

# DESARROLLADORA HOMEX S.A.B DE C.V.

Enero 2012

Nuestra **Evolución** nos hace mas fuertes



## Declaración Legal

Las presentaciones corporativas y todos los demás materiales escritos de Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. pueden contener declaraciones sobre eventos futuros y resultados financieros esperados sujetos a riesgos e incertidumbres.

Las declaraciones sobre eventos futuros implican riesgos e incertidumbres inherentes. Le prevenimos que un número importante de factores puede causar que los resultados reales difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones, e intenciones expresadas tales como las declaraciones sobre eventos futuros. Estos factores incluyen condiciones económicas y políticas, así como políticas gubernamentales en México y en otros lugares, incluyendo cambios en las políticas de vivienda e hipotecas, tasas de inflación, tipos de cambio, desarrollos regulados, demanda de los clientes y competencia. Respecto de dichas declaraciones, la Compañía se acoge a la protección de las salvaguardas a las declaraciones sobre eventos futuros contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995). La discusión de factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la CNBV y la SEC.

- I. Nuestro Enfoque y Estrategia
  - a. Nuestra Historia
  - b. Diversidad Geográfica
  - c. Reserva Territorial
  - d. Proceso Constructivo
  - e. Construyendo Comunidades Exitosas
  - f. Estrategia de Ventas
  - g. Gobierno Corporativo
  - h. Divisiones Homex
    - a) Mexico
    - b) Internacional
    - c) Infraestructura/ Gobierno
    - d) Turismo
- II. Resumen Financiero
- III. Indicadores de Mercado

# **I. Nuestro Enfoque y Estrategia**

## Resumen

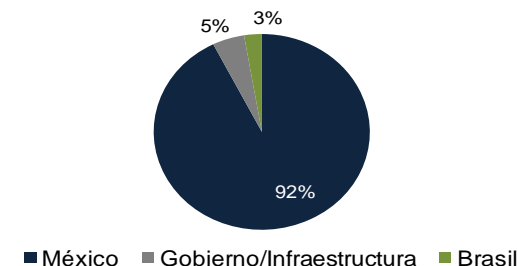
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

## Descripción del Negocio

- Homex es una desarrolladora de viviendas verticalmente integrada, enfocada en el segmento de interés social y vivienda media con operaciones en México y Brasil.
- La Compañía se involucra en todo el proceso desde la compra de tierra, obtención de permisos y licencias, diseño, construcción, venta de viviendas y obteniendo financiamiento para nuestros clientes individuales y comunidades desarrolladas.
- La Compañía es una de las desarrolladoras de vivienda con mayor diversificación geográfica en el país con operaciones en 34 ciudades y 21 estados y ocupa una posición de liderazgo en las 4 principales ciudades de México: Ciudad de México y Áreas Metropolitanas, Guadalajara, Monterrey y Tijuana.
- Homex es además uno de los más grandes constructores de vivienda en México, basados en el número de viviendas vendidas ingresos y utilidad neta.

## Divisiones

### 2011 Ingresos por División



Como porcentaje de ingresos al 30 de Septiembre de 2011.  
La Compañía no ha registrado ingresos en la división turismo.

## Resultados Financieros UDM<sup>(1)(2)</sup>

- Ingresos: Ps. 21,352 m
- UAFIDA: Ps. 4,438 m
- Caja: Ps.3,315 m
- Deuda total: Ps.14,338 m

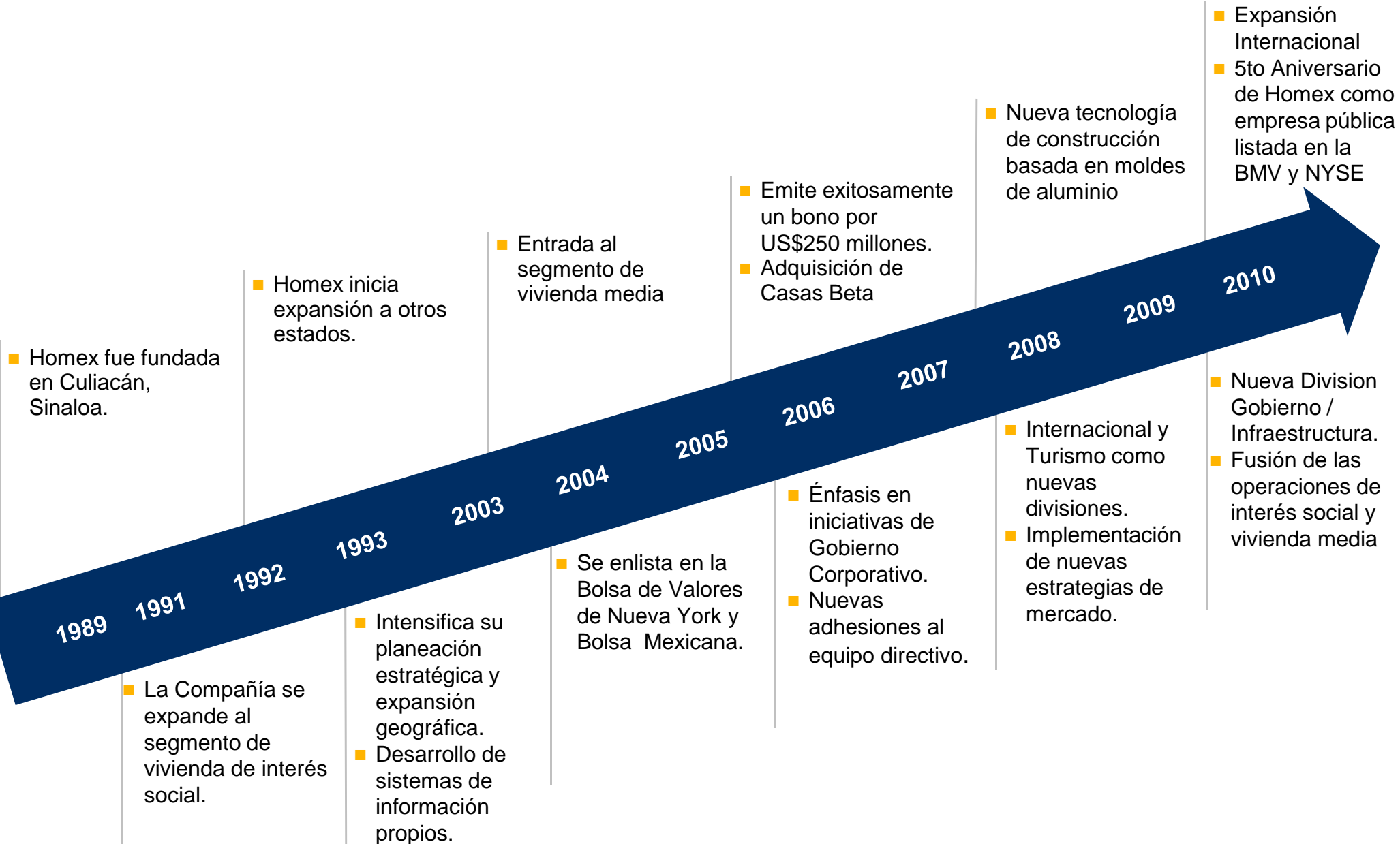
## Homex como empresa pública

- Homex es la única Desarrolladora de vivienda con un listado simultaneo de sus acciones tanto en la Bolsa Mexicana de Valores como en la Bolsa de Valores de Nueva York desde el 29 de Junio del 2004.

(1) Al 30 de Septiembre, 2011.

(2) Bajo las reglas de contabilidad INIF 14

## 2. Nuestra Historia



### 3. Diversidad Geográfica: Minimizando la Concentración de Riesgo



- Durante 2011 continuaremos concentrando nuestros esfuerzos de expansión con incrementando nuestra participación de mercado en los mercados donde ya tenemos presencia para construir una posición de liderazgo.

## 4. Adecuada Reserva Territorial



- 78.9 millones de metros cuadrados.
  - 435,837 lotes; de los cuales:
    - 402,482 o 92.3% están reservados para viviendas con un rango de precio entre \$220 a \$600 mil pesos.
    - 33,355 o 7.7% representan reserva territorial conveniente para construir viviendas en un rango de precio por arriba de \$600 mil pesos.
- El valor de la reserva territorial al 3T11 es de \$11,846 millones. La Compañía estima que su reserva territorial actual considerando el estándar con la nueva densidad considerando que el **38 por ciento** de la construcción en proceso es vertical, cubre **6 años** de operaciones futuras.
- Durante 2011 seguiremos una estrategia conservadora de reemplazo de tierra para reducir nuestra reserva de tierra medida en ventas futuras a **3.5 años**.



# 5. Estrategias Implementadas en el Proceso de Construcción

Desde 2007, Homex introdujo la tecnología de Moldes de Aluminio en un esfuerzo por mejorar su margen bruto y proveer a sus clientes viviendas de calidad.

- Tecnología de Moldes de Aluminio:
  - Beneficios:
    - Estructura Monolítica.
    - Estandarización de Productos.
    - Reducción del ciclo de construcción.
    - Reducción en Mano de Obra.
    - Tecnología ecológica ya que el uso de madera es eliminado.
- Concepto de Construcción Modular:
  - Reducción del tamaño de las etapas de los proyectos.
- Incremento de las horas laborales efectivas en cada vivienda.
- Mejora en la logística de materiales para efficientar las horas laborales.
- Trabajadores multidisciplinares
- Verificación de las viviendas mediante sistema inalámbrico.



# 5. Alineación Homex hacia la construcción vertical: Concepto de Comunidad Homex.

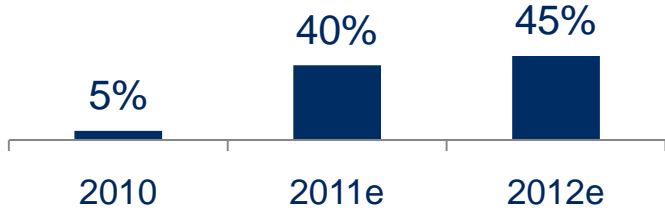
- Trabajamos constantemente en mejorar nuestra oferta de productos, con el objetivo de llegar a ser la mejor opción para nuestros clientes potenciales.
- Bajo este concepto estamos estratégicamente posicionados para beneficiarnos de los diferentes incentivos que el Gobierno Federal Mexicano ha puesto en marcha para beneficiar a aquellos desarrolladores de vivienda comprometidos con la sustentabilidad y la migración hacia proyectos de mayor densidad a través de la construcción vertical.
- **Mejora en la planeación urbana y construcción vertical**
  - Al 30 de Septiembre de 2011, el **38 por ciento** de nuestras viviendas en construcción eran prototipos en construcción vertical.
  - La densidad de nuestros proyectos ha incrementado de un promedio de 50 unidades por hectárea a un promedio **de 70 unidades por hectárea.**
- **Nuestras comunidades exitosas incorporan un modelo de:**
  - Sustentabilidad,
  - Medio Ambiente y atributos socialmente amigables para una planeación urbana ordenada.
  - Personalización de viviendas: primer y único desarrollador de vivienda en ofrecer un programa de personalización de viviendas donde los clientes pueden escoger acabados dando un toque personal a su vivienda.
  - Programas Sociales : educación, salud y bienestar, prácticas deportivas y protección al medio ambiente para diferenciar nuestra oferta de producto, incrementar valor de las propiedades e incrementar la calidad de vida de nuestros clientes.

## Prototipos Verticales y Comunidades Integradas



- Al 30 de septiembre de 2011, 38% de nuestras viviendas bajo construcción fueron prototipos verticales.

**% de construcción vertical**



# 7. Estrategia de Ventas

- **Canales de venta:**
  - Cerrador súper estrella: Equipos orientados a tareas específicas.
  - B2B
  - Call Center
  - Referencias
  - Presentaciones Masivas

A través de las diferentes estrategias de venta, y mejorando su oferta de producto para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente Homex ha logrado alcanzar cifras **récord en ventas**, y al mismo tiempo **reducir el costo promedio de los cierres** y lo más importante, sin la necesidad de hacer descuentos promocionales para conducir ventas.

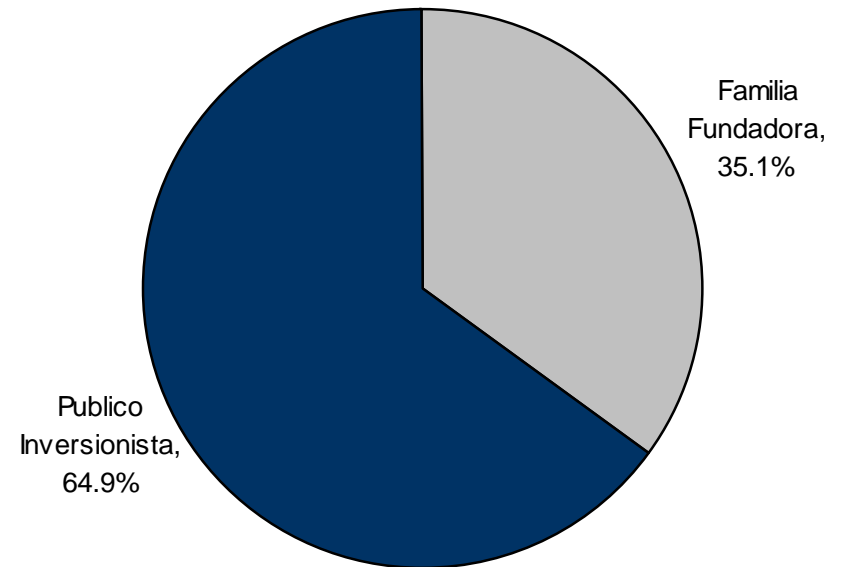


# 8. Líderes en Estándares de Gobierno Corporativo



- Consejo de Administración con mayoría de miembros independientes
- Registro completo ante la **SEC** y listado en **NYSE**
- Cumplimiento de altos estándares de prácticas contables y la transparencia en los estados financieros de Homex que cumplen con los **Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Estados Unidos y México**
- Cumplimiento con **SOX** y **Ley del Mercado de Valores**.
- El Consejo de Administración tiene **cuatro comités**: Ejecutivo, Auditoría, Compensaciones y Gobierno Corporativo, y Gestión Riesgos, adicionalmente, internamente la compañía tiene **dos comités**: Revelaciones y Comité de Ética.
- Los comités de **Auditoría, Compensaciones, Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos** son presididos por miembros independientes.
  - El Comité de Gestión de Riesgos revisa y aprueba las actividades relacionadas a la contratación de Instrumentos de Cobertura de la compañía.
- **Estándares Internacionales de Contabilidad y transparencia.** Confor al programa Sarbanes Oxley
- En conformidad con el código de las mejores prácticas recomendado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
- **Gobierno Corporativo**
  - Miembro de la OCDE Círculo de Compañías de Latinoamérica.
  - Compañía Latinoamericana con los más altos estándares de Gobierno Corporativo.
    - Premio Garrigues- Affinitas 2006
    - Premio Euromoney 2010, como mejor empresa en Latinoamérica.

## Estructura Accionaria



**Porcentaje de acciones disponibles para el público inversionista más alto de la industria. Solo una clase de acciones**

# 9. Divisiones Homex



## División México



## División Internacional



## División Infraestructura



## División Turismo



# a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado



- Más de 20 años de experiencia, enfocados en segmentos y productos con una demanda creciente y disponibilidad de financiamiento hipotecario.

## • Interés Social:

Precio promedio: Ps.220,000 – Ps. 600,000  
3T11 Precio Promedio: Ps.369,000  
93.0% unidades vendidas 9MAcum.2011  
80.9% Ingresos 9MAcum.2011



## Tamaño Promedio

Construcción: 58 m<sup>2</sup>  
Terreno: 64 m<sup>2</sup>

## • Vivienda Media:

Precio Promedio: 601,000 – Ps. 1,500,000  
3T11 Precio Promedio: Ps.856,000  
4.8% unidades vendidas 9MAcum.2011  
10.0% ingresos 9MAcum.2011



## Tamaño Promedio

Construcción: 85 m<sup>2</sup>  
Terreno: 96 m<sup>2</sup>

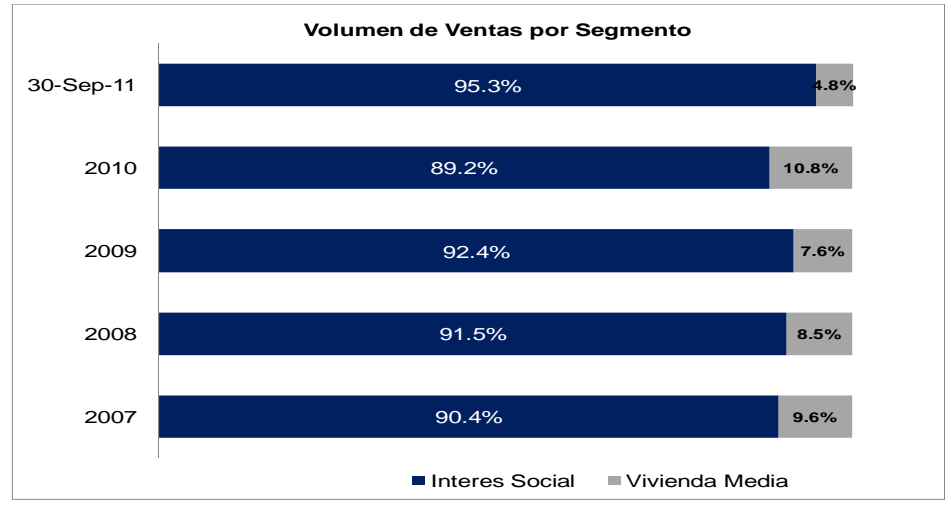
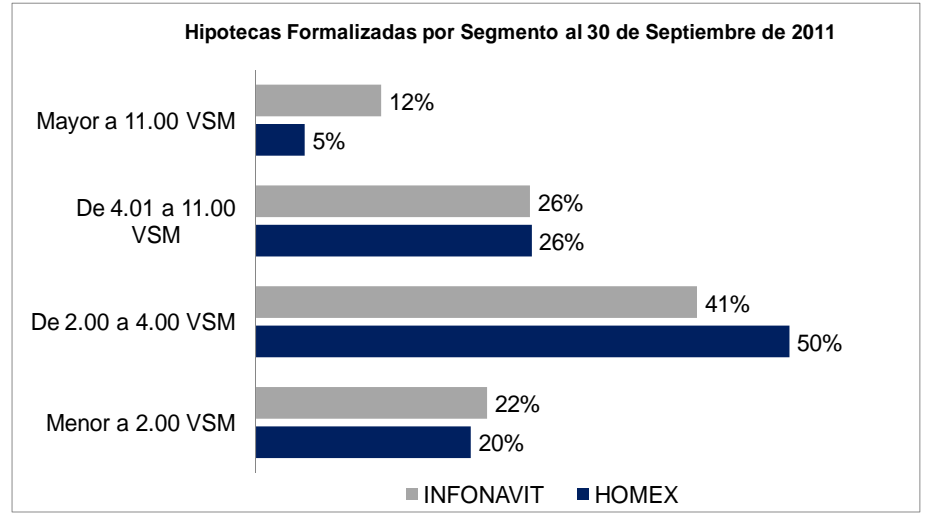
# a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado



Aproximadamente 374,000 casas construidas, dando vivienda a más de 1.5 millones de personas.

Oferta de producto enfocada en vivienda de interés social, adecuado para la oferta hipotecaria de INFONAVIT y FOVISSSTE(80% de unidades vendidas).

- Al 30 de Septiembre, 2011 el valor promedio de las hipotecas de FOVISSSTE fue de \$456 mil pesos.
- El precio promedio de Homex en México de 394 mil pesos es un reflejo de la estrategia de la compañía de seguir el valor del mercado de hipotecas, tendencia de la demanda y la estrategia para atender mercados desatendidos de un precio mas rentable dentro del segmento de interés social.



**La demanda sostenida de estos segmentos de mercado es basada en la disponibilidad de hipoteca y tendencias de la demanda.**

\*Al 30 de Septiembre de 2011  
VSM: Veces Salario minimo anual

## b. Brasil: Primer Proyecto Internacional



- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países con fundamentales similares a los de México en el segmento de interés social.
  - Un déficit en vivienda de interés social.
  - Solida estabilidad macroeconómica y política.
  - Gobierno con políticas de vivienda y un mercado hipotecario líquido.
- Tres proyectos de interés social en Brasil con un total de: 5,820 unidades.
- Resultados 3T11: El volumen de viviendas escrituradas creció 22.1 por ciento a 257 unidades. Volumen Acumm 9 meses 2011 un incremento de 168 por ciento a 767 viviendas.
- Precio Promedio: Ps. 522,757
  - Oferta de Productos y Financiamiento Hipotecario:
    - Nuestros productos están enfocados a servir a las familias con un ingreso mensual de 3 a 6 veces el salario mínimo.
    - El programa de hipotecas de Caixa Económica federal es adecuado para nuestra oferta de productos.
    - Programas Hipotecarios:
      - MCMVI: El programa tiene la intención de producir 1 millón de viviendas durante el periodo 2009 a 2011
      - MCMVII: El programa tiene la intención de producir 2 millones de viviendas durante el periodo 2011 a 2014
- Mercado de India en evaluación

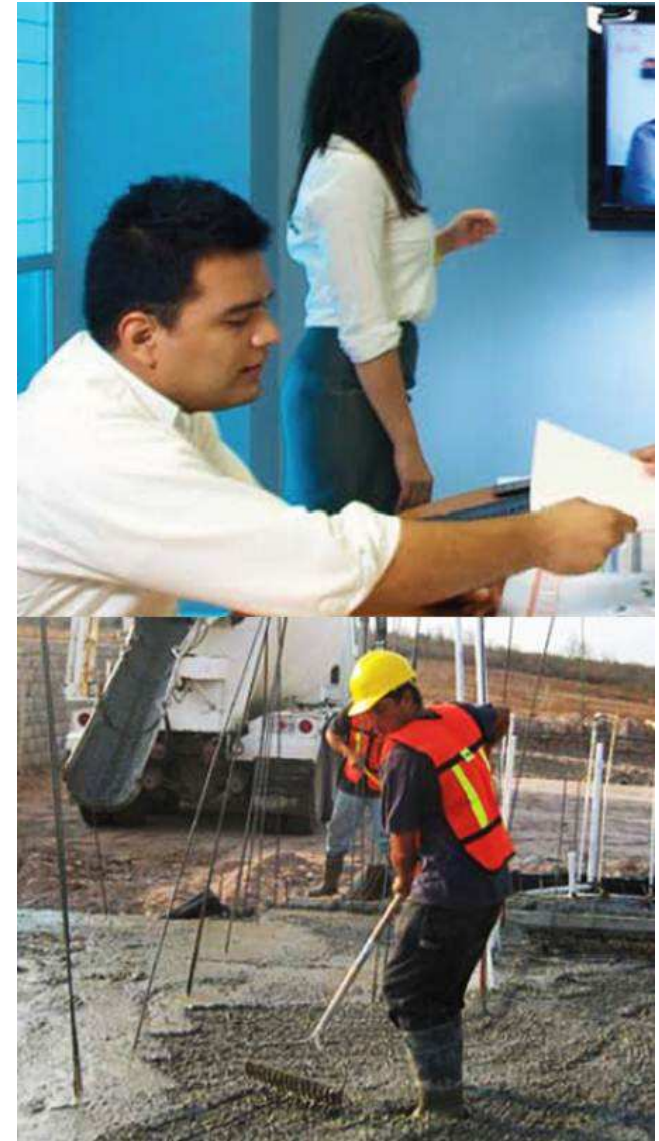


**Prototipo en Brasil:**  
**Tamaño promedio:**  
**Construcción: 46 m2**  
**Terreno: 143 m2**



## c) Division Gobierno / Infraestructura

- Por primera vez hemos sido capaces de usar nuestra experiencia como desarrolladora de vivienda para sumar una fuente importante de ingresos a Homex.
- La división ha adquirido rápidamente reconocimiento con el Gobierno Federal y del Estado, asegurando así más contratos por servicios de construcción para los siguientes años.
- Al 30 de Septiembre de 2011, la división ha contribuido con aprox. 4.8% de los ingresos totales.



## d. División Turismo: Estratégica Oportunidad de Crecimiento.



- México continúa siendo el país donde vive el mayor número de extranjeros y esto representa una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la compañía al atender este mercado tan atractivo.
- Hasta hoy nuestros esfuerzos se han concentrado en Loreto, Los Cabos y Cancún.
- Precio: desde US\$250,000 hasta US\$400,000

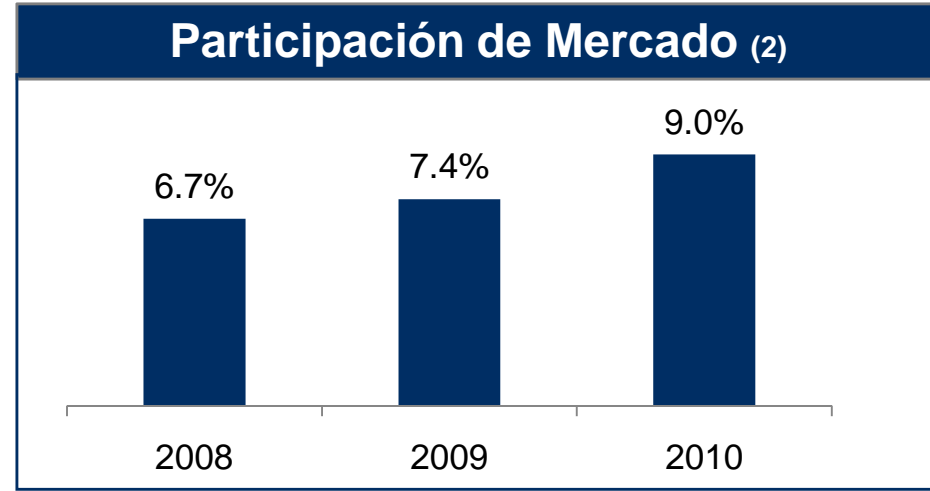
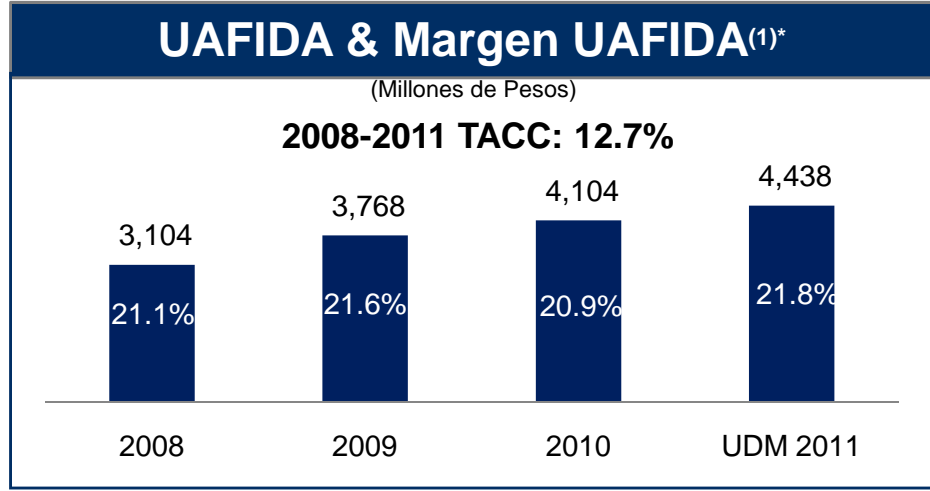
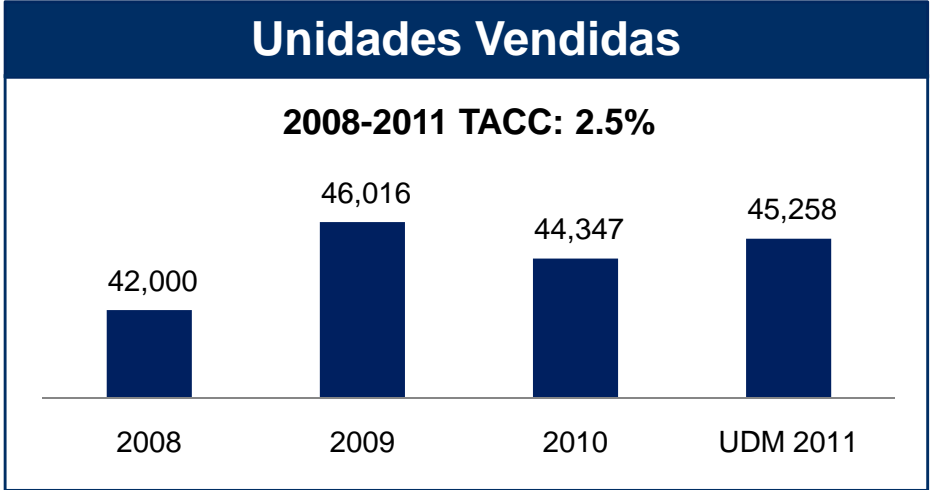


### Prototipos: Condominios y Town Houses

Tamaño promedio:  
Desde 137 m2 hasta 251 m2

## **II. Resumen Financiero**

# Resultados: Crecimiento continuo y sustentable



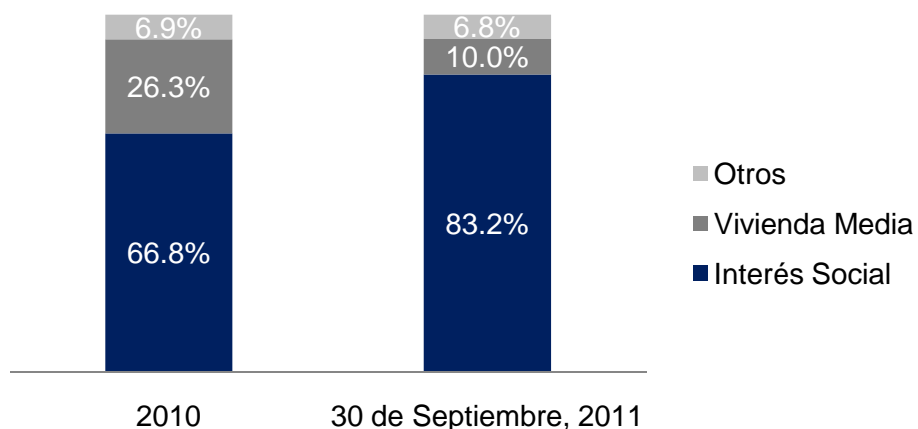
\* Cifras presentadas para reglas de la NIIF-14.  
UDM 2011: Al 30 de Septiembre de 2011  
(1) UAFIDA Ajustada  
(2) Ingresos reportados como porcentaje del total de inversión de hipotecas. Fuente: CONAVI

**Homex ha logrado un crecimiento continuo al mismo tiempo que mejorad su eficiencia**

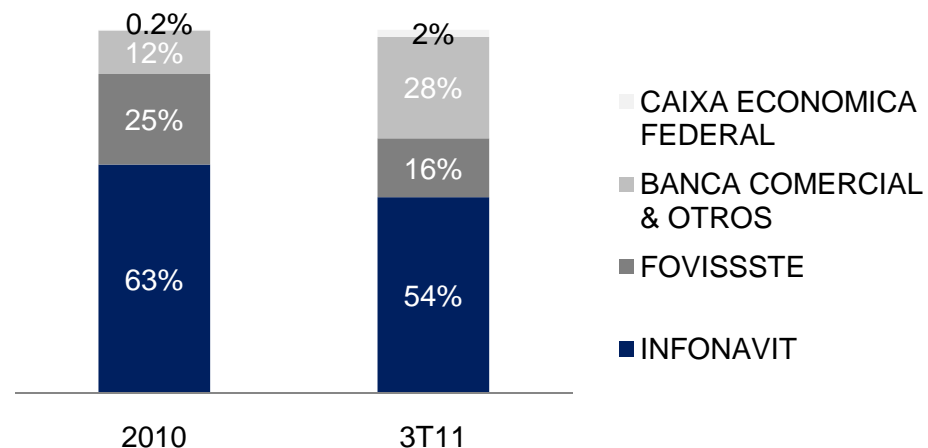
# Resultados 2010 - 2011



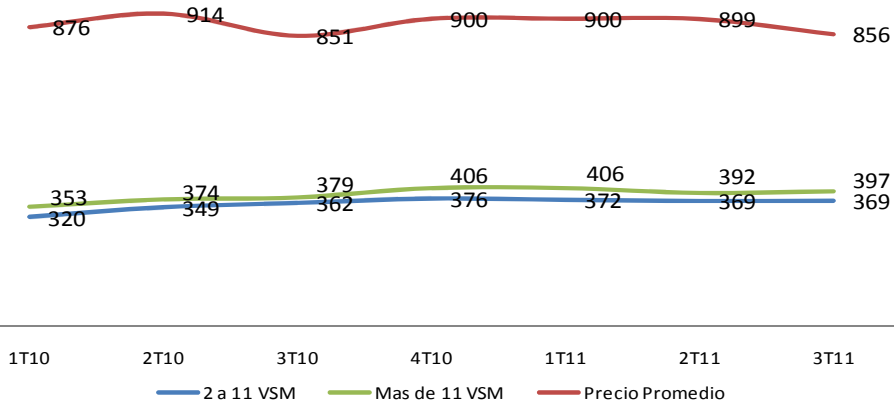
## Ingresos por Segmento



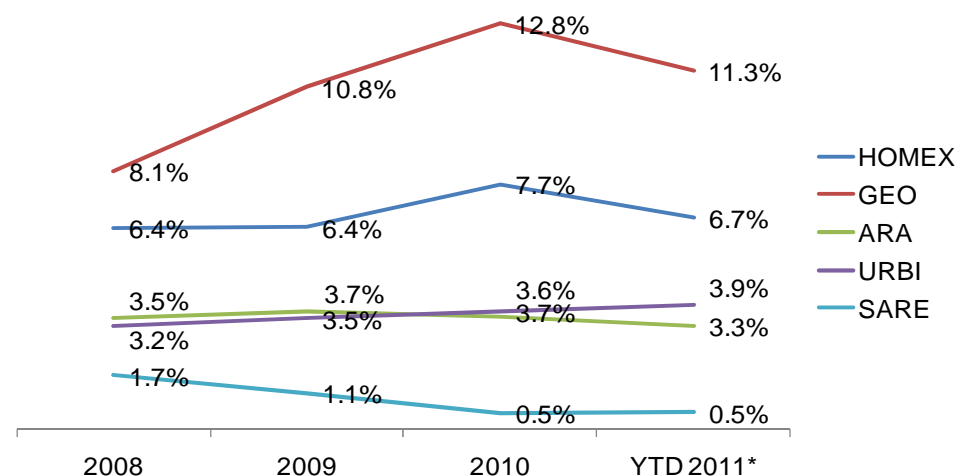
## Fuente de Financiamiento



## Precio Promedio (Miles de Pesos)



## Participación de Mercado INFONAVIT



## Estrategias para mejorar nuestro Ciclo de Capital de Trabajo

### México

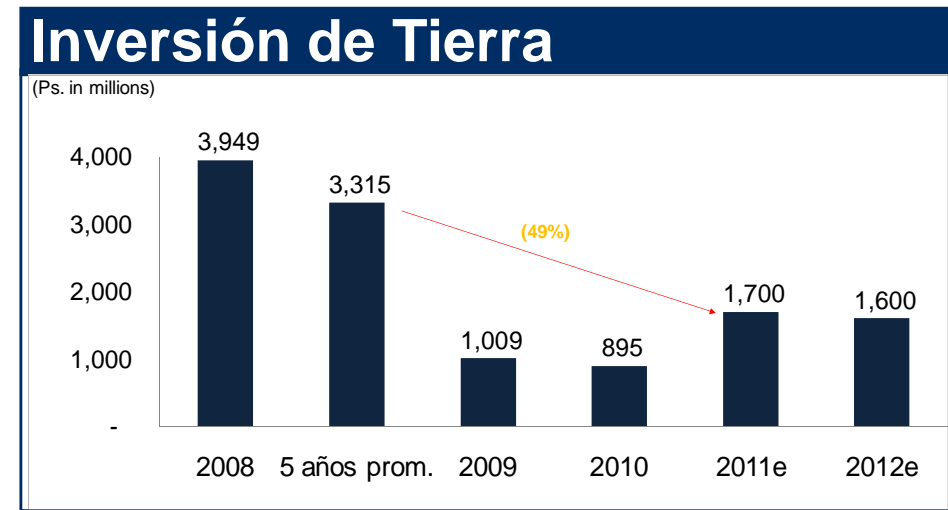
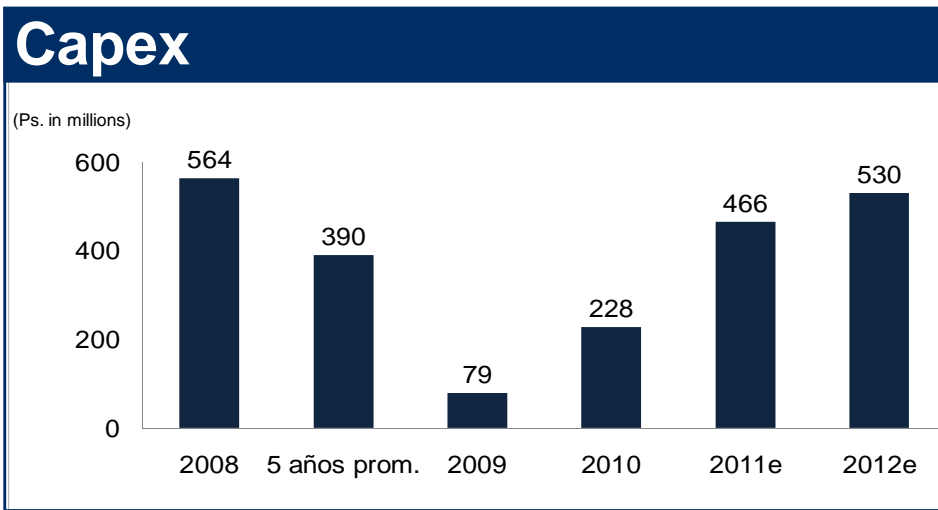
1. Completar la urbanización de nuestros proyectos de vivienda por módulos, lo que reduce inversiones anticipadas.
2. Continuamos aumentando el uso de nuestros moldes, haciendo uso de mas de una vez por molde al día en algunos desarrollos.
3. Manteniendo y reduciendo el numero de proyectos en cada sucursal, mientras reducimos la cantidad de viviendas en construcción.
4. Mejor control de la cantidad de viviendas en construcción por desarrollo.
5. Desarrollo de infraestructura con proveedores que mejoran su capacidad de instalación, lo que permite acelerar el proceso de urbanización.
6. Mejora en la adquisición de materiales, al mismo tiempo reducir el nivel de inventarios en el sitio, ayudado por la estandarización de los prototipos.

### Brasil

1. Certificación como “Corresponsales Bancarios”.
2. Mejorando el uso de moldes.
3. Aumento de las horas efectivas de trabajo, derivados de los cambios en la administración de los trabajadores de construcción, que hoy trabajan en un punto de referencia específico de viviendas terminadas por semana.
4. Aumento en el numero de trabajadores de construcción entrenados, esto impacta positivamente en la eficiencia general.
5. Subcontratar la fase de proceso de acabado.
6. Estas y otras iniciativas han permitido a la división a no ser un proyecto piloto ayudándonos a consolidar nuestra presencia en el país.

## Mejoramos nuestro Ciclo de Capital de Trabajo... Siguiendo una Política de Inversión Conservadora.

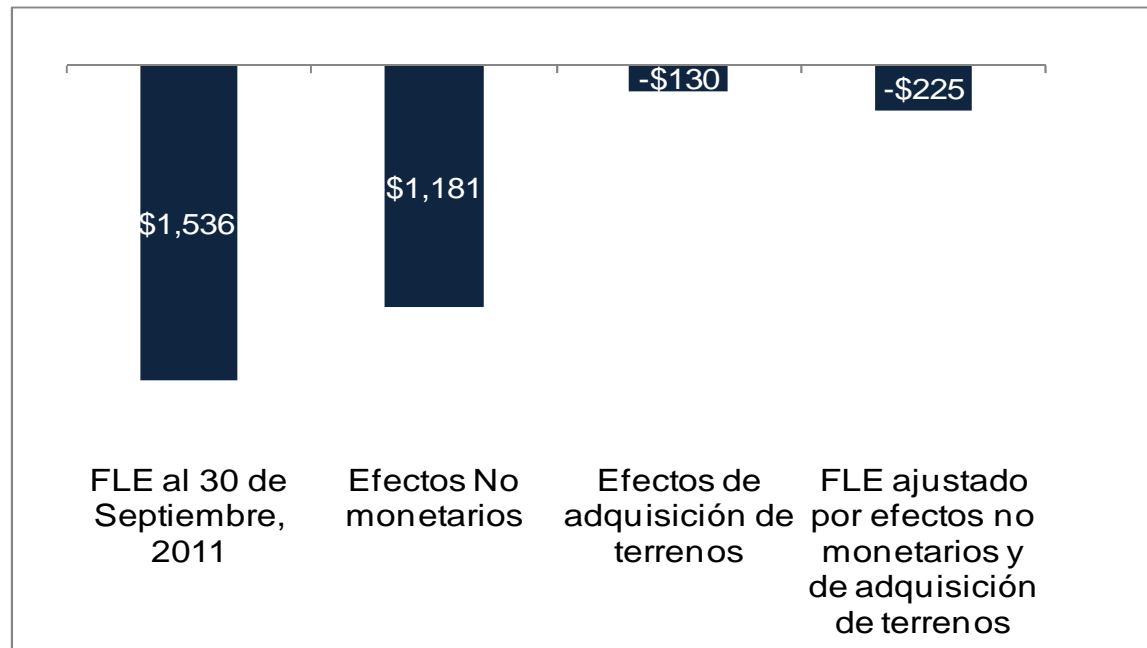
- El Presupuesto para adquisición de tierra 2011 es de aproximadamente \$1,700 millones de pesos.
- Al 30 de Septiembre de 2011, Homex adquirió reserva territorial en México por aproximadamente **\$600 millones de pesos**.
- Al 30 de Junio de 2011 hemos invertido en activos **\$127 millones de pesos**.



# Ciclo de Capital



- Durante el 3T11, como resultado de la depreciación del 14.3% del peso frente al dólar, el Flujo Libre de Efectivo (FLE)\* de la Compañía fue afectado negativamente por partidas no monetarias debido al valor de mercado del instrumento de cobertura del principal, así como de la capitalización de la pérdida cambiaria registrada en el inventario.
- Al 30 de septiembre, la Compañía tuvo un efecto no monetario de \$1,181 millones del FLE negativo de \$1,536 millones al 3T11.
- Durante el 3T11 en línea con nuestro presupuesto de adquisición de terrenos adquirimos aprox. \$600 millones de tierra, los cuales tuvieron un efecto neto negativo de \$130 millones en el FLE. Excluyendo los efectos de paridad cambiaria y de adquisición de tierra, el FLE fue negativo en \$225 millones.

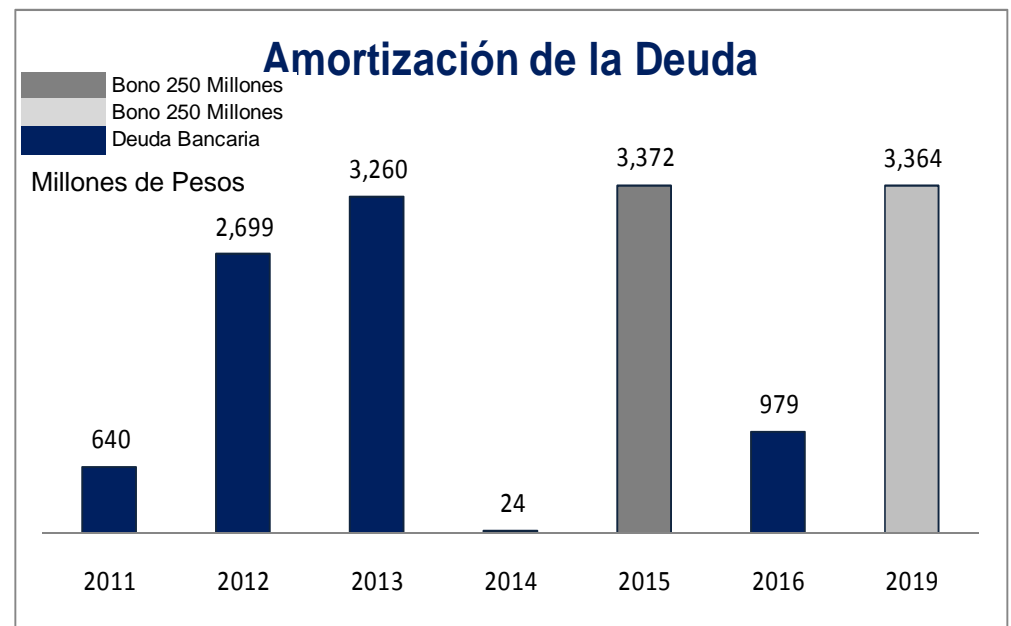
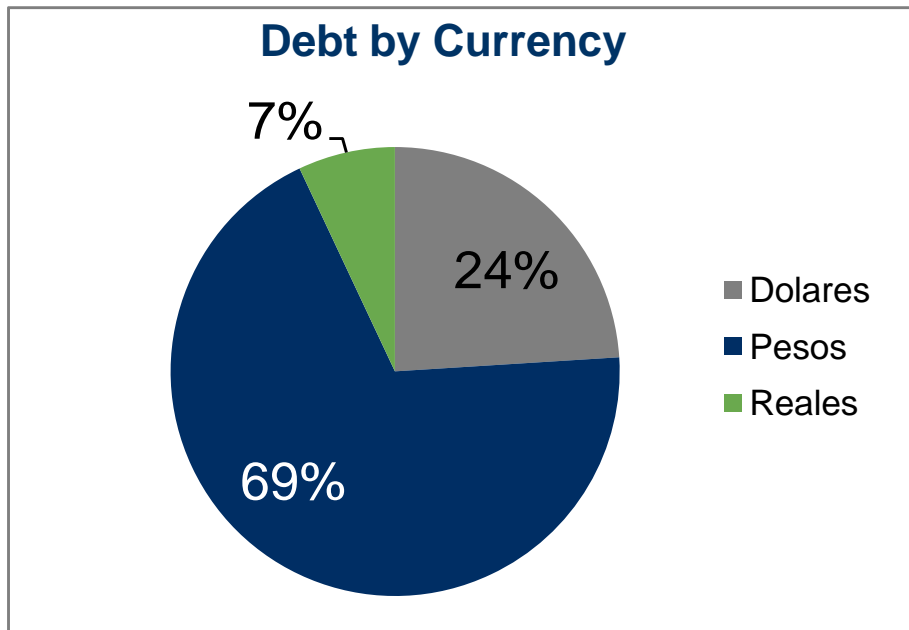


\* Calculado de acuerdo a la metodología contable de Estado de Cambios en la Situación Financiera



# Perfil de la Deuda

- Deuda Total al 30 de Septiembre de 2011: \$14,337 millones de pesos
  - Plazo de vencimiento promedio de la deuda 3.6 años
  - Costo promedio de la deuda: 9.9%
- Al 30 de Septiembre la compañía estaba en cumplimiento con todas sus limitaciones financieras.
- Limitación Financiera bonos US\$250 millones<sup>2</sup>:
  - UAFIDA / gasto de intereses no menor a 2.25x = 3.14x

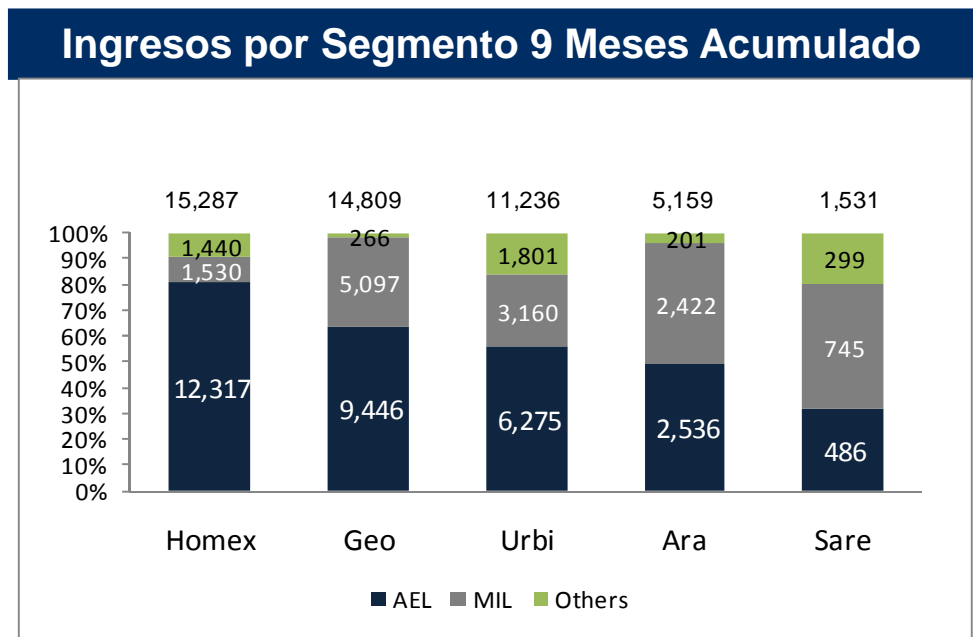
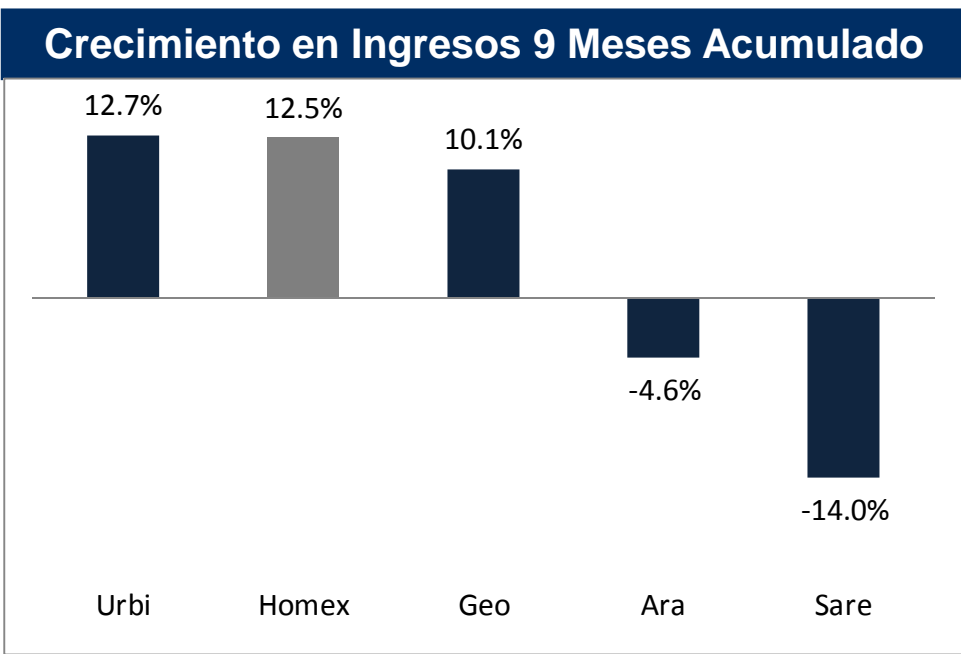


•El Costo de deuda incluye instrumentos de cobertura

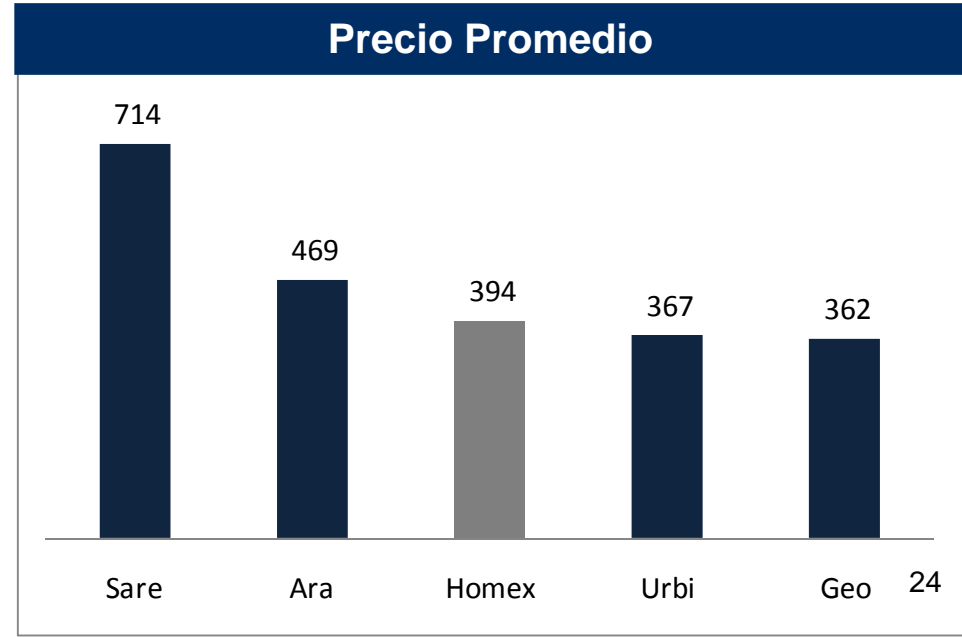
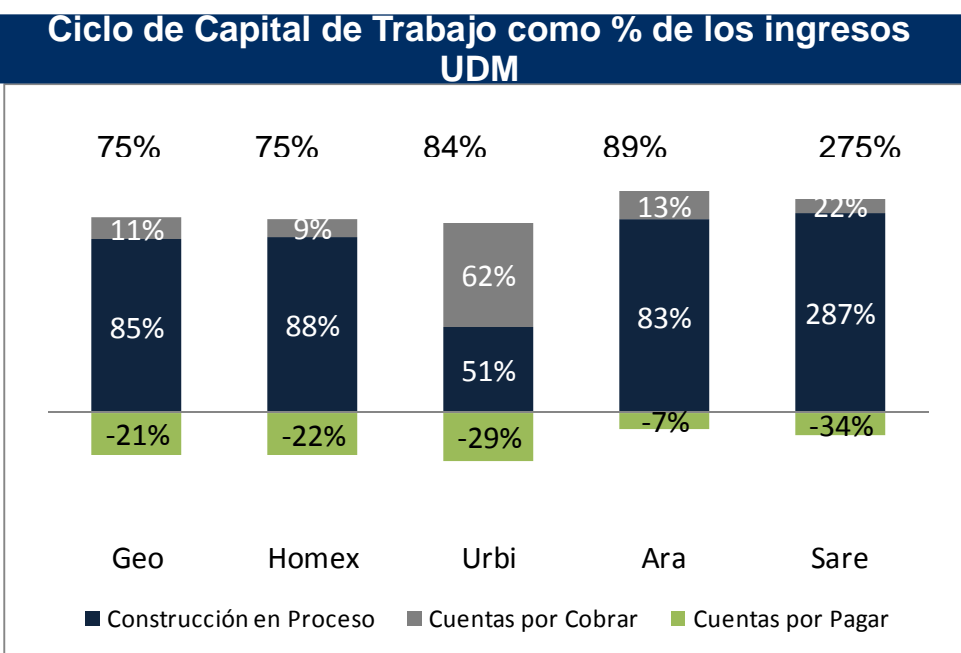
<sup>1</sup> Durante el trimestre la Compañía registro \$1,092 millones de deuda adicional relacionada a su deuda denominada en dólares registrada de acuerdo a la paridad Peso Mexicano a Dólar Estadounidense del periodo

<sup>2</sup>Los covenants son calculados en base al método contable de venta por avance de obra.

# Comparación Financiera de los Desarrolladores de Vivienda Públicos



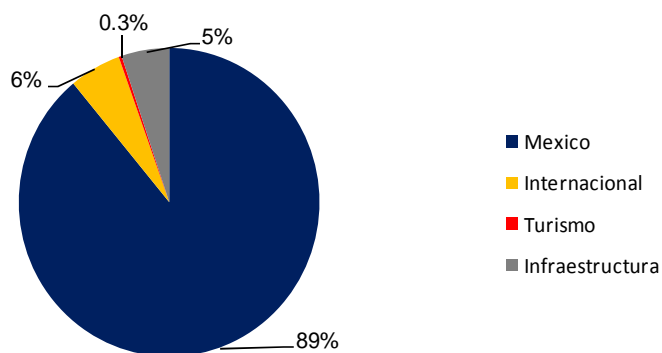
Distribución del segmento: AEL: \$ 220 mil a \$600 mil; MIL: más de \$601 mil ; AEL: Segmento de interés Social, MIL: Segmento Vivienda Media.



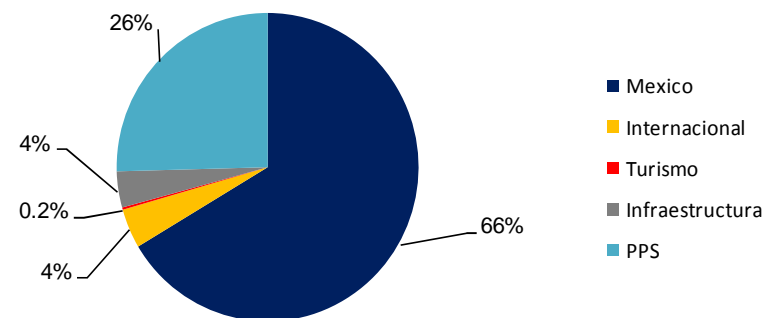


- Crecimiento en Ingresos 12% al 14%
- Margen UAFIDA: 21% al 22%
- Generación neutral de Flujo Libre de Efectivo

**Contribución en Ingresos por Division sin considerar los ingresos de las Prisiones Federales**



**Contribución en Ingresos por Division considerando ingresos de las Prisiones Federales**



	<b>Sin contribucion de las penitenciarias</b>	<b>Incluyendo la contribución de las penitenciarias</b>
<b>crecimiento en ingresos</b>	<b>10% to 12%</b>	<b>37% to 39%</b>
Mexico	7% to 8%	
Brazil	135% to 160%	
Division Turismo	30% to 40%	
<b>Margen UAFIDA</b>	<b>21% to 22%</b>	<b>25% to 27%</b>
<b>FCFE</b>	<b>Positivo Ps.500 to Ps.800 millones</b>	<b>Negativo Ps.4,400 millones</b>

### **iii. Indicadores de Mercado**

# México

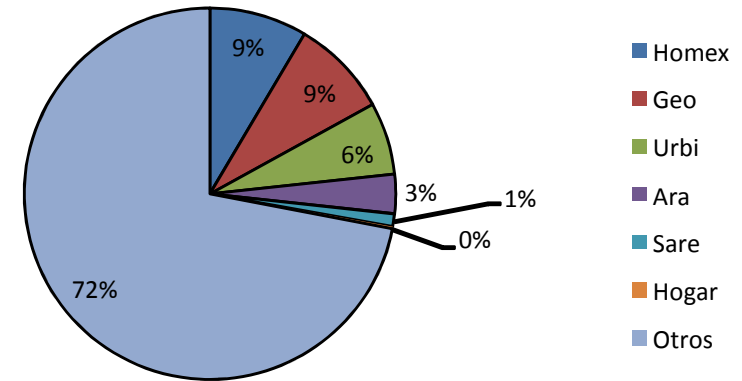
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda de aproximadamente 8.9 millones.
- Una demanda sólida que sobrepasa la oferta de vivienda.
  - Necesidad de vivienda por la formación de nuevos hogares para el periodo 2011-2020 estimada en aprox.1.1 millon viviendas por año.
- Instituciones de financiamiento hipotecario sólidas resultando en un incremento en el acceso de financiamiento para clientes con bajos ingresos.

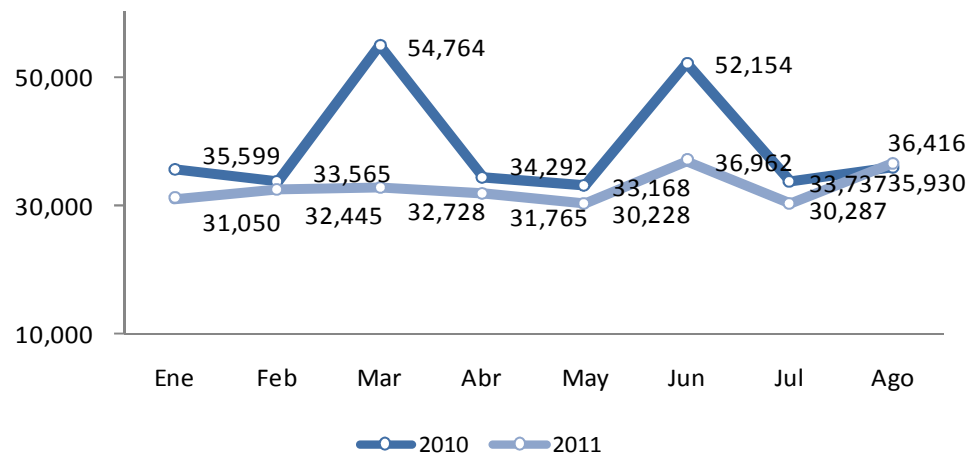
# Consolidación de la Industria de Vivienda

- Como líder en el mercado, Homex tiene un oportunidad única de explotar su consolidación en el sector.
- Al 30 de Agosto de 2011 las viviendas nuevas registradas en el RUV (Registro Único de Vivienda) mostraron un decremento del 16% comparado con 2010, reflejando una menor competencia en el mercado la cual beneficia a Homex.

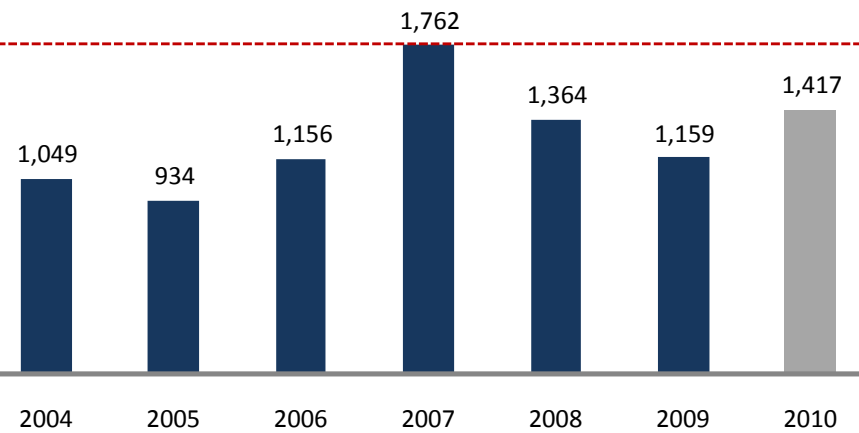
## Participación de Mercado



## Viviendas Registradas en el RUV

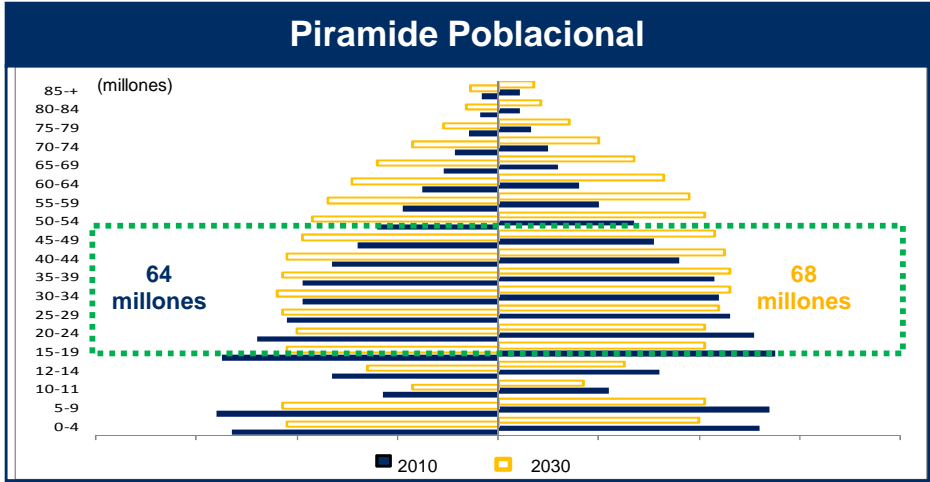


## Número de desarrolladores

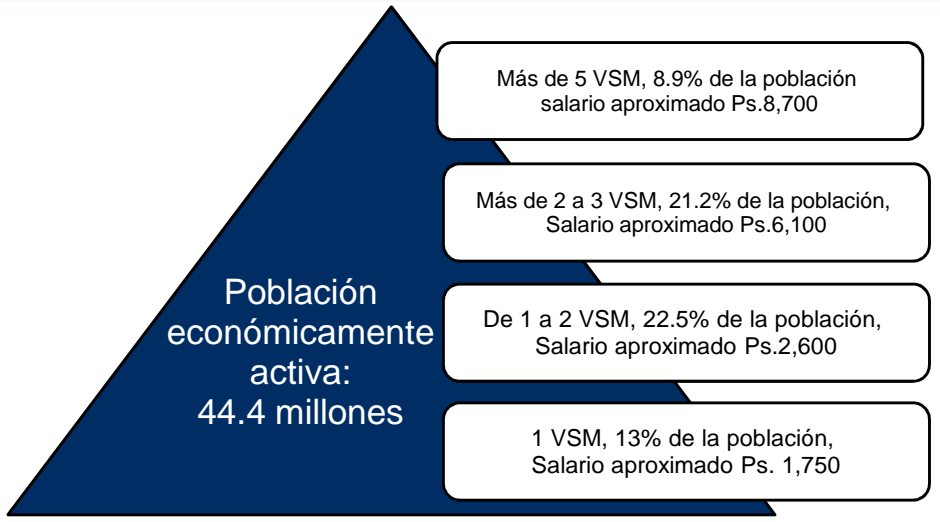




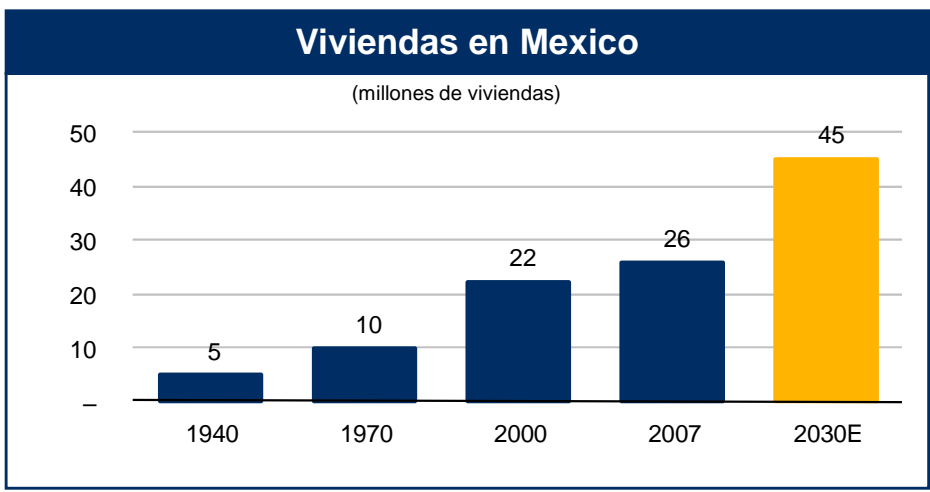
# Demografía Favorable.



Fuente: CONAPO e INEGI. Población Total: 112 millones



Fuente: INEGI. VSM: Veces Salario Mínimo. Promedio Salario Mínimo: Ps. 58.2



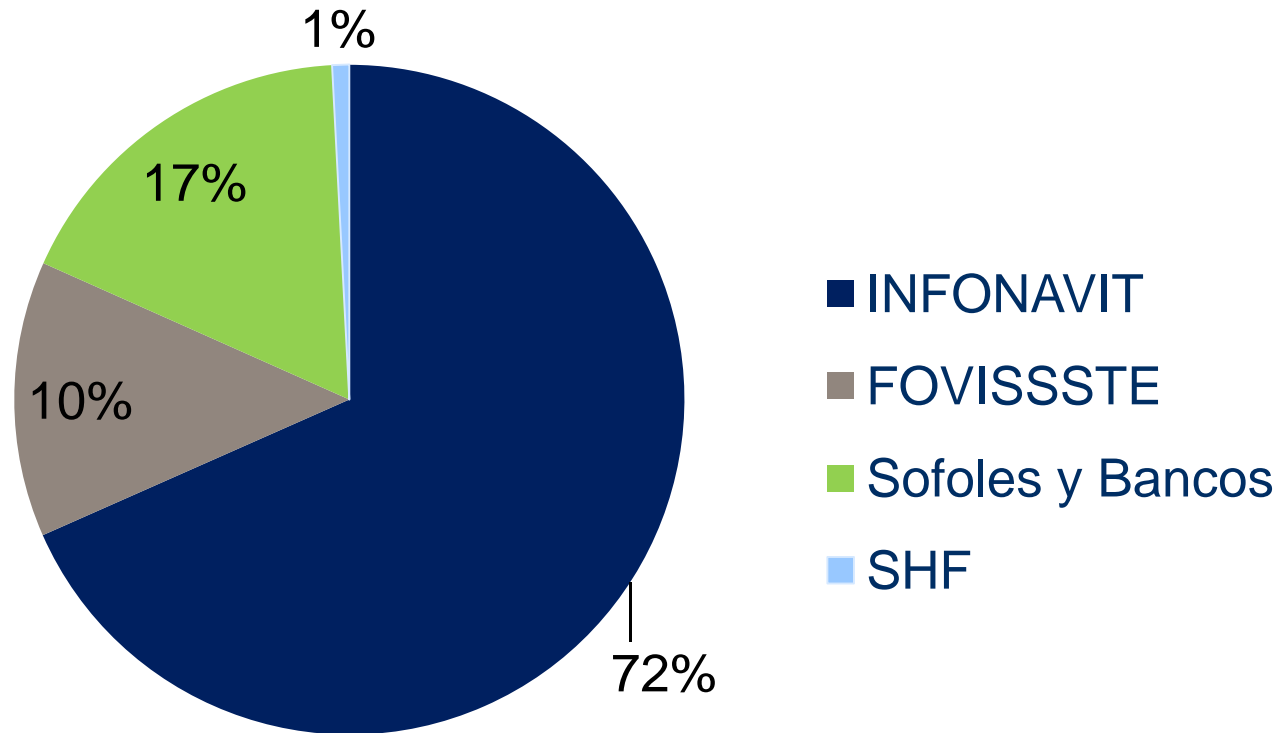
Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").

**La Demografía Poblacional favorable en México indica que aproximadamente 21 millones de viviendas adicionales serán requeridas en los próximos 25 años.**

# Fuentes de Financiamiento

- INFONAVIT y FOVISSSTE son las principales fuentes de financiamiento en México otorgando alrededor del 82% de las hipotecas en México.

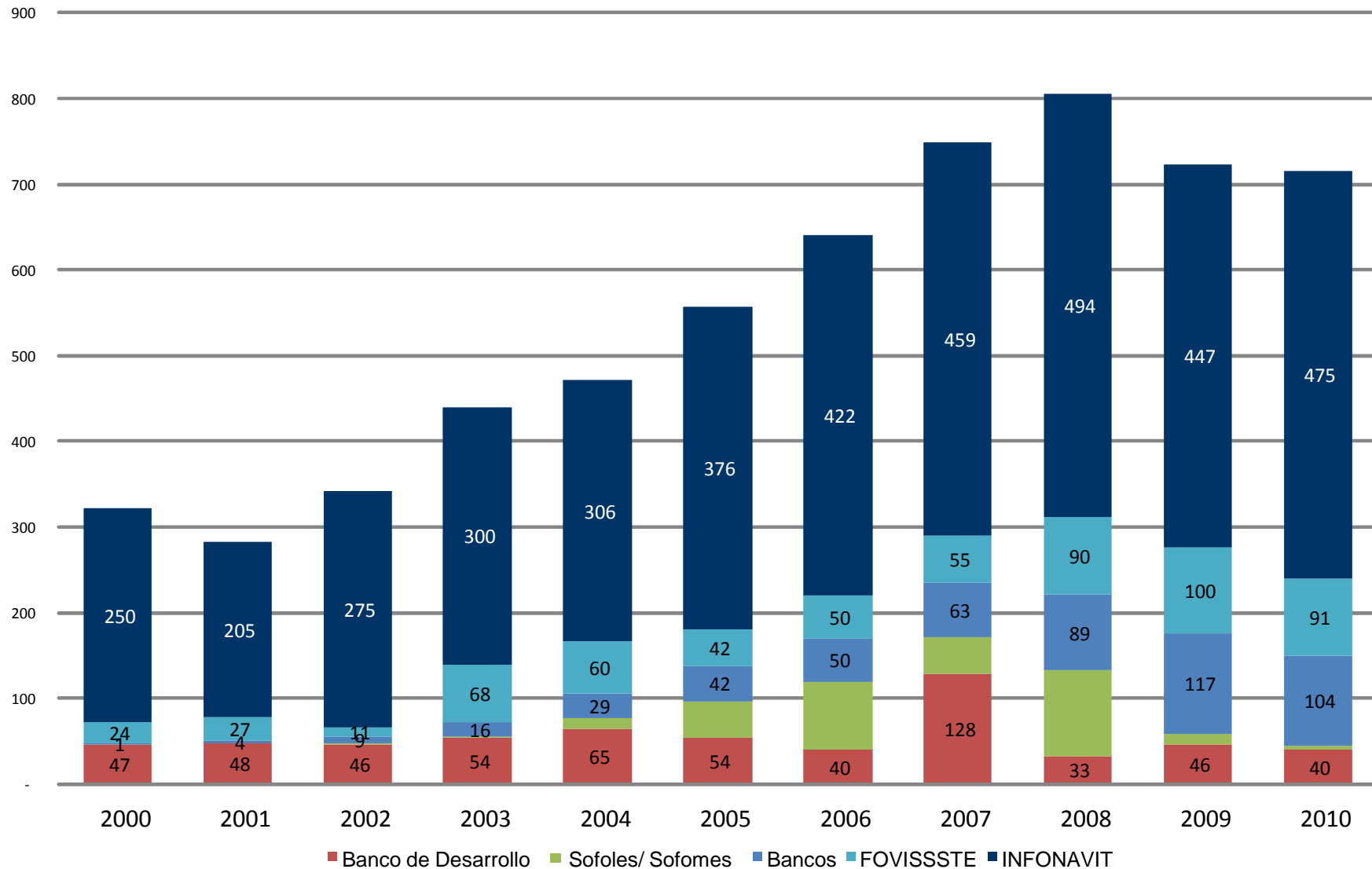
## Fuentes de Financiamiento 2010



Fuente: CONAVI

En las fuentes de financiamiento no se consideran subsidios y solo se consideran créditos otorgados para viviendas nuevas.

# Principales Instituciones Hipotecarias Crecimiento a 10 años



**De 2000 a 2010 el número de hipotecas colocadas creció 122% de 322 mil a 715 mil**

# Metas Hipotecarias 2011 y Resultados



- La Comisión Nacional de Vivienda ha fijado una meta de 1.1 millones de créditos a otorgar durante 2011.
- A Septiembre de 2011, 65.7% de la meta ha sido completada.
- Al 31 de Octubre de 2011, INFONAVIT formalizó 393,149 créditos cumpliendo con 82.29% de su meta 2011.

	Meta 2011			Noviembre 2011			
	Instituciones	Meta Créditos	Meta Inversión	Créditos	Inversión*	Créditos vs Meta	Inversión vs Meta
HIPOTECAS	INFONAVIT	480,000	107,345	390,841	102,236	81.4%	95.2%
	FOVISSSTE	90,000	30,262	55,155	25,031	61.3%	87.2%
	SHF	81,575	5,557	12,995	1,147	15.9%	20.6%
	AHM	158,600	105,000	89,472	62,672	56.4%	59.7%
	OTROS	34,405	2,983	14,604	4,343	42.4%	145.6%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>844,580</b>	<b>251,147</b>	<b>563,067</b>	<b>195,428</b>	<b>66.7%</b>	<b>77.8%</b>
SUBSIDIOS	CONAVI	170,000	5,313	160,959	4,966	94.7%	94.0%
	FONHAPO	94,852	2,250	104,454	2,414	110.1%	107.3%
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>264,852</b>	<b>7,563</b>	<b>265,413</b>	<b>7,410</b>	<b>100.2%</b>	<b>78.4%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>1,109,432</b>	<b>258,710</b>	<b>828,480</b>	<b>202,838</b>	<b>74.7%</b>	<b>78.4%</b>

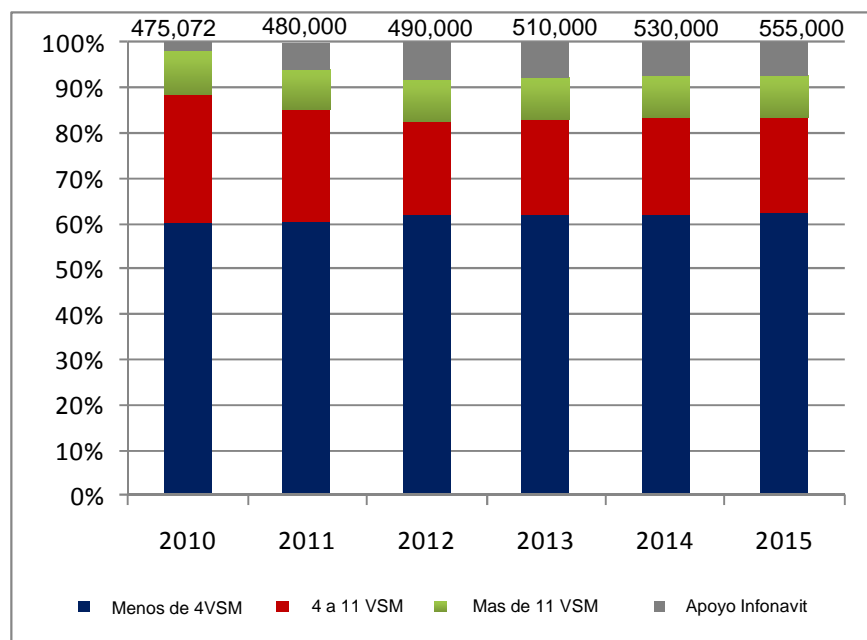
•Millones de Pesos

•Otros: Banjercito, CFE, Habonaf, Issfam, Orevis, Pemex

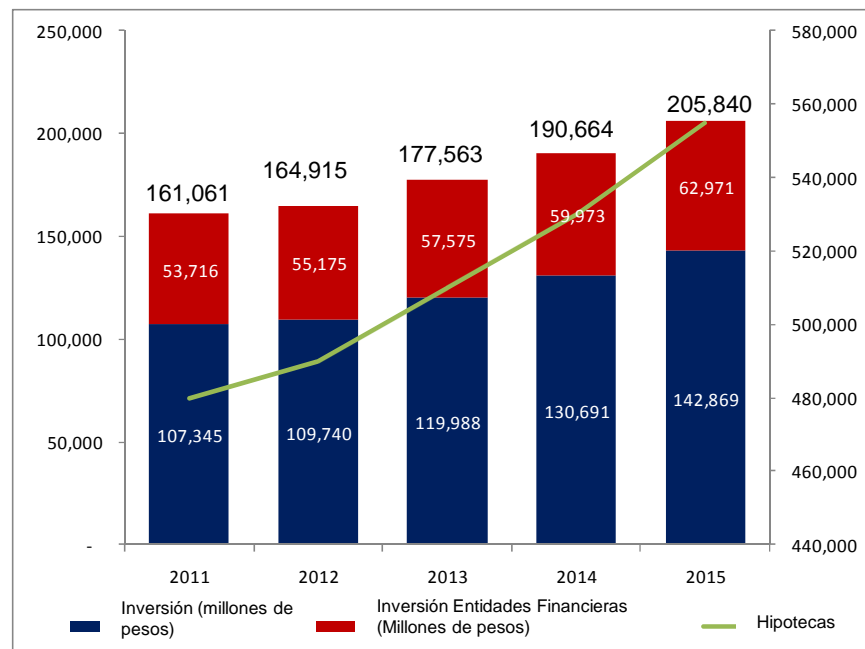
# Meta INFONAVIT 2011 – 2014



**Meta en Volumen 2011-2015**  
TACC 11-15: 3.7%

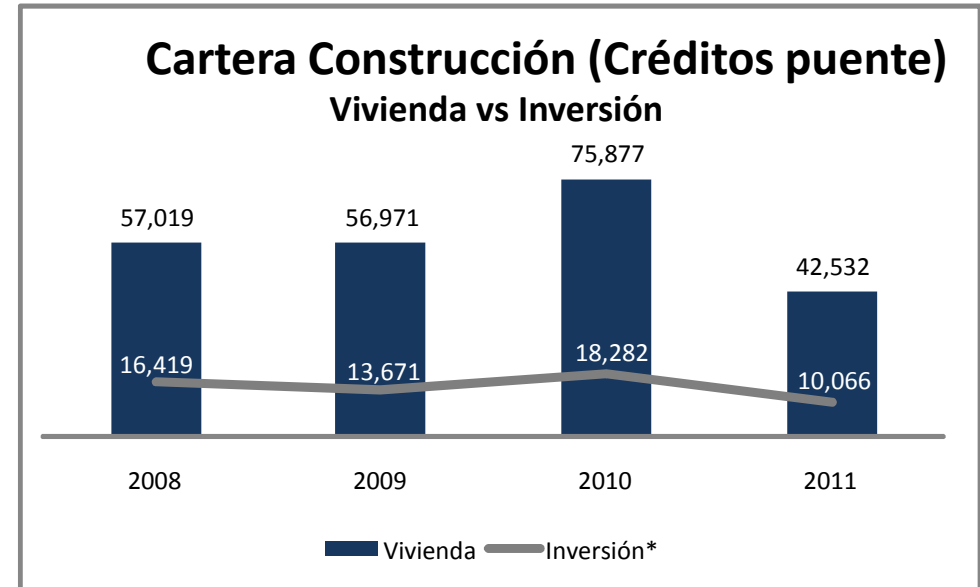
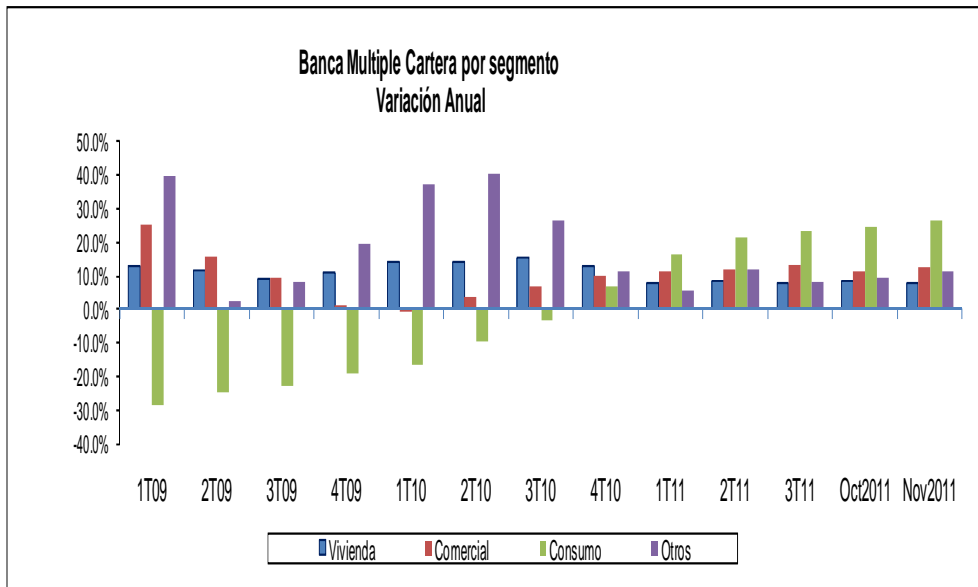


**Meta en Inversión 2011-2015**  
TACC 11- 15: 6.3%



	2011	2012	2013	2014	2015
Recursos de Fuentes Externas (Millones de Pesos)	16,000	16,250	16,550	16,900	17,400

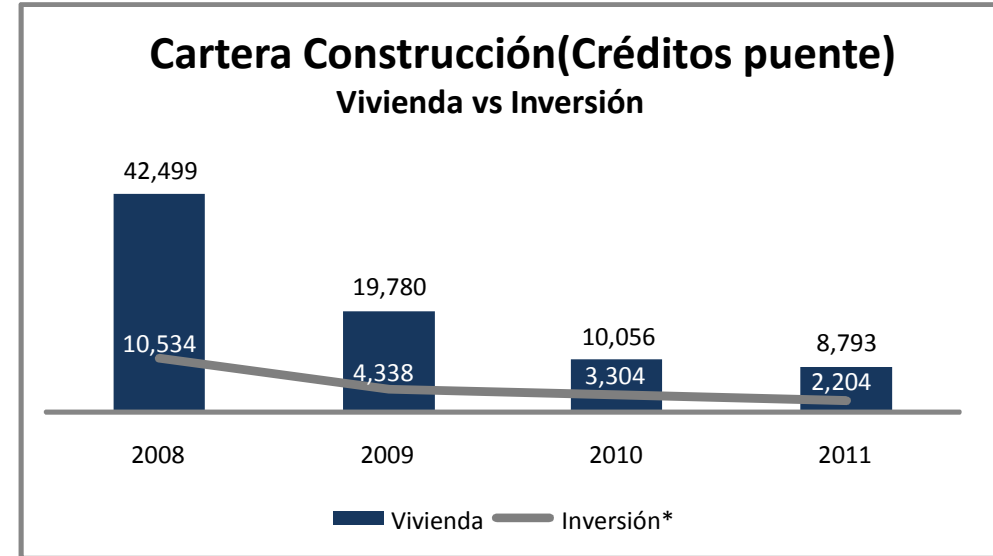
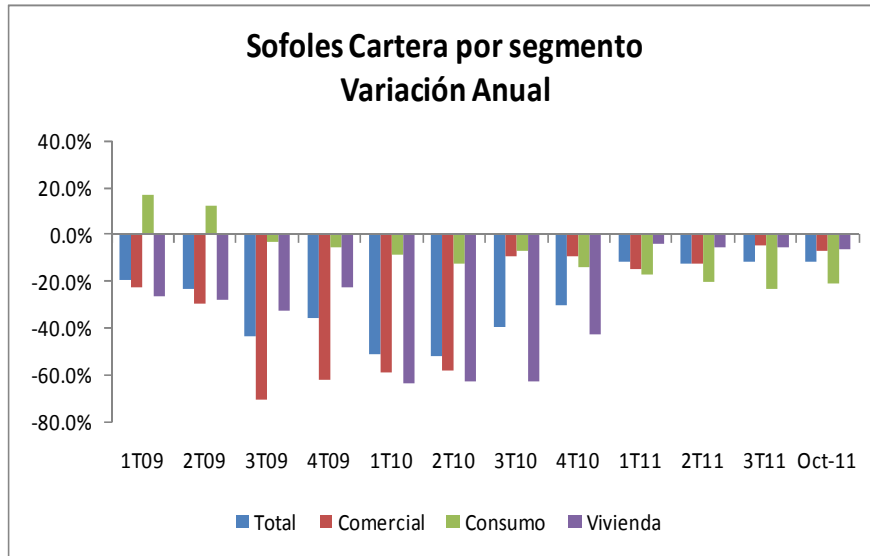
# Desempeño de Instituciones Financieras



\*Milliones de pesos  
Cifras a Junio

- Durante Noviembre 2011, la cartera de créditos hipotecaria de los bancos comerciales creció 7.6% a 388 mil millones de pesos comparado con un crecimiento de 12.0% durante Agosto 2010.
- Los préstamos de los bancos comerciales para el sector privado se expandieron mostrando un crecimiento positivo de 12.8% reflejando signos de que la oferta y la demanda de los créditos empieza a recuperarse.
- Los préstamos de los bancos comerciales para propósitos de consumo se expandieron 26.4% durante Noviembre 2011 comparado con el mismo periodo de 2010, mostrando su nivel más bajo en la tasa de cartera vencida en relación a los préstamos de consumo de 4.7%.

# Desempeño de Instituciones Financieras



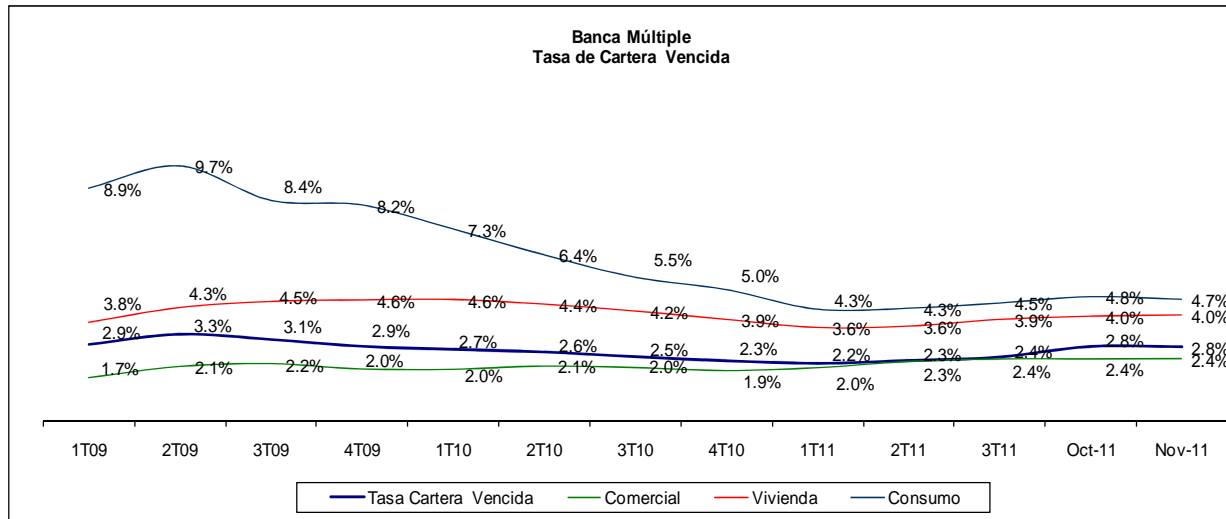
\*Millones de pesos  
Cifras a Junio

- Durante Octubre 2011, la cartera total de Sofoles decreció 11.6% año con año.
- Los créditos a la vivienda disminuyeron 6.0% comparado con una contracción de 62.9% durante el mismo periodo del año anterior.
- Los préstamos para fines comerciales registraron una disminución de 7.4% año con año.

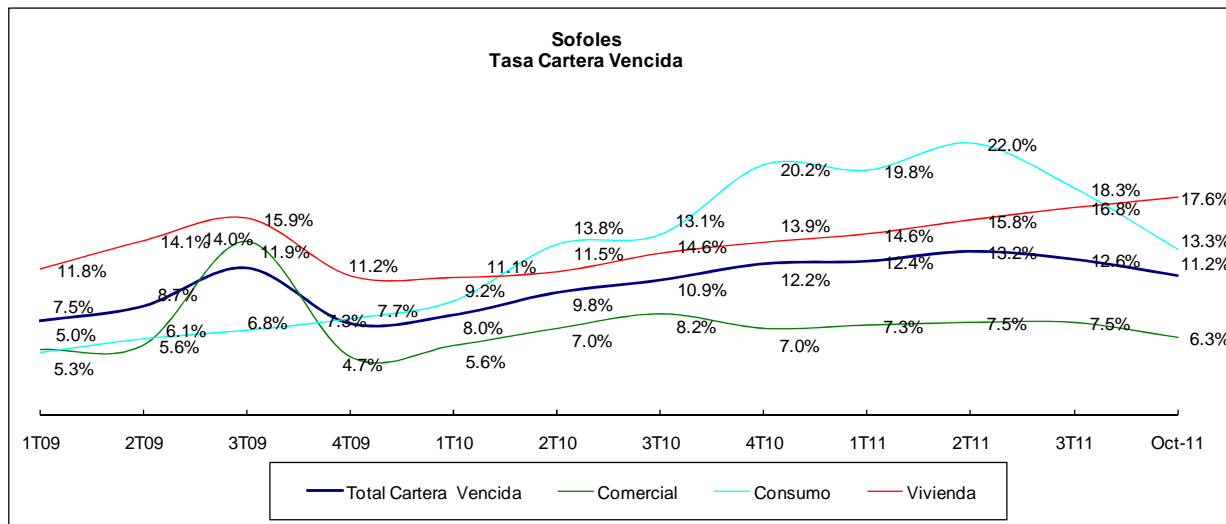
# Desempeño de las Instituciones Financieras



## Tasa de Cartera Vencida



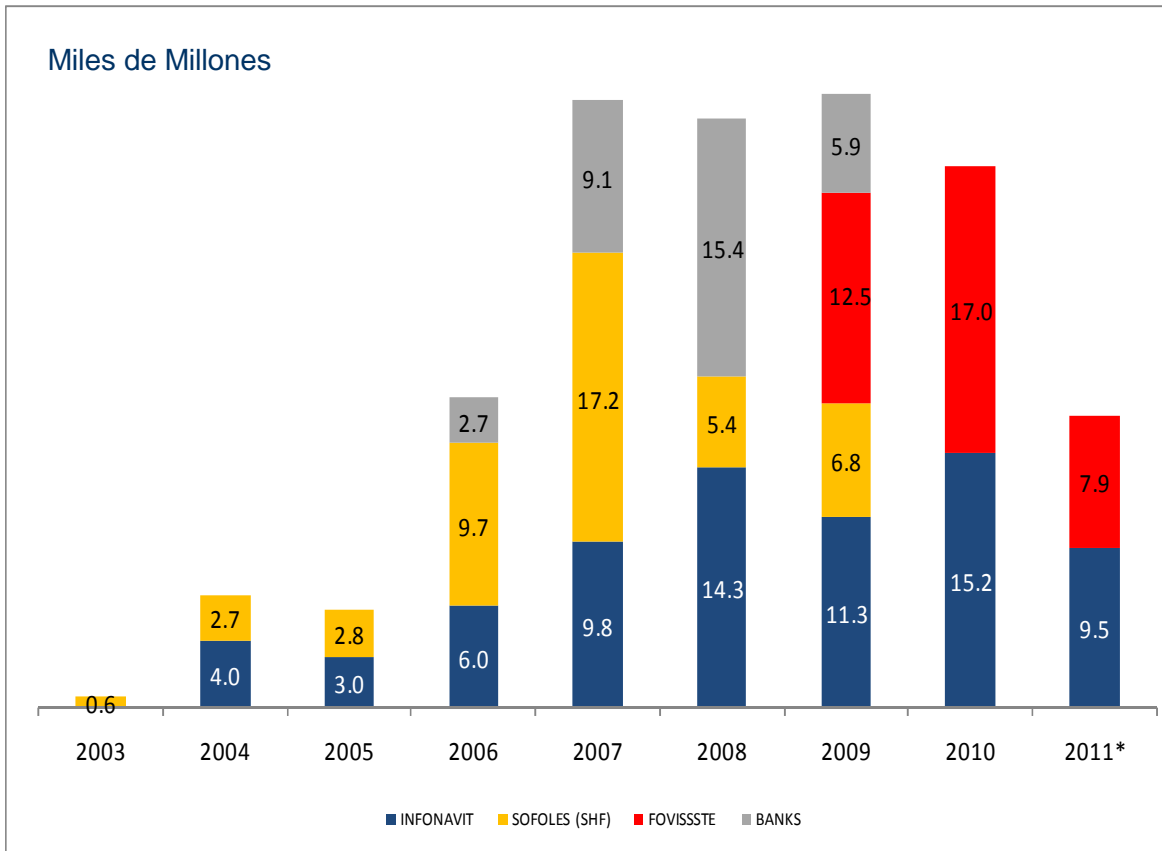
- La Tasa de cartera vencida hipotecaria incrementó a 4.0% durante Noviembre 2011 comparado con Nov2010.



- La Tasa de cartera vencida hipotecaria de las Sofoles para la vivienda se incrementó 381pb durante Oct 2011 a 17.6% comparado a 13.8% durante el Oct2010.



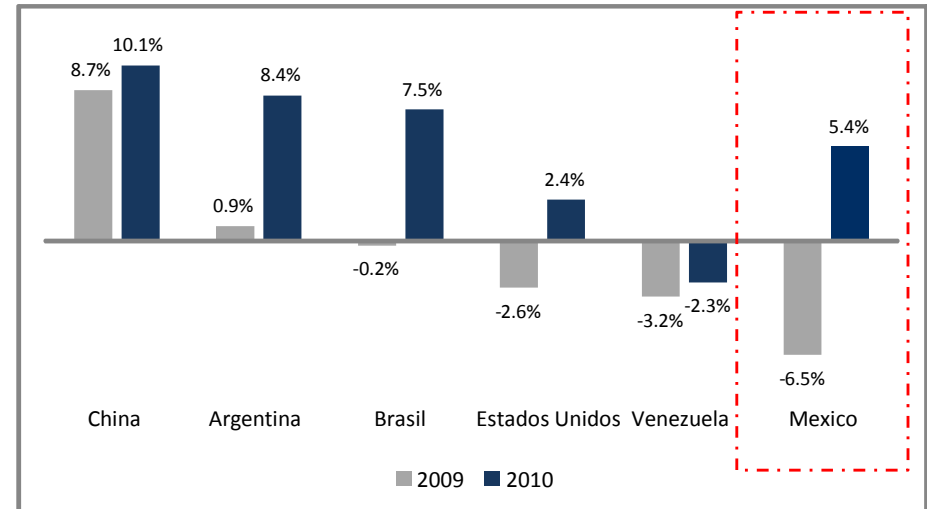
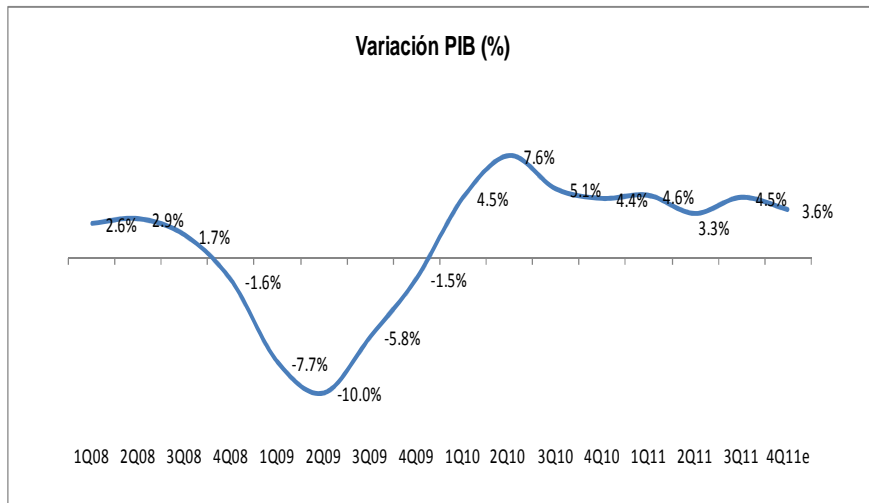
# Bursatilización de Cartera



- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) eHipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pension: US\$107\*\* millones
- Liquidez mensual adicional: Ps. 5,800 millones
- Inversión en deuda local: 17.8%

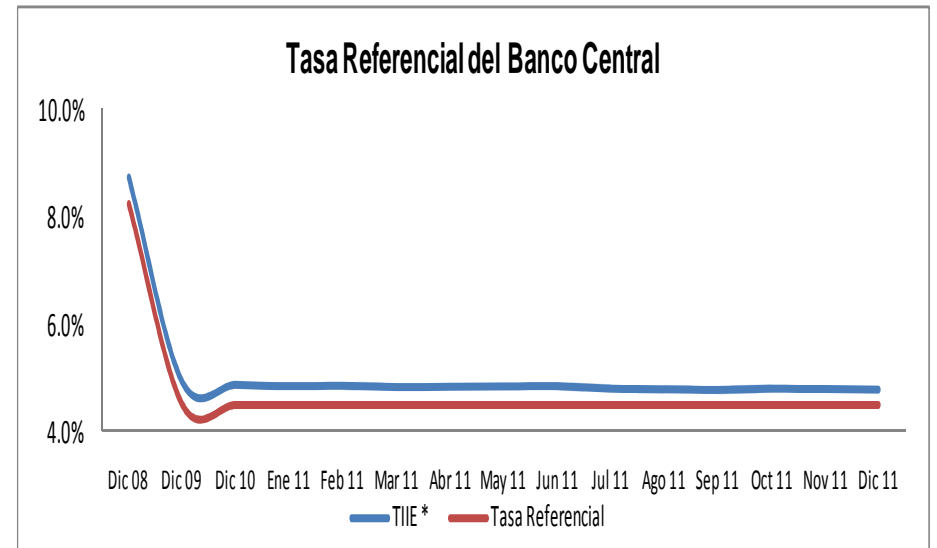
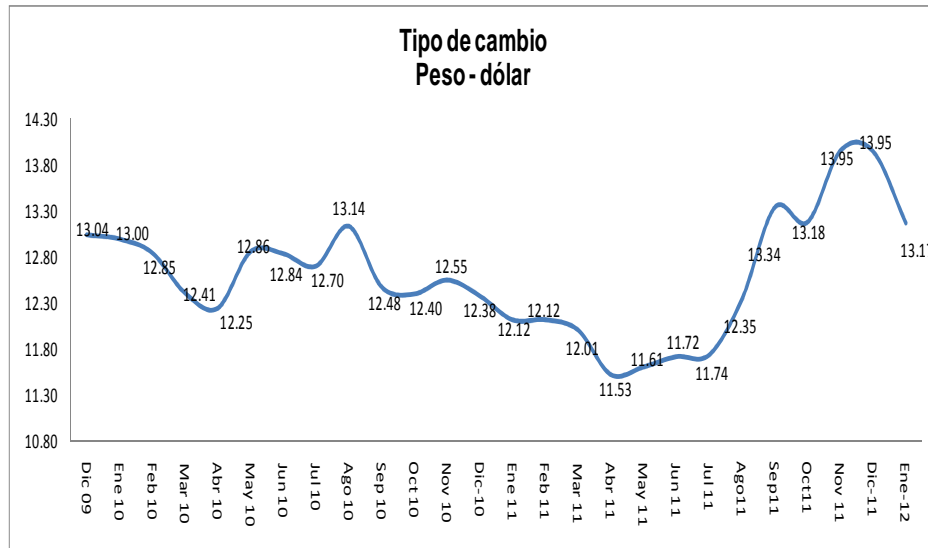
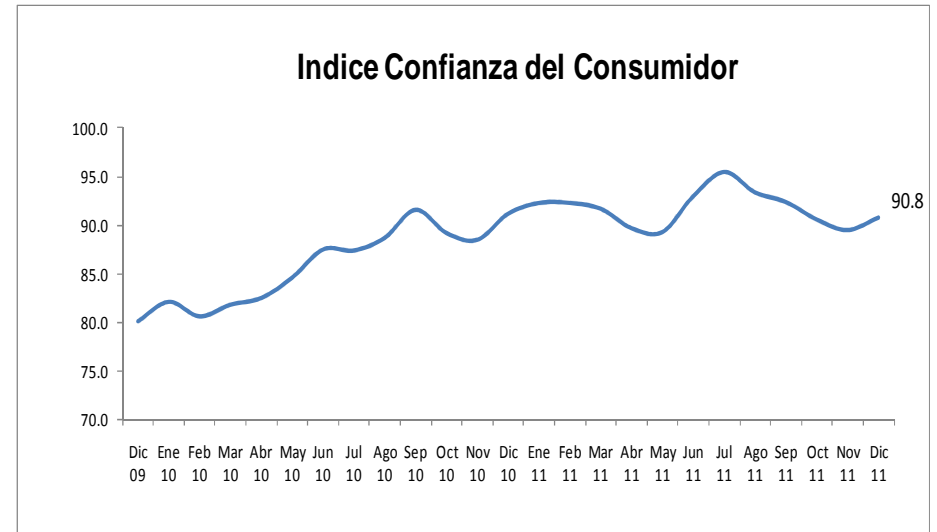
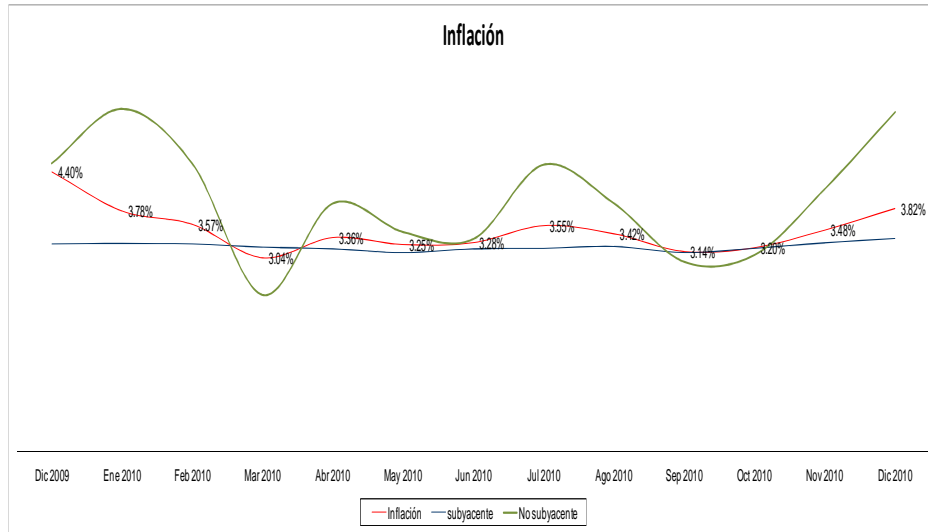
\*\*Los activos bajo gestión convertidos a dólares a una tasa FX de Ps.13.30 por 1 dólar.  
Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

## Desempeño 2009 vs 2010 PIB



- El Producto Interno Bruto (PIB) de México creció 5.4% durante 2010.
- El PIB de México espera una expansión de 3.6% durante el 4T11.
- Para 2011 los pronósticos del mercado indican que el PIB crecerá por lo menos 3.8%

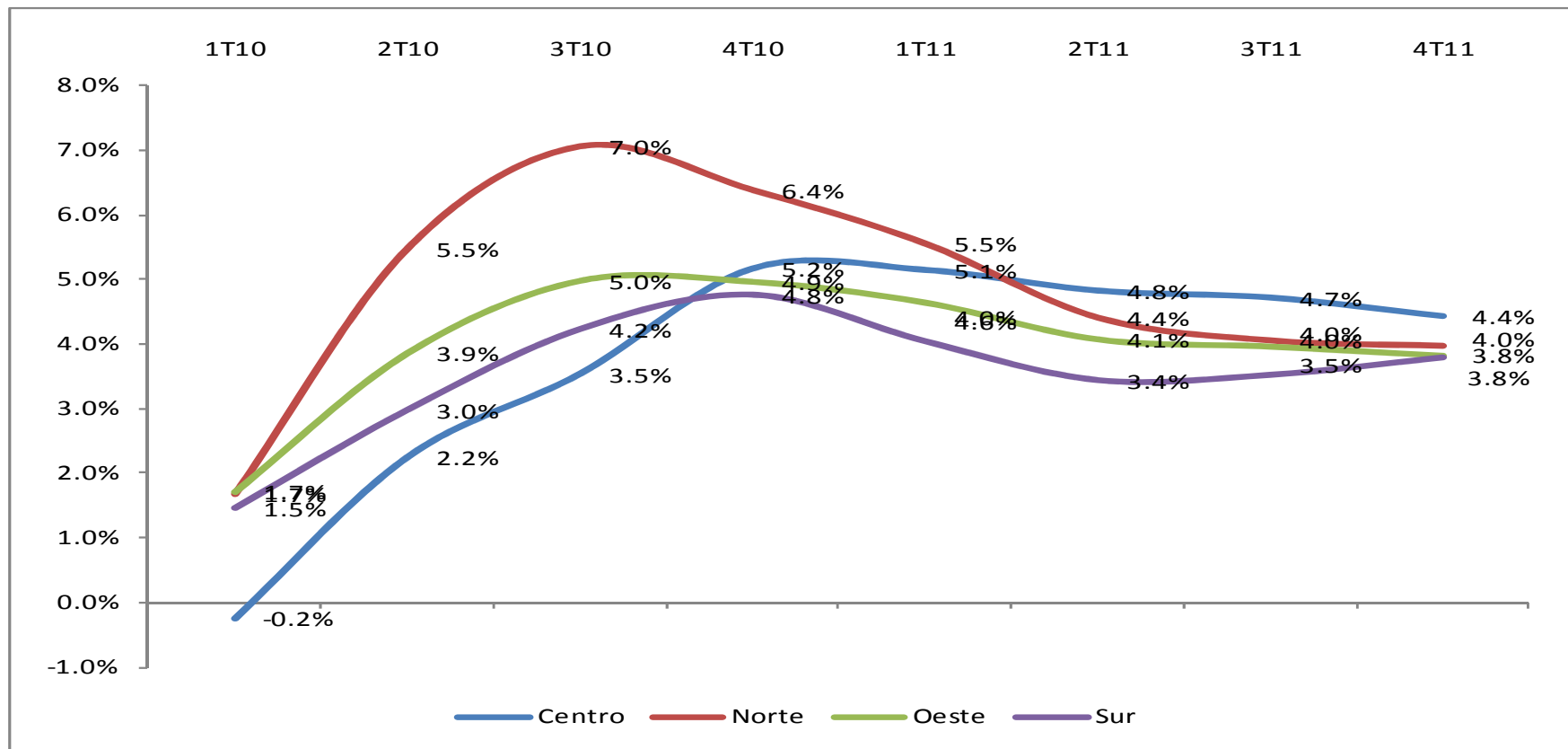
# Desempeño Economía Mexicana



# Desempeño Economía Mexicana



- La Tasa de desempleo anual decreció a 4.97% a Noviembre 2011 de 5.28% registrado durante el mismo mes del año anterior.
- A Diciembre 2011, 590,797 empleos formales han sido creados comparados al 31 de Diciembre de 2010.

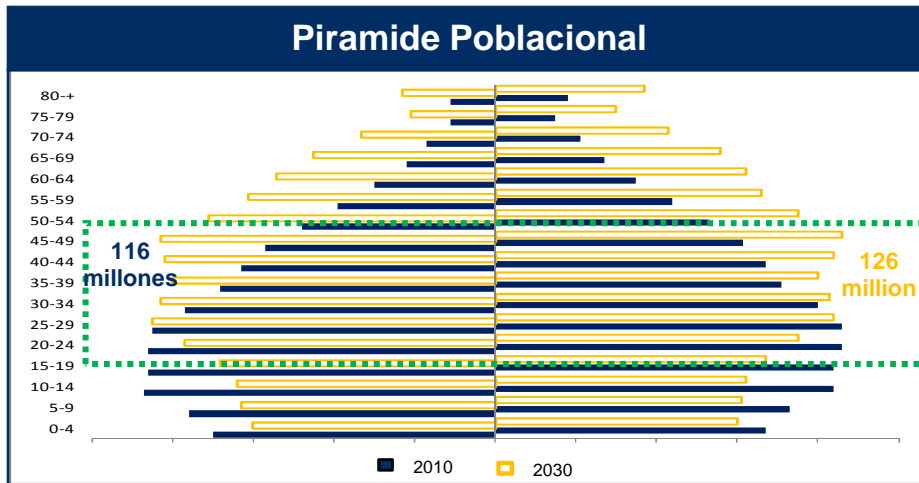


# Brasil

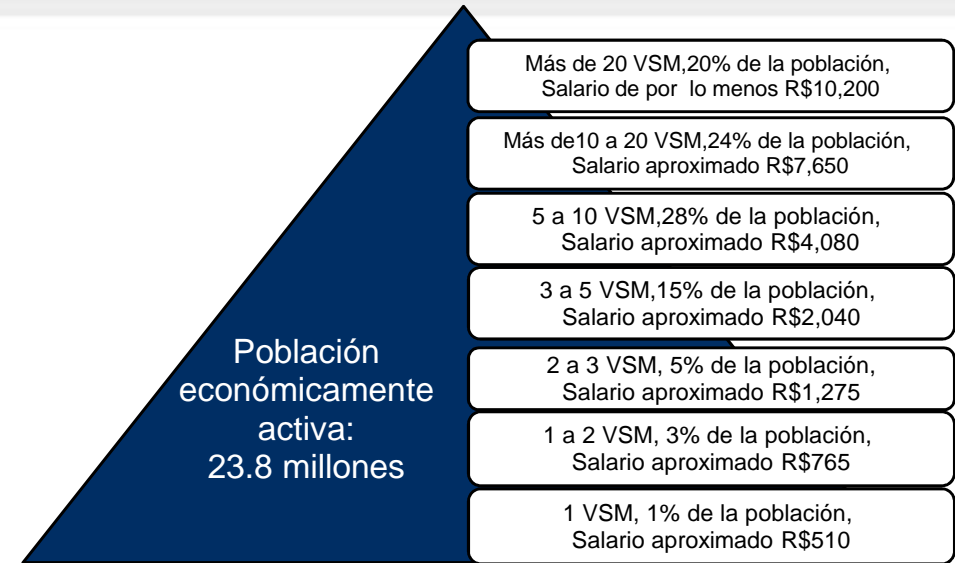
La industria de la vivienda en Brasil tiene un pronóstico positivo, derivado de:

- La creciente demanda con el apoyo de un amplio déficit habitacional y una dinámica demográfica positiva.
- Aumento de la asequibilidad en el aumento de la riqueza y la mejora de las condiciones macroeconómicas
- Robustos programas de vivienda apoyados por el gobierno federal y los principales partidos políticos

# Demografía Favorable

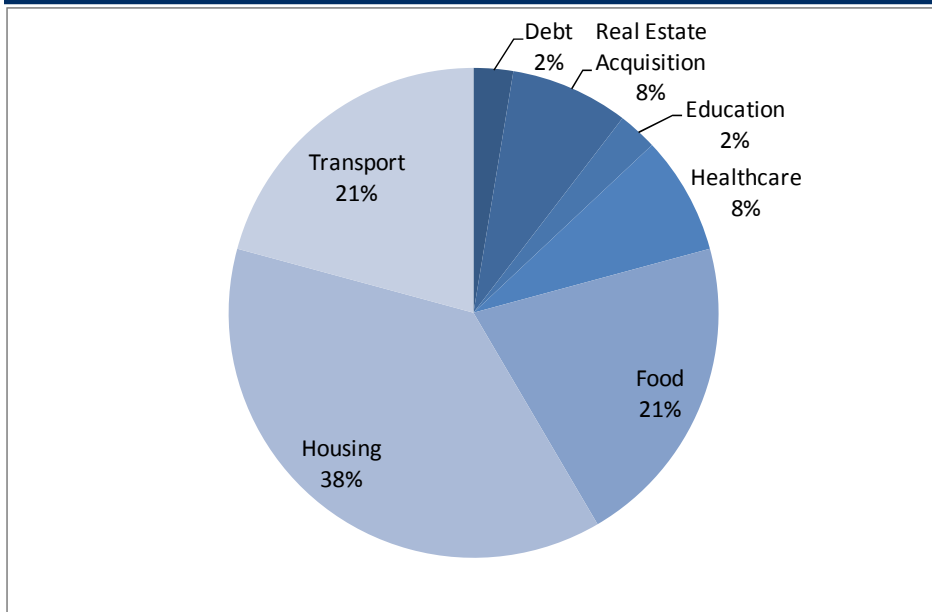


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Población Total: 190.7 millones.



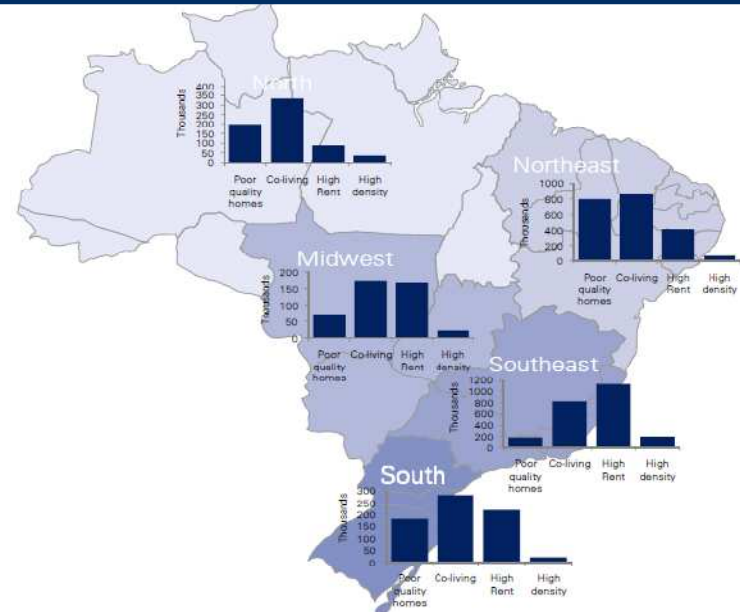
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. VSM: Veces Salario Mínimo. Salario mínimo promedio: R\$.510

## Gastos de las Familias Brasileñas



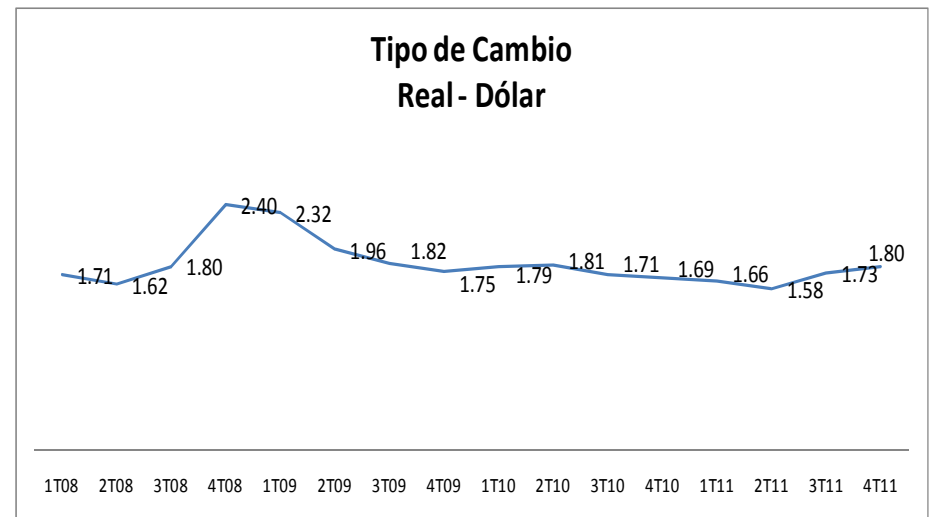
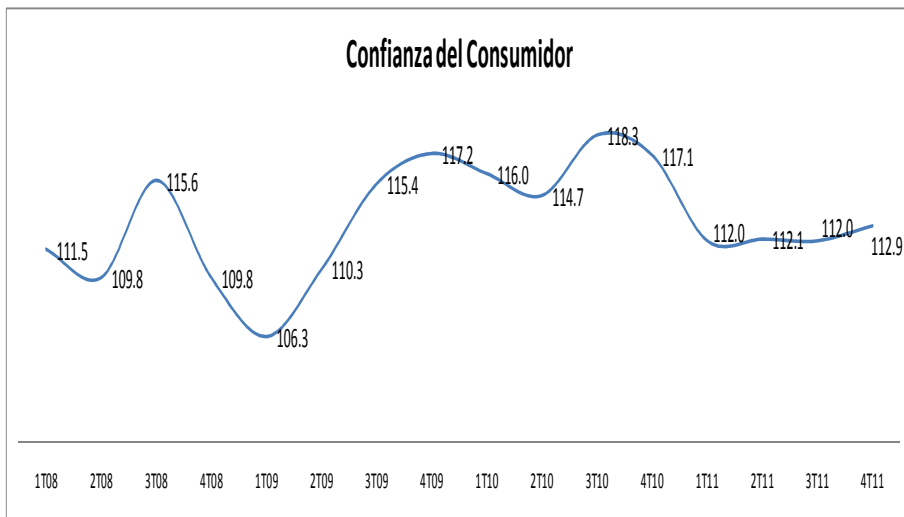
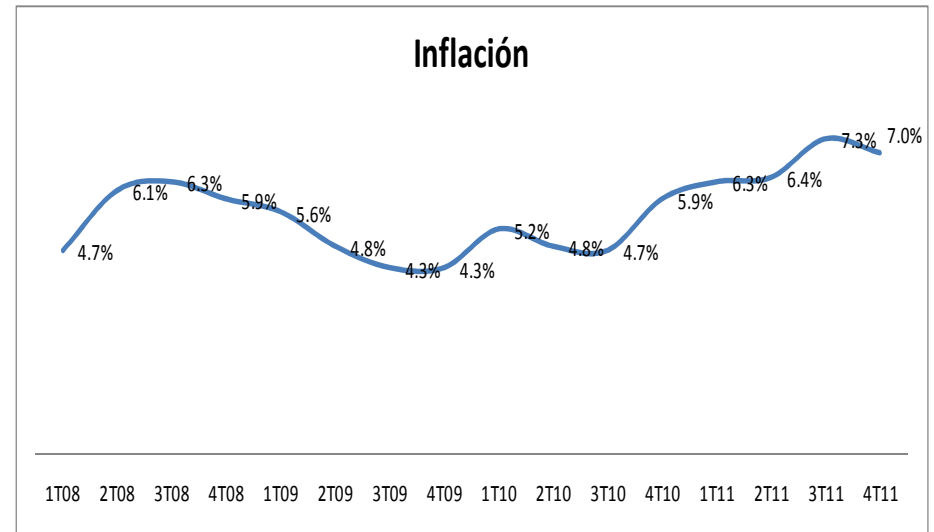
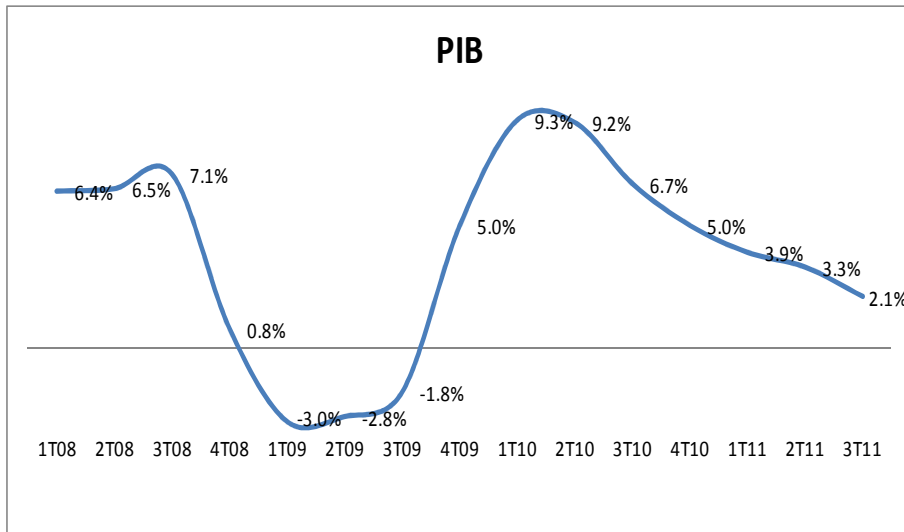
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

## Distribución Geográfica del déficit de vivienda por región y razón: Numero de familias



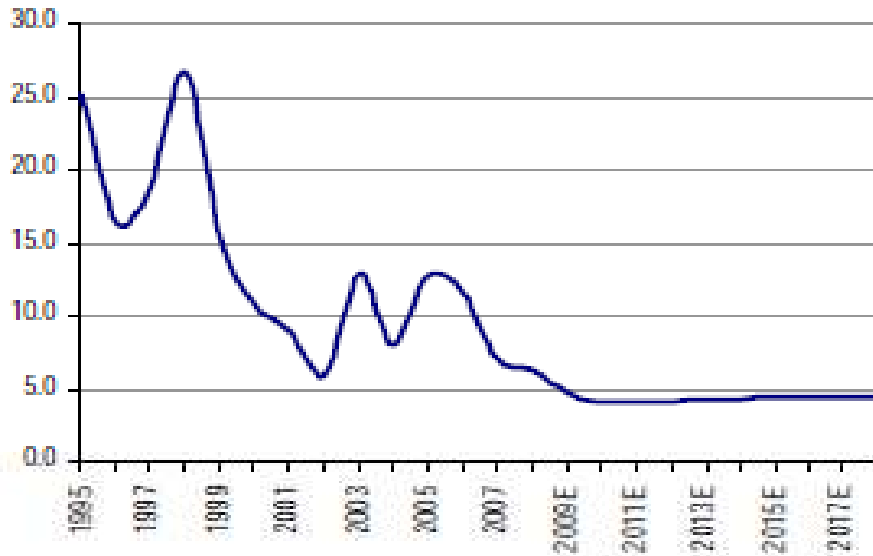
Fuente: Fundação João Pinheiro. DB Initiation Report Brazilian homebuilders 2010

# Indicadores Macroeconómicos.



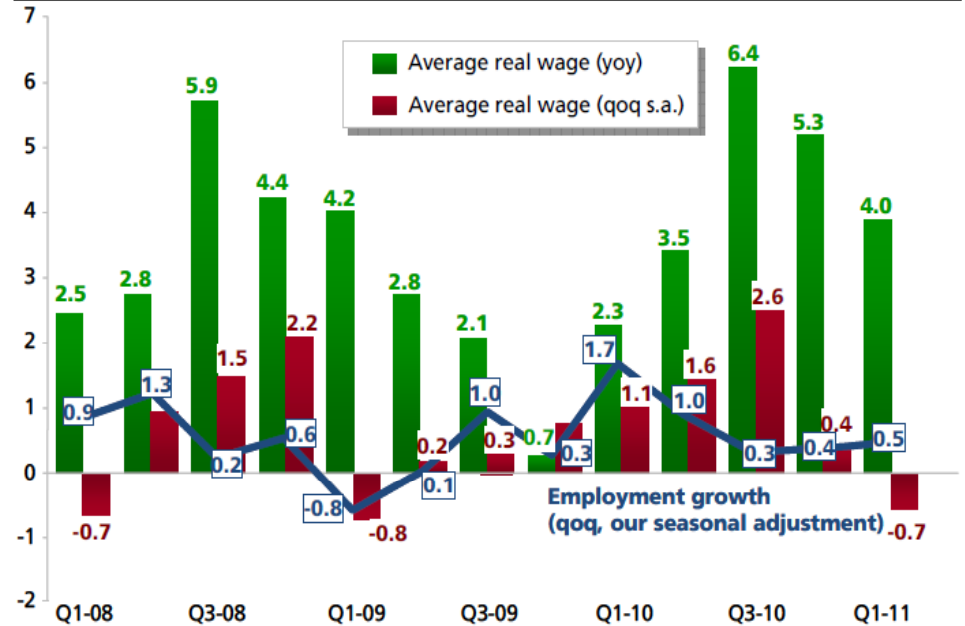


## Evolución de las Tasas de Interés Real



Source: Central Bank and UBS estimates

## Incremento en el Salario real promedio y el empleo(%)

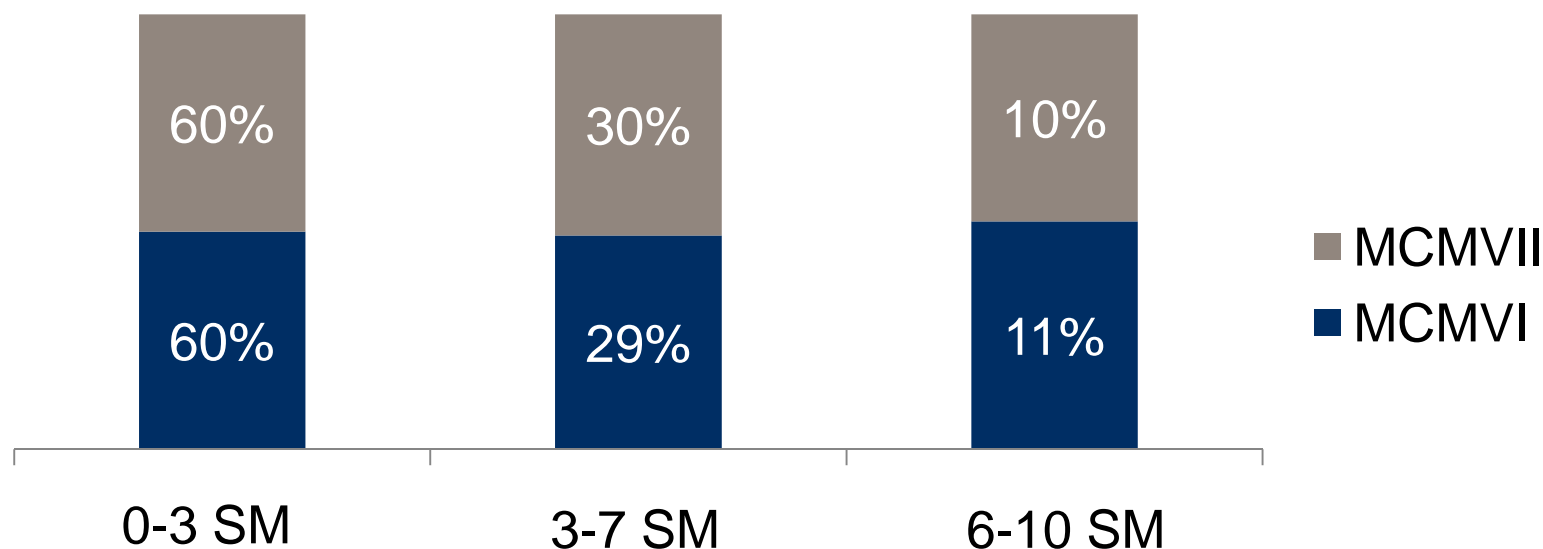


Source: IBOE and UBS estimates

# Financiamiento Hipotecario: Programas Minha Casa Minha Vida



Programa	Financiamiento	Subsidios	Precio de la vivienda	Tasa de Interés
MCMVI	1 millón de viviendas	R\$34,000 millones en subsidios	R\$80,000 - R\$130,000	TR+5% TR+8%
MCMVII	2 millones de viviendas	R\$72,000 millones en subsidios	R\$80,000 - R\$130,000	TR+5% TR+8%





**Contacto:**

[investor.relations@homex.com.mx](mailto:investor.relations@homex.com.mx)

Vania Fueyo  
Directora Relación con Inversionistas  
vfueyo@homex.com.mx

Erika Hernandez  
Relación con Inversionistas  
erika.hernandez@homex.com.mx

**Dirección:**

Bld. Alfonso Zaragoza 2204 Norte  
Culiacán, Sinaloa 80020, Mexico  
Tel: +52 667 758 58 38