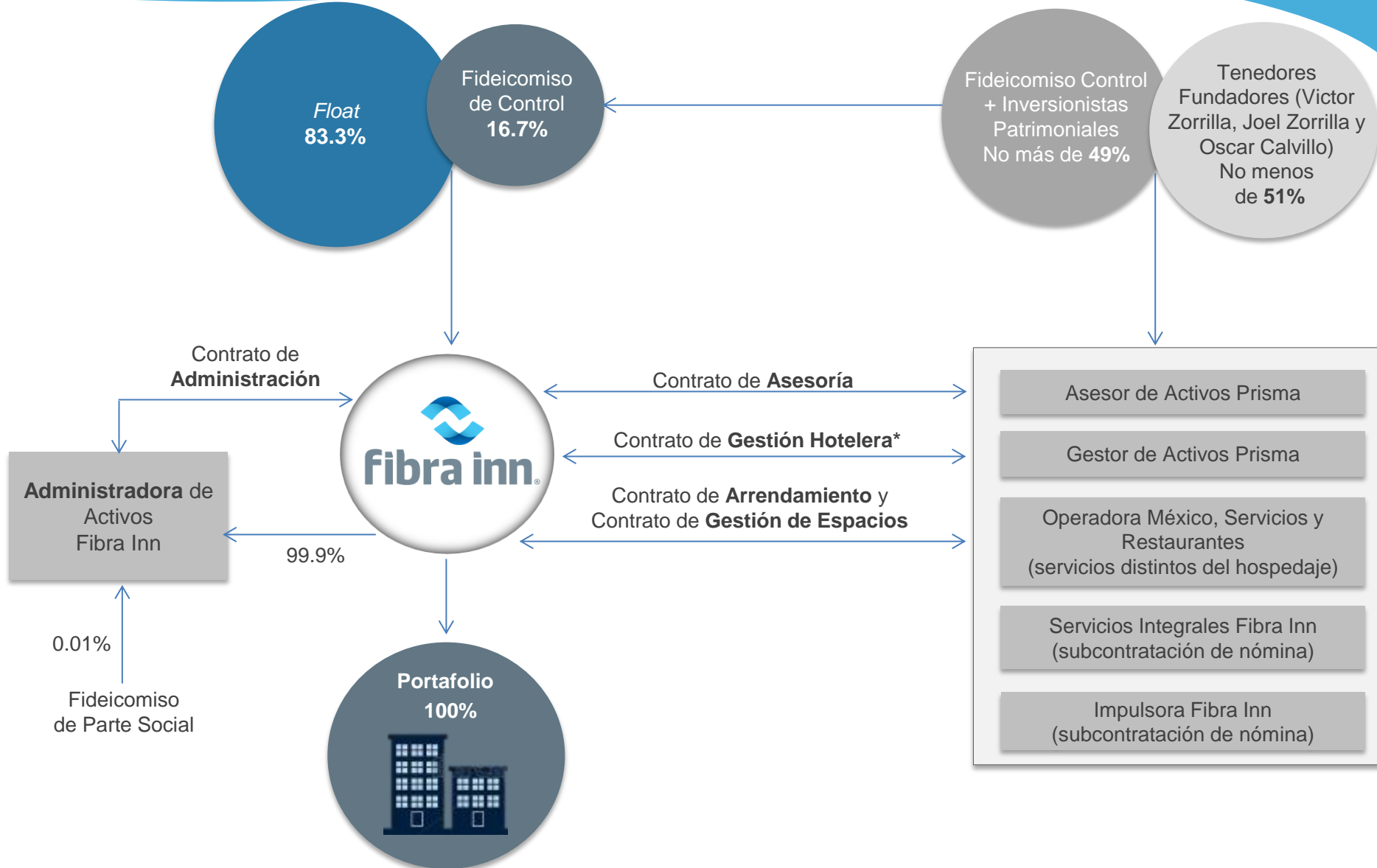
- Desde la OPI, Fibra Inn se ha caracterizado por un crecimiento sostenido de su portafolio; logrando en 2 años **multiplicar por 4 el número de hoteles y cuartos, por 8 el número de marcas** y por **más de 2 los estados** en los que tiene presencia.
- Actualmente el portafolio se integra de **35 hoteles y 2 desarrollos** que en total representan **6,238 cuartos**.
- Nuestro portafolio está ampliamente diversificado por **Geografía** (15 estados), **Segmento** (Servicio Completo, Selecto, Limitado y Estancia Prolongada) y por las **Marcas** (13 Internacionales y 2 Nacionales).

	OPI		2013		2014		2T2015
Hoteles ⁽¹⁾	8	→	18	→	31	→	35
Cuartos ⁽²⁾	1,616	→	3,340	→	5,718	→	6,238
Desarrollos	0	→	2	→	3	→	2
Segmentos	1	→	3	→	3	→	4
Estados	6	→	11	→	14	→	15
Marcas internacionales	2	→	7	→	12	→	13
Marcas nacionales	0	→	1	→	2	→	3

⁽¹⁾ Incluye hoteles en acuerdo

⁽²⁾ Incluye cuartos en desarrollo y adición de cuartos

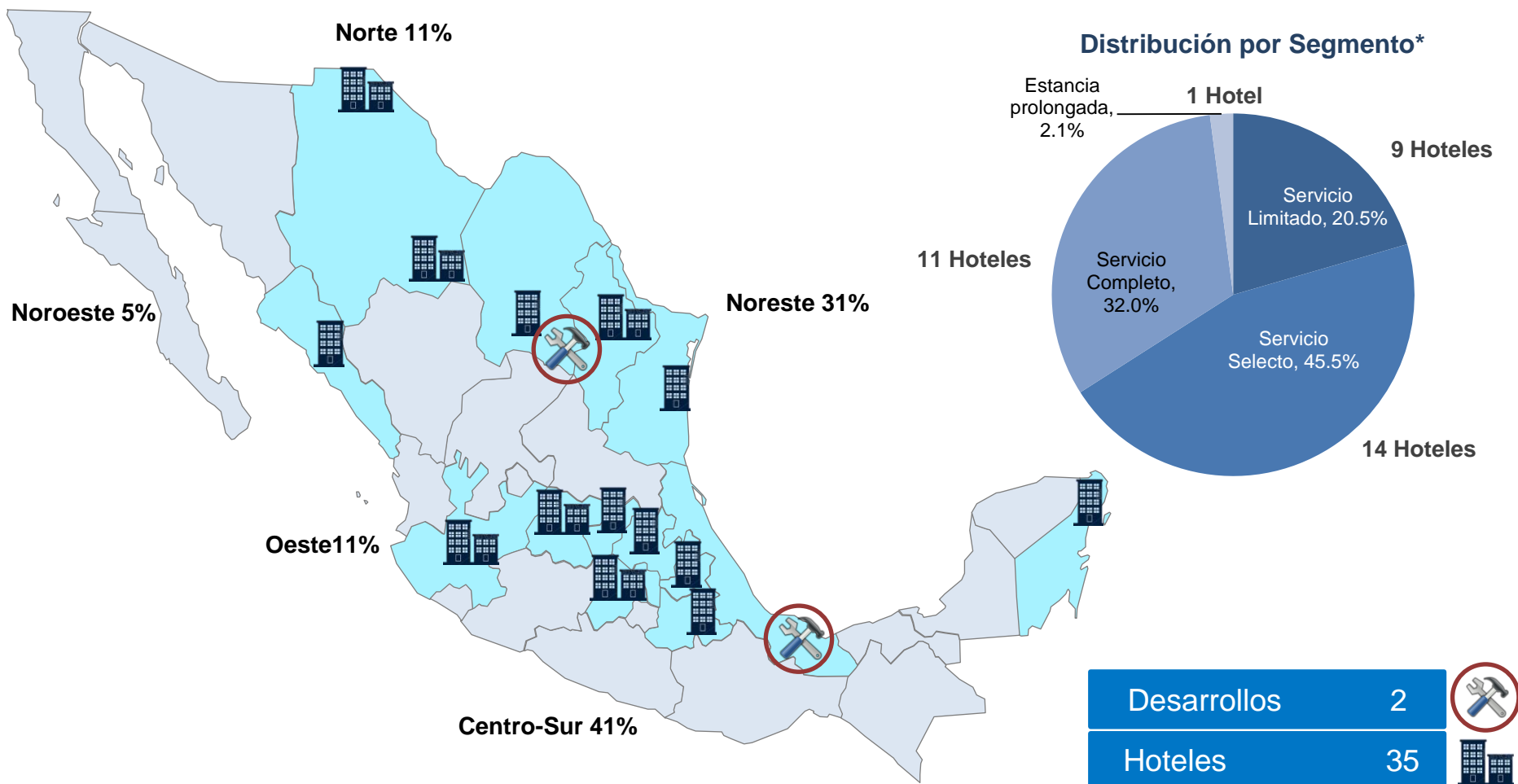
Estructura Corporativa



*El Contrato de Gestión Hotelera aplica en 29 de los 31 hoteles en Operación, los otros 2 Hoteles son operados por Terceros

Portafolio de Fibra Inn

Líder en adquisición y operación, con marcas internacionales, de hoteles enfocados en viajeros de negocio.



Detalles del Portafolio

Cadena	Marcas	Hoteles*	Cuartos en Operación	Cuartos en Desarrollo	Ubicación	Segmento
Hilton®		5	924	56	Monterrey, Saltillo, Reynosa, Querétaro y Hermosillo	Selecto
IHG® International Hotels Group		5	862	100	Monterrey, Puebla, Ciudad de México, Tampico-Altamira y Reynosa	Completo
		1	90	0	Guadalajara	Completo
		3	660	0	Cd. Juárez, Toluca y Monterrey	Selecto
		4	702	0	Saltillo, Cd. Juárez, Monterrey, Playa del Carmen, Toluca y Guadalajara	Selecto
		1	219	0	Monterrey	Completo
		1	117	0	Guadalajara	Estancia Prolongada
Marriott® International		1	0	180	Coatzacoalcos	Limitado
		1	0	180	Saltillo	Selecto
		1	296	0	Puebla	Completo
Wyndham Hotel Group International		4	521	0	Irapuato, Celaya, León y Silao	Limitado
		4	463	0	Chihuahua, Culiacán, Toluca y Cd. Juárez	Limitado
		1	186	0	Guadalajara	Limitado
Hoteles Camino Real®		1	155	0	Guanajuato	Completo
Hoteles Casa Grande®		2	204	0	Chihuahua y Delicias	Completo
Starwood		1	142	0	Guadalajara	Selecto
Arriva Hospitality Group®		1	166	15	Guadalajara	Selecto

Totales

37

5,707

531

*Incluye hoteles en desarrollo
Datos al 2T2015

Pilares de Fibra Inn

1

Fibra Inn cuenta con una estrategia enfocada principalmente en marcas internacionales altamente reconocidas en el sector hotelero "Business Class"

2

Formada por un equipo directivo con profunda experiencia en el sector

3

Basados en los 7 principales requerimientos del negocio hotelero de alta especialización



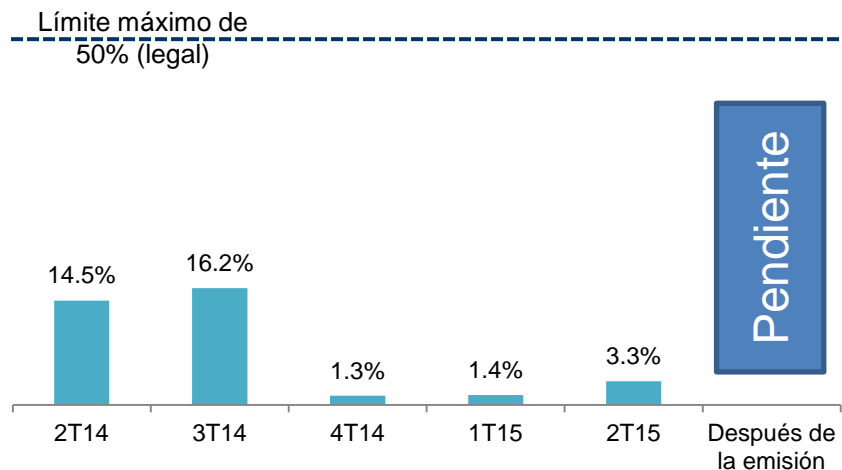
- *"Location, Location, Location"*
- Contar con la infraestructura hotelera correcta
 - Marca ideal para el mercado
 - Herramientas tecnológicas
- Experiencias memorables para el huésped
- Personal especializado, bien capacitado y motivado
- Equipo directivo experimentado en la industria hotelera



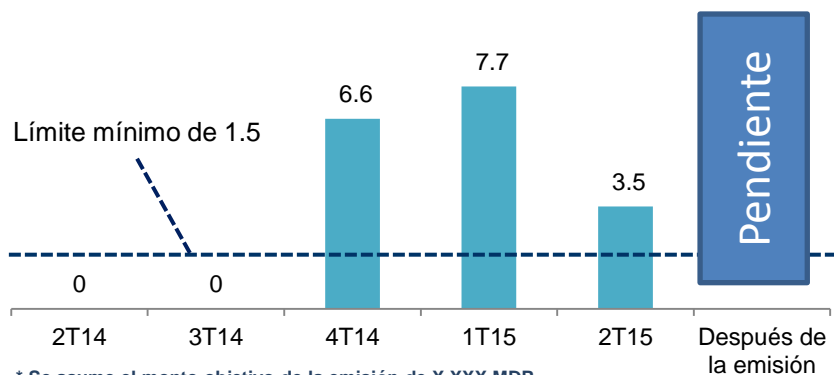
Resultados Financieros

Perfil Crediticio

Nivel de Endeudamiento ("LTV")^{(1)*}



Cobertura de Servicio de la deuda ("DSCR")⁽³⁾



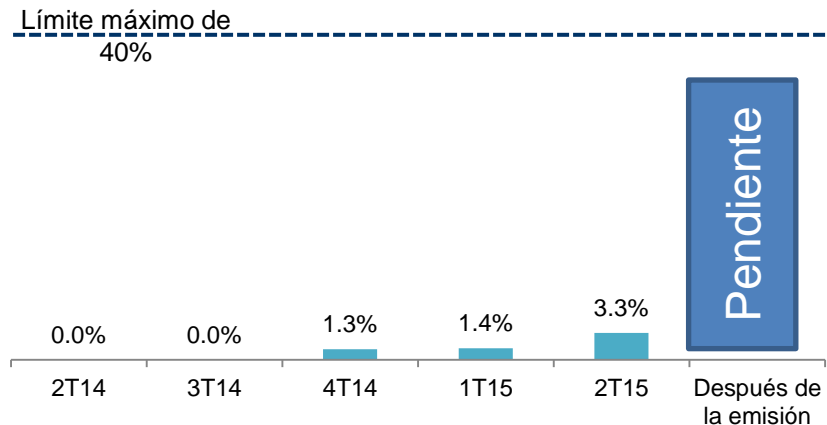
* Se asume el monto objetivo de la emisión de X,XXX MDP

(1) LTV = Deuda Bruta / Activos totales

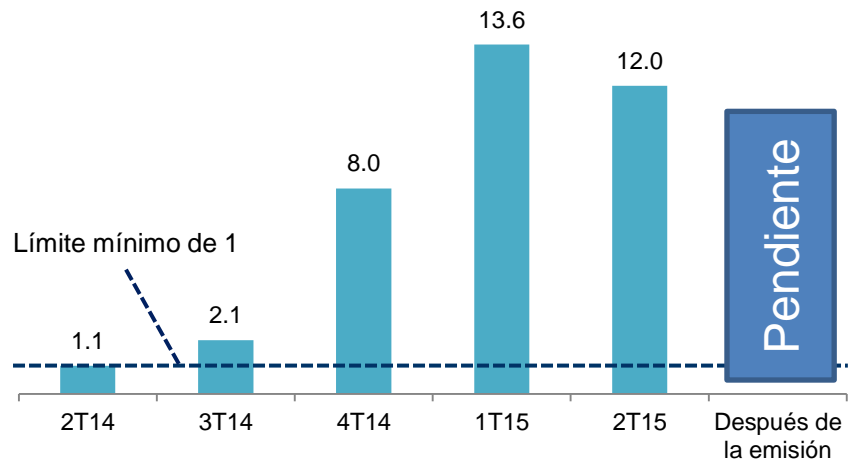
(2) Límite de Deuda Garantizada = Deuda Garantizada / Activos Totales

(3) DSCR = EBITDA Ajustado / Servicio de la deuda

Límite de Deuda Garantizada^{(2)*}

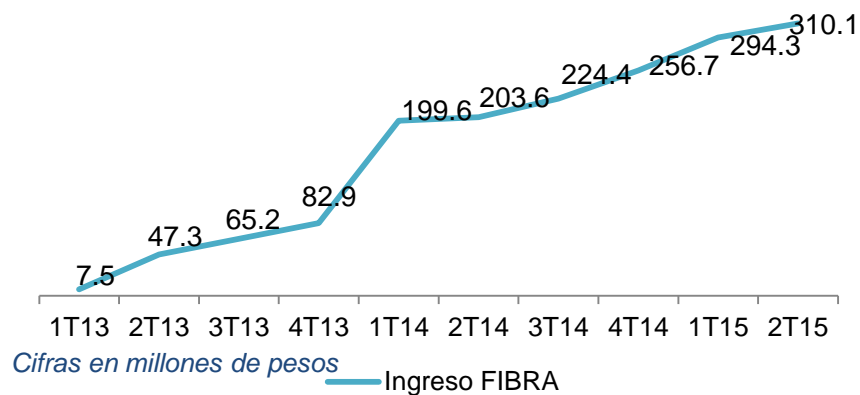


Índice de Cobertura CNBV

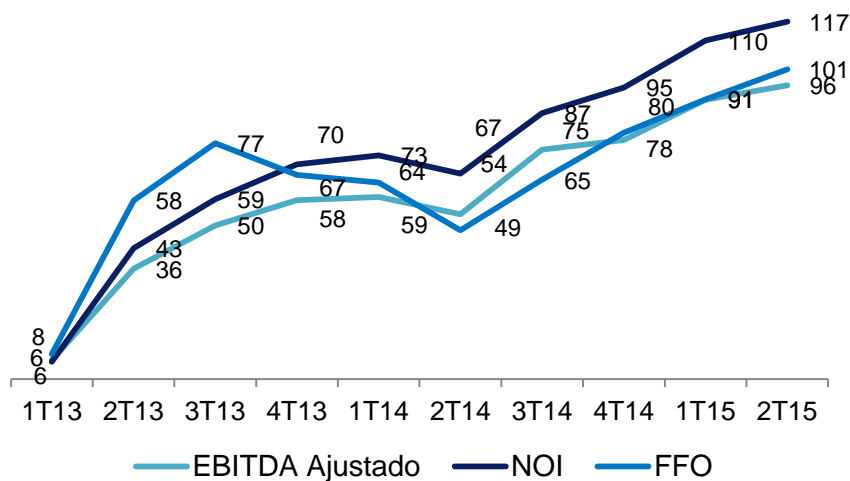


Estado de Resultados

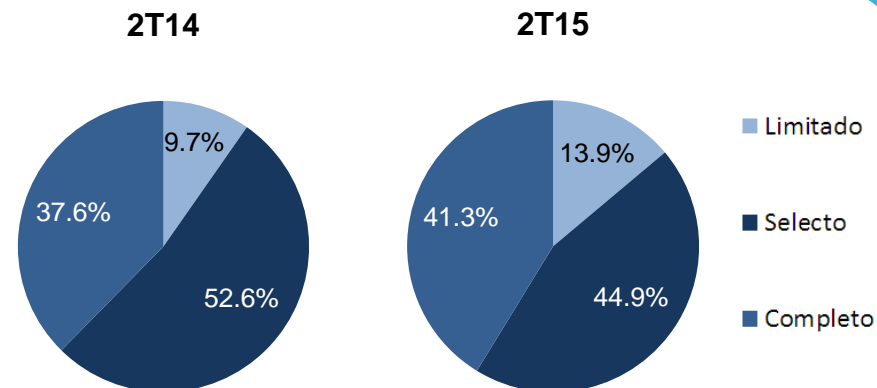
Ingresos Totales



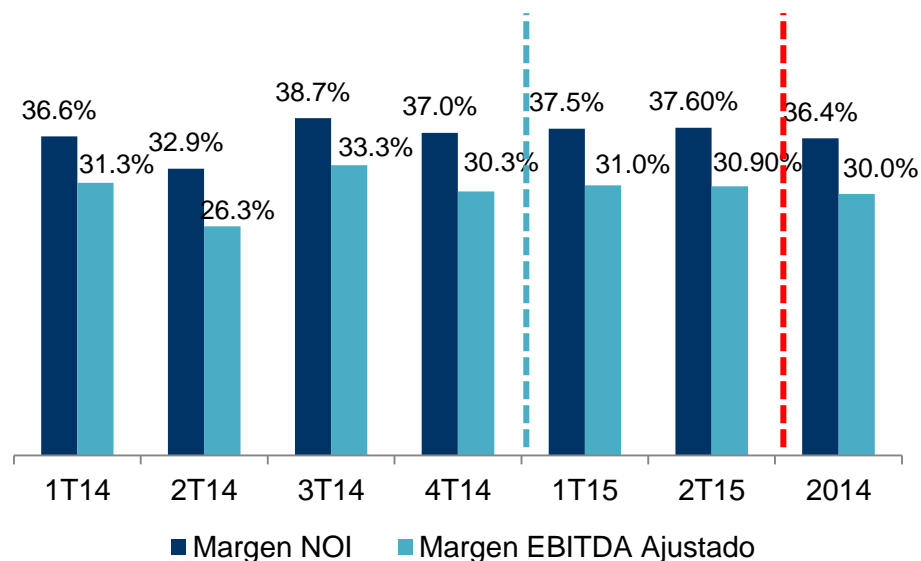
Indicadores Clave



Distribución de Ingresos por Segmentos



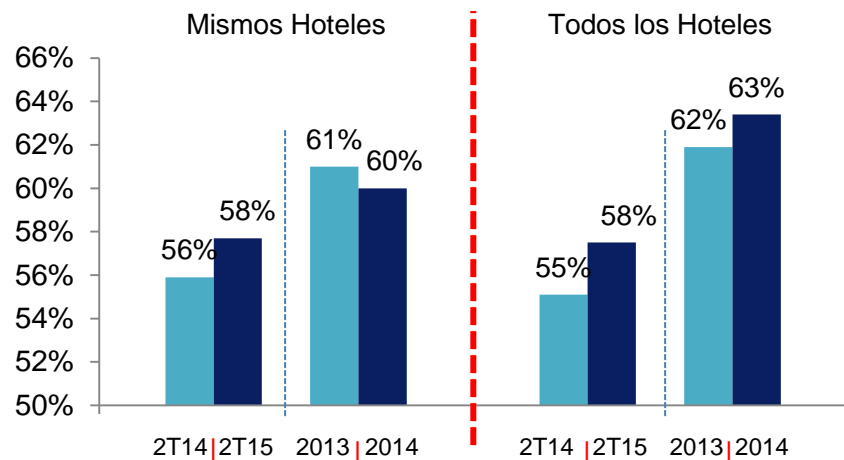
Comparativos de Márgenes



Cifras de 2014 incorporan el cambio en la estructura de ingresos de Fibra Inn, con la facturación de los servicios de hospedaje y el arrendamiento de espacios para los otros servicios hoteleros.

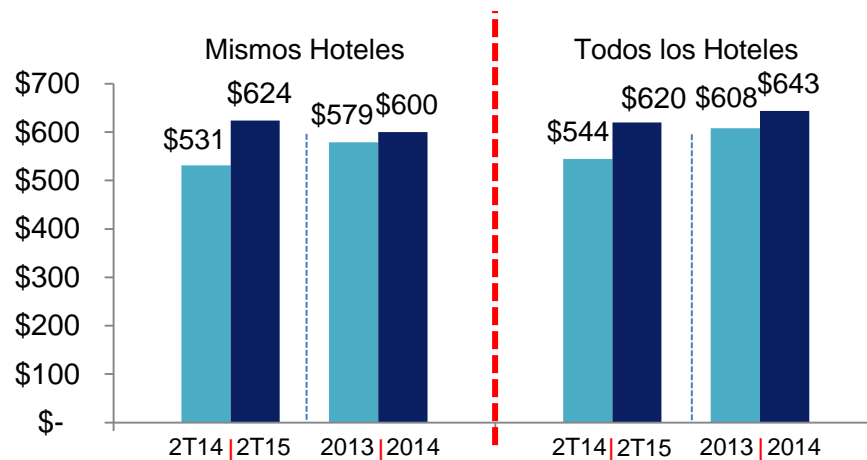
Desempeño Operativo

Ocupación

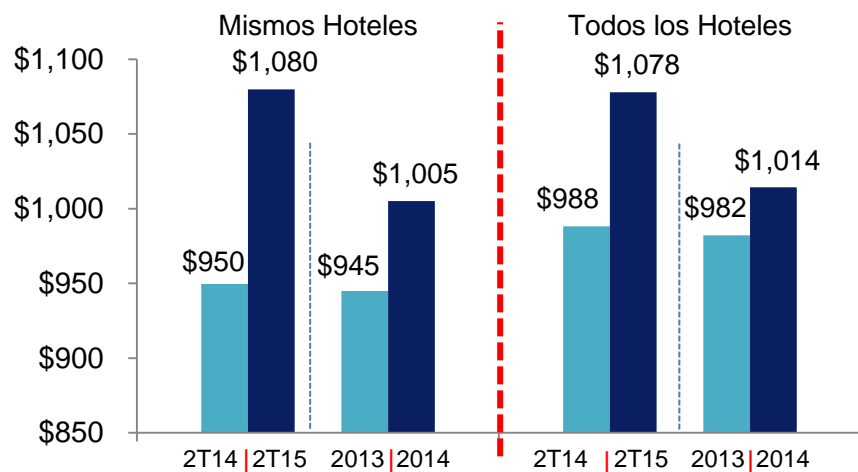


Cifras del 2T consideran 31 Hoteles, mientras que las de 2014 - 2013 contemplan 22 Hoteles.

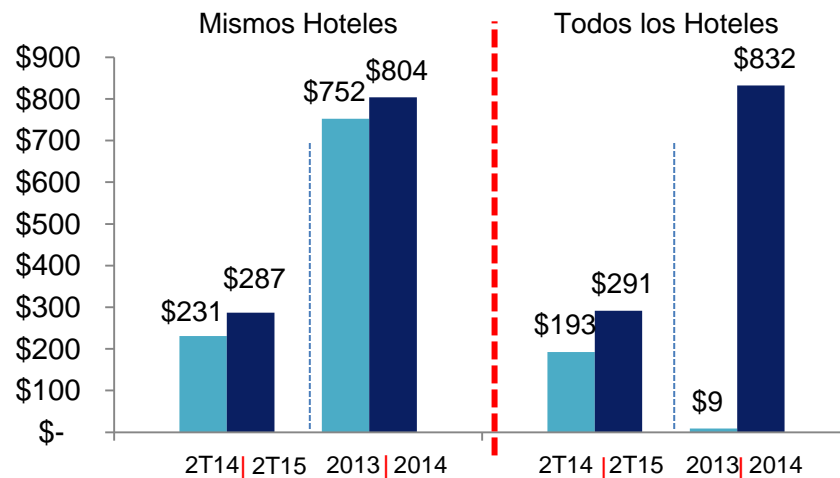
RevPAR (pesos)



Tarifa Diaria Promedio (pesos)



Ingresos por Hospedaje (millones de pesos)



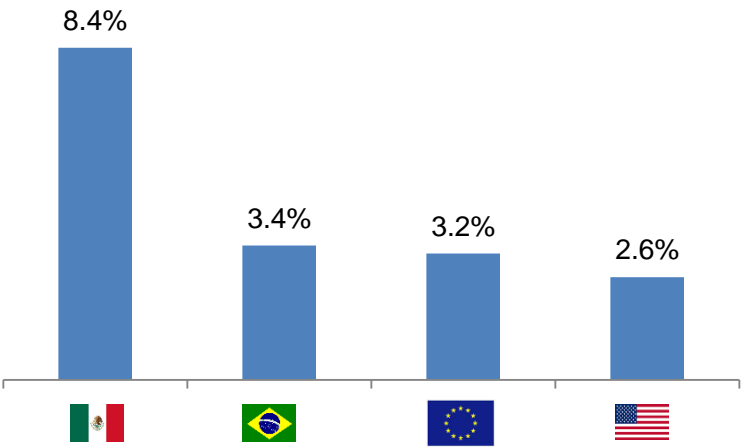
Cifras de 2014 incorporan el cambio en la estructura de ingresos de Fibra Inn, con la facturación de los servicios de hospedaje y el arrendamiento de espacios para los otros servicios hoteleros.



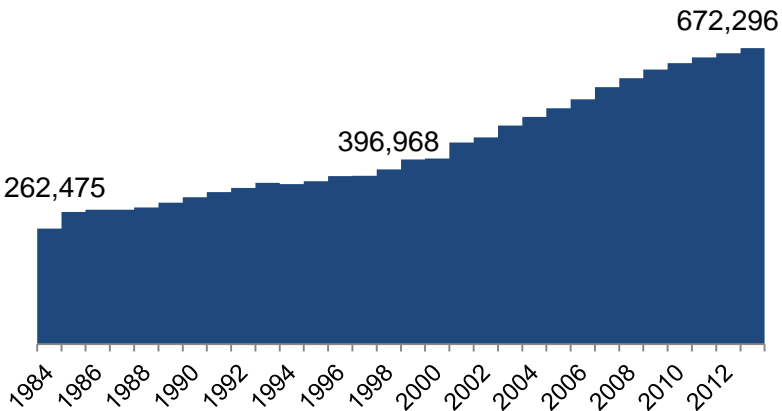
Estrategia de Crecimiento

Oportunidad del Mercado Hotelero

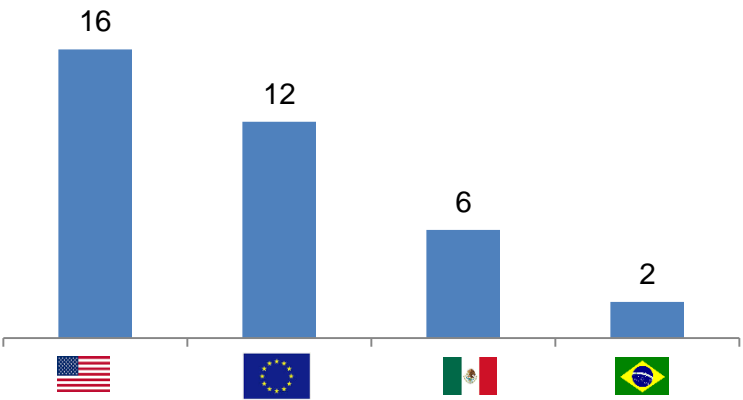
Turismo como % del PIB 2013



Evolución de la Oferta Hotelera en México (cuartos)



Cuartos Hoteleros por cada 1,000 personas



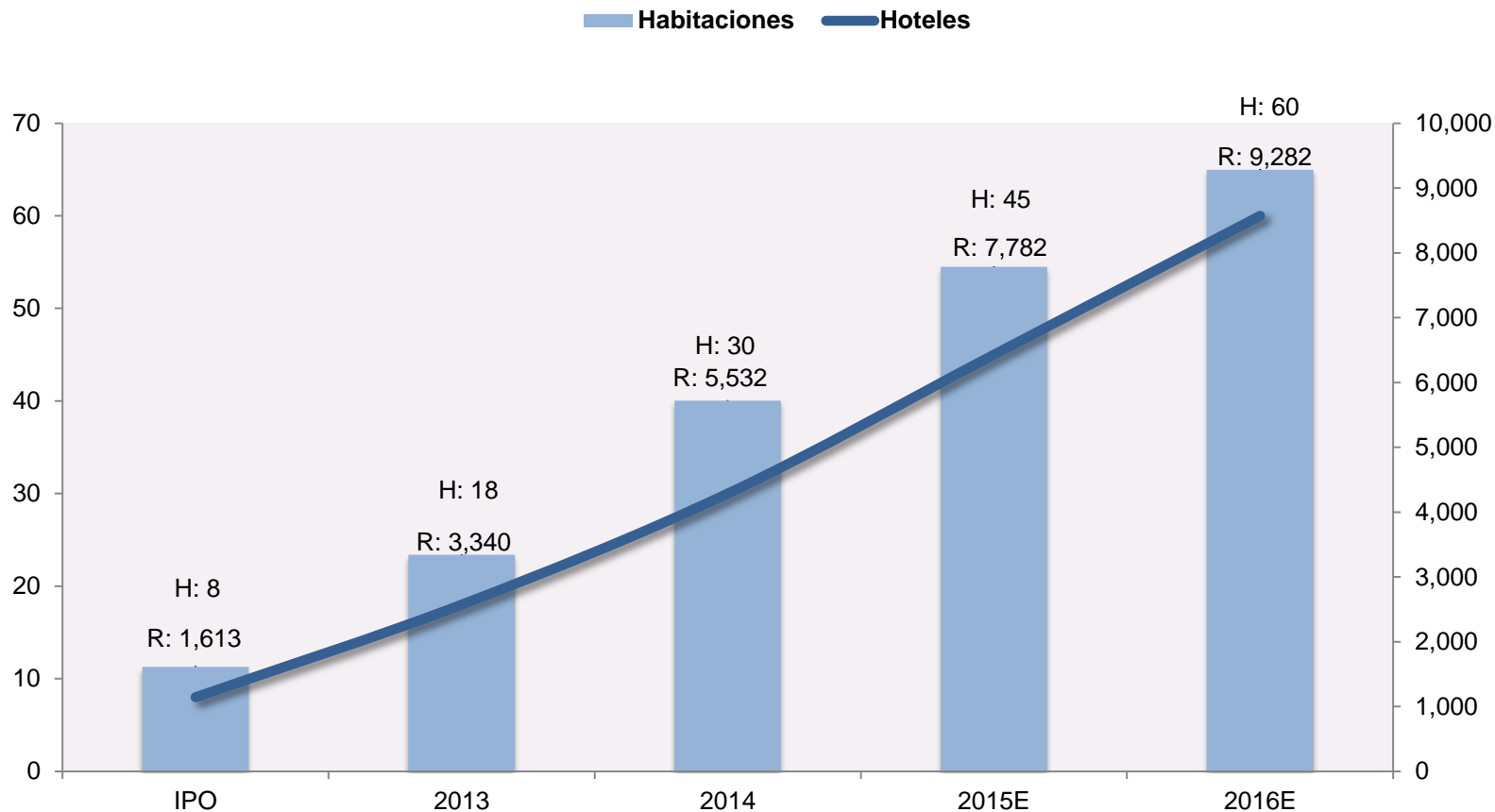
Oferta Hotelera de Negocios Fragmentada

Tipo de Hotel	Hoteles	%	Cuartos	%
Afiliado con marcas Internacionales	357	29%	36,071	38%
Afiliado con marcas locales	222	18%	34,032	17%
Hoteles Independientes	652	53%	90,083	45%
Total	1,231	100%	200,186	100%

Fuente: INEGI, SECTUR
NOTA: Considera todo tipo de hoteles

Plan de Crecimiento

Fibra Inn tiene proyectado invertir aproximadamente 2,400 millones de pesos anuales en 2015 y 2016, para alcanzar alrededor de 9,300 cuartos y 60 hoteles. Los recursos de la Emisión de Deuda permitirán a Fibra Inn avanzar en este objetivo, manteniendo siempre la disciplina en la rentabilidad de los activos incorporados al Portafolio.



El número de cuartos y Hoteles puede variar en función de las características de las propiedades adquiridas y/o desarrolladas.

Pipeline

El crecimiento de Fibra Inn y la demanda de sus cuartos es impulsada por la inversión industrial en México, que proviene de la actividad de exportación a Estados Unidos.



Estrategia del Plan de Negocio

Las propiedades analizadas se encuentran en áreas de creciente demanda impulsada por sectores como:

- + Automotriz
- + Aeroespacial
- + Manufactura
- + Electrónica
- + Energía

Valor MXN\$ 23.3 mil millones

16,917 Cuartos

85 hoteles por adquirir

21 Estados

19 hoteles para Desarrollar

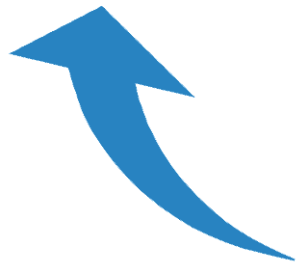
17 Marcas

Estrategia de Crecimiento

Fibra Inn paga un precio justo buscando maximizar los *Cap Rates* que se traduce en mejores *EBITDA* por cuarto

Adquisiciones

- “Oportunidad”
- Mercado altamente fragmentado
- Hoteles de alta calidad que representan oportunidades comerciales y operativas
- Reposicionamiento mediante cambio de marca, adición de cuartos y sinergias operativas para incrementar la rentabilidad
- Operador Hotelero Rentable (ventaja distintiva de Fibra Inn)
- *Cap Rates* mayores al 10%



Desarrollos

- “Estratégicos”
- Ubicaciones únicas
- Desarrollos mixtos para aprovechar economías de escala
- Mercados clave
- Mercados en crecimiento sin oportunidades de adquisición
- *Cap Rates* mayores al 11%



Alianzas

- Maximizar el crecimiento - diversificación de segmentos
- City Express y Marriott International ayudarán a Fibra Inn a crecer a través de nuevos desarrollos
- Wyndham Garden es una buena alianza en cuanto al cambio de marca, además se realizarán nuevos desarrollos a través de Microtel Inn & Suites by Wyndham
- Búsqueda de nuevas alianzas para ampliar las oportunidades



Eficiencias y Mejoras

Busca la mejora continua en los márgenes operativos, a través de medidas destinadas a aumentar la eficiencia

**Eficiencias en Costos
y
Procesos**



Implementación de reingeniería
de procesos



Lograr eficiencia que ayudará a
aumentar los márgenes
operativos

**Plataforma
tecnológica de gestión
SAP**



Conocer las tendencias
operativas prácticamente en
tiempo real



Permite implementar mejoras de
gestión de manera mas eficiente.

**Mejorar el Proceso de
Adquisiciones**



Se busca fortalecer
el proceso de adquisiciones



Garantizar que las tasas de
capitalización objetivo se logren