



## Presentación Corporativa

Hoteles City Express

Febrero 2019

**cityexpress**  
hoteles

- Industria Hotelera en México
- Hoteles City Express Actualmente
- Resultados Operativos, Financieros y de Expansión
- Portafolio Fibra STAY



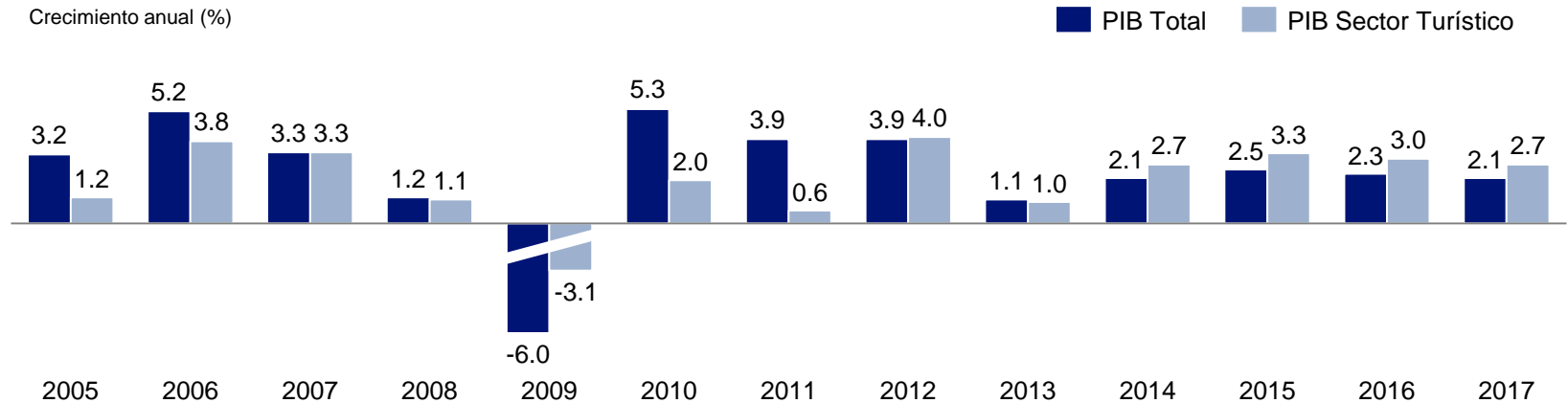
cityexpress  
hoteles

## Industria Hotelera en México

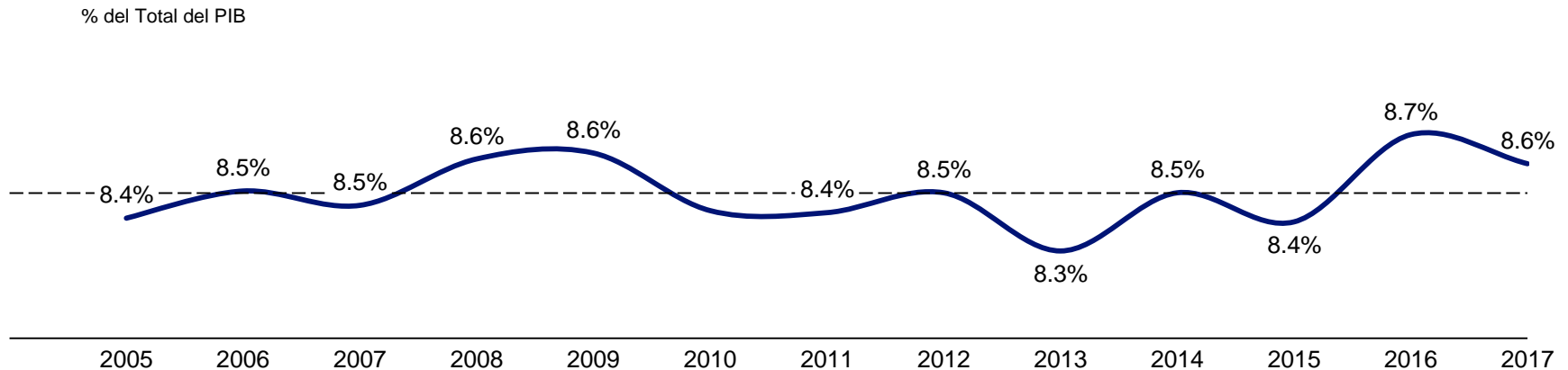
# Turismo contribuye con el 9% del PIB de México



## Evolución Histórica del Total del PIB y PIB del Sector Turístico

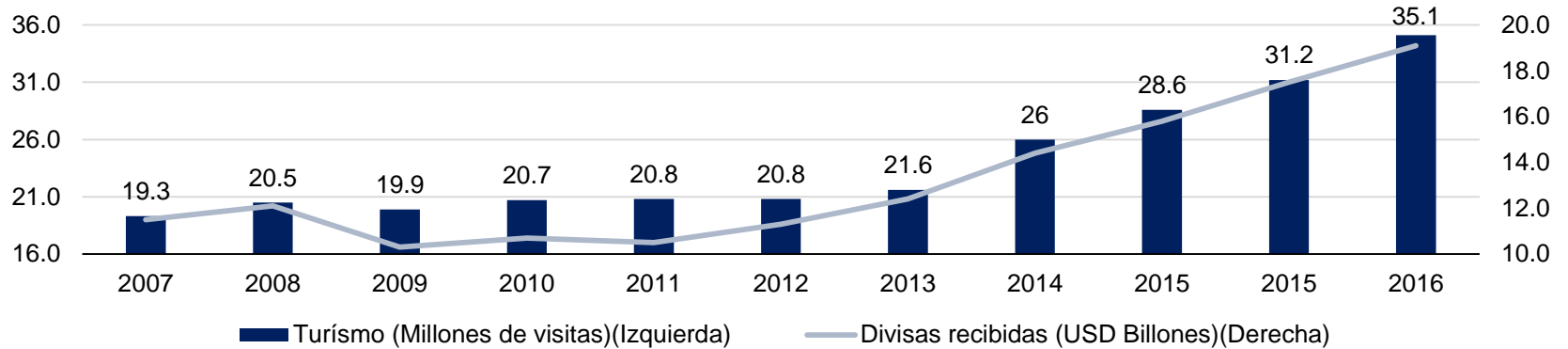


## Gasto en Turismo como Porcentaje del PIB Total



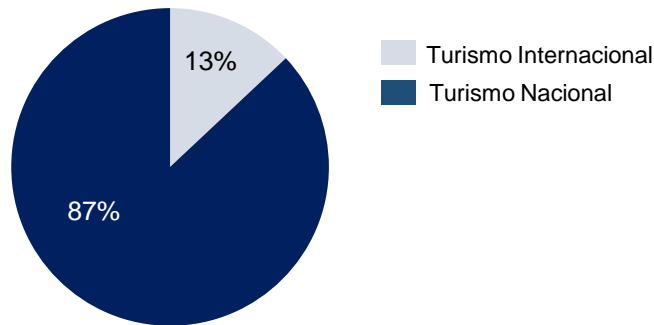
# Fortalecimiento del Turismo Impulsado por el Turismo Domestico y Turistas Internacionales

## Llegadas de Turistas Internacionales y Excedente de Divisas



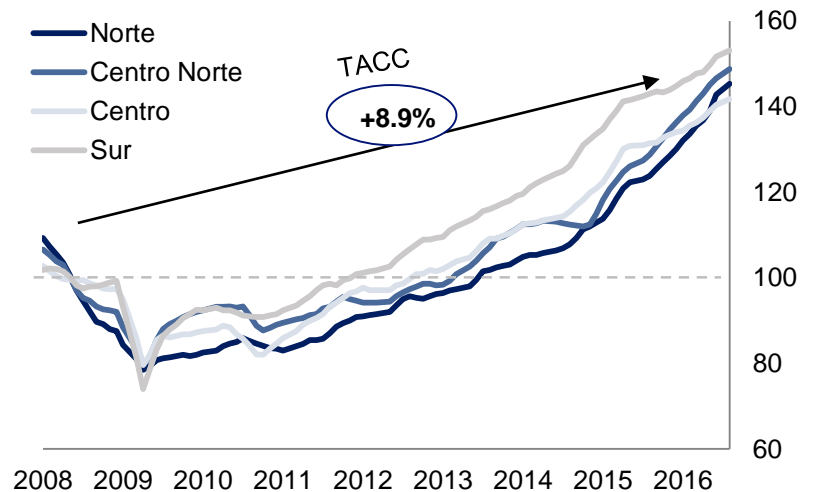
## Gasto por Turismo en México (PIB Turístico)

2017



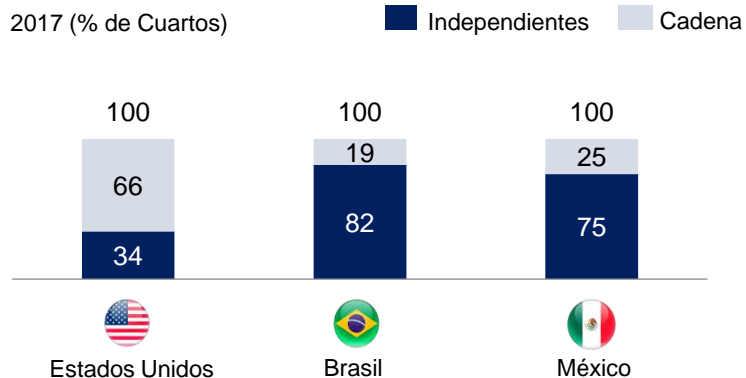
## Índice de Ocupación Hotelera

Base 2008 (2008 = 100)

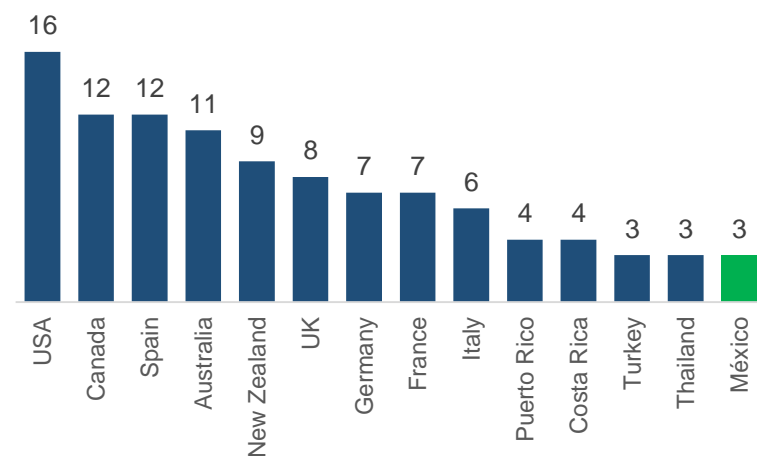


# Industria Fragmentada con Oportunidades de Consolidación

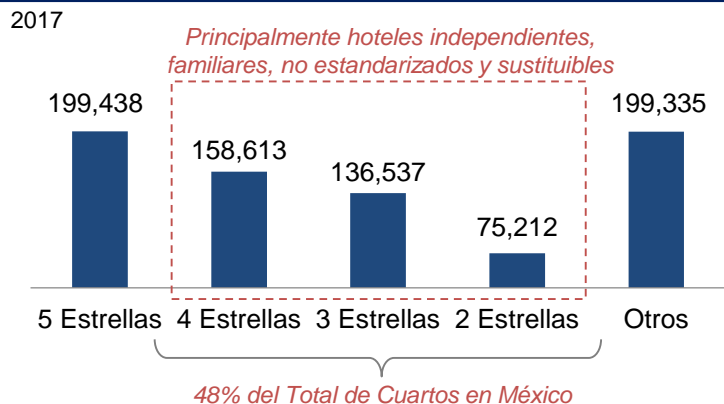
## Detalle de Hoteles Independientes y de Cadenas



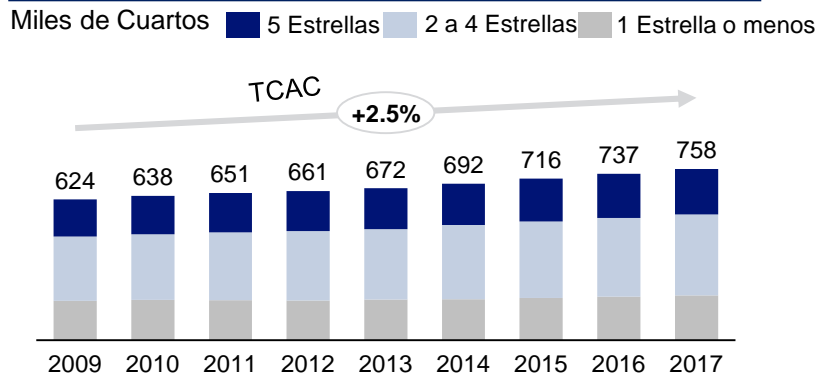
## Número de Cuartos por Miles de Habitantes



## Habitaciones en México por Número de Estrellas



## Crecimiento en Oferta Hotelera



Fuente: INEGI, Secretaria de Turismo, Secretaria de Comunicaciones y Transporte, JLL, PwC, Euromonitor.

# Principales Agentes en Mexico



cityexpress Plus

cityexpress.  
hoteles

Hoteles City Express Actualmente

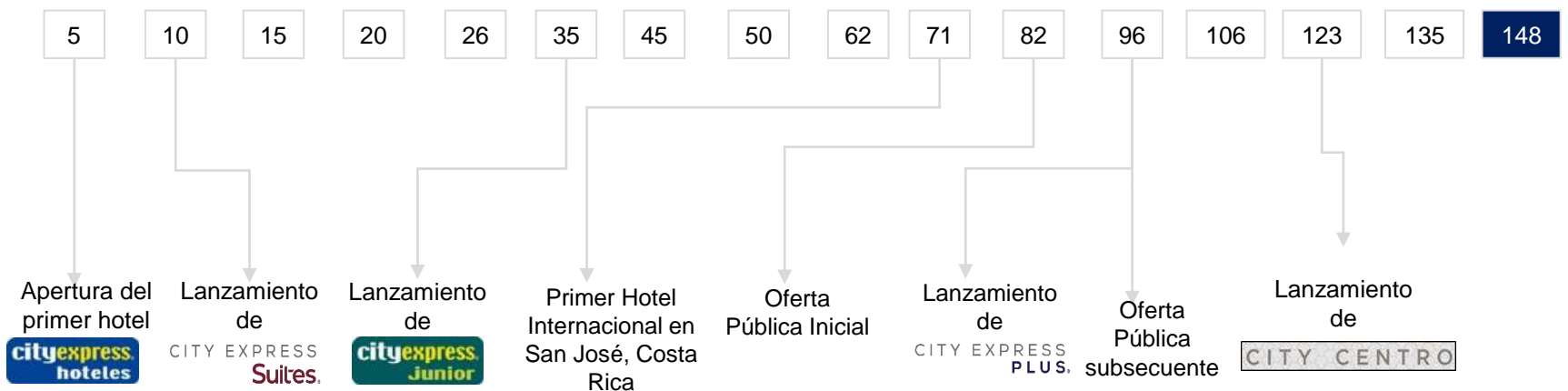
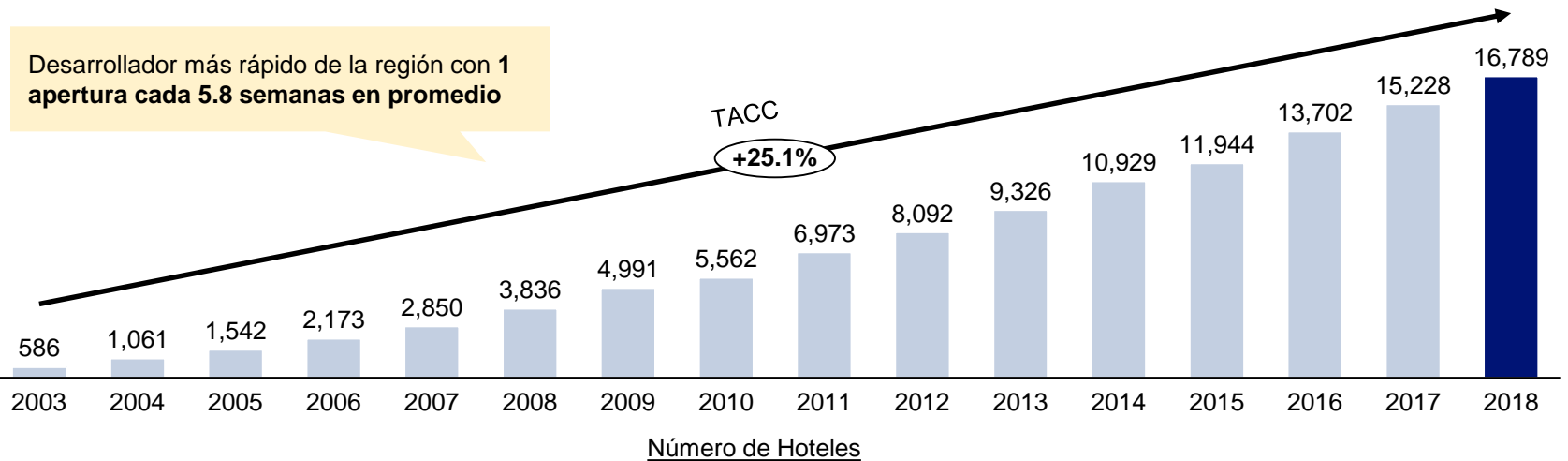


# Somos la Cadena Hotelera con Mayor Crecimiento en México...



## Crecimiento Histórico de la Cadena

### Cuartos Instalados



# Una Marca y Cinco Productos Exitosos para Servir a Nuestro Segmento de Mercado



CITY EXPRESS PLUS.

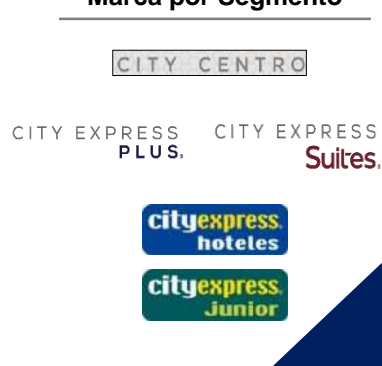


CITY EXPRESS Suites.

CITY CENTRO

Descripción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca insignia</li> <li>• Servicios esenciales</li> <li>• Segmento económico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto City Express en ubicaciones Premium</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca de segmento económico</li> <li>• Misma calidad pero con cuartos más pequeños</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca de estancia prolongada</li> <li>• Diseño tipo departamento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto esencial en centros de ciudad y con acabados premium</li> </ul>
Tamaño de Cuarto Promedio	23 m <sup>2</sup> (248 ft <sup>2</sup> )	23 m <sup>2</sup> (248 ft <sup>2</sup> )	17 m <sup>2</sup> (183 ft <sup>2</sup> )	30 m <sup>2</sup> (323 ft <sup>2</sup> )	23 m <sup>2</sup> (248 ft <sup>2</sup> )
Tarifa Diaria Promedio (ADR)	MXN \$600 – \$1,200	MXN \$1,000 – \$1,500	MXN \$500 – \$750	MXN \$750 – \$1,700	MXN \$ 1,800 – \$3,000
Cuartos por Hotel	100 – 150	70 - 150	105 – 134	26 – 120	35 – 80
# de Hoteles <sup>(1)</sup>	88	23	23	12	2
# de Cuartos <sup>(1)</sup>	10,262	3,087	2,572	721	147

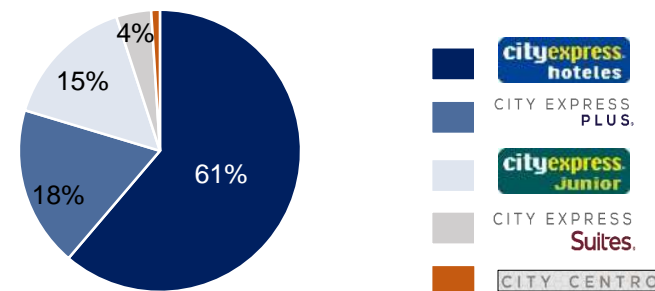
## Marca por Segmento



## ADR Objetivo (MXN)

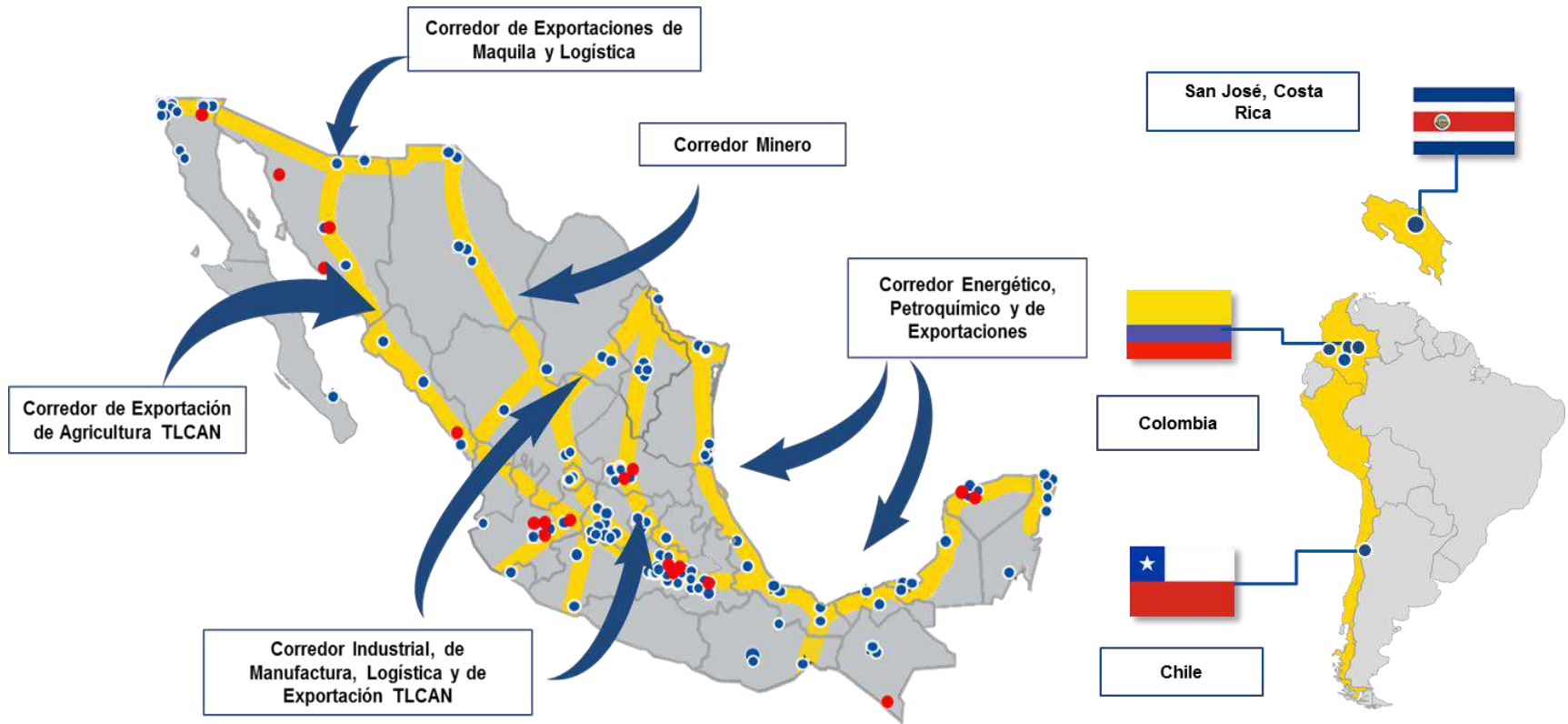


## Distribución por Número de Habitaciones



(1) A Febrero de 2019

# ... Y Gran Diversificación en Diferentes Geografías y Países

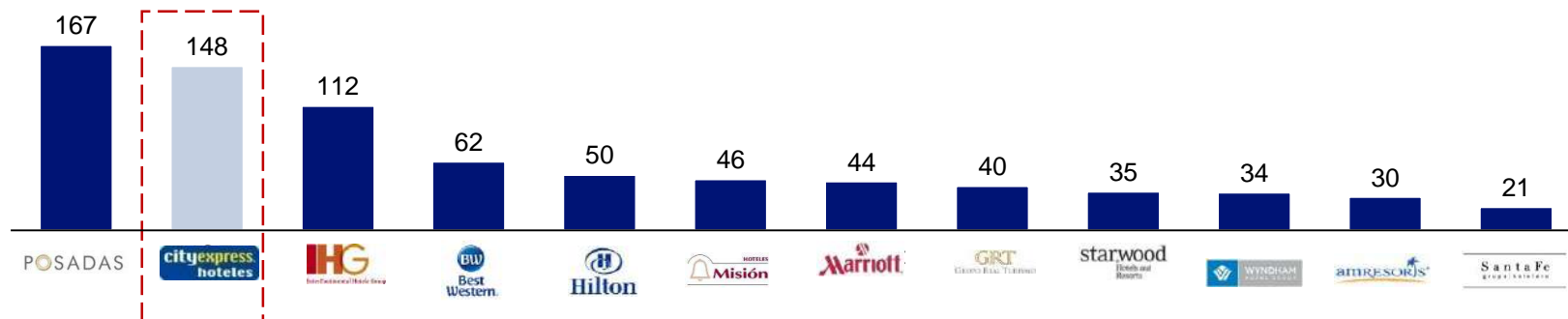


● Hoteles en Operación    ● Plan de Desarrollo 2019

# Reflejado en la Creación del Inventario más Grande por Marca en México

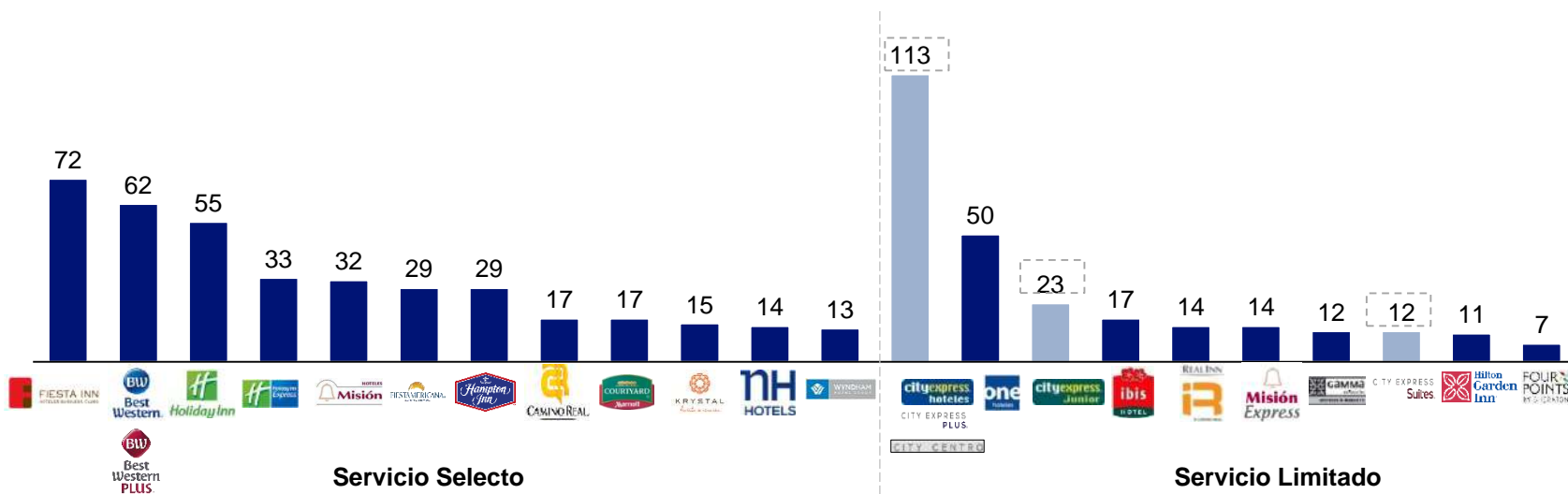
## Número de Hoteles por Cadena en México

A Febrero de 2019



## Número de Hoteles por Marca en México

A Febrero de 2019

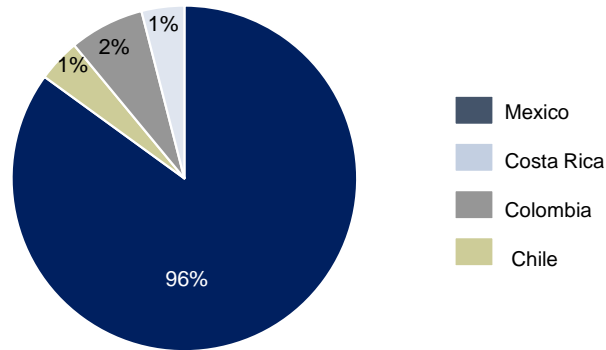


# ... Y Favorecido por la Exposición a Diferentes Actividades Económicas, Marcas y Estructuras



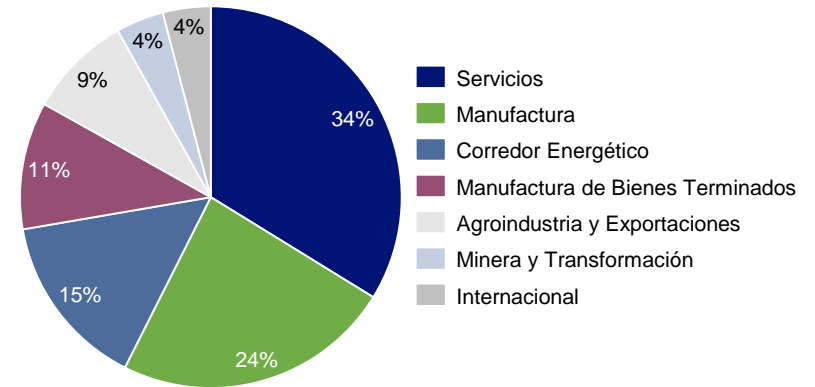
## Cobertura por País

A Febrero de 2019



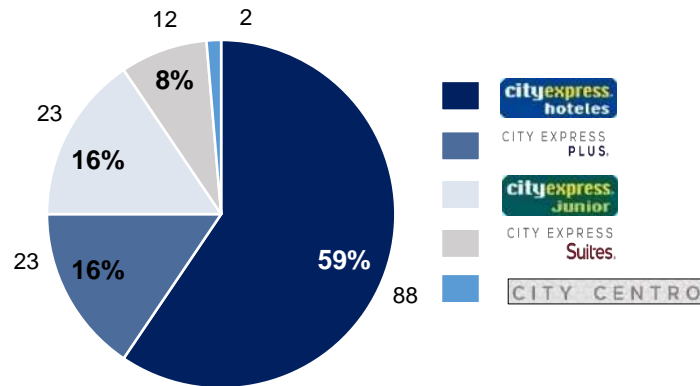
## Presencia en México por Actividad Económica

A Febrero de 2019, % del Portafolio Total basado en Número de Hoteles



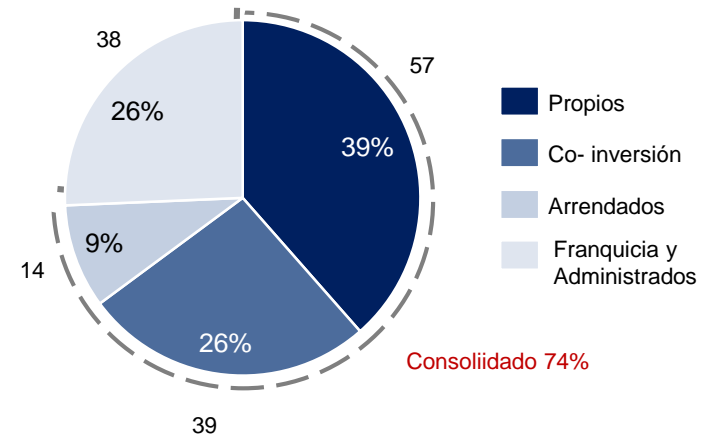
## Portafolio de Hoteles por Marca

A Febrero de 2019, # de Hoteles y % del Portafolio Total



## Portafolio de Hoteles por Propiedad

A Febrero de 2019, # de Hoteles y % del Portafolio Total



# Plataforma Tecnológica de Distribución de Cuartos Innovadora y Disruptiva

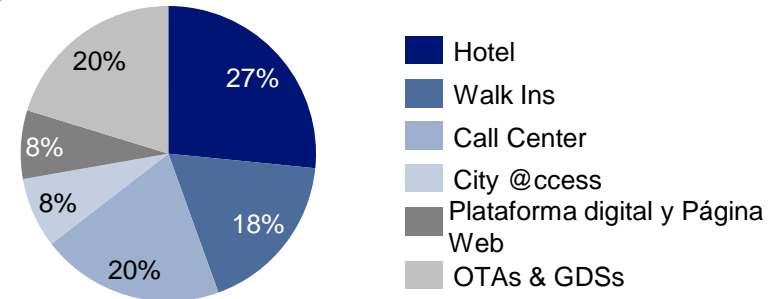


- Plataforma tecnológica innovadora con captación de alrededor del **80% de reservaciones a través de canales propios**
- Sistema de Yield Management** optimizado y gestión de tarifa **propiedad por propiedad, día por día** enfocado en **maximizar tarifa efectiva**
- Programa de Lealtad “City Premios”** con **más de 785,000 miembros activos** que representó aprox. **20%** del total de cuartos noche ocupados.
- Más de **8,000 convenios corporativos** que representan aprox. **40% del total de cuartos noche ocupados**
- Convenios y alianzas comerciales** establecidas y que se traducen en ventas



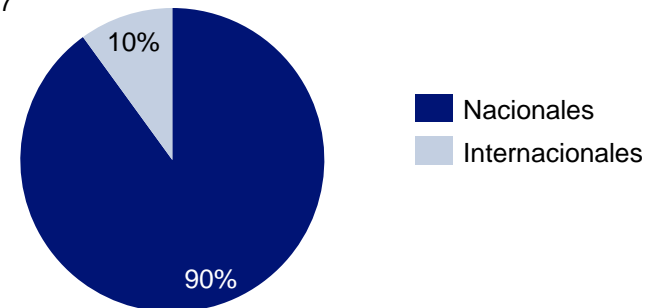
## Cuartos Noche Vendidos por Canal

2018 YTD



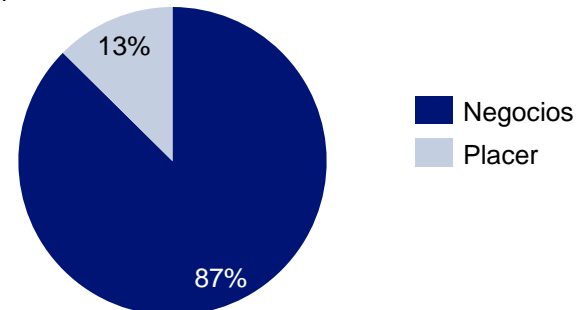
## Cuartos Noches Vendidos por Procedencia

2017



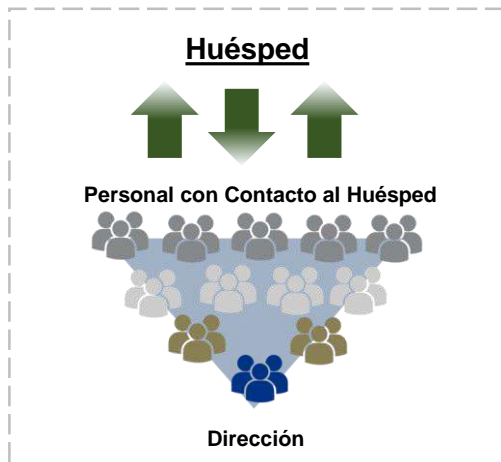
## Cuartos Vendidos por Tipo de Viaje

2017

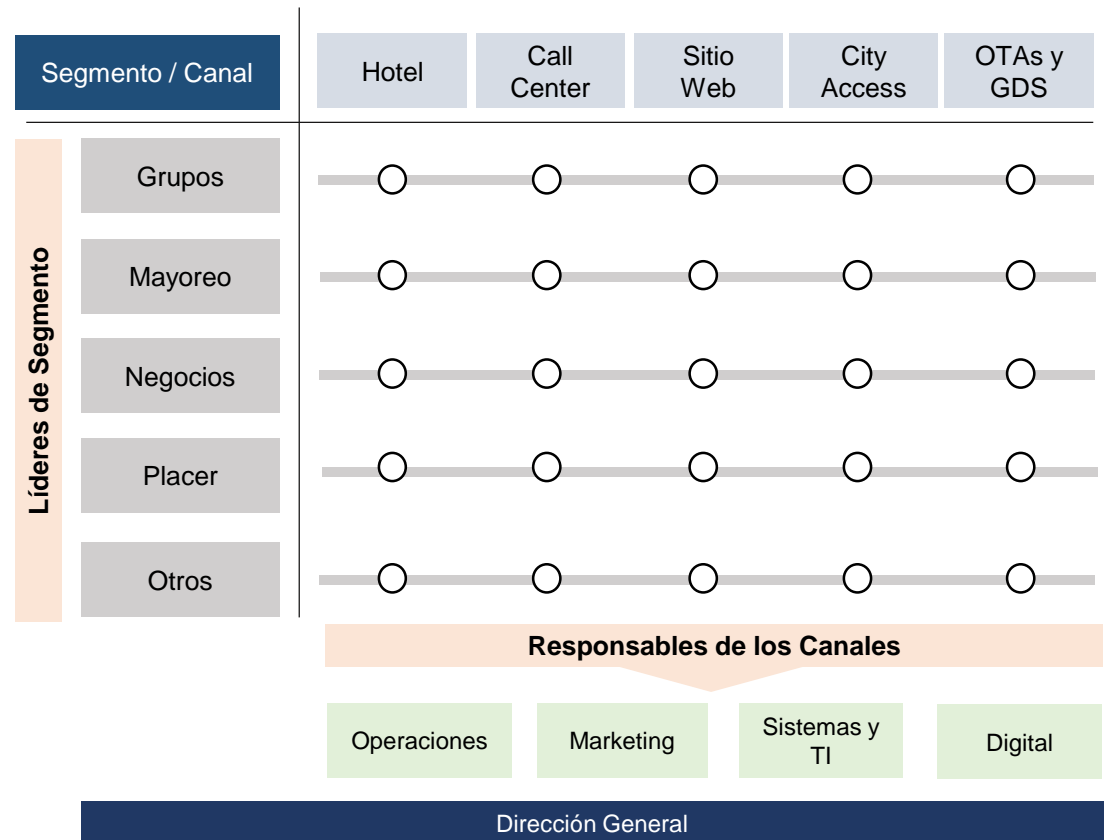


# Interrelacionado con una Organización Matricial para Mejorar las Operaciones...

- **Blindaje de la operación** gracias a **estructuras matriciales** definidas por procesos de negocio
- **Empoderamiento** al personal que permite un **toma de decisiones rápida, eficiente y cercana al huésped**
- Priorización de la **cercanía con el huésped** como elemento jerárquico formando una “pirámide invertida”
- **Optimización de canales de venta** maximizando tarifas y fomentando **agresividad comercial rentable**



## Organización Matricial por Procesos de Negocio



# ...Y con un Sólido Gobierno Corporativo y Prácticas de Sostenibilidad

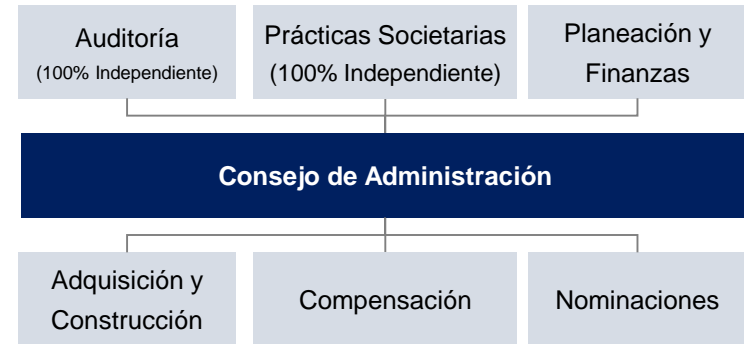
## Fuerte Apoyo Institucional que Incentiva el Crecimiento



- Prácticas alineadas a proteger intereses minoritarios
- Cero tolerancia a la corrupción.
- Políticas y Manuales de Gobierno Corporativo efectivamente implementados: <https://goo.gl/vFvNOV>
- Consejo de Administración predominantemente independiente – 10 de 11 miembros son independientes

## Consejo de Administración Comprometido y Capaz

Comités del Consejo de Administración



## Estrategia de Sostenibilidad que Genera Resultados

- **Política y Comité** de Sostenibilidad efectivamente implementado.
- **Prácticas líder en protección al medio ambiente** y certificación internacional de hoteles.
- **Catalizador de impactos ambientales, sociales y económicos** positivos en las comunidades en donde operamos.
- Profundamente Comprometidos con los **Objetivos del Desarrollo Sostenible 2030 de las Naciones Unidas**

### Portafolio de certificaciones



### Pilares de la Estrategia e Iniciativas

Económico

Programa de Emprendimiento, Compromiso con generación de empleos bien remunerados

Ambiental

Programa Integral de Optimización de Recursos y Disminución de Huella de Carbono

Social

Programa de Inclusión Laboral y Bienestar para Colaboradores



Descargar Informe de Sostenibilidad 2018

<https://www.cityexpress.com/sostenibilidad>





# Resultados Operativos, Financieros y de Expansión

# Desarrollo de Hoteles e Inventario de Expansión

## Apertura de Hoteles en los Últimos 24 Meses



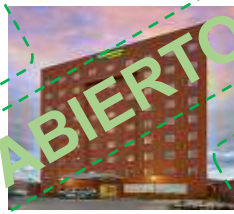
CS Querétaro II  
Dic. 2016



CC CDMX  
Dic. 2016



Ce Celaya Gal.  
Ene 2017



Cj SLP Z. Ind  
Mayo 2017



Cj Puebla Ang.  
Julio 2017



Ce Altamira  
Julio 2017



Ce Mérida  
(Expansion)  
Julio 2017



CeP Puerto  
Vallarta  
Julio 2017



CeP Medellín  
Sept. 2017



Cj Tuxtepec  
Sept. 2017



Ce Tijuana Otay  
Dic. 2017



Cj León CC  
Dic 2017



Ce Mty.  
Lindavista  
Dic. 2017



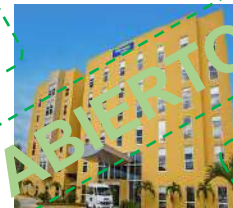
CC Oaxaca  
Dic. 2017



CeP León CC  
Dic 2017



Ce Tepic  
Ene. 2018



Ce Atlixco  
Marzo 2018



Ce Comitán  
Junio 2018

# Desarrollo de Hoteles e Inventario de Expansión

## 2018 – 2019 Pipeline de Desarrollo



CS Cancún  
Aeropuerto  
Oct. 2018



CeP Cancún  
Aeropuerto  
Oct. 2018



CeP Interlomas  
Nov. 2018



CeP Tampico  
Nov. 2018



Cj CDMX  
Sullivan  
Dic. 2018



CeP Mérida  
Dic. 2018



CeP Ensenada  
Dic. 2018



Ce Ensenada  
Dic. 2018



CeP Tijuana  
Dic. 2018



CC SLP  
1T19



Ce CDMX La  
Villa  
1T19



Ce CDMX  
Tlalpan  
1T19



CeP Chihuahua  
2T19



Ce Tapachula  
2T19



CeP Gdl. Prov  
4T19



Ce Cuautitlán  
4T19



Ce CDMX  
Anzures  
4T19



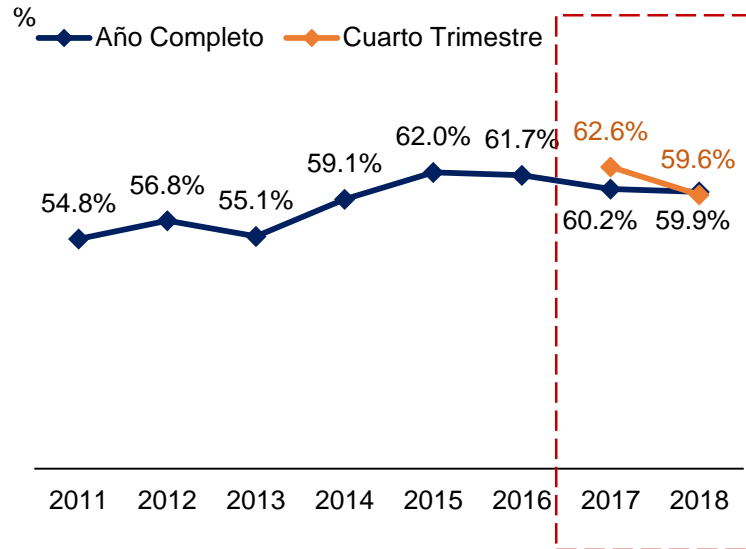
Ce Caborca  
4T19

\* La imagen no refleja el estado actual del Hotel

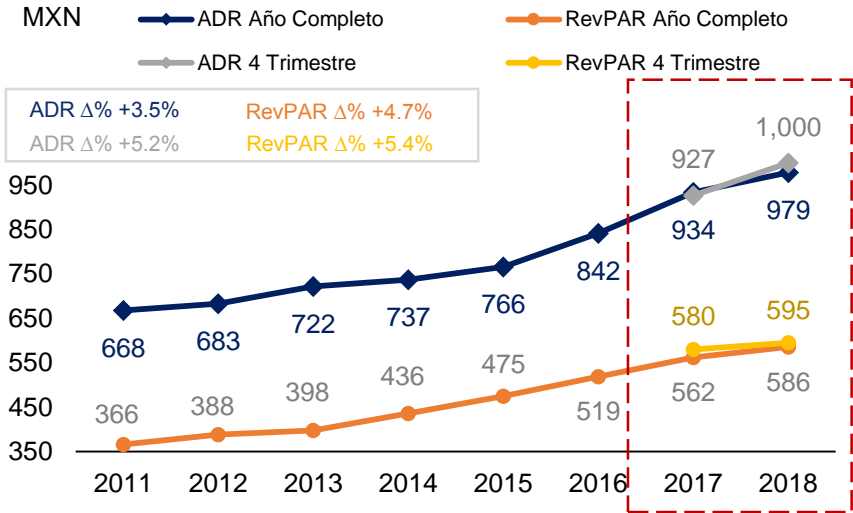
# Resumen Operativo y Financiero



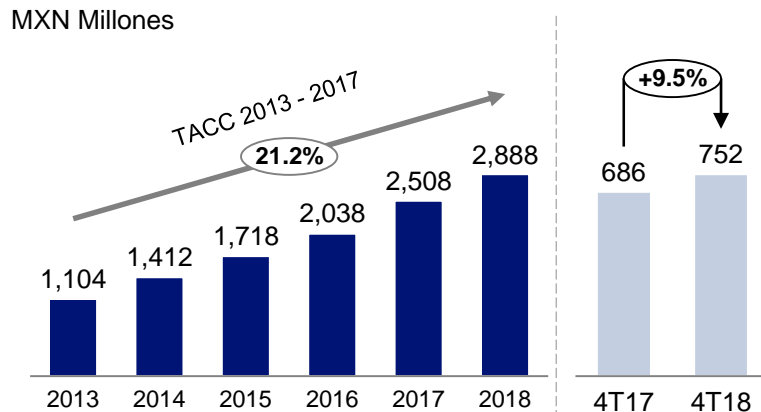
## Ocupación



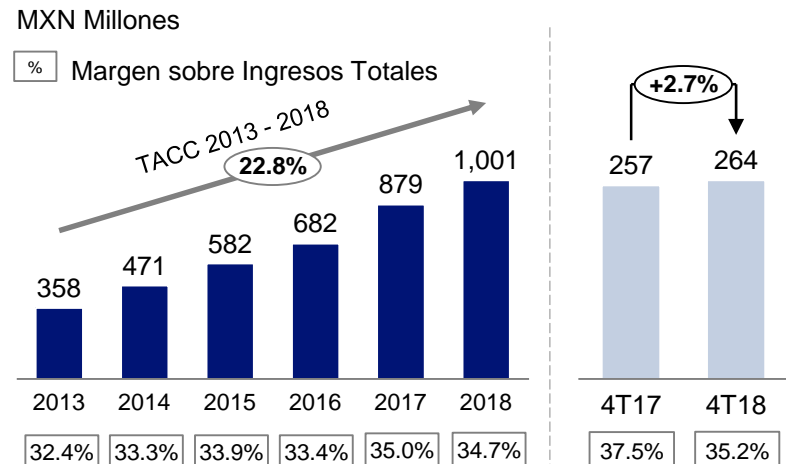
## Tarifa Promedio (ADR) y Tarifa Efectiva (RevPAR)



## Ingresos Totales



## EBITDA Ajustado y Margen

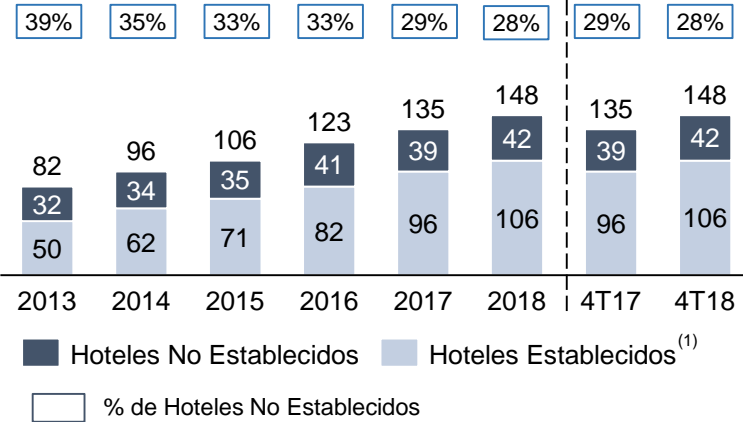


# Métricas de Hoteles Establecidos



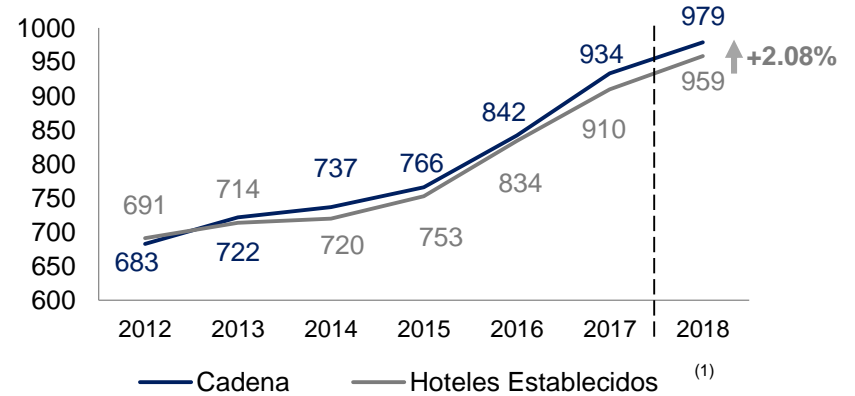
## Número de Hoteles en Operación

# de Hoteles en Operación al Final de cada Periodo

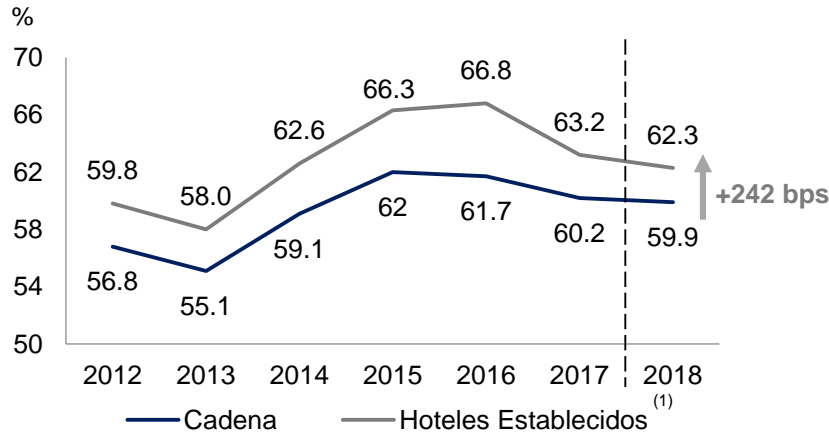


## ADR

MXN

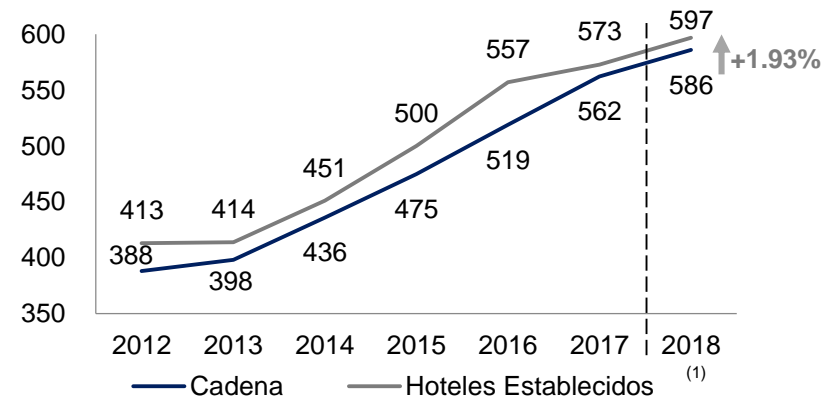


## Ocupación



## RevPAR

MXN



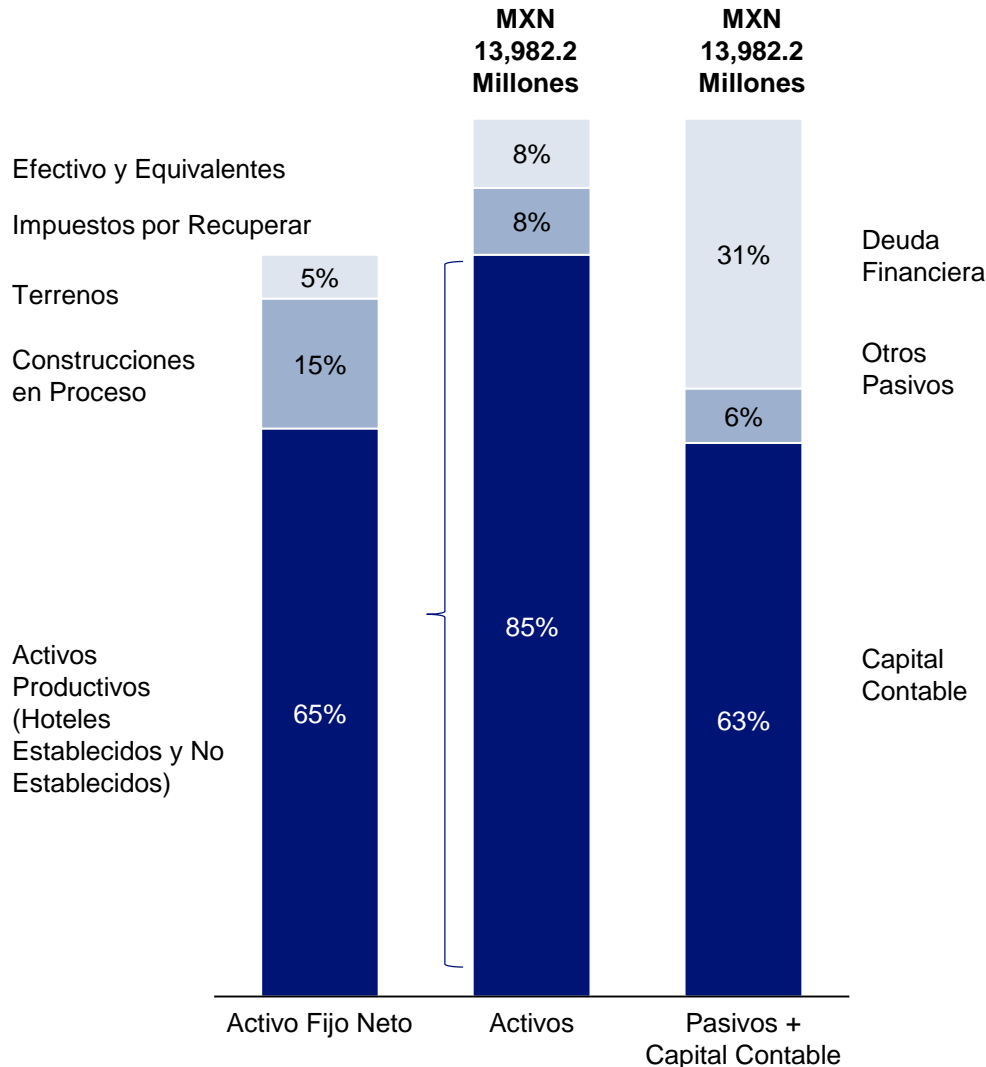
(1) Definidos como Hoteles con al menos 36 meses de operación

# Estructura de Capital y Posición Financiera



## Estructura de Balance General

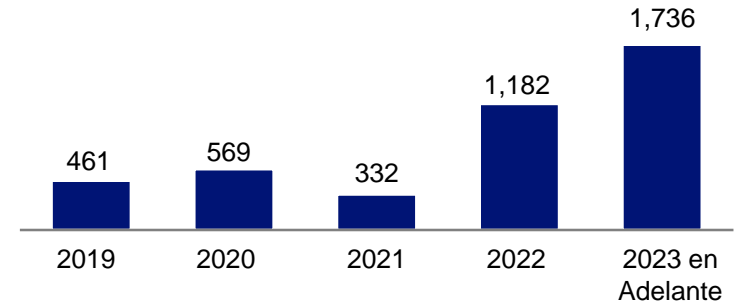
Al 31 de Diciembre de 2018



## Perfil de Vencimiento de Deuda

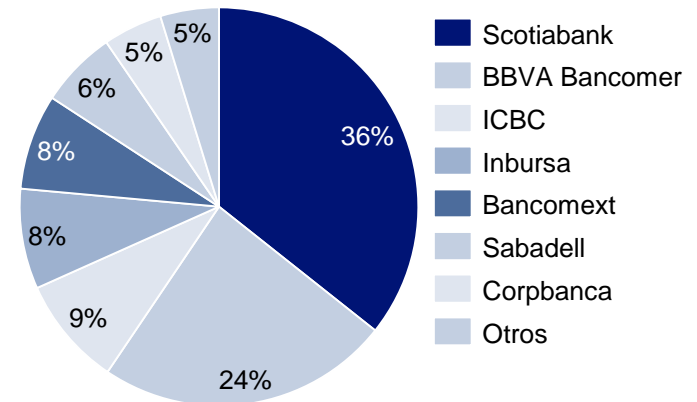
Al 31 de Diciembre de 2018

**Deuda Total:**  
MXN 4,299.5 millones

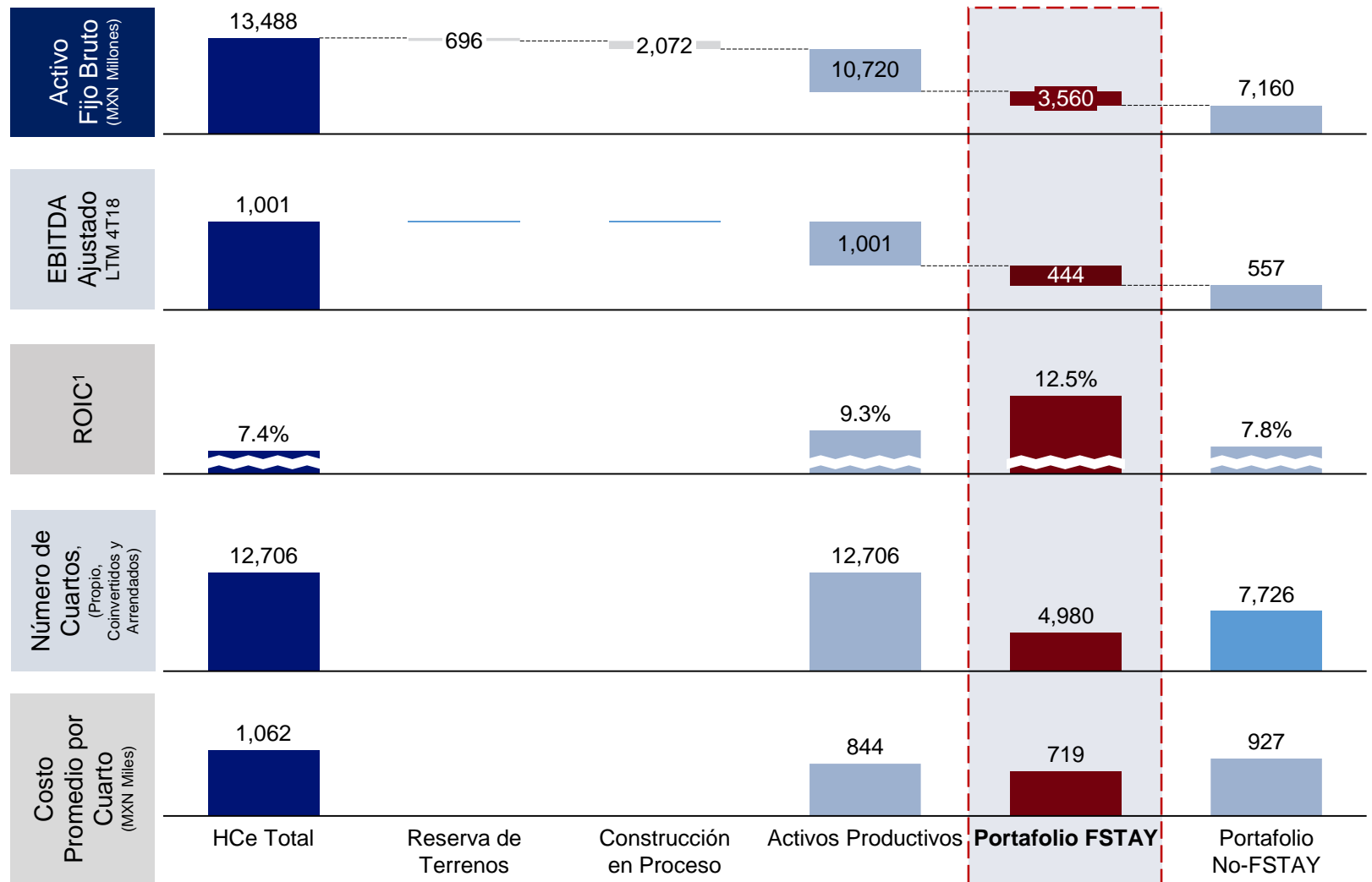


## Acceso a Diversas Fuentes de Financiamiento

Deuda Bancaria por Acreedor al 31 de Diciembre de 2018



# Retorno a la Inversión en Capital



1. ROIC calculado como EBITDA / Inversión Total

# Una Mejor Compañía en Todos sus Frentes



		Oferta Pública Inicial (Noviembre 2013)	4to Trimestre 2018	
Plataforma del Hotel	Hoteles / Cuartos en Operación	72 / 8,201	148 / 16,789	104.7%
	Pipeline de Desarrollo (Proyectos en Proceso)	13	40	207.7%
Estadísticas Operativas <sup>1</sup>	Ocupación	55.1%	59.6%	450 pbs
	Tarifa Diaria Promedio (ADR)	\$722	\$1,000	38.5%
	Ingreso por Cuarto Disponible (RevPAR)	\$398	\$595	49.5%
Resultados Financieros <sup>1</sup>	Ingresos Totales	\$968 MM	\$2,888 MM	198.3%
	EBITDA Ajustada / Margen	\$311 MM / 30.5%	\$1,001 MM / 34.7%	221.9%

(1) Métricas operativas y desempeño financiero calculado considerando saldos al 3T18



cityexpress  
Plus

cityexpress  
hoteles

Fibra STAY



# Objetivos de la Fibra STAY

1

Mejorar la transparencia, capturar y tomar ventaja de la valuación de mercado de los activos de HCE



2

Generar liquidez para mantener el crecimiento en número de hoteles para el periodo 2019 - 2022



3

Establecer un mecanismo sostenible de reciclaje de activos permitiendo el crecimiento sin diluir a los accionistas

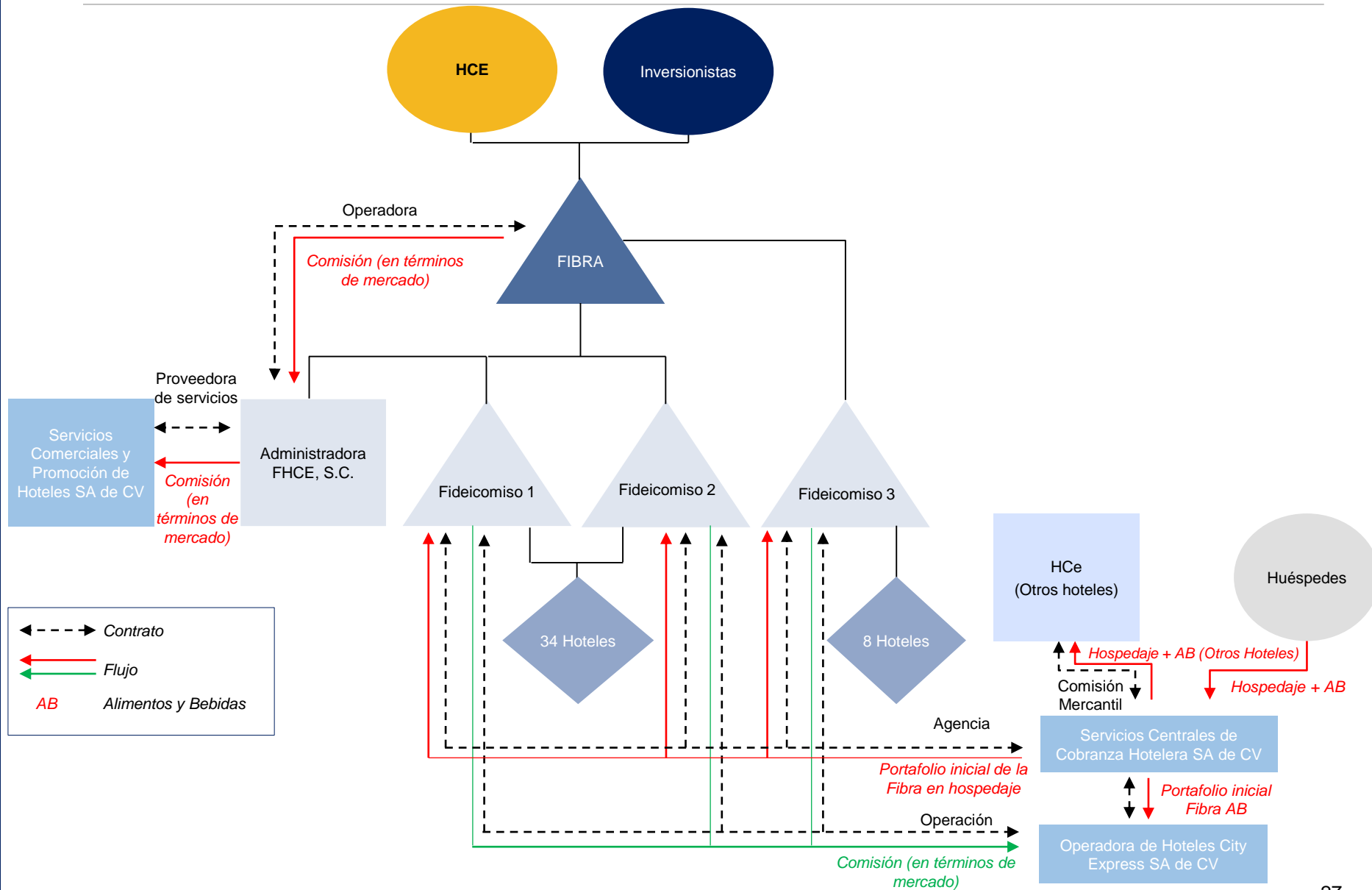


4

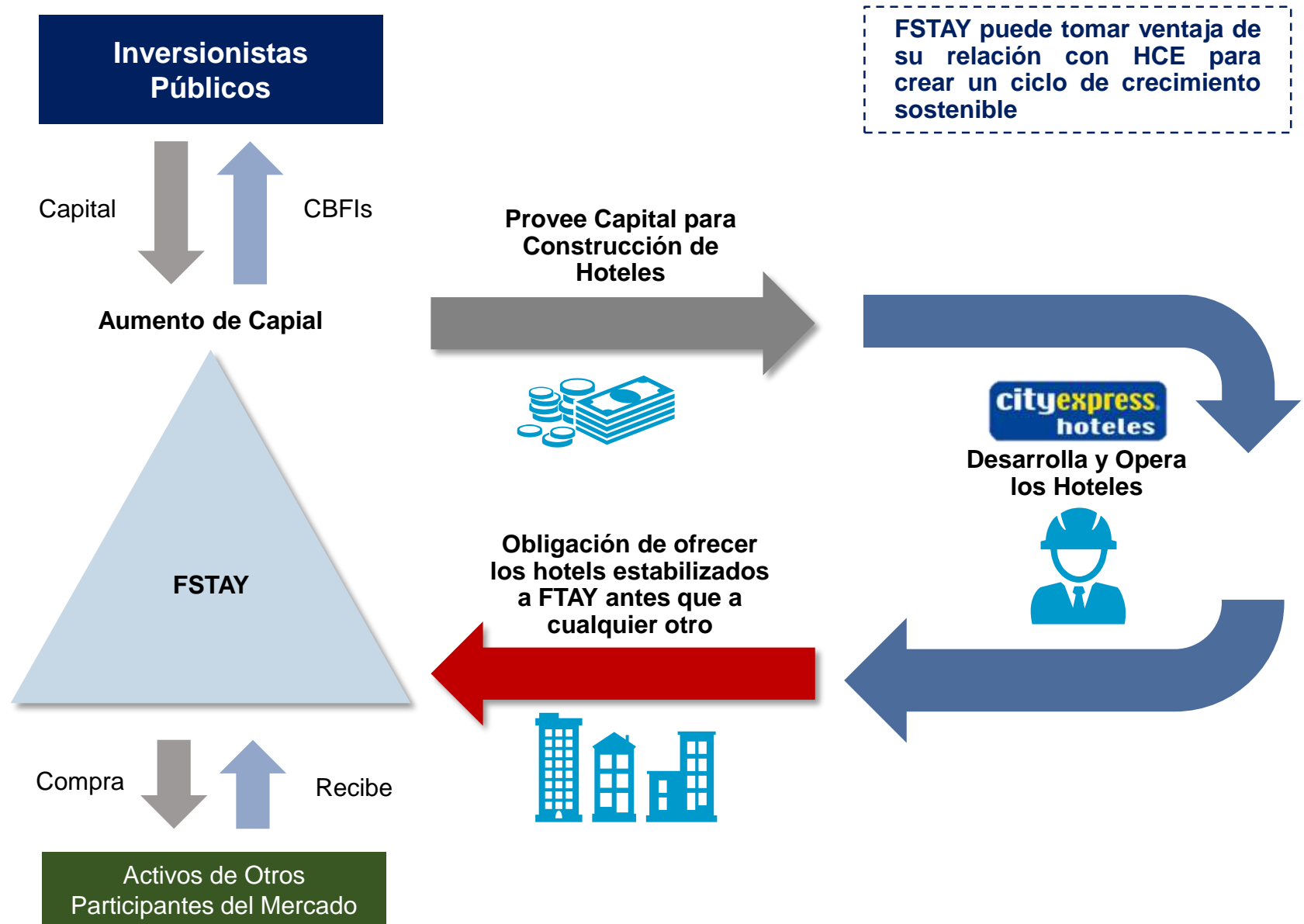
Generar transparencia en el desempeño y rendimiento en los segmentos clave de HCE



# Estructura de FSTAY



# Modelo Sostenible de Reciclaje de Capital



# Uso de Recursos

Crecimiento potencial 2019 - 2022



## 72 Proyectos Potenciales en México

### Estructura de Inversión

Propios	40
Co-invertidos	16
Administrados	16
Arrendados	0
Franquicias	0

<b>Total</b>	<b>72</b>
--------------	-----------

### Area Geográfica

Frontera Norte	13
Bajío	14
Area Metropolitana	20
Centro	5
Pacífico	7
Corredor Energético	7
Internacional	0
Sur	6

<b>Total</b>	<b>72</b>
--------------	-----------

## Pipeline Diversificado Geográficamente 2019-2022



● Proyectos Potenciales 2019-2022

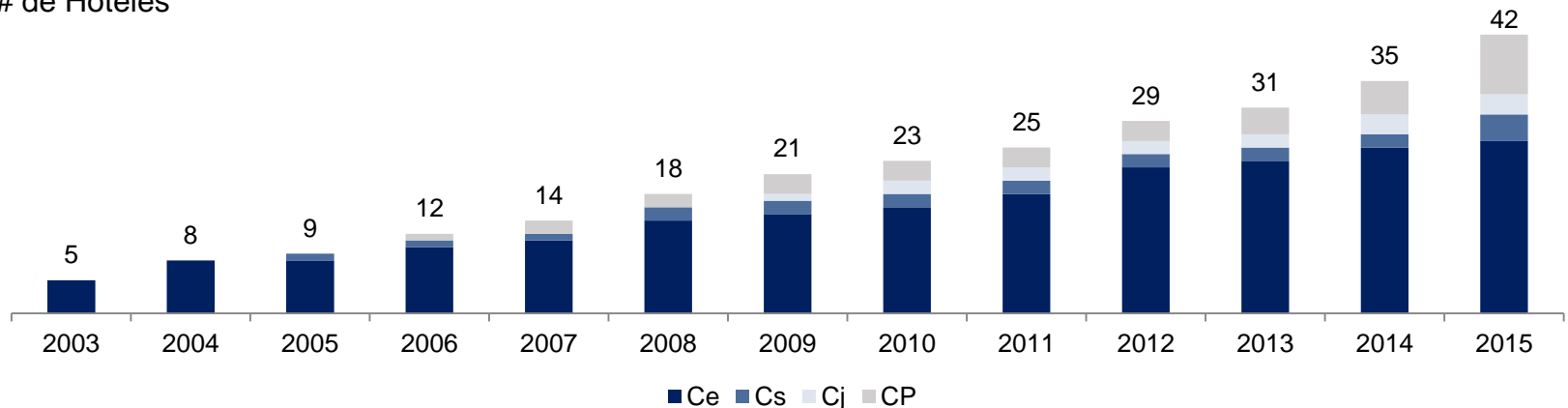
# El mejor Portafolio Estabilizado y Diversificado de su Clase

Crecimiento del Portafolio



## Crecimiento del Portafolio por Marca

# de Hoteles



## Puntos Clave

- Hoteles desarrollados y operados por Hoteles City Express bajo los más estrictos estándares de calidad.
- Activos ubicados estratégicamente en regiones con alta demanda de viajeros de negocios y con alto potencial de crecimiento.
- Portafolio Estabilizado de Hoteles – Todos los activos tienen al menos 24 meses en operación, y el 83% tienen 36 meses o más. Sin criterios adicionales más que el periodo promedio de estabilización.

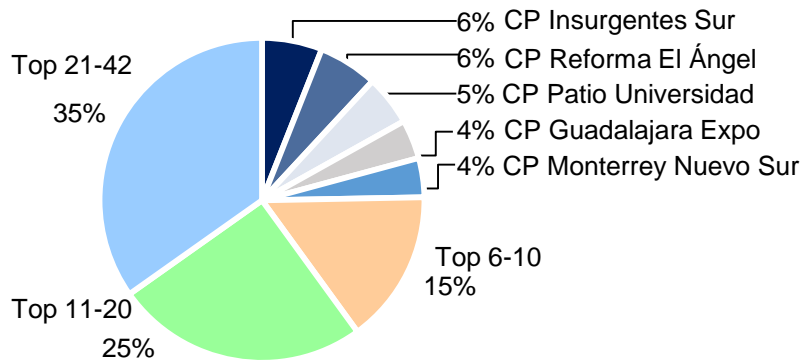


# Exposición a Diferentes Regiones Industriales

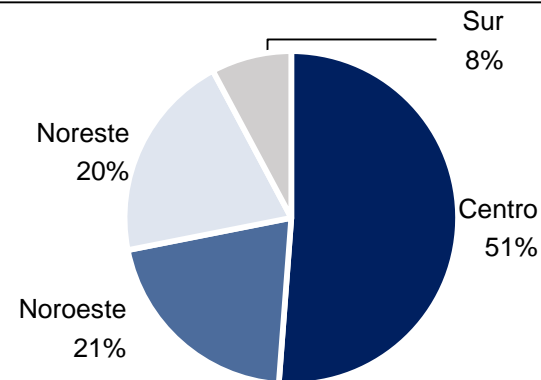


## Ventas 2018 - % del Total

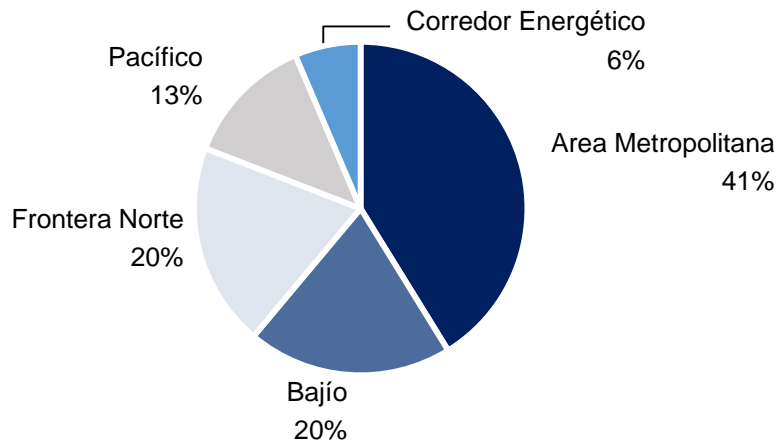
### Por Hotel



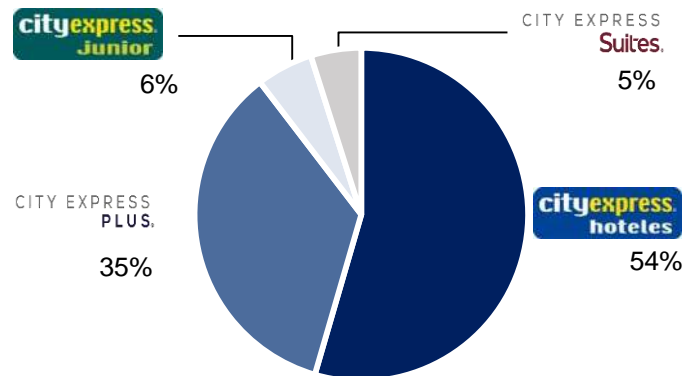
### Por Región Económica



### Por Corredor Económico



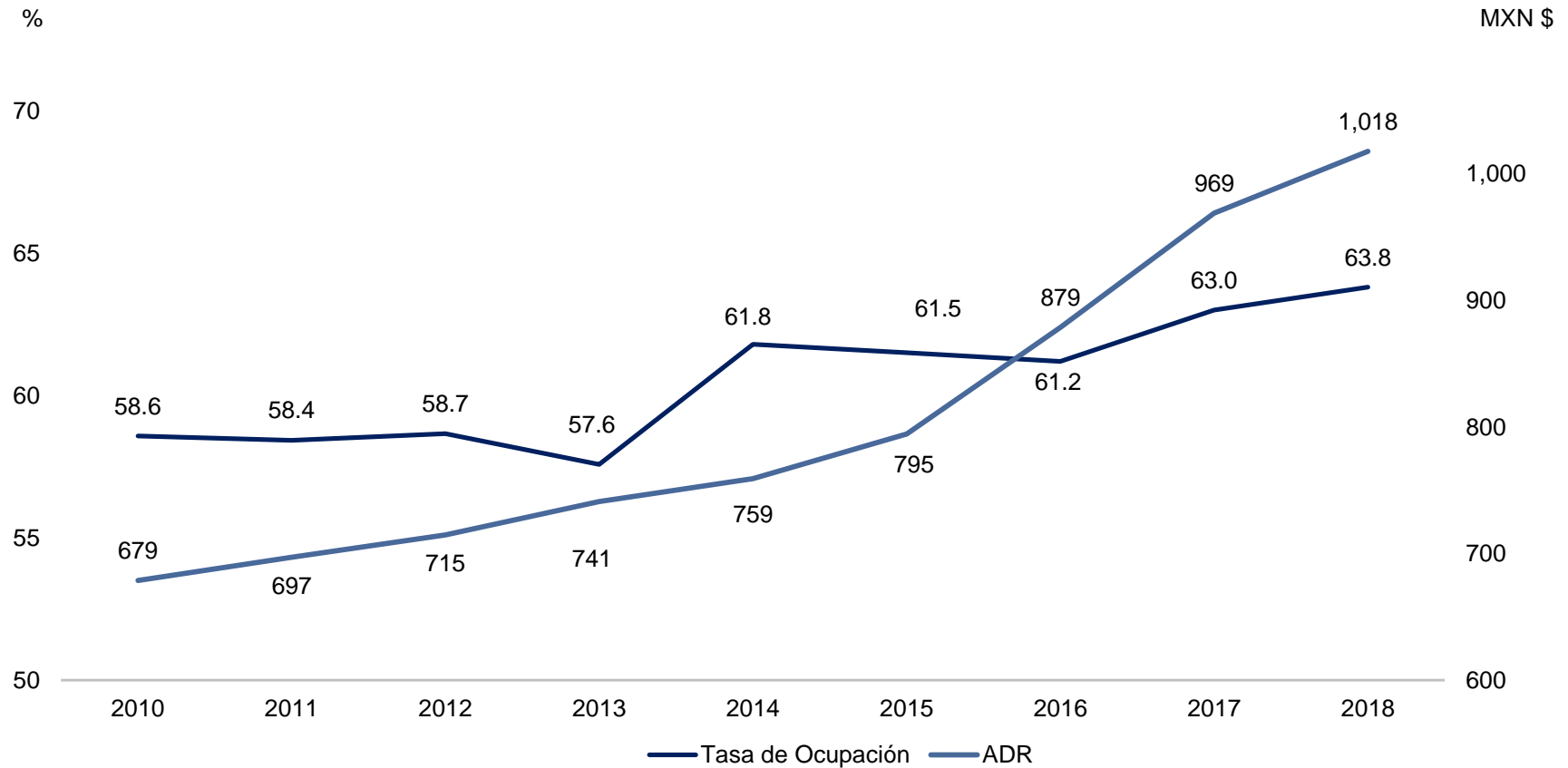
### Por Marca



# Crecimiento de la Tasa de Ocupación y Tarifa aún con Desarrollo de Hoteles



## Tasa de Ocupación





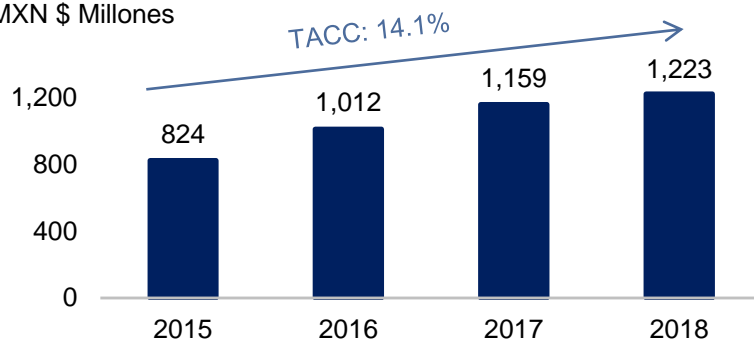
# Desempeño Operativo y Financiero

Información Financiera Preliminar No Auditada



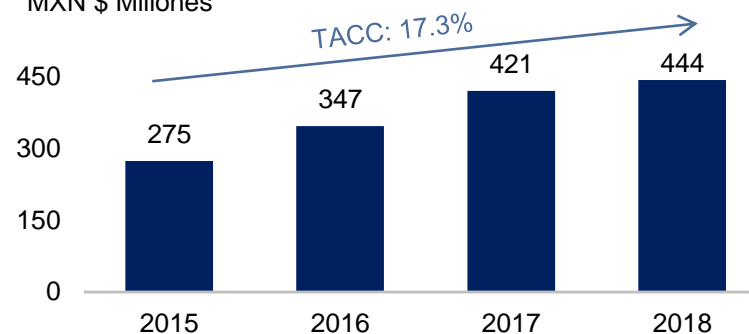
## Ventas Totales<sup>(1)</sup>

MXN \$ Millones



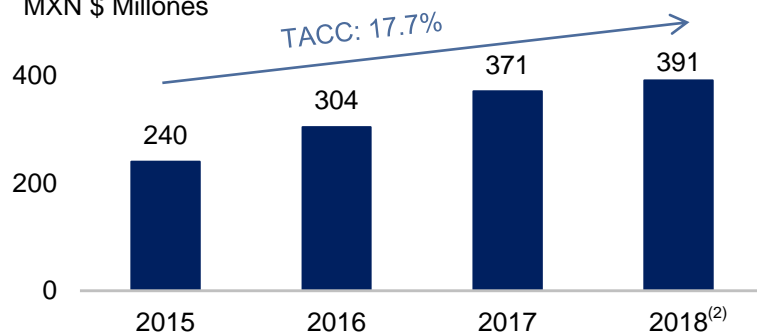
## EBITDA<sup>(3)</sup>

MXN \$ Millones



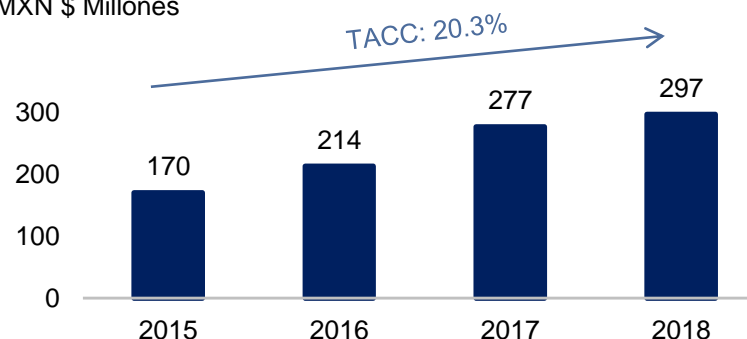
## NOI<sup>(4)</sup>

MXN \$ Millones



## AFFO<sup>(5)</sup>

MXN \$ Millones



### Notes

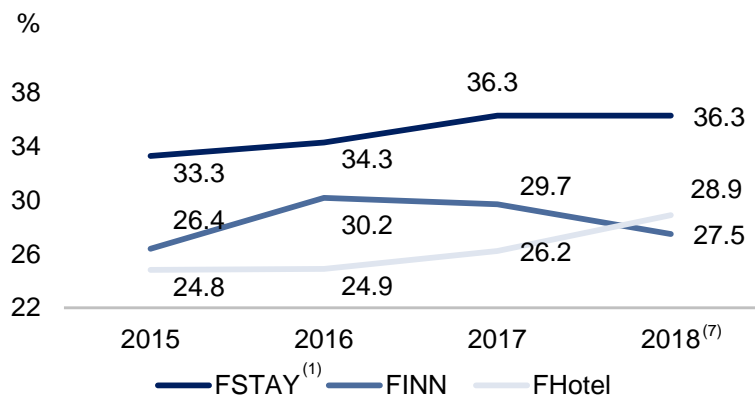
1. Considerando Ps\$20.9MM, Ps\$20.7MM y Ps\$19.6MM de otros ingresos para 2015, 2016 y 2017, respectivamente
2. Resultados Acumulados a Diciembre de 2018
3. No considera Ps\$15.5MM, Ps\$15.9MM y Ps\$16.4MM de gastos de VGA para 2015, 2016 y 2017, respectivamente
4. Calculado como EBITDA – FF&E
5. Ingresos Netos + Impuestos + D&A – FF&E

# Desempeño Operativo y Financiero

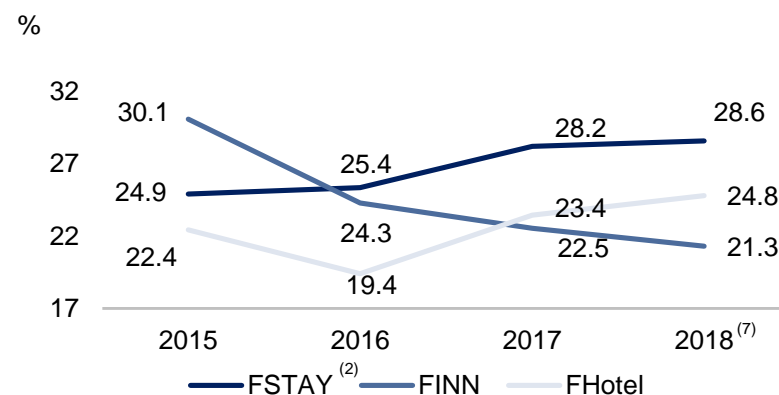
Información Financiera Preliminar No Auditada



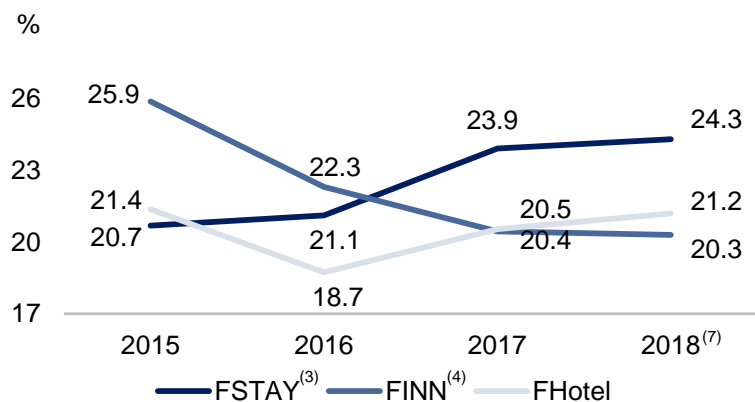
## Margen de EBITDA



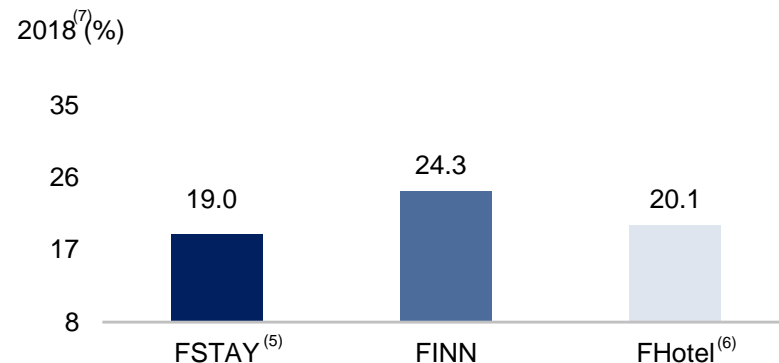
## Margen de FFO



## Margen de AFFO



## LTV



### Notas

1. No considera Ps\$15.5MM, Ps\$15.9MM y Ps\$16.4MM de gastos de VGA para 2015, 2016 y 2017, respectivamente
2. FFO calculado como Utilidad Neta + Impuestos + D&A
3. AFFO calculado como Ingresos Netos + Impuestos + D&A – FF&E
4. Mantiene proporción de 55.8% de FF&E vs Reserva de Capex
5. Tomando Ps\$1.2 Bn de deuda y Ps\$5.7 Bn de activos fijo, de acuerdo a la última evaluación
6. Incluye "Propiedades en Desarrollo"
7. Cifras de FINN y FIHo al 3Q18

# Potencial Crecimiento con una Estrategia de Adquisición Disciplinada



1

## Indicadores Operacionales Fortalecidos de Hoteles Recien Abiertos

2

### Hoteles No Establecidos

- Opción de adquirir hoteles del portafolio de HCE cuando esten establecidos
  - 6 hoteles a establecerse con 714 cuartos
  - Esta adquisición representara un incremento del 14.3% en cuartos disponibles

3

### Hoteles en Co-Inversión

- Posibilidad de adquirir hoteles de HCE bajo el esquema de Co-inversión
  - 24 hoteles establecidos con 2,815 cuartos
  - 8 hoteles por establecerse

4

### Hoteles en el Pipeline de Desarrollo

- Opción de adquirir hoteles que se desarrollaran entre 2018 y 2022
  - Pipeline de desarrollo de 89 hoteles
  - ~75% serán propios y co-invertidos

5

### Reinversión en nuestros hoteles

- Oportunidades de reinversion se considerarán en el portafolio de la FIBRA
  - Buscará remodelar y reubicar los hoteles
  - Utilidad objetiva entre 12% y 14%

6

## Oportunidades Externas diferentes a Hoteles City Express

## Posibles Portafolios a Contribuir

- HCE tiene la obligación de ofrecer un *ROFR* por portafolios desarrollados y estabilizados a FSTAY de los cuales HCE tiene el 100%
- Hoteles Estabilizados bajo cualquiera de los siguientes dos métodos:
  - Hoteles con más de 36 meses de operación
  - Hoteles con métricas financieras mayores a un 12% de *ROIC* <sup>(1)</sup>

## Mecanismo de Valuación

- El Comité Técnico tendrá el derecho a designar un valuador independiente (con la mayoría de votos de los miembros independientes)
- El vendedor tendrá el derecho a designar un valuador independiente
- En caso de que los precios difieran en menos de 10% el precio será el promedio de ambos
- Si el precio del valuador difiere en más de 10%, un tercer valuador será asignado y se tomará el promedio de los tres.

## Proceso de Validación

- Cualquier adquisición de activos de HCE requerirá la aprobación de:
  - Comité Técnico
  - Voto a favor del Consejo de Accionistas (partes relacionadas con la venta no tendrán derecho a votar)

### Notas

1. Definido como EBITDA / Inversión Total

# Estructura de Capital y Perfil de Deuda Conservador



## Consideraciones de apalancamiento

- Mantener niveles de Deuda / Activos Fijos menores al 50% (21% inicialmente)
- Costo Actual de la Deuda TIIE + 175 bps considerando coberturas de TIIE al 6.8% ya firmadas.
- Se va migrar a una estructura de deuda unsecure con un balloon payment cuando el vehículo sea publico.

## Principales Indicadores

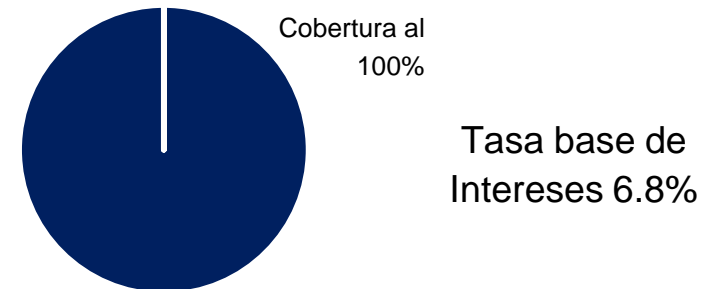
2018 estimado con 3T18 anualizado linealmente

● Deuda Total	MXN \$ 1.1 Bn
● LTV <sup>(1)</sup>	19%
● DSCR <sup>(2)</sup>	4.7x
● Deuda Neta / LTM EBITDA	1.6x
● % Garantizado	100%

### Notas

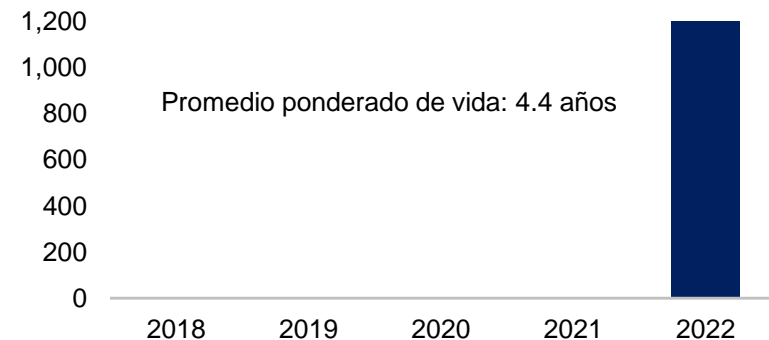
1. Deuda Total / Valor de las propiedades de acuerdo al ultimo avalúo
2. NTM EBITDA / (Intereses + Amortización + FF&E)

## Coberturas sobre Costo de la Deuda



## Amortización de la Deuda

MXN \$ Millones



# Relanzamiento de FSTAY



- Relanzamiento de FSTAY.
- Creación de Estructuras de Fideicomisos, conjunto de aprobación por los accionistas e implementación del modelo de comunicación.
- Relanzamiento de un portafolio más grande (\$9.2 mil millones vs \$5.7 mil millones) incluyendo Coinversiones, hoteles administrados y franquicias.

	Portafolio Inicial	Co inversiones, Hoteles Administrados y Franquicias	Portafolio FSTAY
	42 propiedades	32 propiedades	74 propiedades
	100% propios	Co inversiones, Administrados y Franquicias	Propios, Coinversiones, Administrados y Franquicias
	Valuación de Activos: MXN \$5.7 mil millones	Valuación de Activos: MXN \$3.5 mil millones	<b>Valuación de Activos: MXN \$9.2 mil millones</b>
	Deuda: MXN \$1.2 mil millones	Deuda: MXN \$1.0 mil millones	Deuda: MXN \$2.2 mil millones
	Capital: MXN \$4.5 mil millones	Capital: MXN \$2.5 mil millones	Capital: MXN \$7.0 mil millones
	Free float: 2.25 mil millones (50%)	Free float: \$1.25 mil millones (50%)	Free float: \$3.5 mil millones (50%)

The logo for CityExpress Hoteles, featuring the brand name in white and yellow text on a blue rectangular background.

cityexpress  
hoteles

The word 'Anexos' in a bold, black, sans-serif font, centered over the image.

Anexos

# Productos Enfocados en Maximizar la relación Precio – Valor para nuestros Huéspedes





# Los Mejores Diseños para Espacios más Eficientes y Cómodos



CITY EXPRESS  
PLUS.



# Productos adaptados a las necesidades y presupuesto de nuestros clientes

CITY EXPRESS  
**Suites.**



**cityexpress**  
Junior



# Presencia en Ubicaciones Premium

## CITY CENTRO



# Límite de Responsabilidad

Esta presentación ha sido preparada por Hoteles City Express, S.A.B. de C.V. (la "Compañía") y está disponible públicamente en: <https://www.cityexpress.com/inversionistas/informacion-financiera>. Esta presentación no está destinada a ser distribuida o utilizada por ninguna persona o entidad en ningún estado o jurisdicción donde dicha distribución o uso sea contrario a la ley o regulación aplicable. Al acceder a esta presentación, usted acepta estar sujeto a los siguientes términos y condiciones.

Esta presentación solo incluye información disponible públicamente sobre la Compañía, en forma de resumen y, por lo tanto, no pretende estar completa. No se proporciona ninguna representación o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o confiabilidad de la información contenida en este documento. Cualquier opinión expresada en esta presentación está sujeta a cambios sin previo aviso y la Compañía no tiene la obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en este documento. La Compañía y sus afiliados, agentes, directores, socios y empleados no aceptan responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño de cualquier tipo que surja del uso de todo o parte de esta presentación.

Esta presentación contiene declaraciones "prospectivas" relacionadas con resultados futuros (incluidas ciertas proyecciones y tendencias comerciales) que están sujetas a riesgos e incertidumbres que pueden hacer que los resultados o el rendimiento real de la Compañía difieran, incluso materialmente, de cualquier resultado futuro o rendimiento expresado o implícito por las declaraciones a futuro. Las declaraciones a futuro incluyen, sin limitación, aquellas relacionadas con: la estrategia de la Compañía y su capacidad para lograrla; los resultados futuros posibles o asumidos por la Compañía; gastos de capital y planes de inversión; adecuación del capital; y planes de financiación; y puede contener palabras como "objetivo", "puede", "va a", "esperar", "se espera que", "anticipar", "creer", "futuro", "continuar", "ayuda", "estimar", "Plan", "programa", "intención", "debería", "sería", "busca", "estima", "deberá", o sus variaciones negativas o de otro tipo, o cualquier otra palabra o frase similar sentido. Las declaraciones a futuro no son una garantía del desempeño futuro de la Compañía, y los resultados reales u otros desarrollos de la Compañía pueden diferir sustancialmente de las expectativas expresadas en las declaraciones a futuro. En cuanto a las declaraciones a futuro que se relacionan con los resultados financieros futuros y otras proyecciones, los resultados reales serán diferentes debido a la incertidumbre inherente de las estimaciones, pronósticos y proyecciones. Debido a estos riesgos e incertidumbres, los inversionistas potenciales no deben confiar en estas declaraciones a futuro.

Esta presentación no constituye una oferta, o una invitación o solicitud de una oferta, para suscribir o comprar cualquier valor, ni una parte de ella ni el hecho de su difusión formarán parte o se confiarán en relación con cualquier contrato o Decisión de inversión relacionada con la misma. Ni esta presentación ni nada de lo contenido en este documento constituirán la base de ningún contrato o compromiso. Asimismo, esta presentación no da y no debe ser tratada como un consejo de inversión.



**Santiago Mayoral Alvarez**  
Finanzas Corporativas y Relación con  
Inversionistas

Tel: +5255 5249-8050  
[smayoral@hotelescity.com](mailto:smayoral@hotelescity.com)  
[www.cityexpress.com/inversionistas](http://www.cityexpress.com/inversionistas)



**cityexpress**  
hoteles

**Presentación Corporativa**  
Hoteles City Express