



Upsite México

Presentación para inversionistas

Junio, 2018

Para información adicional, por favor refiérase al aviso al final de este documento

Términos y condiciones preliminares de la oferta

Emisora	<ul style="list-style-type: none">• Fibra Upsite (FIBRAUP18)
Estructura	<ul style="list-style-type: none">• Fideicomiso de Inversión y Bienes Raíces (“FIBRA”)
Listado	<ul style="list-style-type: none">• Bolsa Mexicana de Valores (“BMV”)
Tamaño de la oferta	<ul style="list-style-type: none">• Hasta \$600 millones de pesos²
Estructura de Oferta	<ul style="list-style-type: none">• 100% primaria
Fecha de Oferta	<ul style="list-style-type: none">• 19 de Junio de 2018
Uso de recursos	<ul style="list-style-type: none">• Para desarrollar propiedades industriales en México
Estructuradores y colocadores	 

Notas:

(1) Incluye valor de aportación de los terrenos.

(2) Precio por CBF1 \$37 pesos.

Uno de los equipos con más experiencia en el sector inmobiliario industrial



Rodolfo Balmaceda

- 25+ años de experiencia en el sector inmobiliario
- Socio fundador de Vesta, donde ocupó diversos puestos durante 18 años
- Ex-presidente de la Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP)
- Consejero en las negociaciones del TLC en Washington, D.C., para el Gobierno Mexicano
- Licenciado en Economía por el ITESM con Maestría in Desarrollo Económico por el CEPAL en Santiago de Chile



Alejandro Ituarte

- 18+ años de experiencia en el sector inmobiliario
- Ex-CFO y Ex-CIO de Vesta (Carrera de 18 años en la compañía)
- Analista en el departamento de Destinación de Recursos en Nacional Financiera (NAFINSA)
- Contador Publico por la UNAM
- Maestría en Finanzas por el ITAM



Roque Trujillo

- 18+ años de experiencia en el sector inmobiliario
- Ex-Director de Desarrollo de Vesta (Carrera de 15 años en la compañía)
- Director de Proyecto en Tecnyco del Norte y Construcción y Servicio
- Ingeniero Civil por la Universidad Autónoma de Baja California
- Cuenta con la certificación "LEED Green Associate"

- 1 FIBRA diseñada para brindar retornos superiores vs. alternativas existentes
- 2 Plataforma única que permite acceso a todas las fases del desarrollo inmobiliario
- 3 Estrategia de “economía compartida” enfocada a PYMEs en sectores de alto valor agregado
- 4 Portafolio con ubicaciones “*prime*” que permite incrementar la creación de valor
- 5 Equipo reconocido y con amplia experiencia e intereses alineados a los inversionistas

1 Vehículo estructurado bajo la figura de FIBRA

Después del periodo de desarrollo se habrá invertido un total de MXN \$2,322 millones

Estructura de capital

Capital (MXN\$ mm)

Valor de aportación de los terrenos	\$644
Efectivo para construcción y desarrollo (recursos de la oferta)	\$600
Flujo generado por la operación	\$148

Deuda (MXN\$ mm)

Deuda con costo	\$930
Inversión total	\$2,322

Ventajas del esquema de FIBRA

- Esquema de aportación que permite adquirir terrenos en condiciones competitivas y maximizar retornos
- La aportación y el mecanismo de fondeo del vehículo minimiza el efecto de “*negative carry*”
- Eficiente estructura de capital
- Esquema de aportación permite el acceso a terrenos en ubicaciones “*prime*”
- Beneficios fiscales a tenedores de CBFIs
- Negocio escalable con “*pipeline*” identificado

Nota:

El tipo de cambio utilizado fue de 20.3129

Se estima que el periodo de desarrollo y estabilización puede llevarse aproximadamente 5 años a partir de la Oferta Pública Inicial.

1

Modelo de negocios que permite rentas diferenciadas

Generación de rentas superiores a la industria a través de productos innovadores

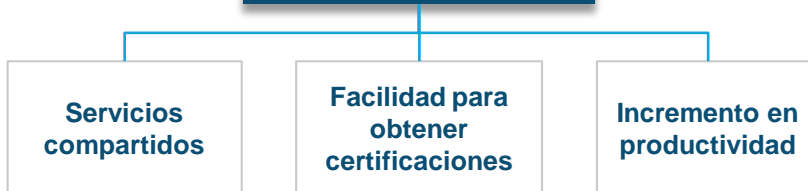
CO-WORKING INDUSTRIAL



CLUSTER



Co-working para PYMEs



Agrupamientos por sector industrial



Creación de Valor:

- Acceso a instalaciones de clase mundial
- Renta de espacios por paquete en vez de m²
- Garantías por parte de la banca de desarrollo

Creación de Valor:

- Sinergia entre compañías
- Mejores rendimientos sobre mejoras específicas
- Contratos a largo plazo

+ Propiedades industriales tradicionales y oficinas dentro de los desarrollos

2 Participación en toda la cadena de valor del desarrollo inmobiliario

Plataforma única con alto potencial de generación de valor



Optimización de costos en desarrollos:

- *Aportación de terrenos a precios competitivos*
- *Menores costos de construcción - ingeniería de valor*
- *Infraestructura compartida*

Generación de rentas diferenciadas a través de:

- *Co-working Industrial*
- *Clusters (Agrupamientos Industriales)*
- *Industrial estándar y oficinas dentro de desarrollos*

Estrategia de estabilización innovadora:

- *Enfoque a PYMEs - mercado atractivo y desatendido*
- *Consolidación de industria por sector (Clusters)*
- *Prospección vía "pull approach"*

Eficiencia en costos de operación:

- *Esquema de operación sin "fees"*
- *Compensación alineada con intereses de inversionistas*
- *Subcontratación de procesos de menor valor agregado*

Vehículo diseñado expresamente para optimizar los costos de desarrollo



Aportación de terrenos a precios competitivos:

- Aportación a cambio de CBFÍ's
- Ubicaciones "prime" en regiones dinámicas
- Minimiza impacto de "negative carry"
- Beneficios fiscales que otorga el esquema de FIBRA



Costos de construcción mas bajos:

- Ingeniería de valor en el diseño y construcción
- Contratación vía licitación
- Experimentada base de proveedores
- Sin "fees" de desarrollo



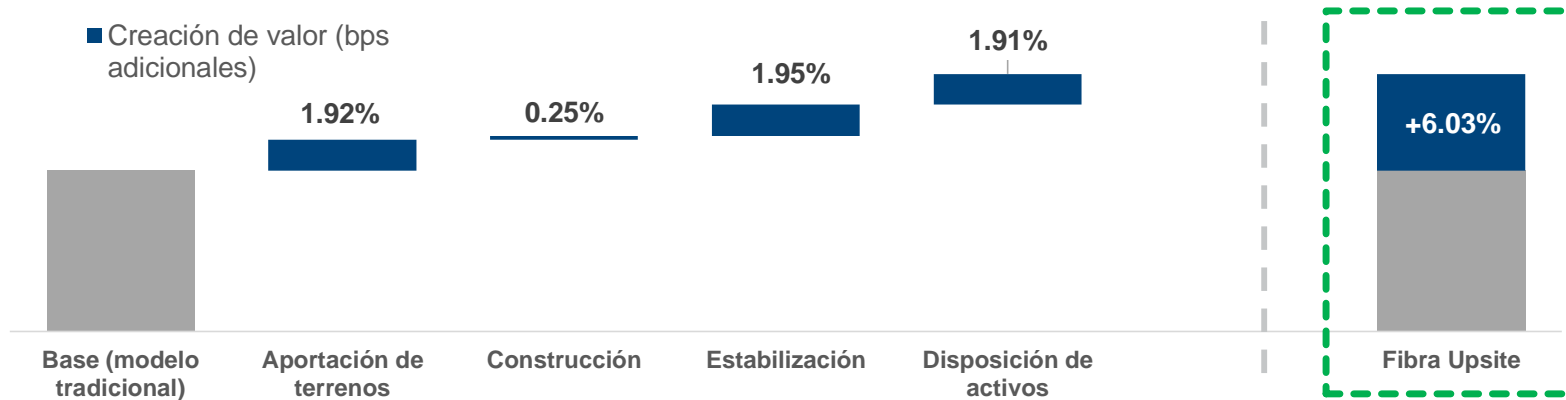
Infraestructura compartida:

- Inversión compartida en mejoras e infraestructura general
- Servicios compartidos
- Mejor uso de espacios
- Economías de escala

+ Equipo de desarrollo con amplia experiencia en el sector industrial y de oficinas

Fibra Upsite comparte con sus inversionistas las fases de mayor valor agregado

Estimación indicativa de diferencia en retorno de inversión Fibra Upsite vs modelo tradicional



Aportación

- Precios competitivos
- Minimiza impacto del "negative carry"
- Ubicaciones "prime"
- Mejor uso de capital

Construcción

- Contratación vía licitación
- Ingeniería de valor
- Costos competitivos
- Menor tiempo de ejecución

Estabilización

- Servicios compartidos
- Menores costos de operación
- Menor periodo de desocupación
- Menor tasa de desocupación

Disposición

- Mejores retornos de inversión
- Capitalización del valor residual

Las cifras indicadas son estimaciones de Fibra Upsite y no cuentan con una revisión independiente por parte del auditor ni de los intermediarios colocadores. No se pretende influir al lector ni dar una guía sobre los rendimientos que pudiera dar la Fibra a sus inversionistas, sino proporcionar elementos para que este tenga mayor profundidad de información y realice sus propios cálculos.

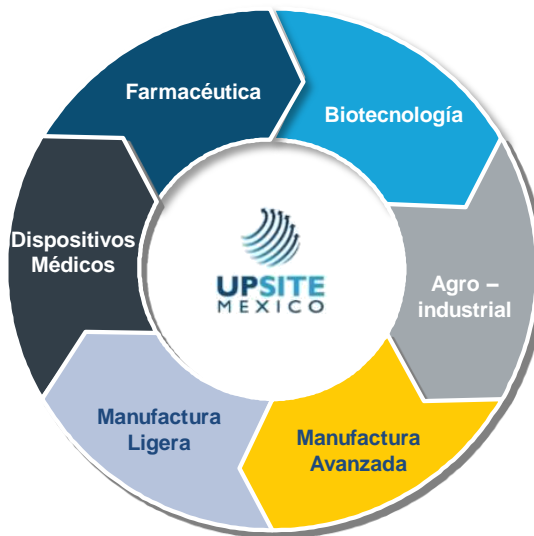
3 Innovadora estrategia para la estabilización del portafolio

Inteligencia de mercado única en Mexico (“Pull Approach”)

Modelo TSP “Target Screening Process”



Sectores Objetivo



Apoyos Institucionales

Potencial apoyo a PYMES

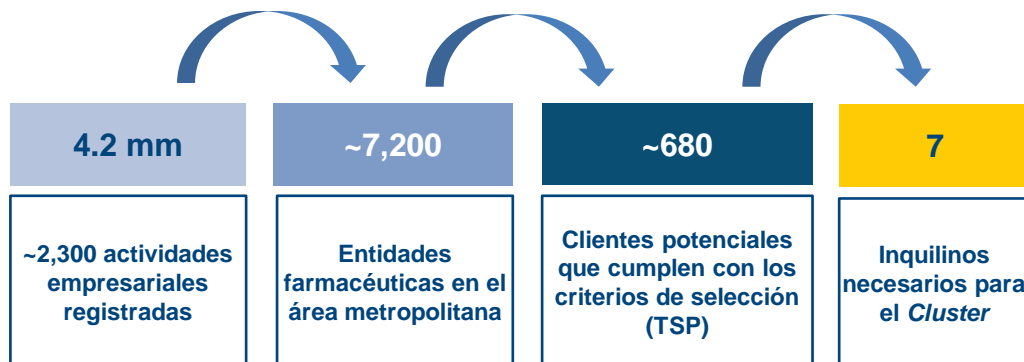
Potencial garantía de arrendamientos

Financiamiento

Mercado objetivo en base a ingresos anuales

Producto	Min. SBA (m ²)	Rango der renta como % de Ingresos	Ingresos Anuales promedio objetivo
Co-working	200	5 – 7%	\$ 13 mm
Cluster	3,000	10 – 14%	\$ 36 mm
Estándar	2,500	8 – 12%	\$ 23 mm

Caso de Estudio: Cluster Farmacéutico



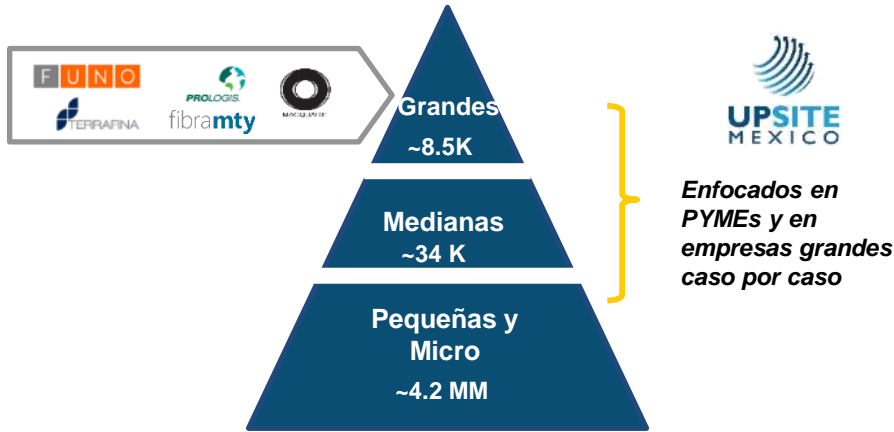
3

Estrategia de mercado enfocada a PYMEs en sectores de alto valor agregado



Un nuevo giro al sector inmobiliario industrial enfocado a mercados desatendidos

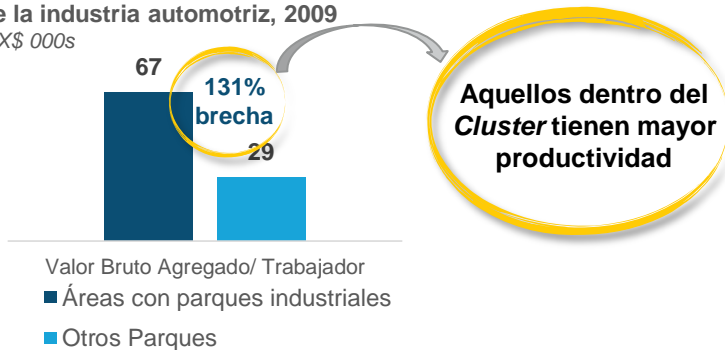
Los grandes jugadores han olvidado a las PYMEs



Fuente: INEGI, 2014

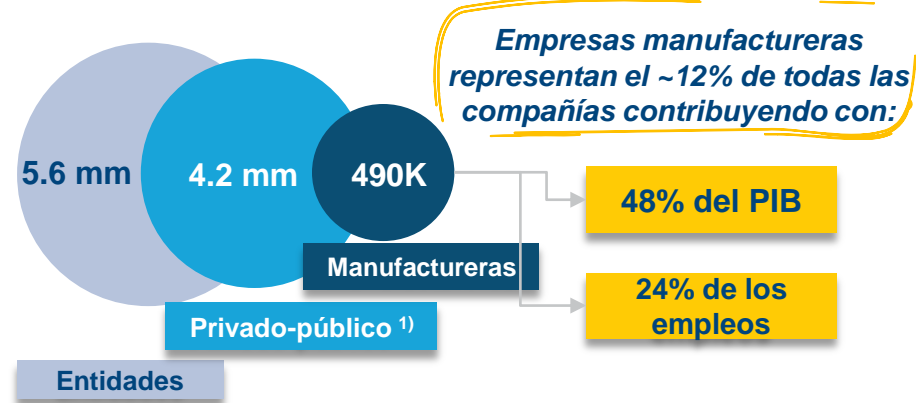
Enfocado en Clusters ...

Brecha en productividad en trabajadores de la industria automotriz, 2009
MX\$ 000s



Fuente: "A tale of two Mexico's: Growth and prosperity in a two-speed economy", McKinsey

..... el principal motor de crecimiento del país



1) Excluyendo entidades Rurales, públicas y religiosas
Fuente: INEGI, 2014 "Censos Económicos 2014"

... y en espacios de Co-working Industrial

Compartir espacios, servicios y recursos impactan directamente en:

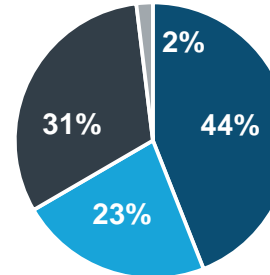


Ahorros de ~17%



Incremento en productividad

Fuente: "Corporate Solutions Strategy & Innovation", Colliers International

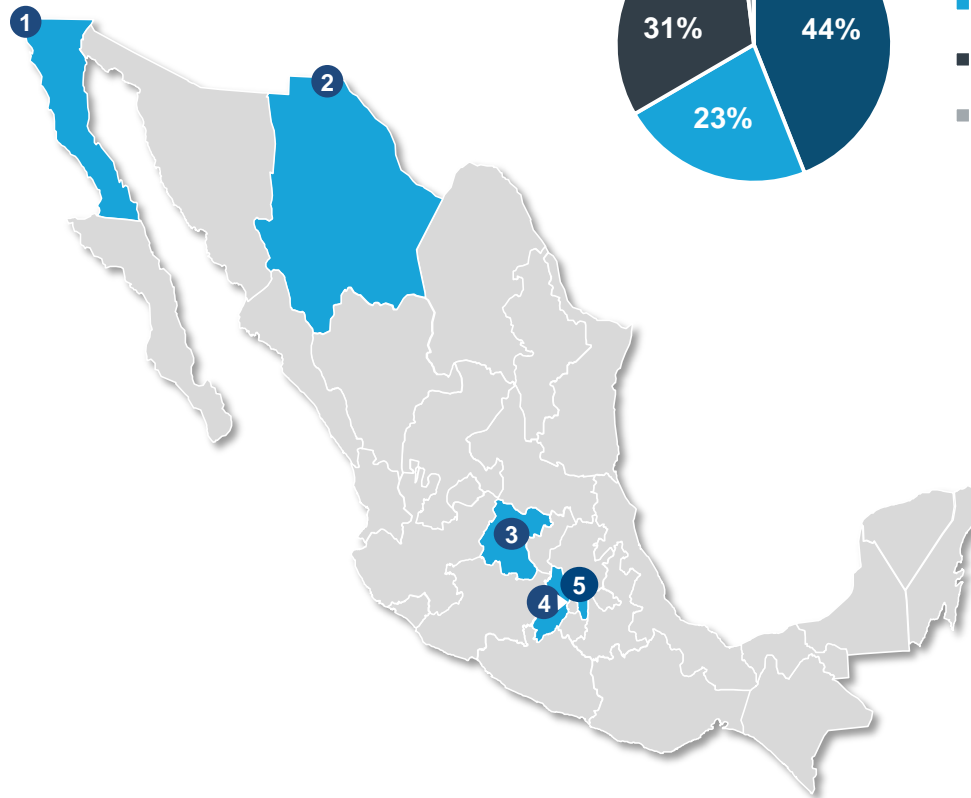
Desglose por tipo de proyecto⁽¹⁾

- Industrial (Estándar)
- Co-working
- Cluster
- Oficinas

1
NOROESTE I
Ubicación: Tijuana, Baja California
Tipo: Cluster
Industria: Manufactura ligera / Dispositivos médicos
SBA: 50,906 m²

2
NORTE II
Ubicación: Cd. Juárez, Chihuahua
Tipo: Ind / Co-work
Industria: Manufactura ligera
SBA: 44,191 m²

3
BAJÓ II
Ubicación: Irapuato, Guanajuato
Tipo: Ind / Co-work
Industria: PYMEs / Manufactura ligera
SBA: 96,991 m²
RT: 73,406 m²



5
CENTRO II
Ubicación: Naucalpan, EDOMEX
Tipo: Co-Work / Oficinas
Industria: Manufactura ligera / PYMEs
SBA: 12,155 m²

4
CENTRO I
Ubicación: Cuautitlán Izcalli, EDOMEX
Tipo: Cluster/ Oficinas
Industria: Farmacéutica / PYMEs
SBA: 19,488 m²
RT: 40,024 m²

Notas:

- (1) Por GLA inventario total
 (2) RT: Reserva de Terreno

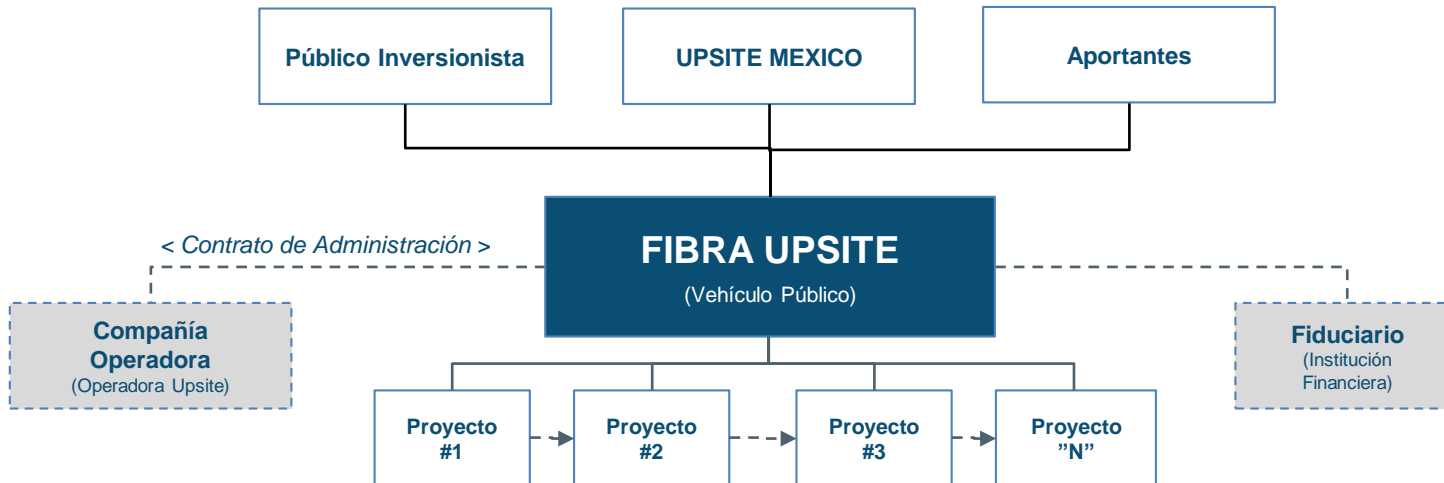
5

Top management y estructura legal

Top management con más de 75 años de experiencia conjunta

	<p>Rodolfo Balmaceda <i>Director General</i> <i>Presidente del Comité Técnico</i></p>		<p>Roque Trujillo <i>Director de Desarrollo de Negocios</i></p>		<p>Alejandro Ituarte <i>Director de Estrategia de Negocios</i></p>
	<p>Juan Carlos Talavera <i>Director Comercial</i></p>		<p>Daniel Trujillo <i>Director de Desarrollo</i></p>		<p>Alejandro Lelo de Larrea <i>Director Regional</i></p>

Estructura legal de la FIBRA



Notas:
 (1) Equipo directivo de Upsite

5

Eficiencia en costos de operación



Apalancamiento operativo positivo a través de las mejores practicas en compensación a ejecutivos

1. Presupuesto y Bono a Socios Fundadores ⁽¹⁾

		Tipo	Descripción
Presupuesto	Costos + Operación	Efectivo (anual)	Presupuesto de gastos de operación aprobado anualmente por el Comité Técnico
	Bono a Socios Fundadores	Certificados para Fundadores ⁽²⁾	CBFIs (en 5 exhibiciones)
			Equivalente al 5.5% del total de CBFIs material de la Oferta Pública y de los destinados a Propietarios del Fideicomiso Puente, devengados en 5 exhibiciones de 1.1% por año a partir de 4to aniversario ⁽³⁾

Notas:
 (1) Toda compensación será monitoreada por el Comité Técnico
 (2) Capital otorgado a los socios fundadores
 (3) Sujeto a métrica de desempeño basado en crecimiento de NAV

Fuente: Equipo directivo de Upsite

5

Gobierno corporativo institucional

Considera las mejores practicas de mercado



- Miembros Independientes**
- José Luis Guerrero Álvarez**
+25 años como consejero independiente
Expresidente Consejo de Administración OMA
 - Iga María Wolska**
Relación con inversionistas Crédito Real
Best IRO LATAM Institutional Investor 2015/16
 - Javier Fernández Guerra**
+18 años como consejero independiente
Exconsejero delegado de Grupo SONI y ExCFO
 - Cynthia Salicrup Rio de la Loza**
Directora Wingu Networks
ExCMO e innovación Grupo BIMBO

- El Comité Técnico tendrá el voto final en las decisiones relevantes y estará apoyado por Comités presididos por independientes

Bloomberg



SISTEMA DE DIVULGACIÓN DE GOBIERNO CORPORATIVO

Estructura del Comité Técnico

Tamaño del Comité Técnico	7
Sistema de Comité Técnico Unitario o "Two Tier"	Unitario
Sistema clasificado de Comité Técnico	No
Independencia del Comité Técnico	
# de Directores Ejecutivos en el Comité Técnico	3
% de Directores Ejecutivos en el Comité Técnico	43%
# de Miembros independientes en el Comité Técnico	4
% de Miembros independientes en el Comité Técnico	57%
Dualidad del CEO	Sí
Miembro Independiente Presidente del Comité Técnico	No

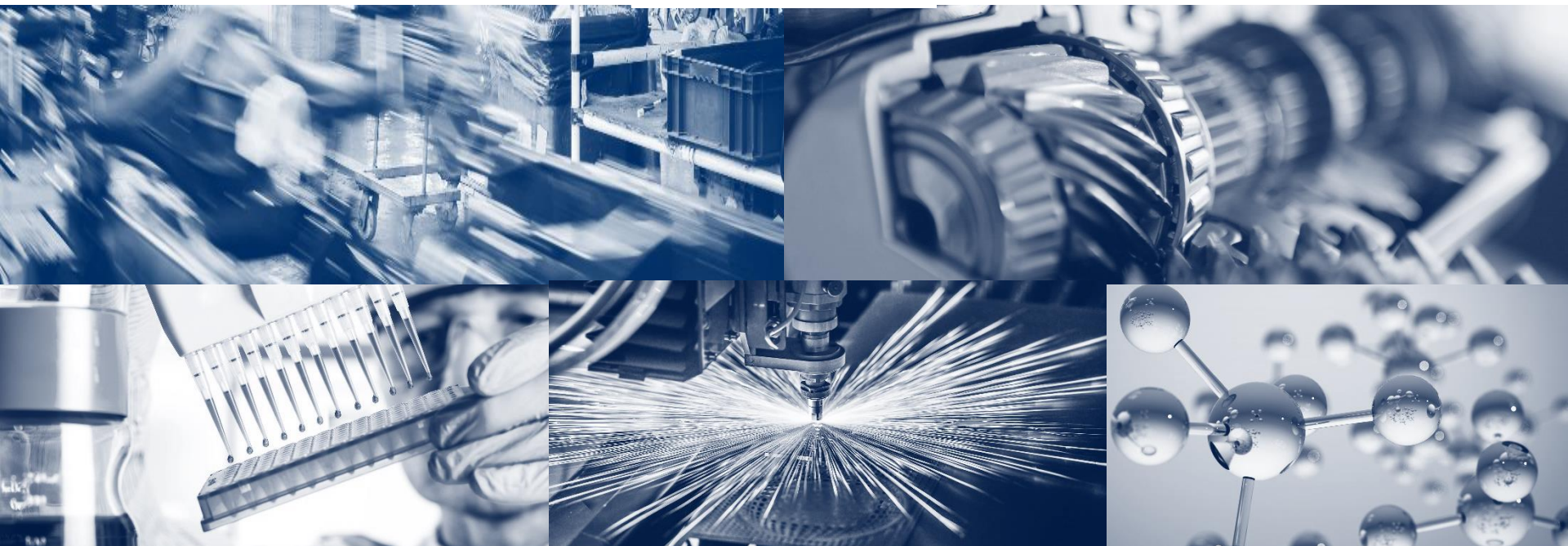
SISTEMA DE DIVULGACIÓN DE GOBIERNO CORPORATIVO

Comité Técnico y Diversidad

# de Mujeres en el Comité Técnico	2
% de Mujeres en el Comité Técnico	29%
Mujer CEO	No
Mujer Presidente del Comité Técnico	No
# de ejecutivos hombres en la compañía	6
# de Ejecutivos mujeres en la compañía	0
% de Ejecutivos mujeres en la compañía	0%
Edad del Director más joven	34
Edad del Director más maduro	58
Rango de edad en el Comité Técnico	42
Edad promedio del Comité Técnico	51
Duración del Comité Técnico (años)	1
Duración de los Directores en el Comité Técnico	1

FIBRA UPSITE

- 1 FIBRA diseñada para brindar retornos superiores vs. alternativas existentes
- 2 Plataforma única que permite acceso a todas las fases del desarrollo inmobiliario
- 3 Estrategia de “economía compartida” enfocada a PYMEs en sectores de alto valor agregado
- 4 Portafolio con ubicaciones “*prime*” que permite incrementar la creación de valor
- 5 Equipo reconocido y con amplia experiencia e intereses alineados a los inversionistas



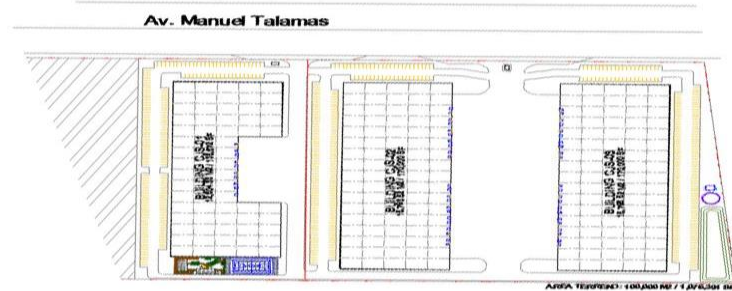
Apéndice A: Portafolio

NOROESTE I



Tipo	Cluster
Industria Objetivo	Manufactura Ligera / Dispositivos Médicos
Ubicación	Tijuana, Baja California
SBA (m²)	50,906
Inversión Estimada MX\$ mm ⁽¹⁾	\$335
Año de Estabilización (estimado)	2022

NORTE II



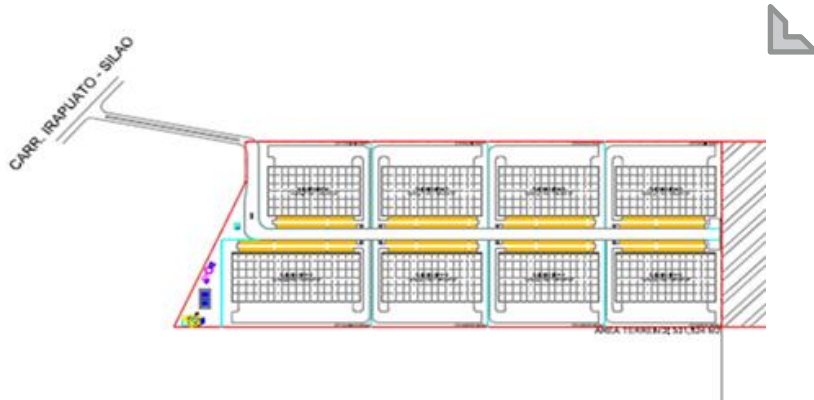
Tipo	Industrial/ Co-working
Industria Objetivo	Manufactura Ligera
Ubicación	Ciudad Juárez, Chihuahua
SBA (m²)	44,191
Inversión Estimada MX\$ mm ⁽¹⁾	\$344
Año de Estabilización (estimado)	2021

Notas:

(1) Inversión incluye el valor del terreno.

Portafolio (continuación)

BAJÍO II



Tipo	Industrial/ Co-work
Industria Objetivo	PYMEs / Manufactura Ligera
Ubicación	Irapuato, Guanajuato
SBA (m²)	96,991
Inversión Estimada MX\$ mm ⁽¹⁾	\$680
Año de Estabilización (estimado)	2024

CENTRO I



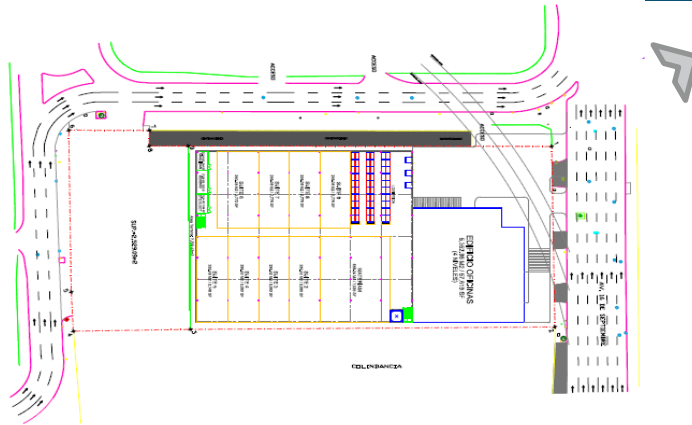
Tipo	Cluster/ Ind/ Oficinas
Industria Objetivo	Farmacéutica / PYMEs
Ubicación	Cuautitlán Izcalli, Edo. de México
SBA (m²)	19,488
Inversión Estimada MX\$ mm ⁽¹⁾	\$143
Año de Estabilización (estimado)	2021

Notas:

(1) Inversión incluye el valor del terreno.

Portafolio (continuación)

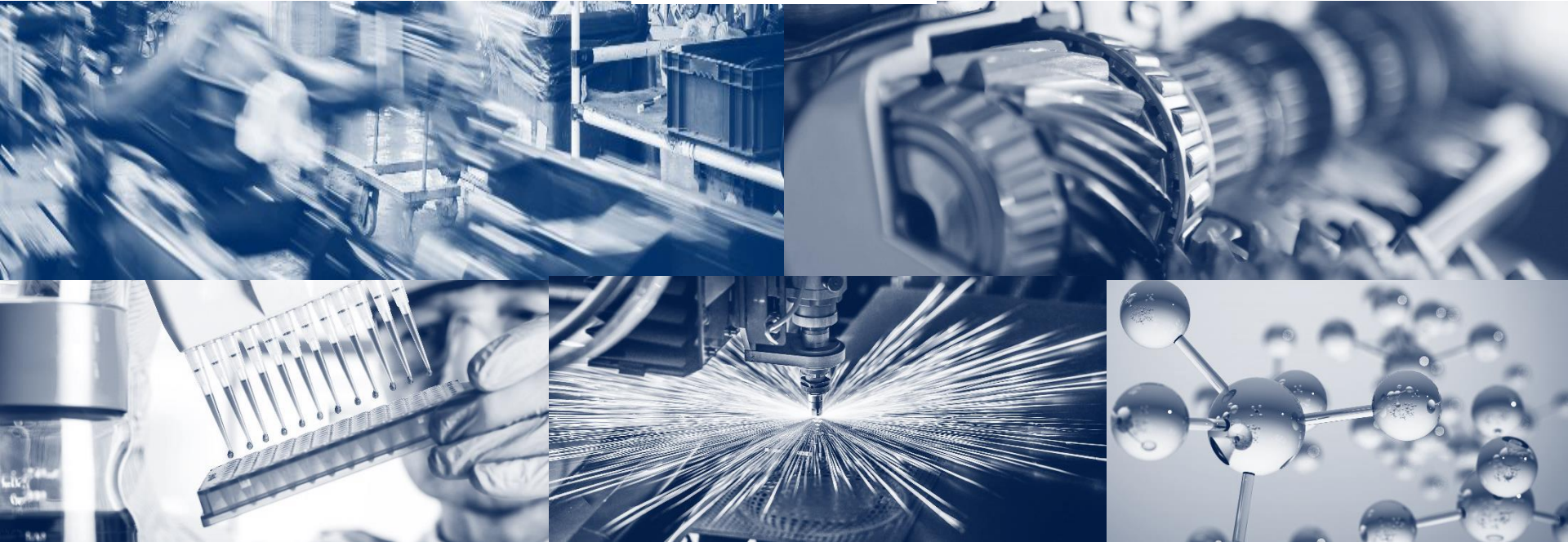
CENTRO II



Tipo	Co-Work/ Oficinas
Industria Objetivo	Manufactura ligera / PYMEs
Ubicación	Naucalpan, Edo. de México
SBA (m²)	12,155
Inversión Estimada MX\$ mm ⁽¹⁾	\$160
Año de Estabilización (estimado)	2019

Notas:

(1) Inversión incluye el valor del terreno.



Gracias

Límite de Responsabilidad

Esta presentación es estrictamente confidencial; no ha sido verificada por independientes y se le proporciona exclusivamente para su conocimiento. No puede ser reproducida o redistribuida a terceros, ni puede ser publicada, en todo o en parte, con cualquier fin. Al recibir esta presentación, queda obligado a guardar la confidencialidad en los términos anteriormente mencionados. Un incumplimiento de esta obligación puede resultar en responsabilidad civil, administrativa e incluso penal. De igual manera, la distribución de esta presentación en otras jurisdicciones puede estar prohibida por la ley; las personas que obtengan esta presentación deberán informarse de y cumplir con cualquier restricción.

Esta presentación no constituye ni es parte de alguna oferta de venta o solicitud de oferta de compra de valores en los Estados Unidos o en cualquier otro lugar. Tampoco debe ser considerada, en todo o en parte, como la base o el sustento de cualquier contrato o compromiso de compra de certificados bursátiles fiduciarios inmobiliarios (los “CBFIs”) ni es alguna especie de fundamento, en todo o en parte, para ejecutar algún acuerdo o compromiso de cualquier tipo. Específicamente, esta presentación no constituye un prospecto de colocación o cualquier documento equivalente, y la información contenida en ella es de naturaleza general, y es distribuida con fines informativos únicamente. Los valores no pueden ser ofrecidos o vendidos en los Estados Unidos sin obtener el registro o la exención de registro bajo el US Securities Act de 1933, en su forma enmendada (la “Ley”). Upsite Mexico S.A.P.I. de C.V. (la “Compañía”), no ha registrado ni pretende registrar ningún valor bajo la Ley u ofertar valores al público en los Estados Unidos. Cualquier decisión de comprar CBFIs en alguna oferta debe hacerse solamente con base en la información contenida en el prospecto mexicano a ser registrado en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o en cualquier circular publicada con motivo de la oferta. No se deberá depender, para ningún propósito, de la información contenida en este documento o en su completitud. La Compañía, el Coordinador Global, el lead arrangers, el bookrunner, o cualquier otro administrador o sus respectivas afiliadas o agentes, o las personas que funjan como sus directores, oficiales, empleados, o consejeros o cualquier otro, no garantizan, explícita ni implícitamente, que la información u opiniones contenidas en la presentación sean precisas, completas o representativas y por lo tanto, usted asume el riesgo por cualquier valor que le otorgue.

Esta presentación incluye proyecciones. Toda declaración –salvo la información histórica– incluyendo, entre otras, las relacionadas con los recursos esperados, los recursos contingentes, la posición financiera, la estrategia de negocios, los planes de administración y objetivos u operaciones futuras, son declaraciones a futuro. Éstas involucran riesgos conocidos y desconocidos, faltas de certeza, y otros factores que pueden causar que nuestros recursos reales, las reservas, los resultados, la operación y los logros sean materialmente diferentes de aquellos que se expresan o derivan de estas declaraciones a futuro. Las declaraciones a futuro están basadas en numerosas premisas, considerando nuestra operación empresarial presente y futura, así como las estrategias y el ambiente en el que esperamos operar en el futuro. Las declaraciones a futuro son válidas únicamente para la fecha de esta presentación y expresamente renunciamos a cualquier obligación o carga de publicar actualizaciones de las modificaciones a las declaraciones hechas en esta presentación, cualquier cambio en nuestras expectativas o en los eventos, condiciones y circunstancias en las que se basan las declaraciones a futuro.

Al atender a esta presentación o aceptar ver cualquiera de los materiales presentados, acepta vincularse por las limitaciones anteriores. Ni la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ni otras autoridades han aprobado o rechazado el contenido de esta presentación, o la certeza o veracidad de la información contenida en ella.