

DESARROLLADORA HOMEX S.A.B DE C.V

Enero, 2010



# **I. Nuestro Enfoque y Estrategia**

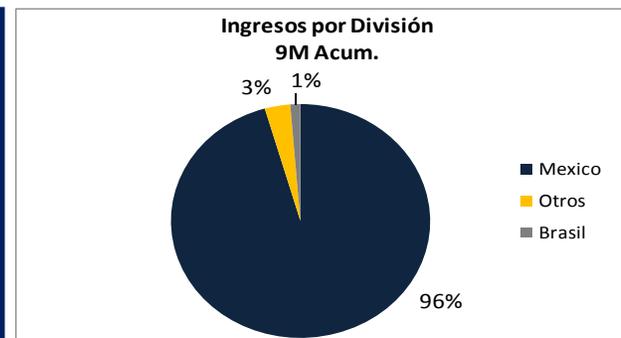
## Resumen

- 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,
- La Compañía se involucra en todo el proceso desde la compra tierra, obtención de permisos y licencias, diseño, construcción, venta y desarrollo de comunidades.
- La Compañía es una de las mas diversificadas en el país 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



Como porcentaje de ingresos al 30 de Septiembre de 2010. Al 30 de Septiembre la Compañía no tenía ingresos registrados en la división turismo.

## Resultados Financieros

(1)(2)

- Ingresos: Ps. 19,008 m
- UAFIDA: Ps. 3,934 m
- Caja: Ps. 3.3 m
- Deuda total: Ps. 12,376 m

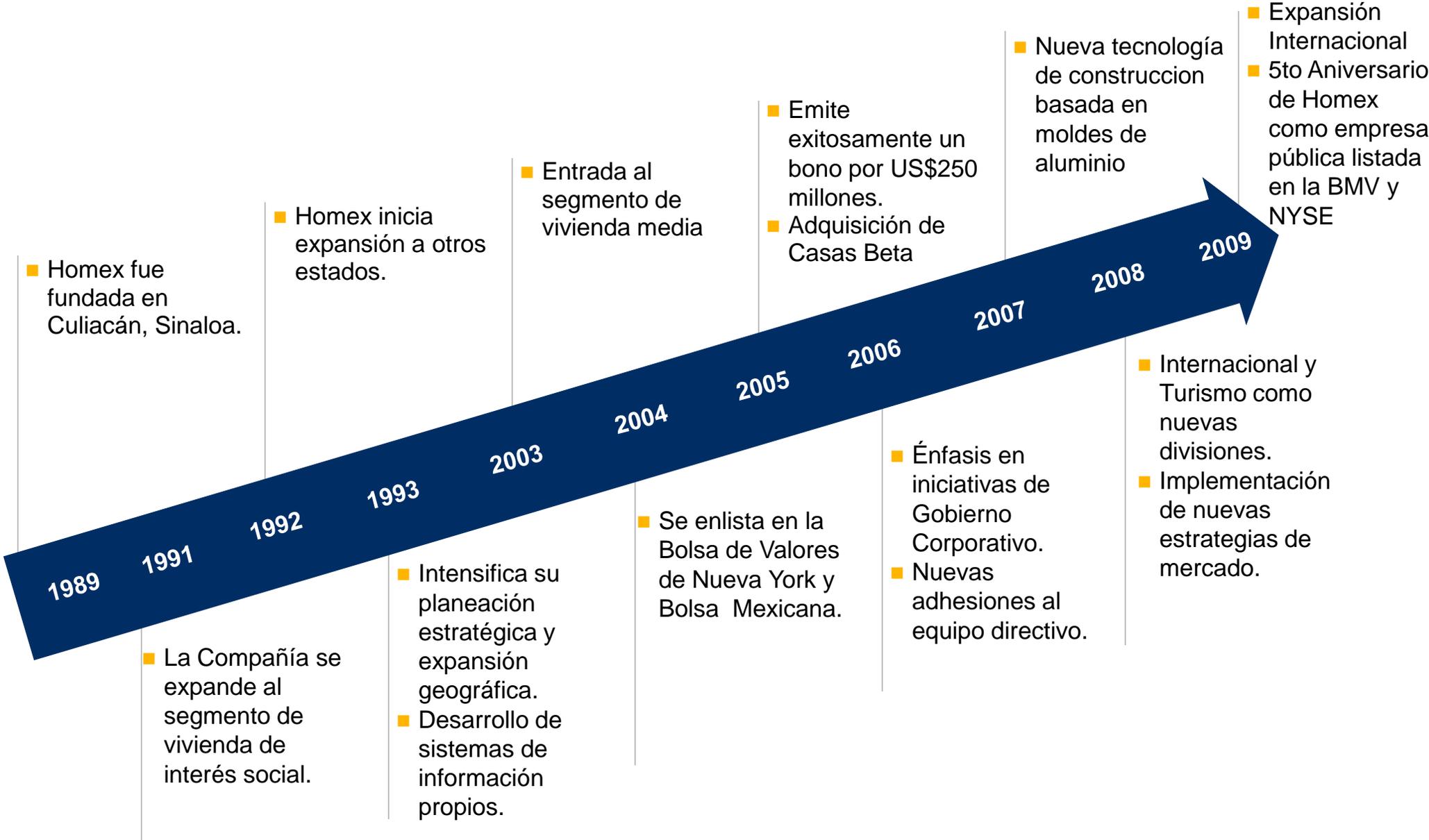
## Homex como empresa pública

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

(1) UDM hasta el 30 de Septiembre, 2010.

(2) Bajo las reglas de contabilidad INIF 14

# b. Nuestra Historia



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



- **México:** Operaciones en 34 ciudades y 21 estados.
  - 76.5% de la población de México cubierta por nuestras operaciones.
  - 140 desarrollos en Operación.
- **Brasil:** Operaciones en 3 ciudades y 2 estados.
- Durante 2010 hemos seguido concentrándonos en ganar participación de mercado en las regiones donde ya tenemos presencia para lograr una posición de liderazgo.

## d. Adecuada Reserva Territorial:



- 83.9 millones de metros cuadrados.
  - 405,944 lotes; de los cuales:
    - 374,913 reservados para viviendas con un rango de precio entre \$185 a \$450 mil pesos.
    - 31,031 representan reserva territorial conveniente para construir viviendas en un rango de precio por arriba de \$450 mil pesos.

# e. 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.



# f. Construyendo Comunidades Exitosas

- **Trabajamos constantemente en mejorar nuestra oferta de productos, con el objetivo de llegar a ser la mejor opción para nuestros clientes potenciales.**
- Homex fue reconocida por Interbrand, en el lugar 28 como una de las mejores marcas en México y las mas alta dentro de los desarrolladores de vivienda.
- **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.
- **Mejora en la planeación urbana y construcción vertical**
  - Al 30 de Septiembre de 2010, el 30 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.



- **Canales de venta:**
  - Cerrador súper estrella: Equipos orientados a tareas específicas: 1,300
  - B2B
  - Call Center
  - Referencias
  - Presentaciones Masivas: tasa efectiva de cierre – 30%
  - Incubador de clientes en conjunto con BBVA – Bancomer enfocados en prospectar clientes del segmento informal.

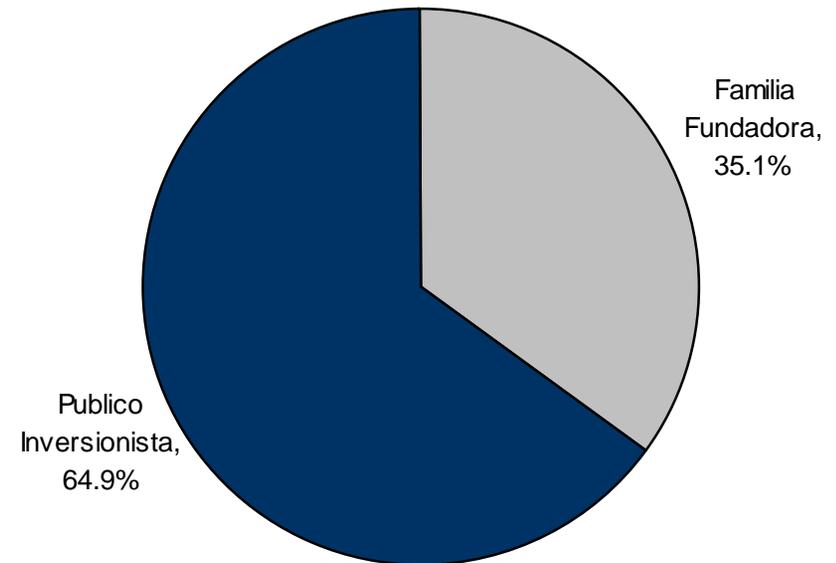


# g. Líderes en Estándares de Gobierno Corporativo



- Consejo de Administración con mayoría de miembros independientes
- Cumplimiento con regulación de valores en México (CNBV) y en EU (SEC)
- Registro completo ante la **SEC** y listado en **NYSE**
- El Consejo de Administración tiene seis comités: Ejecutivo, Auditoría, Compensaciones y Gobierno Corporativo, Gestión de Riesgos, 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.** Conforme 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

## Estructura Accionaria



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

# h. Fuentes de Crecimiento a Largo Plazo.

- **México:**
- 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.180,000 – Ps. 450,000
  - 95% unidades vendidas
- **Vivienda Media:**
  - Precio promedio: Ps. 451,000 – Ps. 1,500,000
  - 5% unidades vendidas

Al 30 de Septiembre, 2010

- **Internacional:**
- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países con fundamentales similares en el segmento de interés social.
- Tres proyectos de interés social en Brasil con un total de: 5,820 unidades.
- Precio Promedio: Ps. 550,000
- En negociación un JV en la India.



Vivienda de interés social

Tamaño promedio:  
 Construcción: 58 m2  
 Terreno: 64 m2



Vivienda Media.

Tamaño promedio:  
 Construcción: 85 m2  
 Terreno: 96 m2



Prototipo en Brasil:

Tamaño promedio:  
 Construcción: 46 m2  
 Terreno: 143 m2

## h. Fuentes de Crecimiento a Largo Plazo.



- **Turismo:**
  - Esta división presenta una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la compañía al atender este mercado tan atractivo.
    - Hasta hoy nuestros esfuerzos se han concentrado en Los Cabos, Cancún y Loreto totalizando aprox. 1,100 unidades
    - Precio: desde US\$250,000 hasta US\$400,000
- **Infraestructura:**
  - Como resultado de la experiencia de Homex como desarrolladora de vivienda, la compañía ha abierto una nueva división concentrada en servicios de construcción para atender proyectos del Gobierno Federal.



### Prototipos: Condominios y Town Houses

Tamaño promedio:  
Desde 137 m2 hasta 251 m2

# i. México: Potencial de Crecimiento en la Oferta de Productos.



**20 años de experiencia en la industria.**

**Aproximadamente 307,000 casas construidas, dando un hogar a más de 1,200,000 personas.**

**Oferta de Producto calificada para los productos hipotecarios de INFONAVIT y FOVISSSTE (89% de unidades vendidas\*).**

- Al 30 de Octubre de 2010, INFONAVIT ha otorgado aproximadamente 275,979 hipotecas para suscriptores con ingresos mensuales de 2 a 11 salarios mínimos, (sin incluir 26,832 créditos formalizados a través de INFONAVIT Total), representando 75% del total de las hipotecas formalizadas durante el periodo. El precio promedio de las hipotecas otorgadas por INFONAVIT a Octubre 2010 fue de Ps.331,000.
- Al 30 de Septiembre de 2010, FOVISSSTE ha otorgado 44,033 hipotecas a través de su programa de hipoteca tradicional, representando 87 por ciento del total de las hipotecas formalizadas durante el periodo. El precio promedio de las hipotecas otorgadas por FOVISSSTE a Septiembre 2010 fue de Ps.460,000
- El precio promedio de la Compañía es un reflejo de la estrategia de Homex de seguir el valor de las hipotecas del mercado, la tendencia de la demanda y oportunidades dentro de los distintos nichos de mercado.

**La demanda continua y sostenida en estos segmentos esta soportada por la disponibilidad de financiamiento hipotecario tanto para el segmento de Interés Social como para el segmento de vivienda media baja.**

## ii. Brasil: Primer Proyecto Internacional Homex



- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades en países en desarrollo con fundamentales similares en el segmento de interés social tales como:
  - Déficit en el segmento de interés social
  - Macroeconomía sólida y estabilidad política
  - Políticas gubernamentales de vivienda y un mercado hipotecario líquido.
- Homex realiza diferentes análisis de evaluación, incluyendo población y políticas de inversión, antes de calificarlo como un mercado potencial.
- Proyectos Iniciales:
  - Brasil:
    - Sao Jose Dos Campos: Proyecto Total: 960 unidades. Precio promedio: Ps. 600,000
    - Marilia: Proyecto Total: 1,700 unidades. Precio promedio: Ps. 500,000
    - Campo Grande: Proyecto Total: 3,160 unidades. Precio promedio: Ps. 550,000
    - Para 2011, la contribución de la división a los ingresos será aprox. de 6% a 8%
- Oferta de Producto y Financiamiento Hipotecario:
  - Nuestros productos están enfocados a familias con un ingreso mensual de 3 a 6 salarios mínimos.
  - El programa de hipotecas de la Caixa Economica Federal es aplicable a nuestra oferta de productos.
    - El programa pretende otorgar 1 millón de casas durante el periodo 2009 -2011.
    - El 18% del total de la meta se otorgará en la región de Sao Paulo, donde el 40% estará enfocado a familias con un ingreso mensual de 3 a 6 salarios mínimos.

### iii. División Turismo: Oportunidad de Crecimiento Estratégico

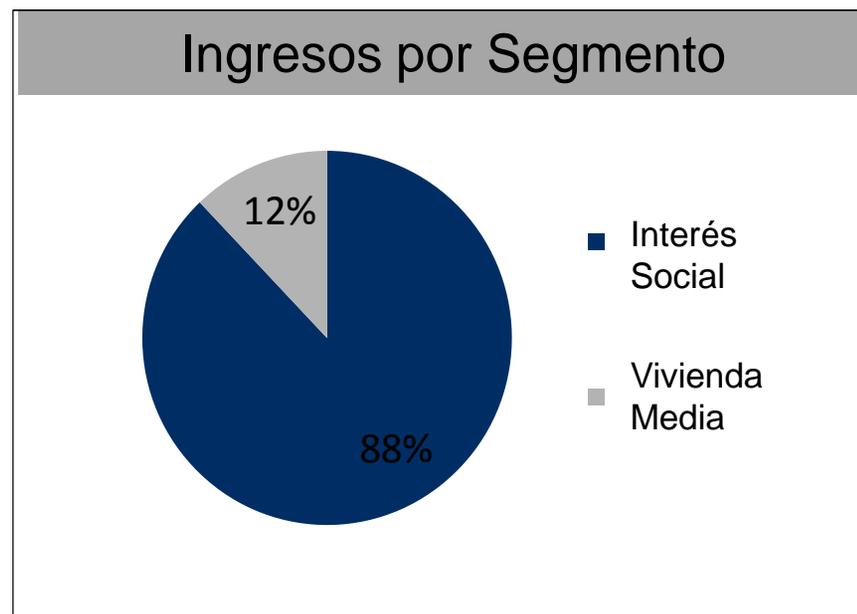
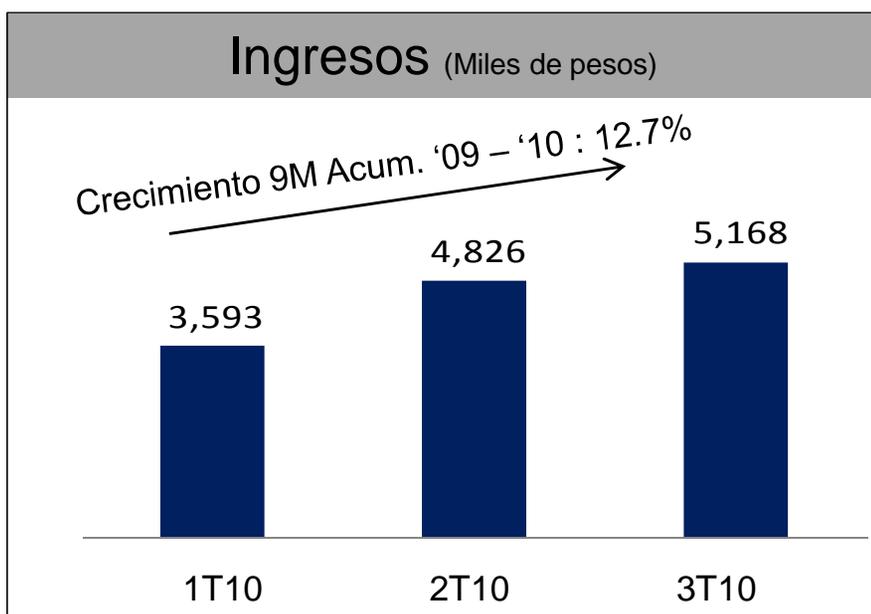
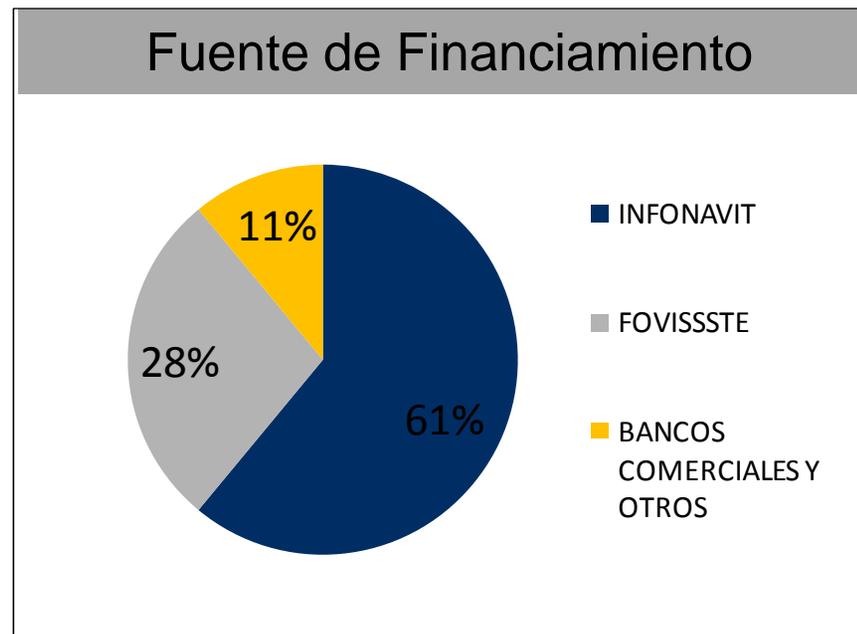
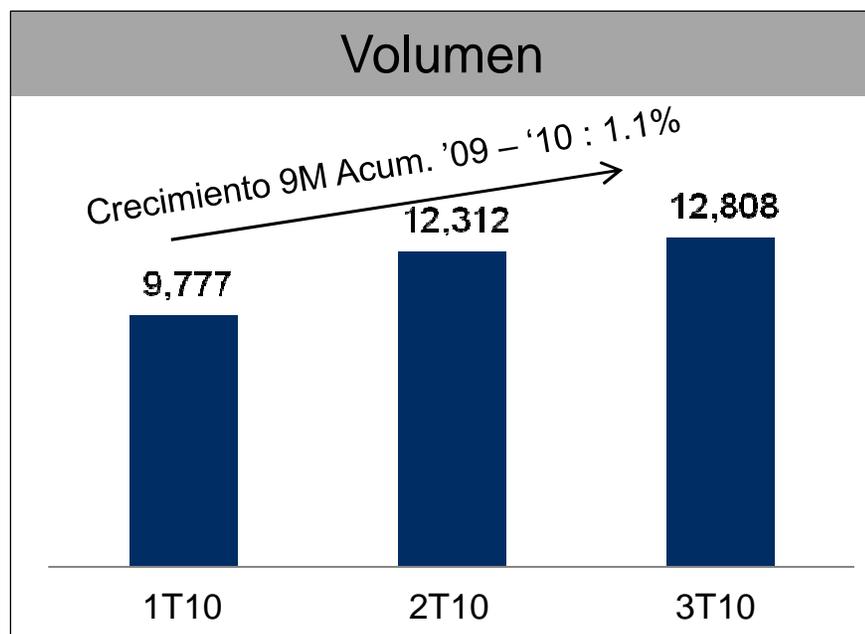


- México continúa siendo el país en donde viven el mayor número de extranjeros, esto representa una oportunidad de crecimiento a largo plazo para la Compañía de atender este mercado tan atractivo.
- Seguiremos ejecutando nuestro plan de negocio en la división Turismo de manera conservadora.
- Al día de hoy hemos concentrado nuestros esfuerzos en el proyecto de Los Cabos, Cancún y Loreto
  - Para 2011 , la contribución a los ingresos de esta división será de aprox. 1% a 2%
- Durante el segundo trimestre, un nuevo proyecto fue adquirido en Loreto, donde el plan maestro incluirá 1,100 unidades incluyendo town houses y departamentos de un precio promedio de US\$250,000



## **II. Resumen Financiero**

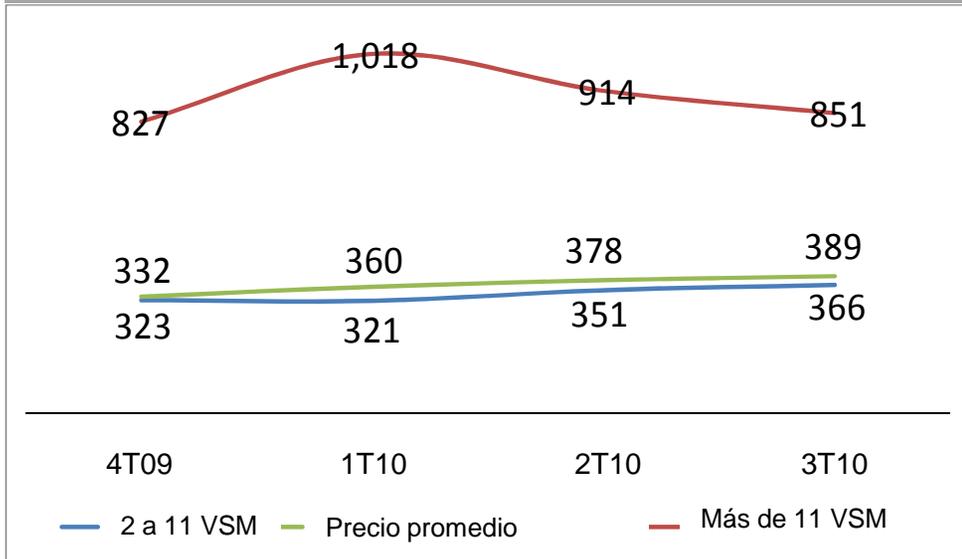
# Resultados 9M Acumulados



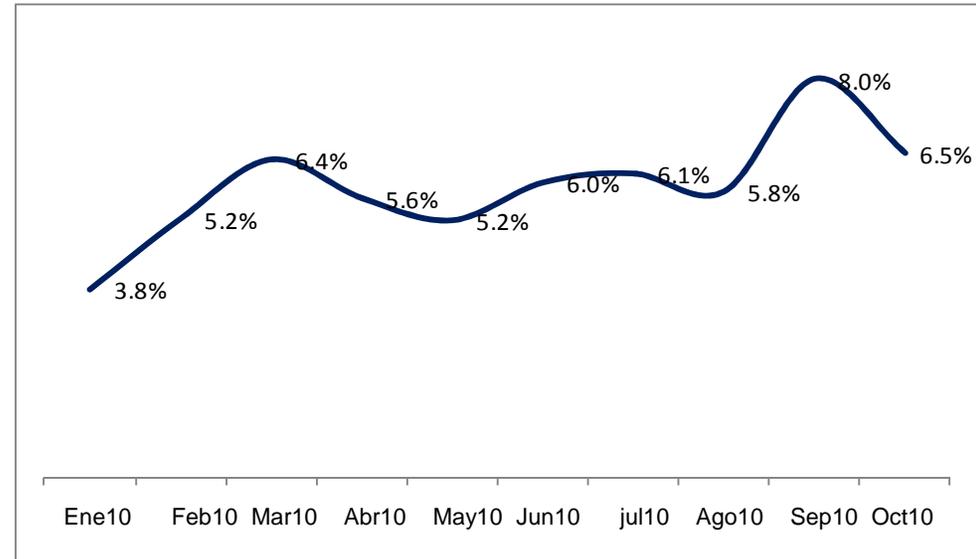
# Resultados 9M Acumulados



## Precio Promedio (Miles de Pesos)



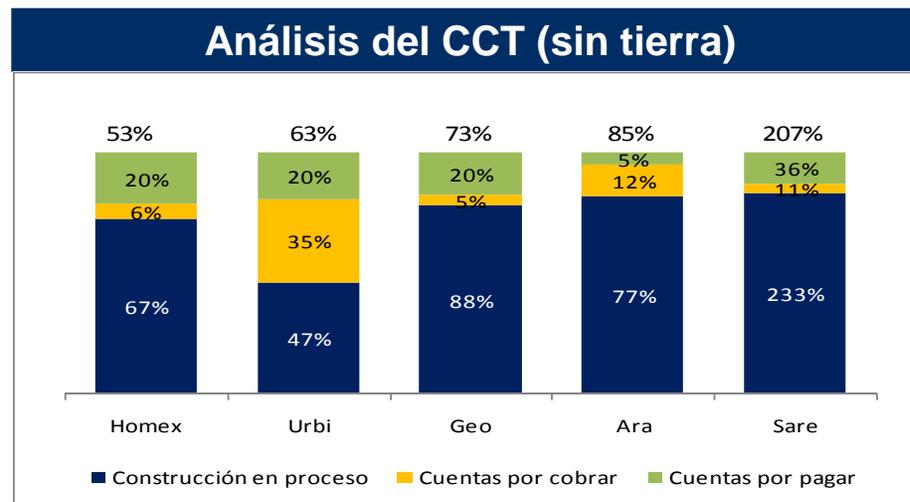
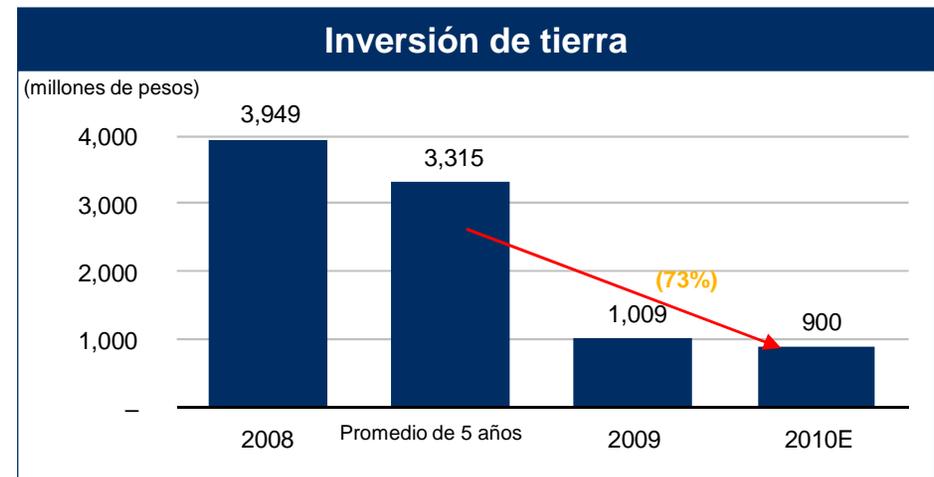
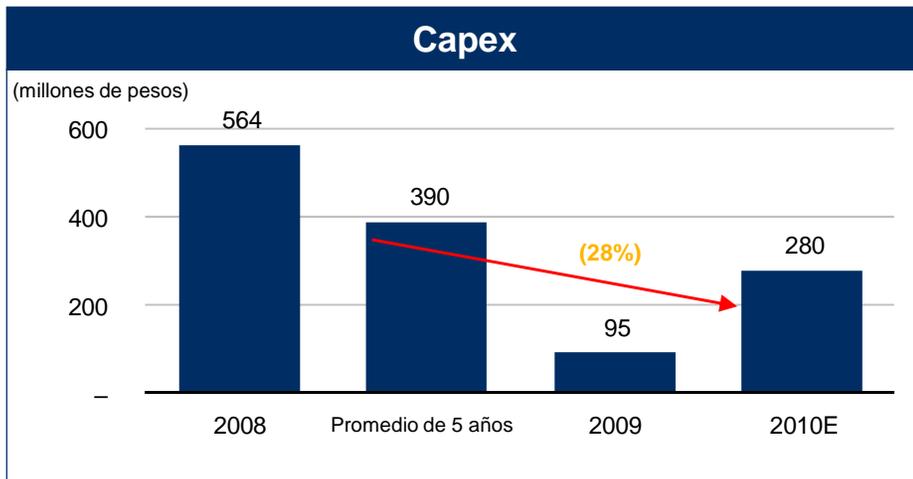
## % Participación de Mercado INFONAVIT



# Ciclo de Capital de Trabajo



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



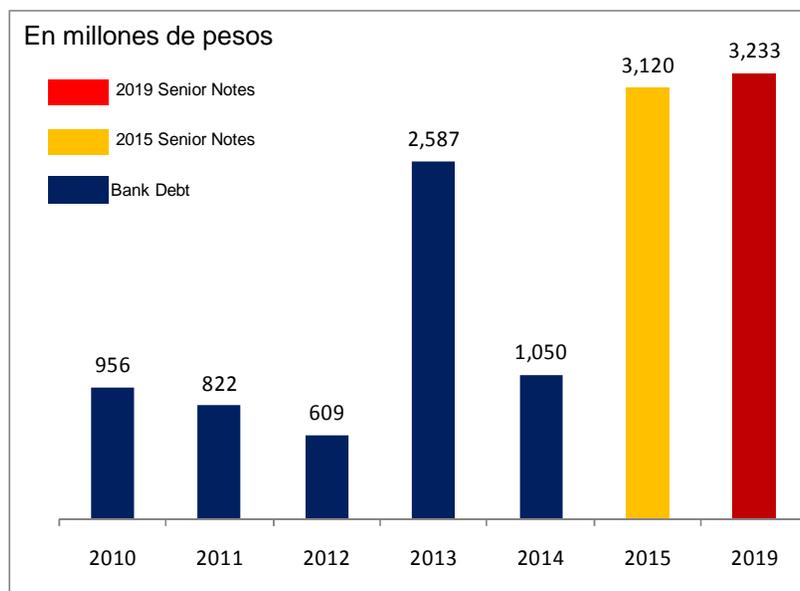
Como % de ingresos UDM bajo INIF 14

# Estructura de Deuda de Largo Plazo para un Crecimiento a largo plazo

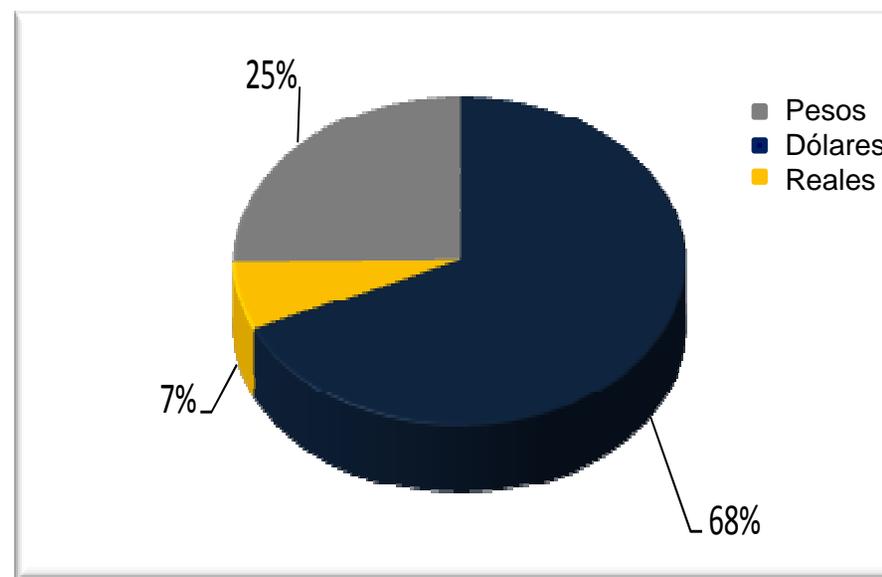


- Deuda total a Septiembre 30, 2010: 12,376 millones.
  - Vencimiento promedio de deuda: 4.7 años
  - Costo promedio de deuda: 9.6%
  - Deuda Total / UAFIDA : 3.15x
  - Deuda Neta / UAFIDA : 2.31x

## Amortización de Deuda

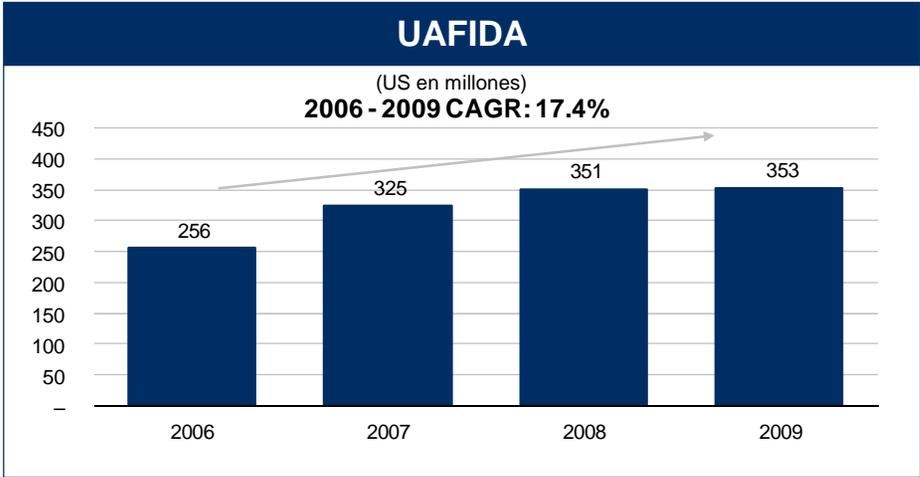
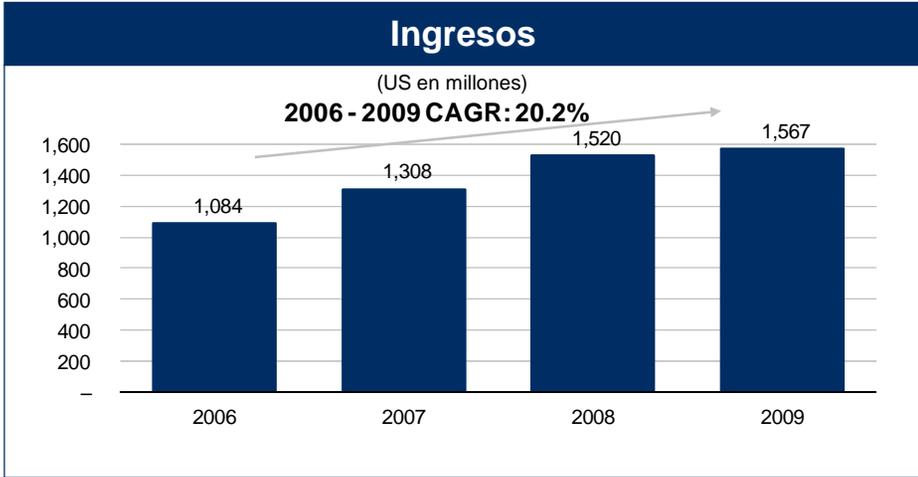
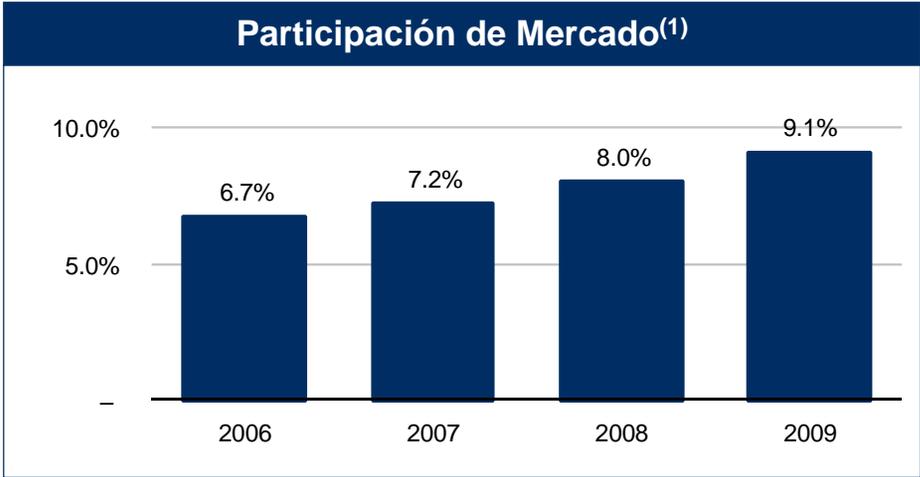
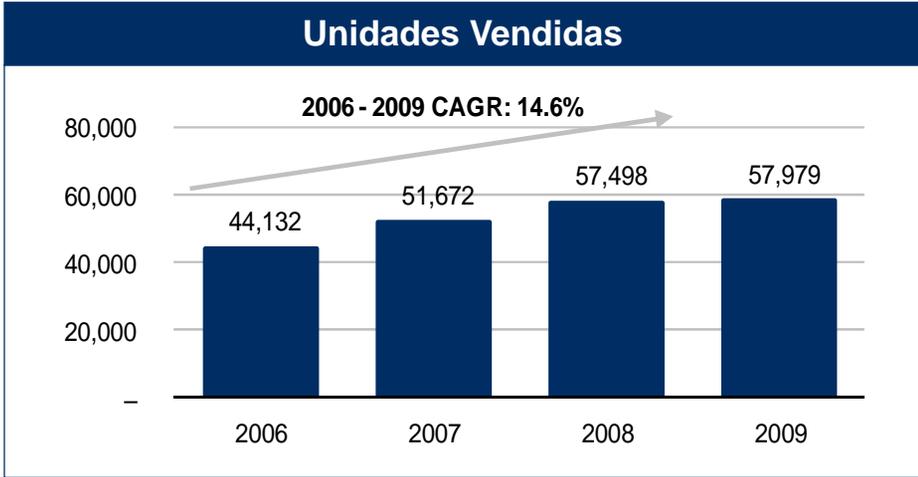


## Deuda por Moneda



\* Costo de la deuda incluye instrumentos de Cobertura

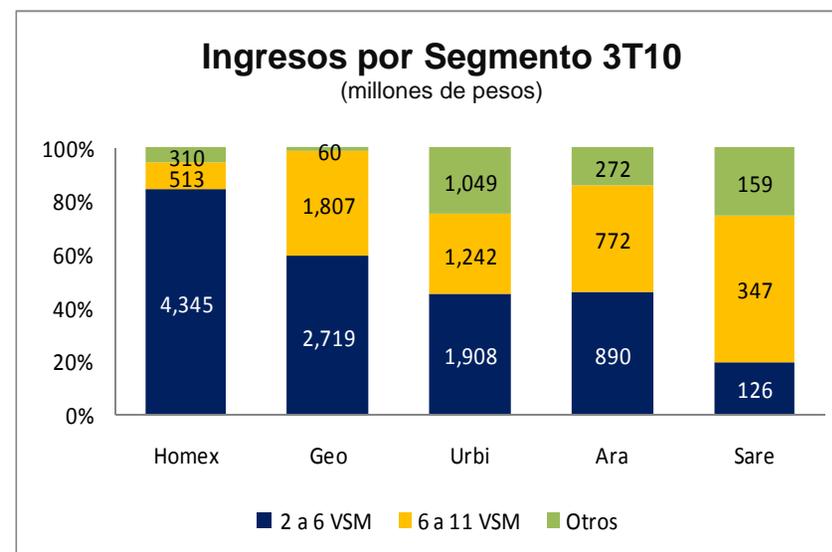
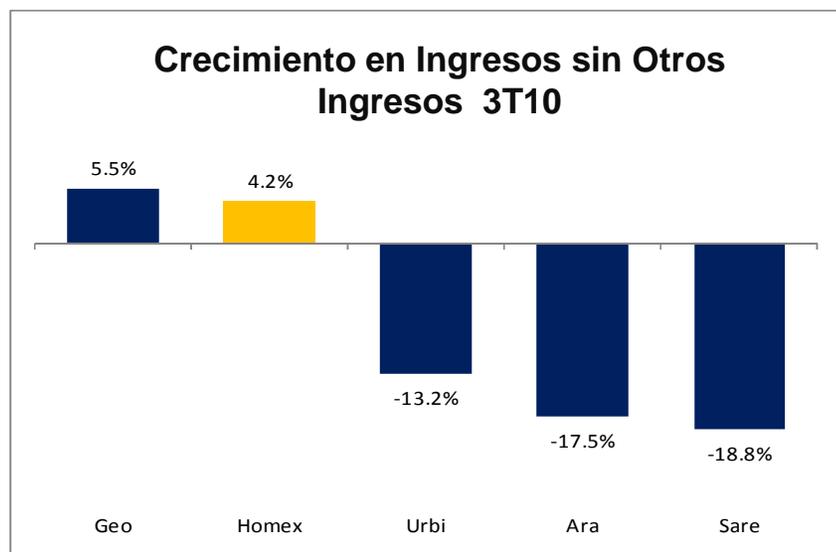
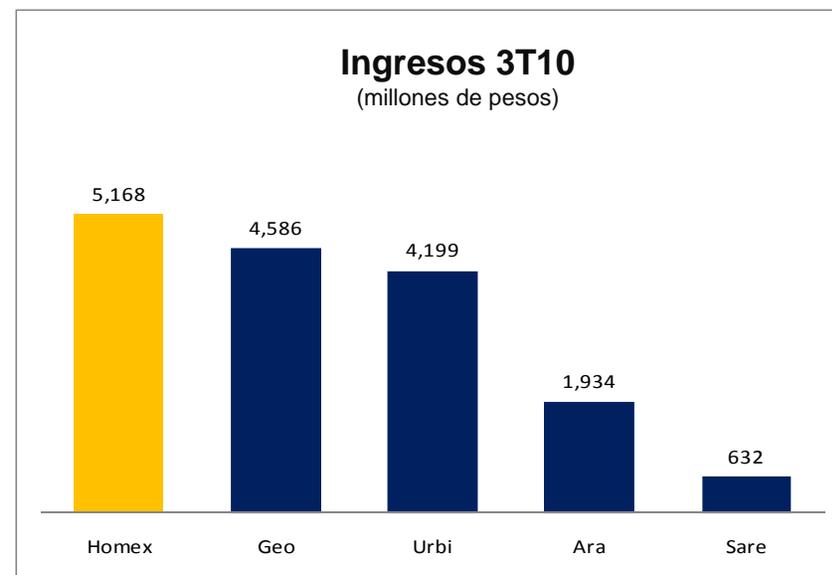
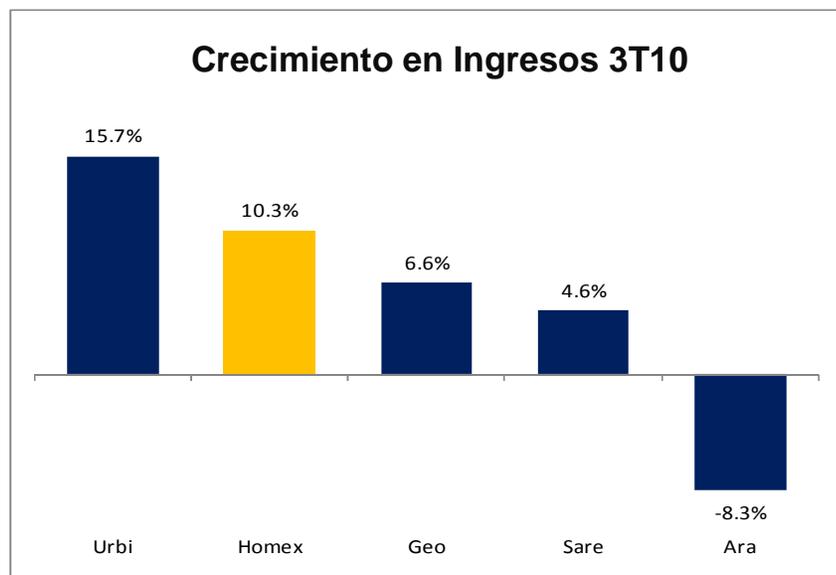
# Resultados: Crecimiento Continuo y Sustentable



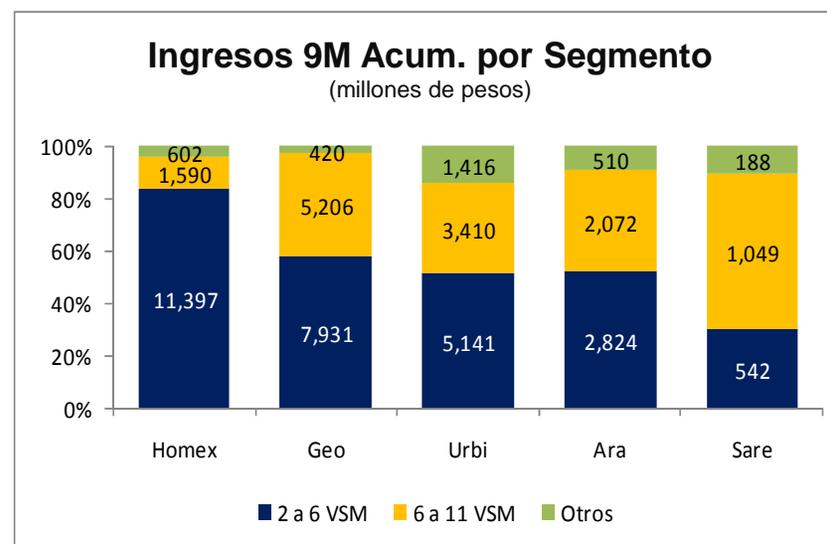
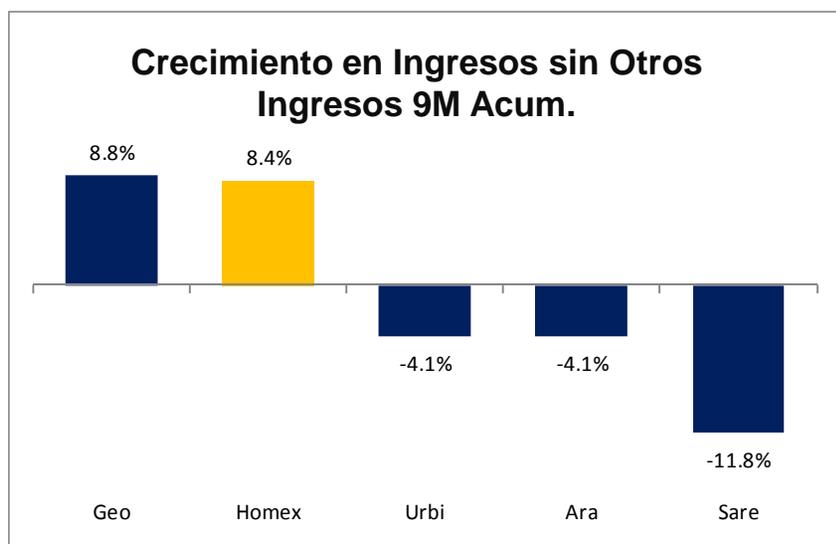
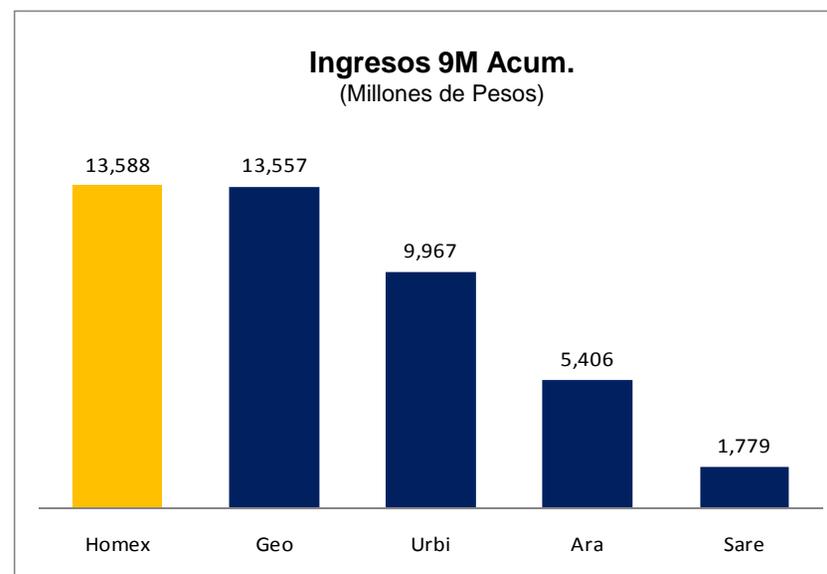
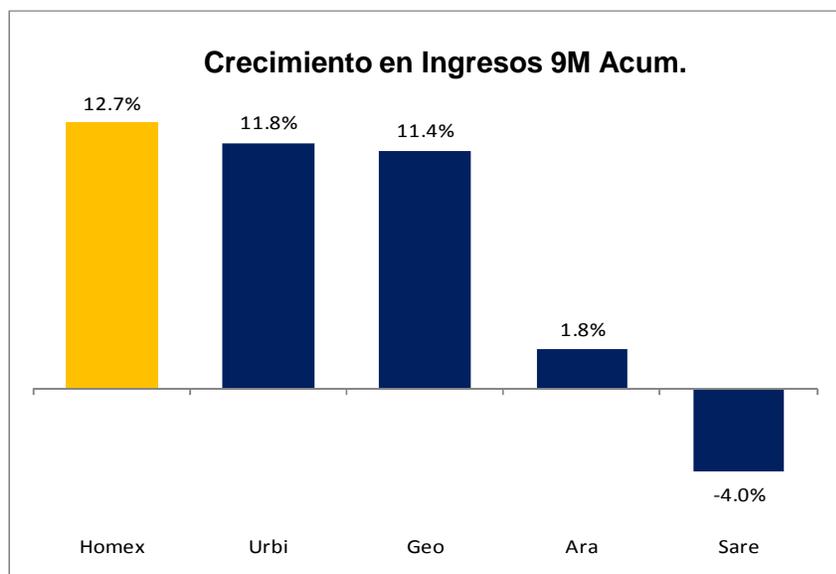
Unidades vendidas como porcentaje de las hipotecas totales otorgadas para vivienda nueva. Fuente: CONAVI  
 Nota: Ingresos y UAFIDA presentados conforme a las Normas de Información Financiera (NIF)  
 Tipo de Cambio: 12.40 MXP /USD al 31 de Octubre, 2010.

**Homex ha alcanzado un crecimiento continuo y ha mejorado su eficiencia durante los últimos 5 años.**

# Resultados Financieros de las Desarrolladoras de Vivienda Públicas.



# Resultados Financieros de las Desarrolladoras de Vivienda Públicas.



Nota Otros Ingresos:  
 Ara reporta ventas de otros proyectos inmobiliarios como contratista  
 Geo reporta ventas de terrenos y áreas comerciales  
 Sare reporta ventas de terrenos y ventas por derechos fiduciarios  
 Urbi reporta ventas de "actividades relacionadas con construcción"

Distribución por segmento: 2 a 6 VSM: Ps. 185 mil a Ps.450 mil;  
 6 a 11 VSM: mas de Ps. 450 mil

- Crecimiento en Ingresos de 12% al 14%
- Margen UAFIDA: 21% a 22%

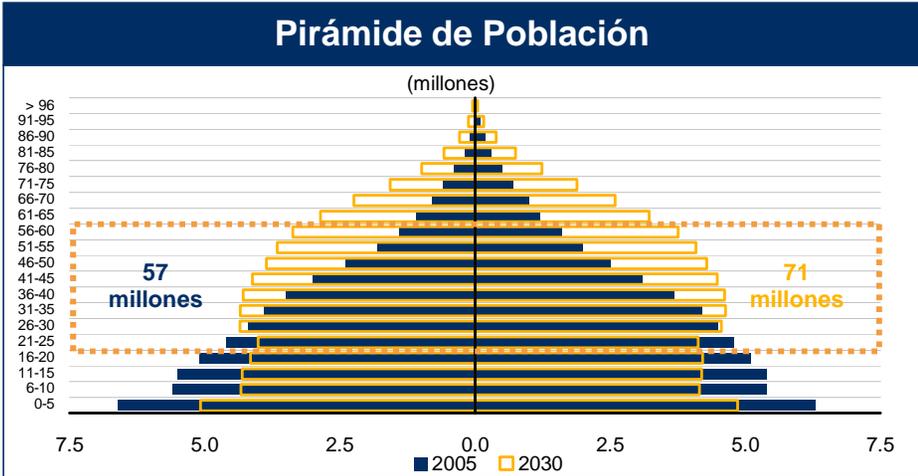
- Crecimiento en Ingresos de 13% al 14%
- Margen UAFIDA: 21% a 22%

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

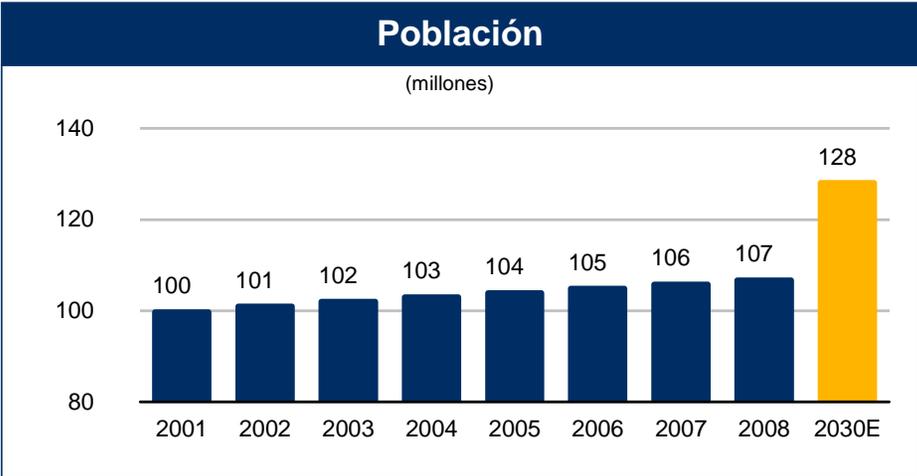
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda para casas nuevas de aproximadamente 2.3 millones.
- Una demanda sólida que sobrepasa la oferta de vivienda.
- Instituciones de financiamiento hipotecario sólidas resultando en un incremento en el acceso de financiamiento para clientes con bajos ingresos.

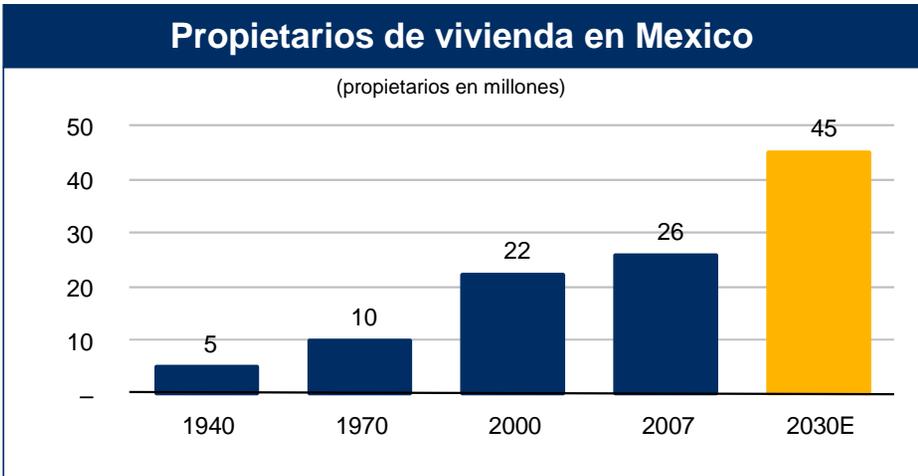
# Demografía Favorable



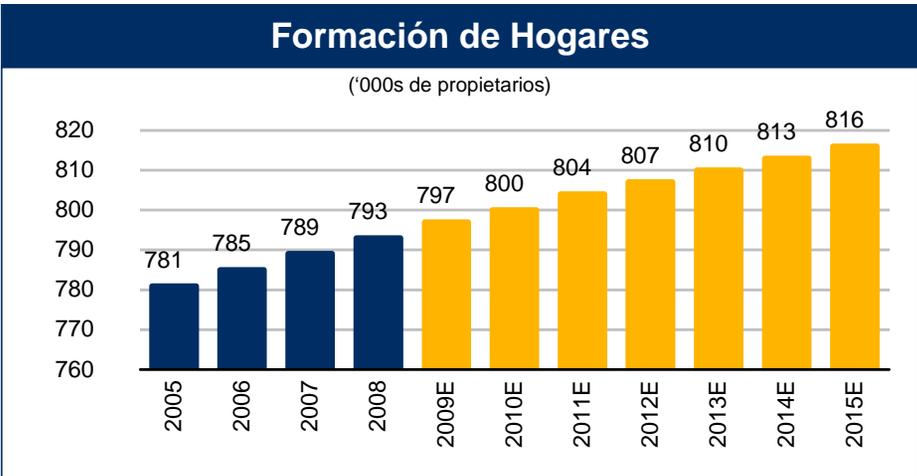
Fuente: CONAPO.



Fuente: Centro de Estudios de Finanzas Públicas, Cámara de Diputados and INEGI 2005 Census.



Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").

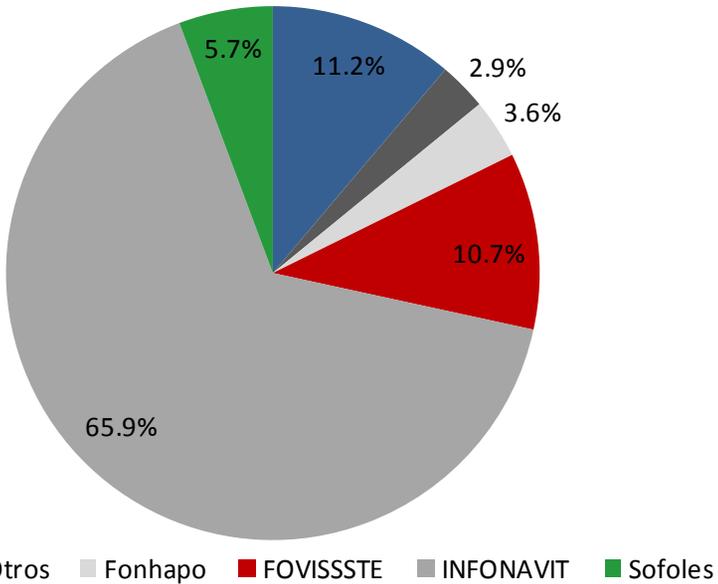


Fuente: Softec – Mexican housing overview 2009..

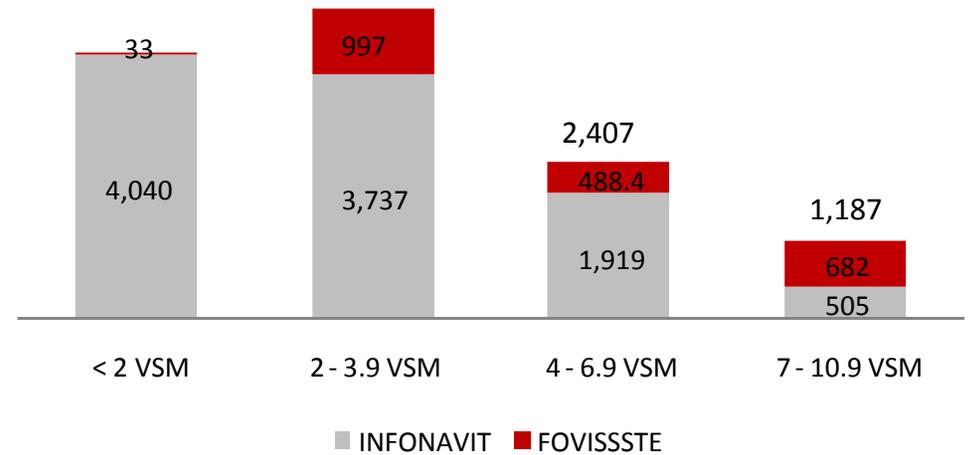
La Demografía de población favorable en México indica que aproximadamente 21 millones de casas adicionales serán requeridas en los siguientes 25 años.

# Fuentes de Financiamiento

- INFONAVIT y FOVISSSTE son las principales fuentes de financiamiento otorgando el 87% de las hipotecas en México.



### Mercado Formal por Segmento



Fuente: CONAVI  
 Al 31 de Agosto de 2010. Considerando solo las hipotecas otorgadas para vivienda nueva.

# Meta y Resultados 2010



## CONAVI Avance



ORGANISMO	Meta 2010	Adquisición	Mejora	Crédito Total 30/07/10	Inversión Total (Millones de Pesos)	% de Avance
INFONAVIT	475,000	255,852	3,817	259,669	\$61,847	55%
FOVISSSTE	100,000	41,000	0	41,000	\$19,098	41%
CONAVI	198,000	76,844	46,071	122,915	\$3,628	62%
FONHAPO	108,854	13,468	42,060	55,528	\$1,378	51%
BANCA Y SOFOLES	170,000	61,479	4,785	66,264	\$36,361	39%
- Bancos		44,343	4,526	48,869	\$29,099	
- Sofoles		17,136	259	17,395	\$7,262	
Otras Entidades*	50,989	9,276	231,384	240,660	\$5,366	-
<b>TOTAL</b>	<b>1,102,843</b>	<b>457,919</b>	<b>328,117</b>	<b>786,036</b>	<b>\$127,678</b>	<b>71%</b>

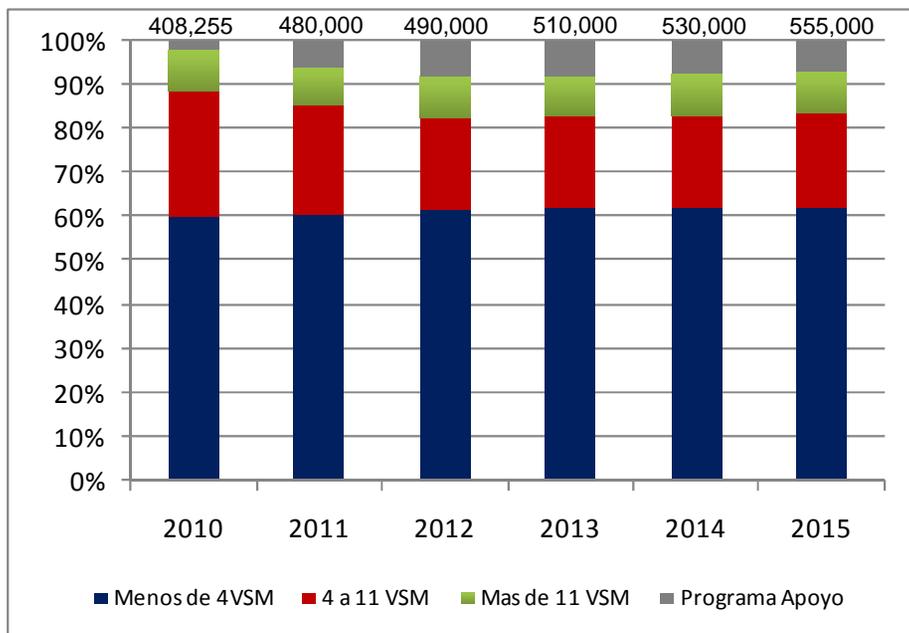
Al 3T10 el 89% de los clientes de Homex formalizaron su hipoteca a través de INFONAVIT y FOVISSSTE

Fuente: CONAVI

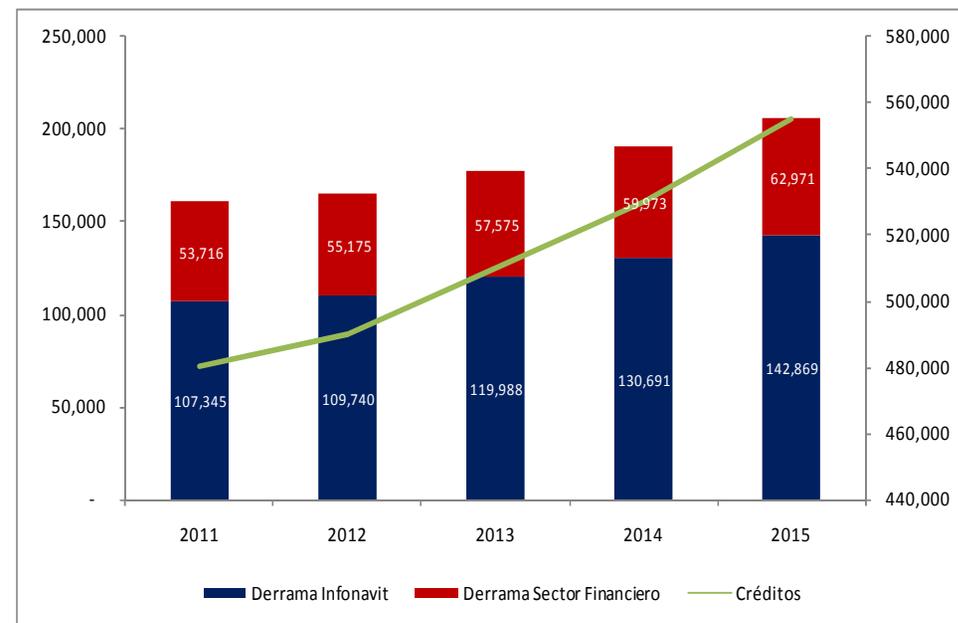
# Meta INFONAVIT 2011 - 2015



**Meta en Volumen 2011 – 2015**  
TACC: 2.9%



**Meta en Inversión 2011 – 2015**  
TACC: 5.9%

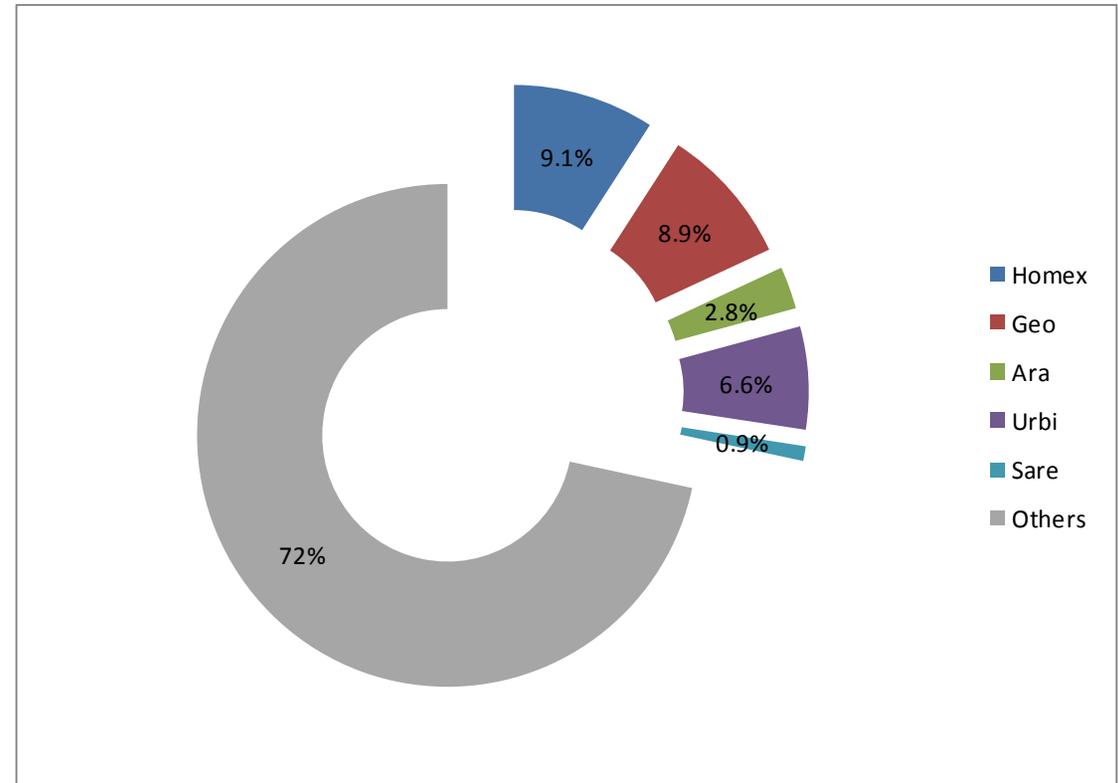


	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos por fuentes alternas de financiamiento (Millones de Pesos)	16,000	16,250	16,550	16,900	17,400

Fuente: INFONAVIT  
VSM: Veces Salario Mínimo

# Consolidación de la industria de la Vivienda

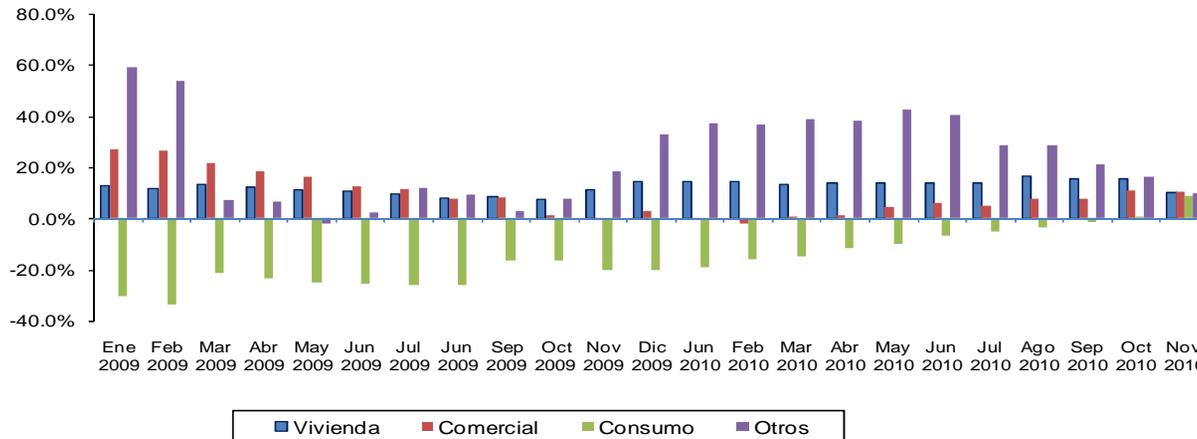
- A Julio de 2010 había 1,020 desarrolladoras de vivienda registradas, comparado con niveles históricos de aproximadamente 2,000.
- Como líderes en el mercado, Homex ha tenido una oportunidad única para consolidar su posicionamiento



# Desempeño de Instituciones Financieras

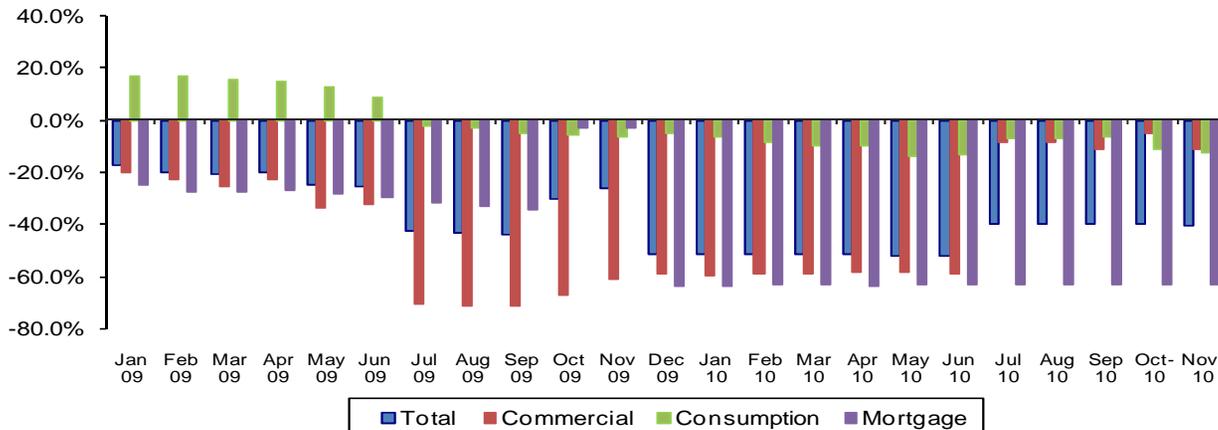


Banca Múltiple cartera por segmento  
Variación Anual



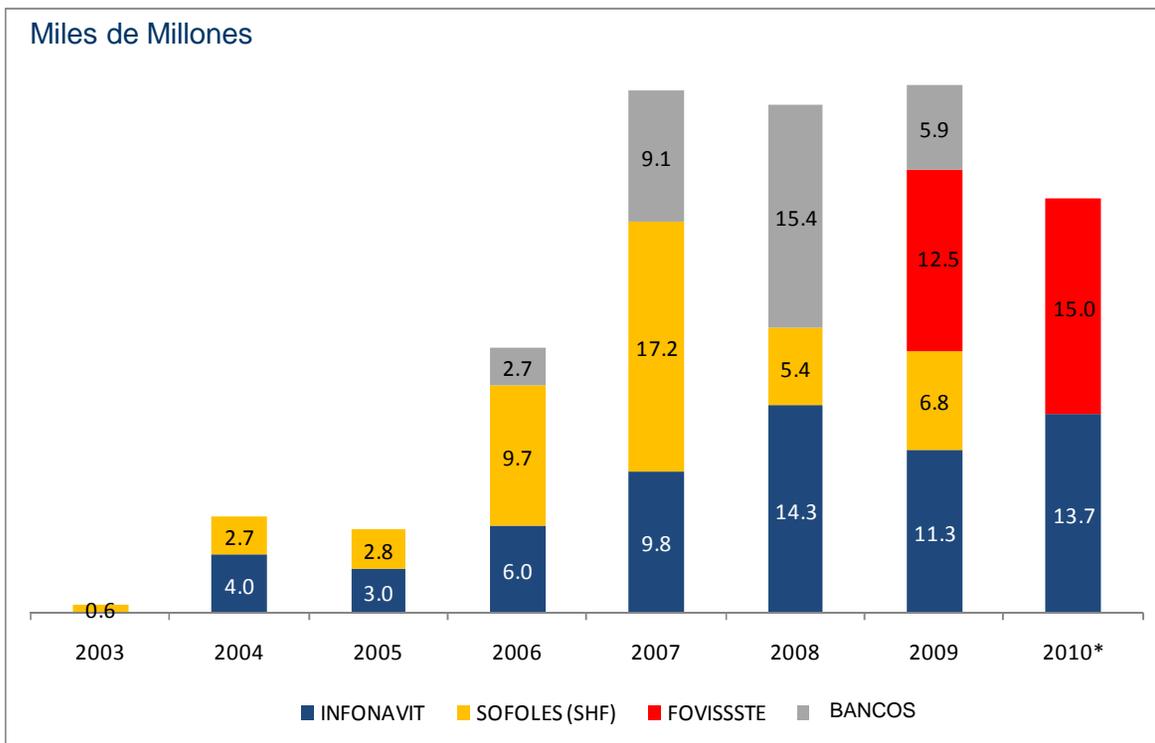
- Tasa de Cartera Vencida Bancaria: 4.0%

Sofoles Lending by source  
Annual Variation



- Tasa de Cartera Vencida de Sofoles: 13.9%

# Bursatilización de Cartera 2003 – 2010

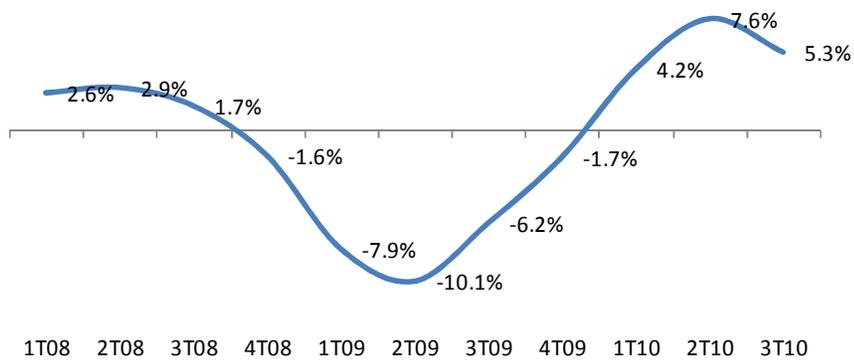


- Al 30 de Octubre INFONAVIT superó la meta de colocar Ps.12,000 millones en bursatilización de hipotecas.
- FOVISSSTE ha bursatilizado \$15,000 millones, lo que equivale al 94% de su meta anual de 16,000 millones.
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pensión: Ps.7,841 millones
- Liquidez mensual adicional: Ps.6,500 millones
- Inversión en deuda local: 15.8%

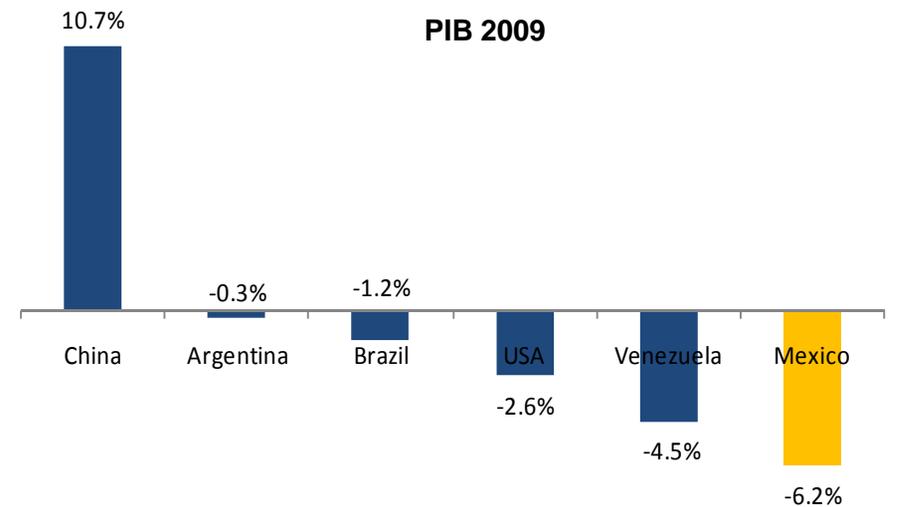
Al 30 de Octubre de 2010.  
Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

### **III. Resultados y tendencias recientes de la Economía de México**

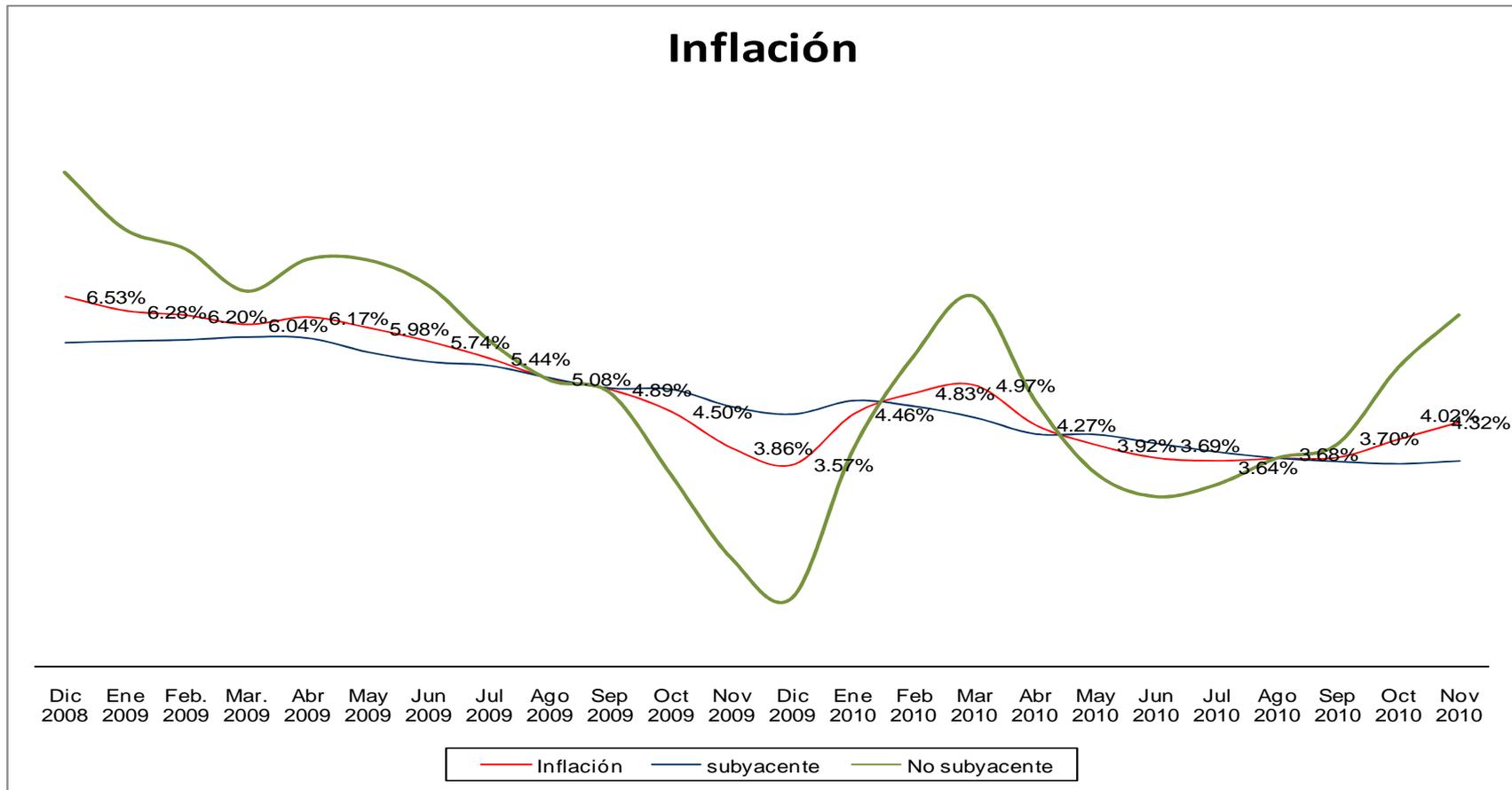
Variación PIB  
(Porcentaje)



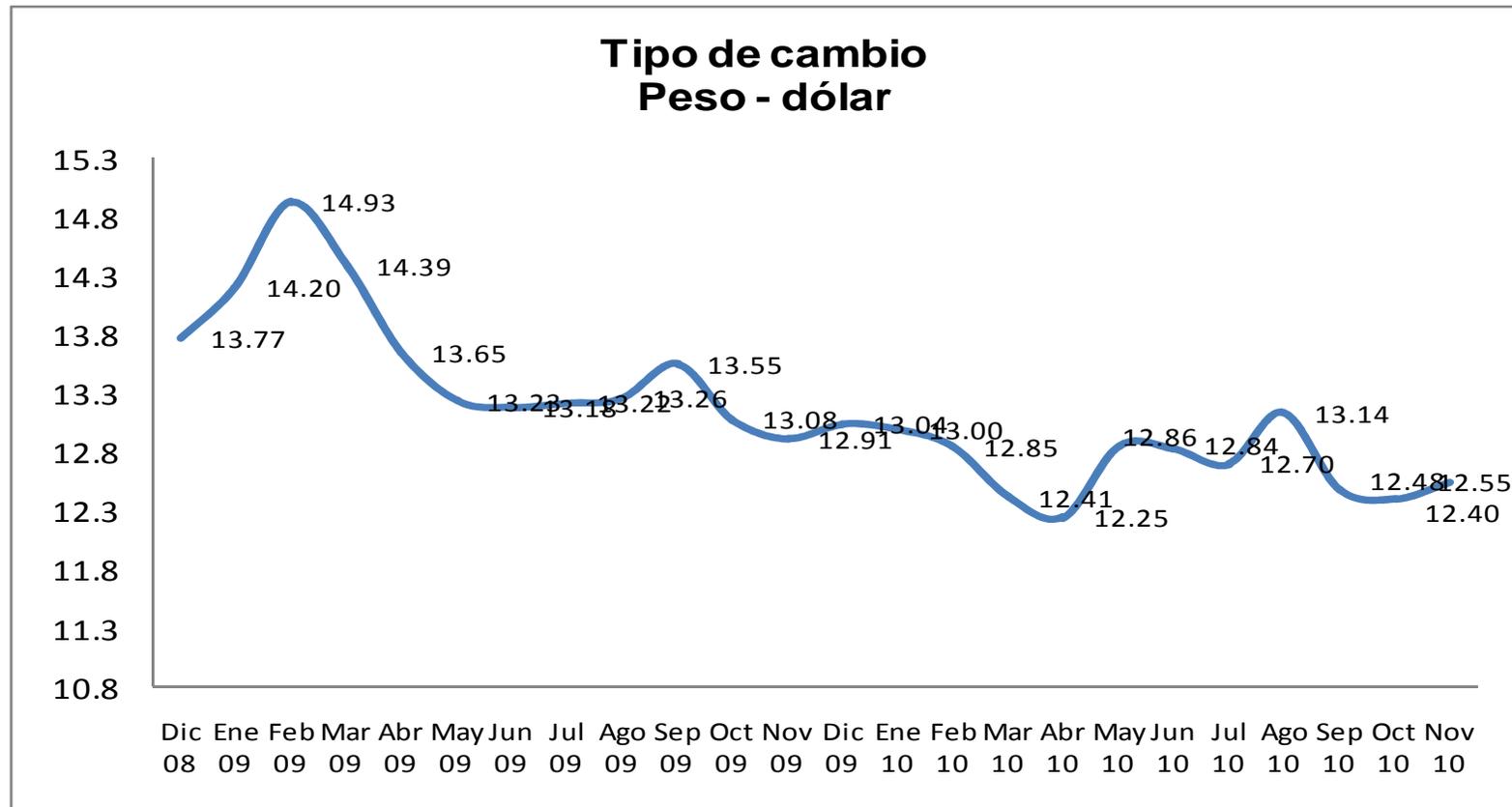
PIB 2009



- Durante el tercer trimestre el PIB de México registró un aumento de 5.3%
- Para 2010 los estimados indican un crecimiento en el PIB de al menos 4.5%, comparándolo con una contracción de 6.2% durante 2009.



- A Noviembre de 2010, la inflación se elevó a 4.32% comparado con 3.86% durante el mismo mes del año pasado, un incremento de 46 puntos base.
- En una base trimestral, la inflación se ha mantenido estable incrementando ligeramente durante Octubre debido a aumentos en los precios de productos agrícolas y electricidad, sin embargo aún se mantiene por debajo de la proyección anual del Banco Central.

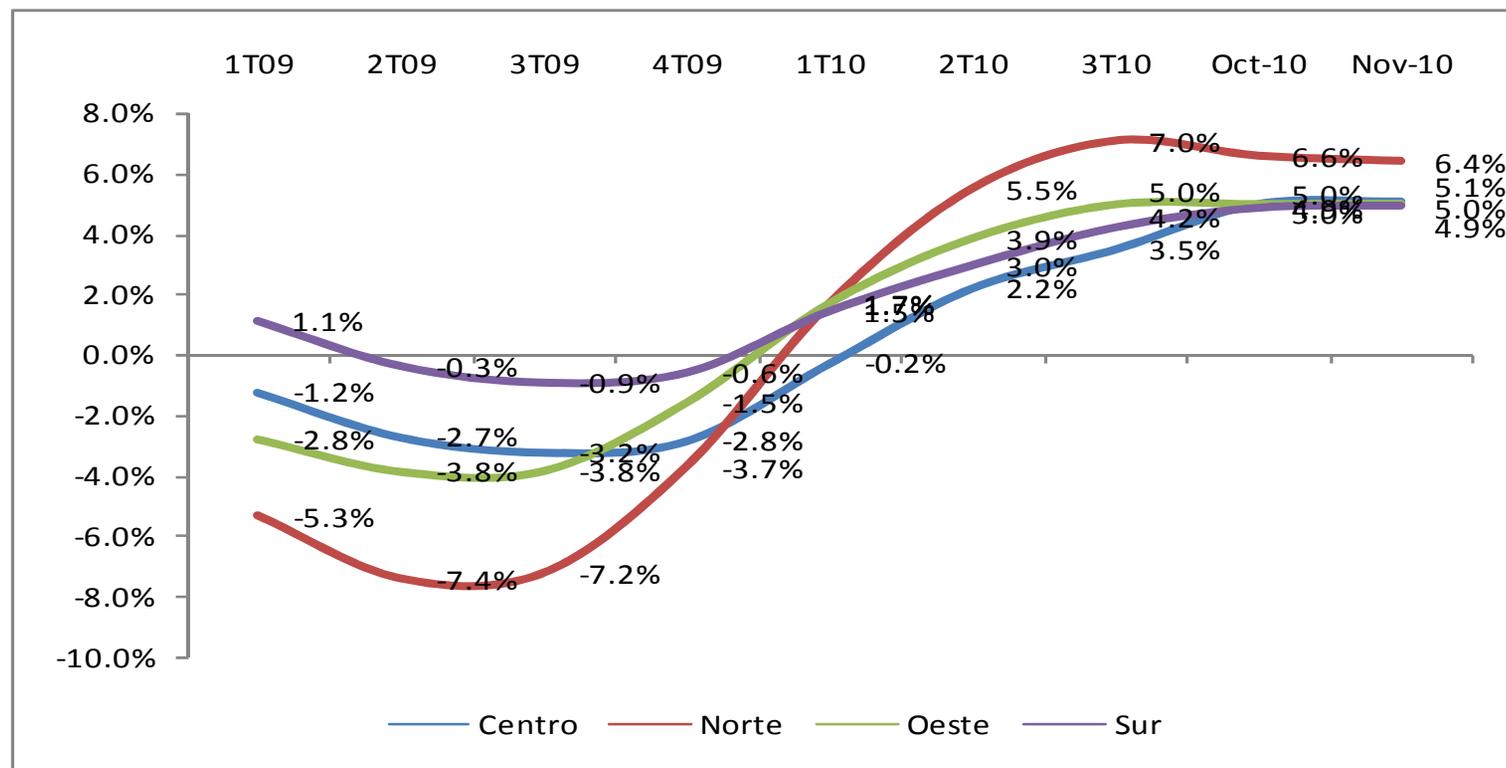


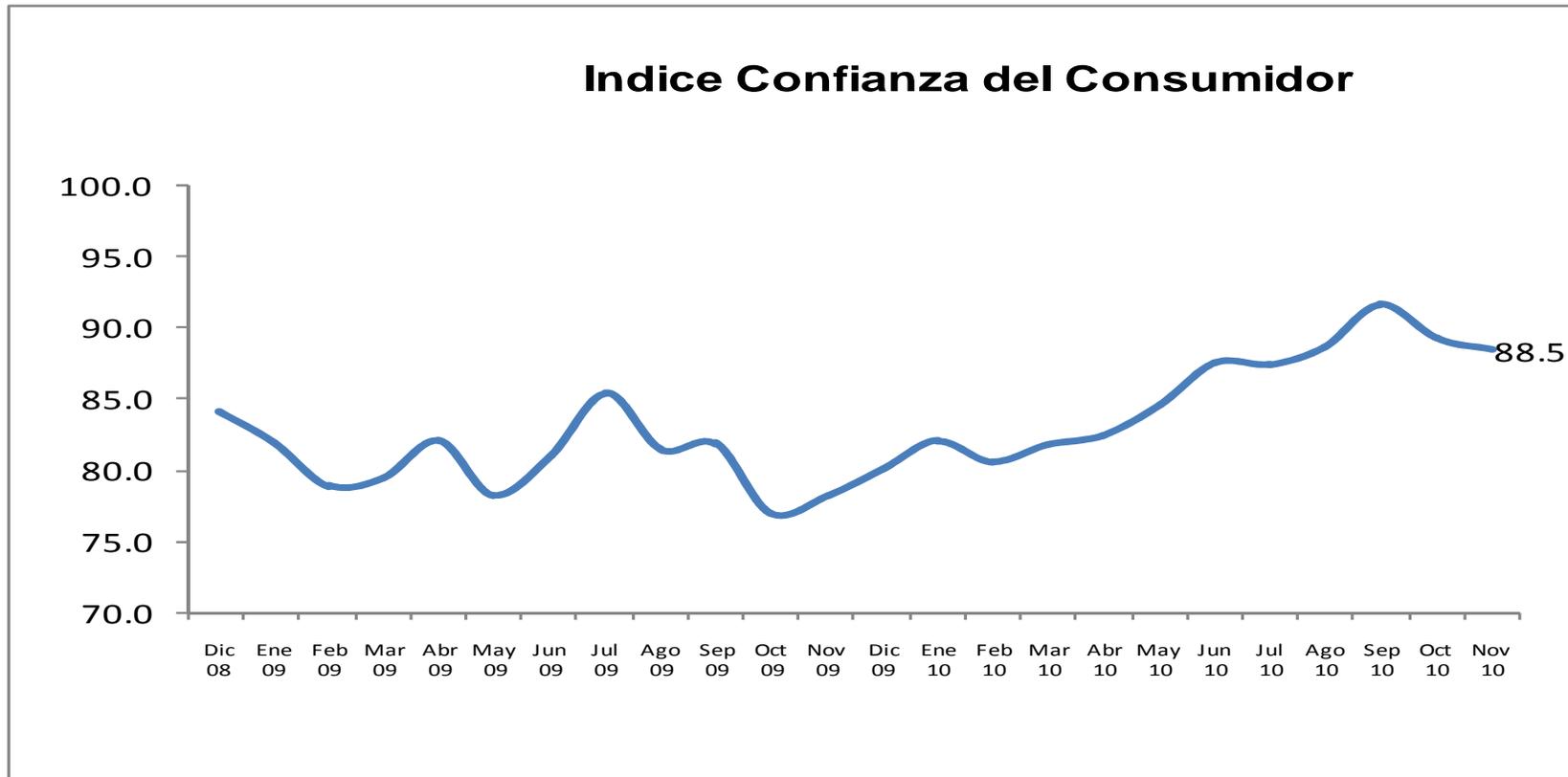
- Al 30 de Noviembre de 2010 el peso se apreció 3.8% a 12.55 comparado con 13.04 al 31 de Diciembre de 2009.
- Las perspectivas para el tipo de cambio peso-dólar estadounidense para 2010 indican una fortaleza en el peso apoyado principalmente por:
  - Alta diferencia en tasas de interés entre Mexico y Estados Unidos.
  - Un riesgo menor en el país.
  - Altas tasas de crecimiento en exportaciones de petróleo y manufactura.

# Resumen Macroeconómico

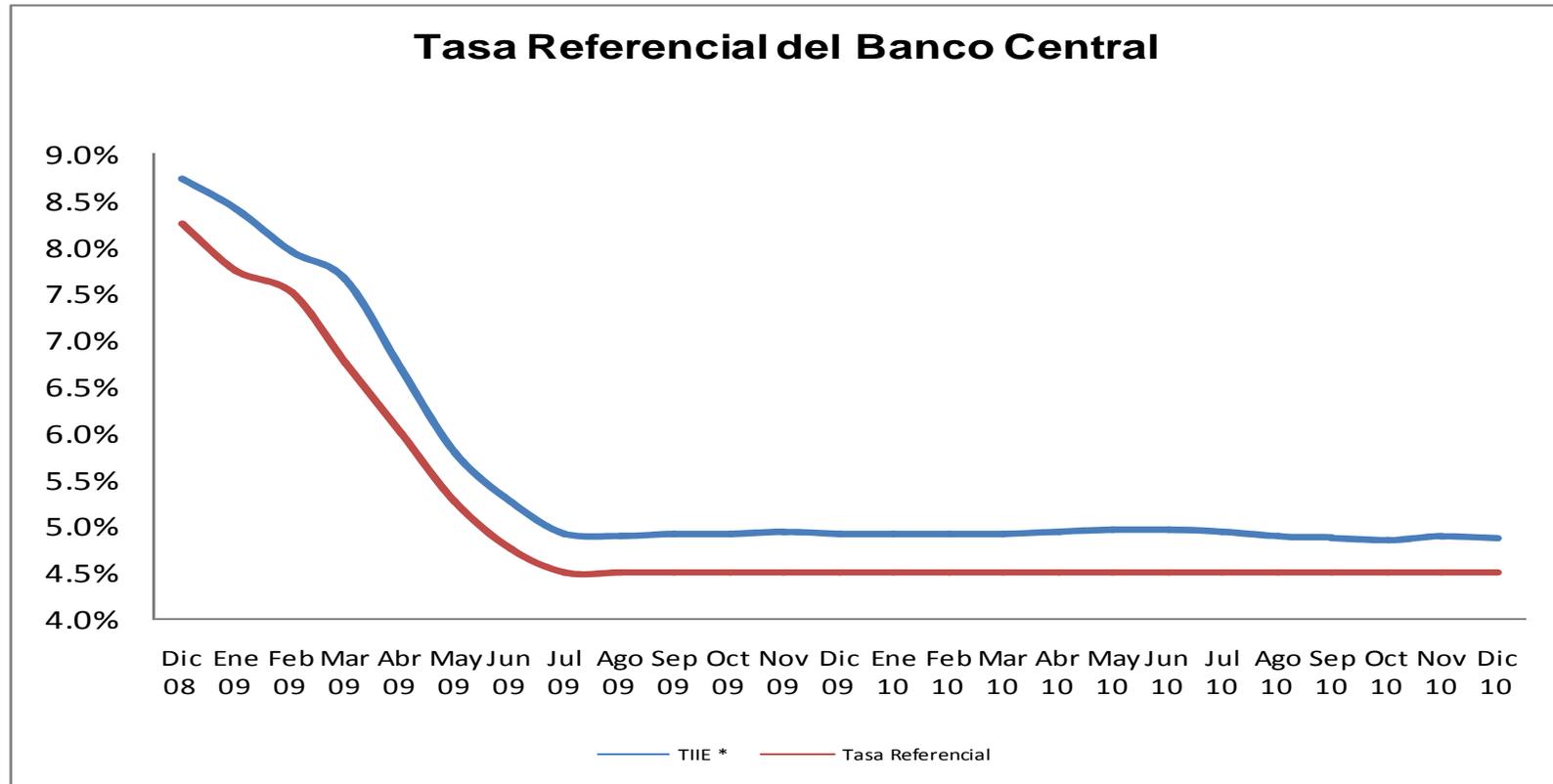


- La tasa de desempleo anual mejoró a 5.44% al 31 de Agosto de 2010 de 6.28% registrado durante el mismo mes el año pasado.
- Al 30 de Noviembre de 2010, se crearon 962,463 empleos formales desde Diciembre 31 de 2009.
- La contribución de Homex al empleo nacional fue de: 2,399 empleos durante el tercer trimestre de 2010.

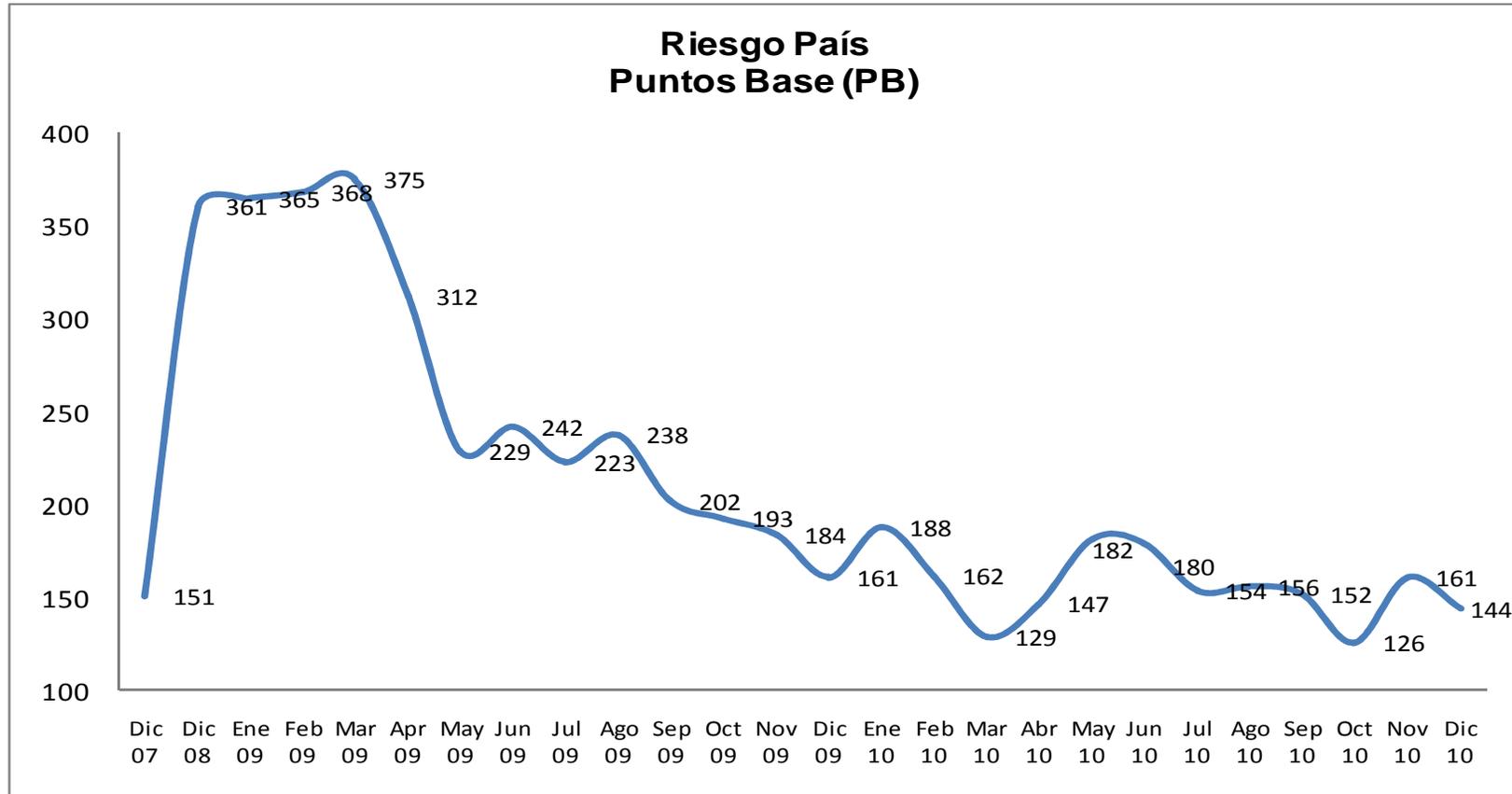




- El índice de confianza del consumidor incrementó a 88.5 al 30 de Noviembre de 2010 de 80.1 registrado en Diciembre de 2009.



- El Banco Central de Mexico mantuvo sin cambio la tasa referencial a 4.50%. Analistas esperan que el Banco central aumente la tasa de interés de México durante la primera mitad de 2011.



- Al 31 de Diciembre de 2010 el riesgo país de México mejoró al registrar 144 pb comparado con 161 pb en Diciembre de 2009, reflejando la confianza del mercado en vista de la recuperación de la demanda externa derivada del dinamismo en la producción industrial de EU.



**Contacto:**

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

Vania Fueyo

Directora Relación con Inversionistas

[vfueyo@homex.com.mx](mailto:vfueyo@homex.com.mx)

Erika Hernandez

Relación con Inversionistas

[erika.hernandez@homex.com.mx](mailto:erika.hernandez@homex.com.mx)

**Dirección:**

Bvd. Alfonso Zaragoza 2204 Norte

Culiacán, Sinaloa 80020, Mexico

Tel: +52 667 758 58 38

[www.homex.com.mx](http://www.homex.com.mx)