

DESARROLLADORA HOMEX S.A.B DE C.V

Marzo, 2011



# **I. Nuestro Enfoque y Estrategia**

## Resumen

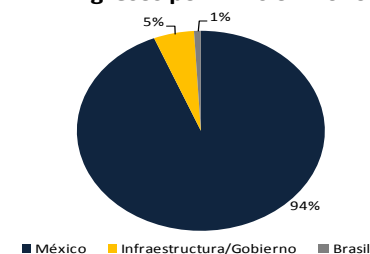
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

## 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

Ingresos por Division 2010



Como porcentaje de ingresos al 31 de Diciembre de 2010. Al 31 de Diciembre la Compañía no tenía ingresos registrados en la división turismo.

## Resultados Financieros

(1)(2)

- Ingresos: Ps. 19,689 m
- UAFIDA: Ps. 4,154 m
- Caja: Ps. 3.4 m
- Deuda total: Ps. 12,815 m

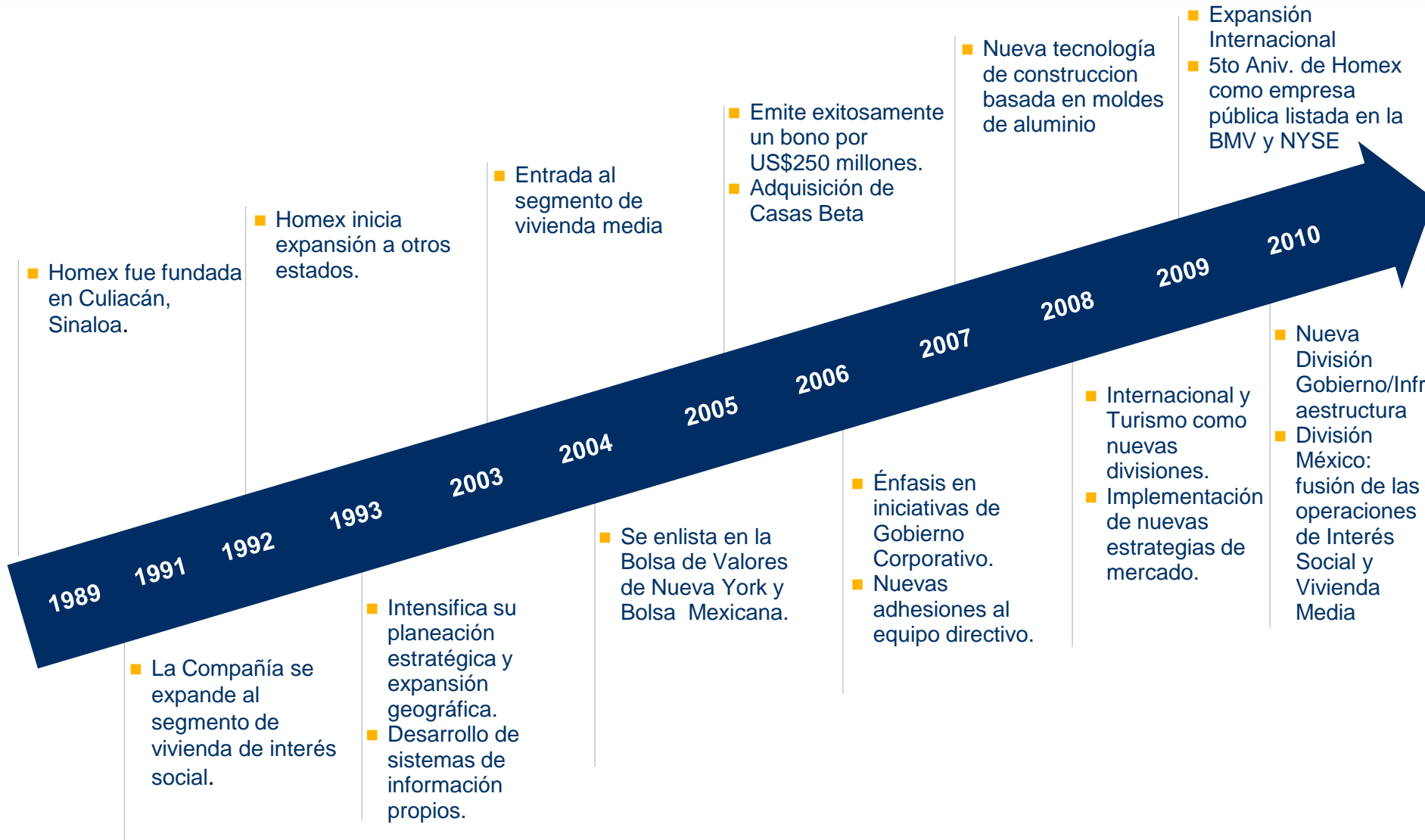
## Homex como empresa pública

- 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) Al 31 de Diciembre, 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:



- 83.3 millones de metros cuadrados.
  - 498,590 lotes; de los cuales:
    - 366,680 reservados para viviendas con un rango de precio entre \$185 a \$450 mil pesos.
    - 31,910 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 multidisciplinarios
- 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 31 de Diciembre de 2010, el 30 porciento de nuestras viviendas en construcción eran prototipos en construcción vertical, mientras que el 23 por ciento de nuestras casas entregadas fueron financiadas a través de una Hipoteca Verde por INFONAVIT.
  - La densidad de nuestros proyectos ha incrementado de un promedio de 50 unidades por hectárea a un promedio de 70 unidades por hectárea.

## Prototipos Verticales





# g. Estrategia de Ventas

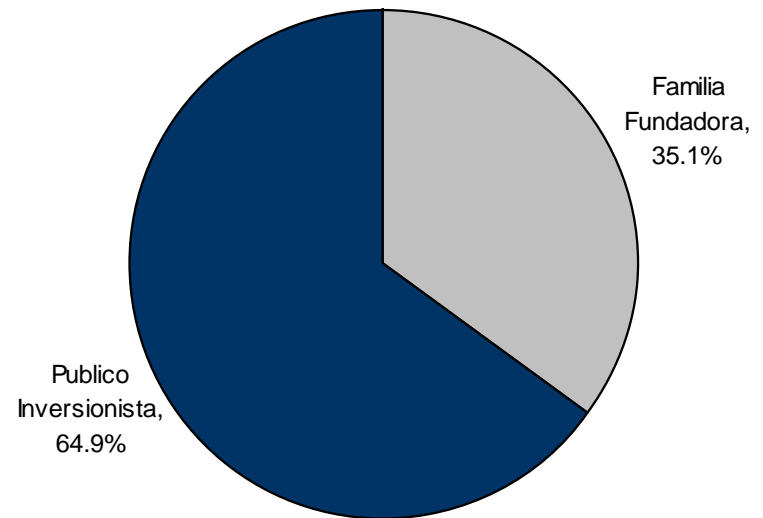
- **Canales de venta:**
  - Cerrador súper estrella: Equipos orientados a tareas específicas: 1,300
  - B2B
  - Call Center
  - Referencias
  - Presentaciones Masivas: tasa efectiva de cierre – 30%
  - Incubador de clientes en conjunto con BBVA – Bancomer enfocados en prospectar clientes del segmento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



# h. 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**

# i. Divisiones Operativas de Homex



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



20 años de experiencia en la industria.

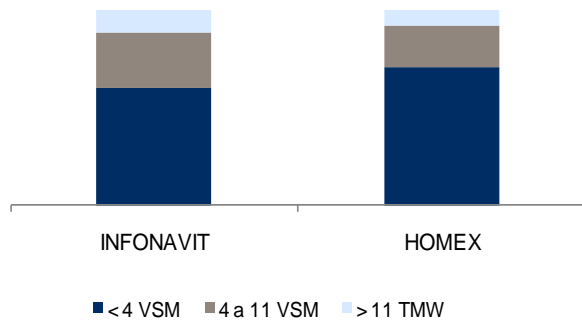
Aproximadamente 307,000 casas construidas, dando un hogar a más de 1,200,000 personas.

Oferta de Producto calificada para los productos hipotecarios de INFONAVIT y FOVISSSTE (88% de unidades vendidas\*).

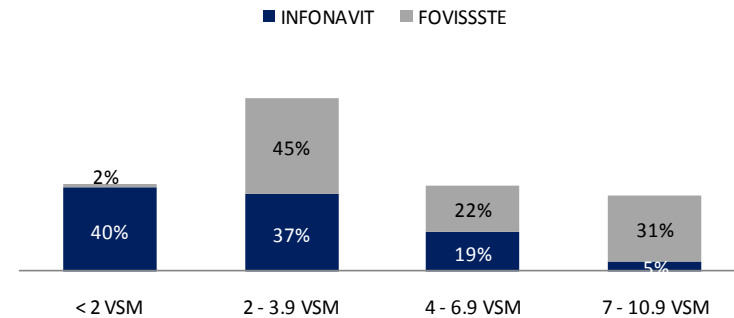
Créditos formalizados de INFONAVIT

Por segmento

al 31 de Diciembre, 2010



Mercado Formal por Segmento



- Al 31 de Diciembre de 2010, el valor promedio de las hipotecas otorgadas por FOVISSSTE fue de Ps.446,000
- El precio promedio de Homex de Ps. 403,000 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.

\* Cifras al 2010.

# a. Mexico: Potencial de Crecimiento en la Oferta de Productos.

- 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% del volumen de 2010
    - 83% de los ingresos de 2010
- Vivienda Media:
  - Precio Promedio: Ps.451,000 – Ps.1,500,000
    - 5% del volumen de 2010
    - 12% de los ingresos de 2010



## Vivienda de interés social

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



## Vivienda Media.

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

## b. Brazil: Homex First International Project

- 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.
  - Déficit en el segmento de interés social
  - Macroeconomía sólida y estabilidad política
  - Políticas gubernamentales de vivienda y un mercado hipotecario líquido.
- Tres proyectos de interés social en Brasil con un total de: 5,820 unidades.
- Average price: US\$42,700
- India's market under evaluation



### Prototipo en Brasil:

**Tamaño promedio:  
Construcción: 46 m<sup>2</sup>  
Terreno: 143 m<sup>2</sup>**

## b. Brasil: Primer Proyecto Internacional Homex

- Homex realiza diferentes análisis de evaluación, incluyendo población y políticas de inversión, antes de calificar una región 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.



## c. 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





## c. División Turismo: Oportunidad de Crecimiento

- 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
- Precio: desde US\$250,000 hasta US\$400,000



### Prototipos: Condominios y Town Houses

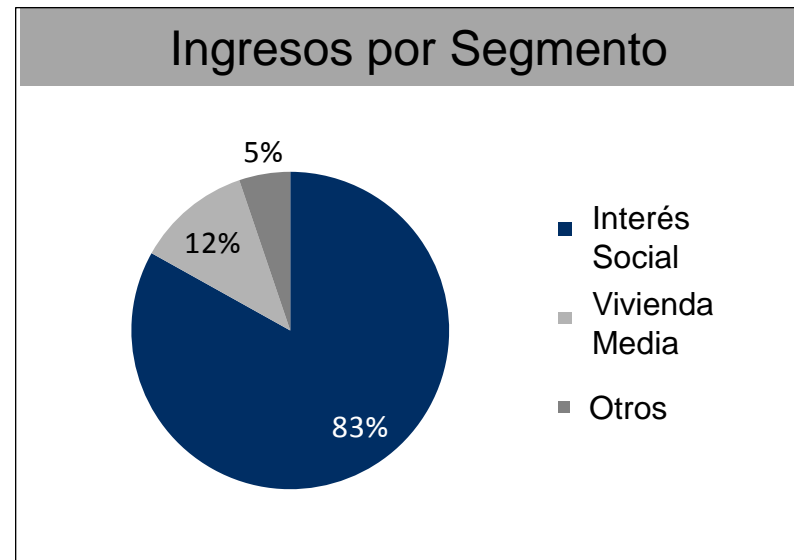
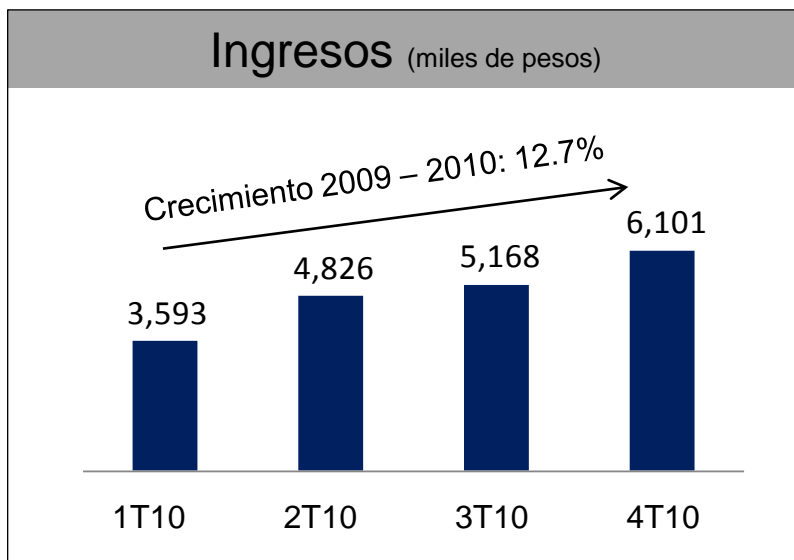
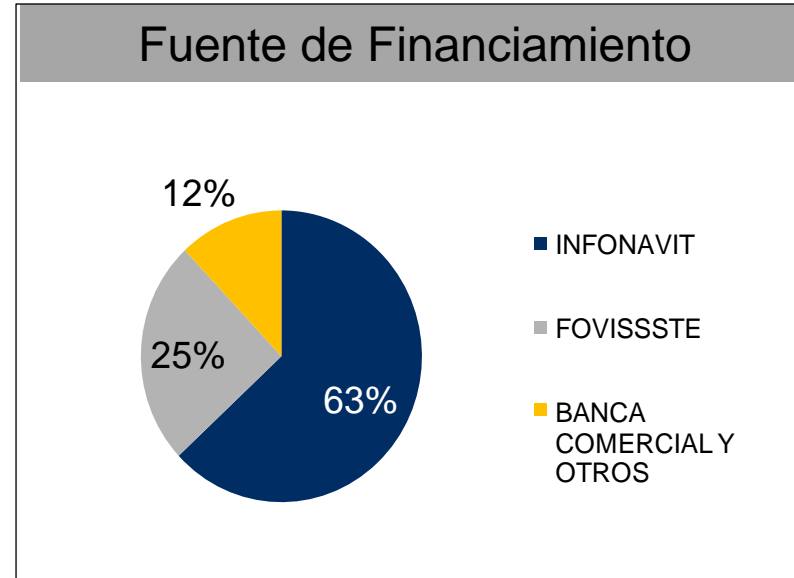
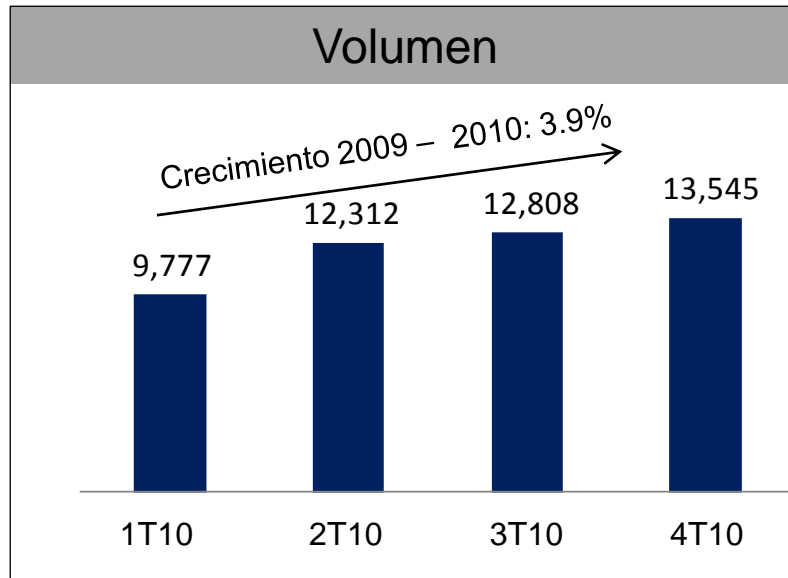
Tamaño promedio:  
Desde 137 m2 hasta 251 m2

## d. División Infraestructura

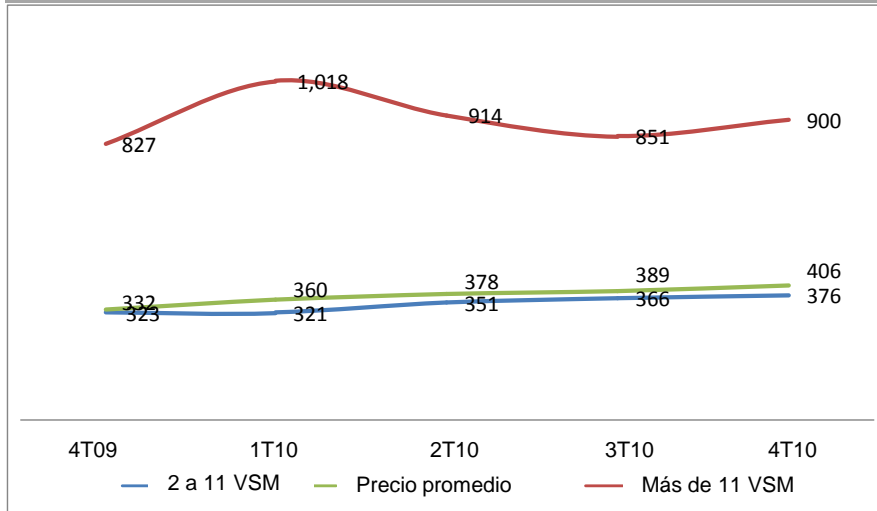


- Por primera vez, hemos sido capaces de usar nuestra experiencia como desarrolladora de vivienda, para sumar significantes fuentes de ingresos a Homex.
- La división ha adquirido reconocimiento rápidamente con el Gobierno Federal y del Estado, asegurando así mas contratos por servicios de construcción para los años siguientes.
- Para 2011, la división espera contribuir con aprox. 4% a 5% a nuestros ingresos.

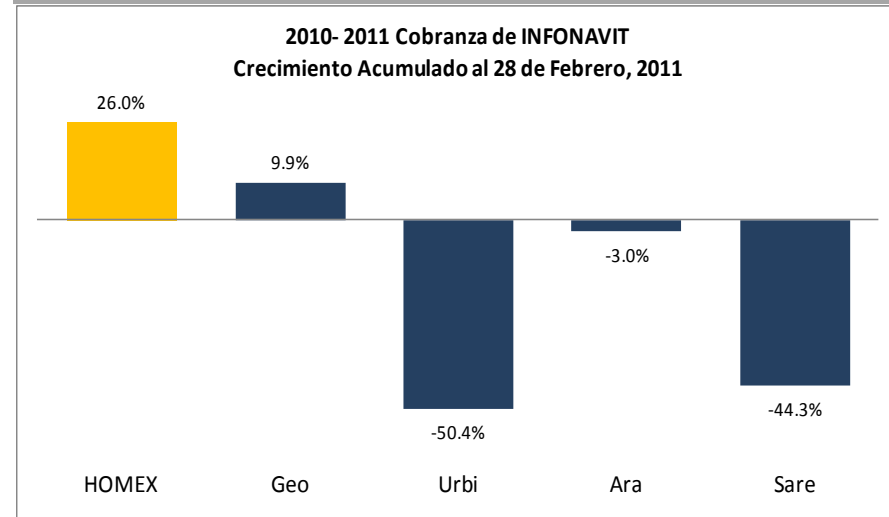
## **II. Resumen Financiero**



## Precio Promedio (Miles de Pesos)

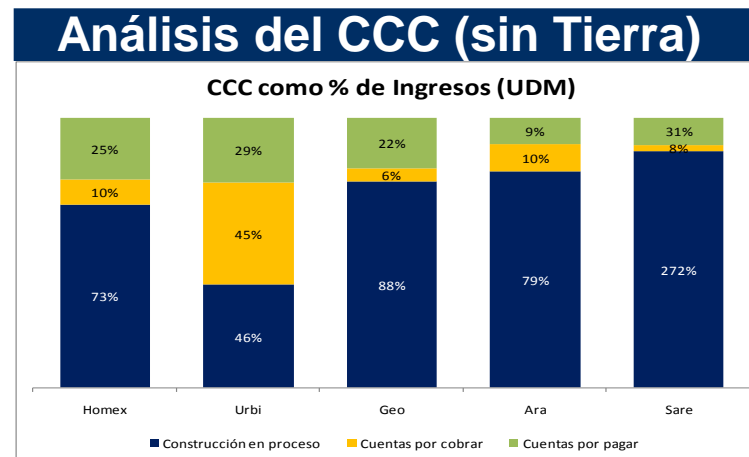
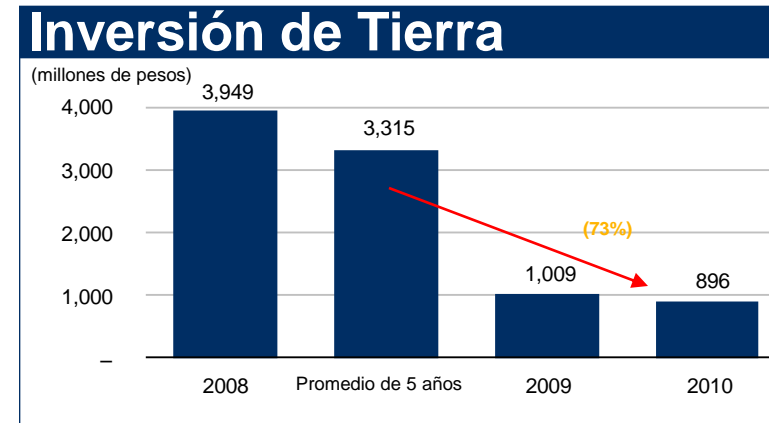
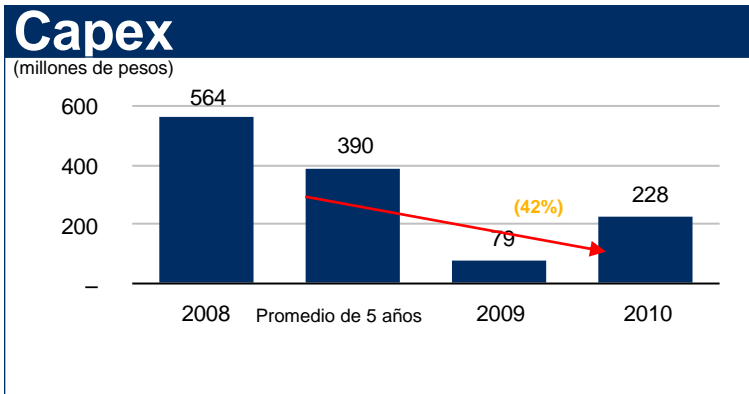


## Crecimiento en Unidades de INFONAVIT



# Ciclo de Capital de Trabajo

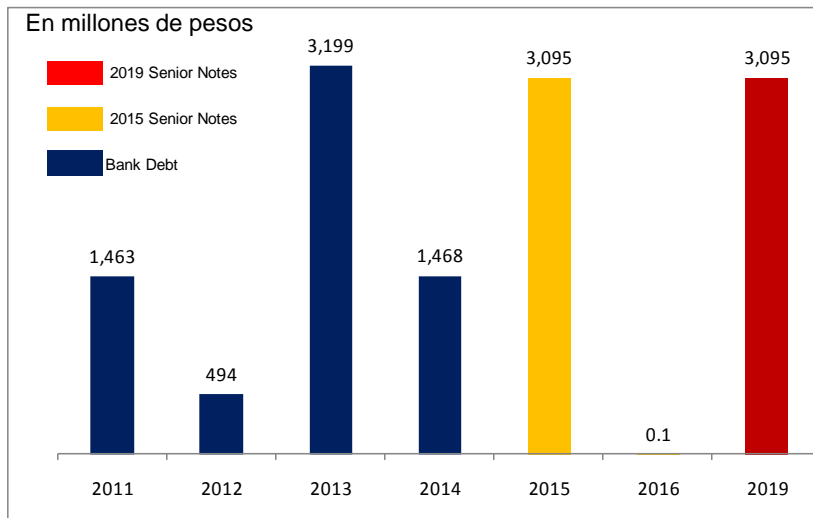
Mejoramos nuestro Ciclo de Capital de Trabajo... Siguiendo una Política de Inversión Conservadora.



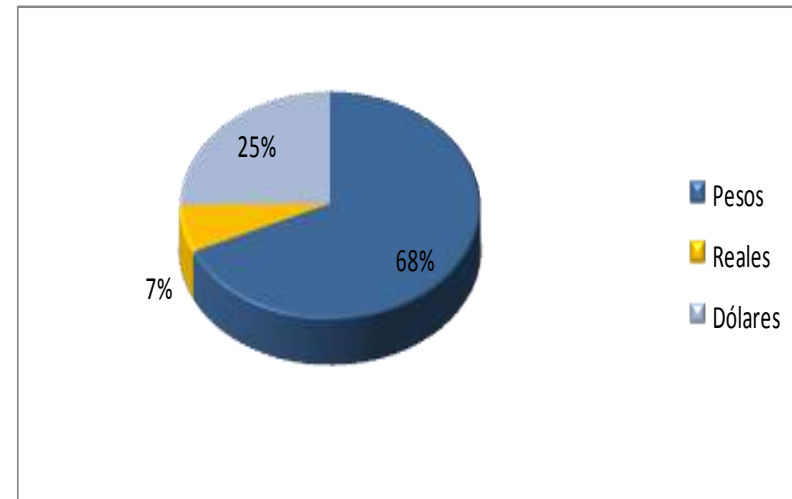
# Estructura de Deuda de Largo Plazo para un Crecimiento a largo plazo

- Deuda total a Diciembre 31, 2010: 12,815 millones.
  - Vencimiento promedio de deuda: 4.8 años
  - Costo promedio de deuda: 9.5%
  - Deuda Total / UAFIDA : 3.09x
  - Deuda Neta / UAFIDA : 2.26x
  - En cumplimiento con cláusulas de restricción bancarias
    - UAFIDA / intereses no menos de 2.25x<sup>1</sup> : 3.3x
    - Deuda con costo/ UAFIDA (no mas de 3.25x) :3.09x
    - UAFIDA / intereses netos (no menos de 3x): 4.12x

## Amortización de Deuda



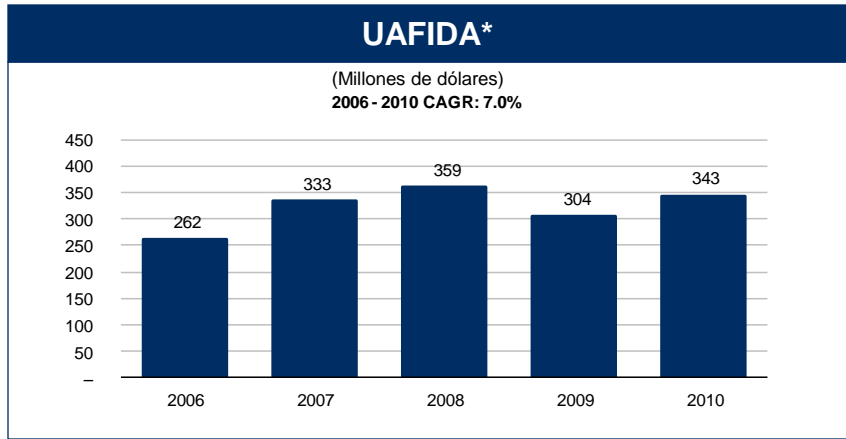
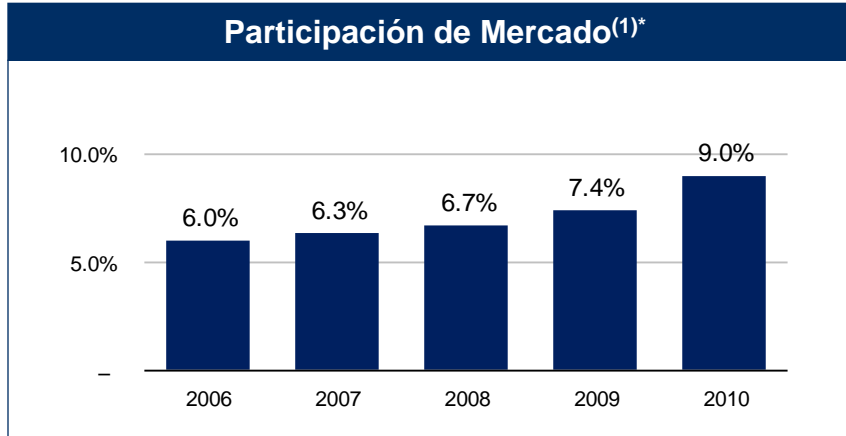
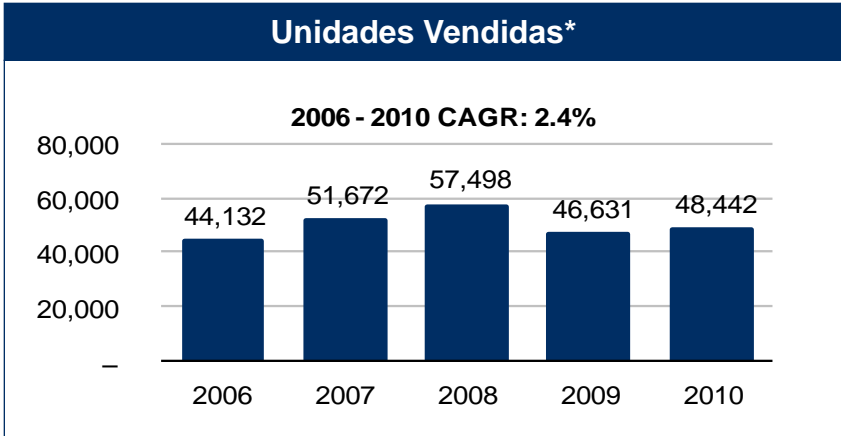
## Deuda por Moneda



\* Costo de la deuda incluye instrumentos de Cobertura

1: Las cláusulas de restricción bancarias de los bonos son calculadas bajo el método de porcentaje de avance.

# Resultados: Crecimiento Continuo y Sustentable

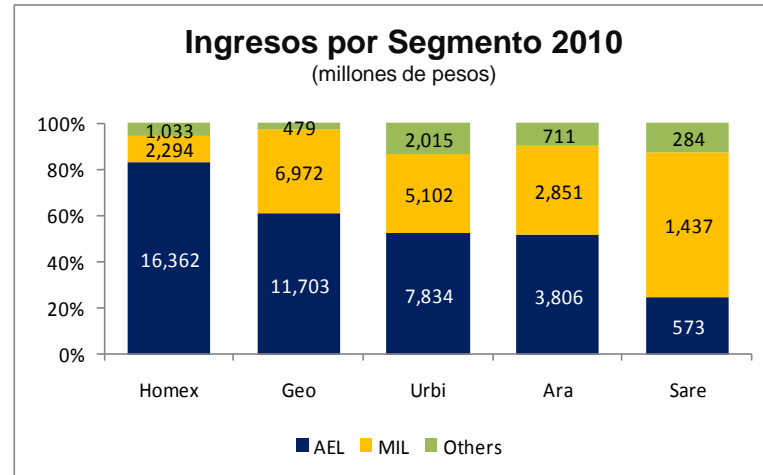
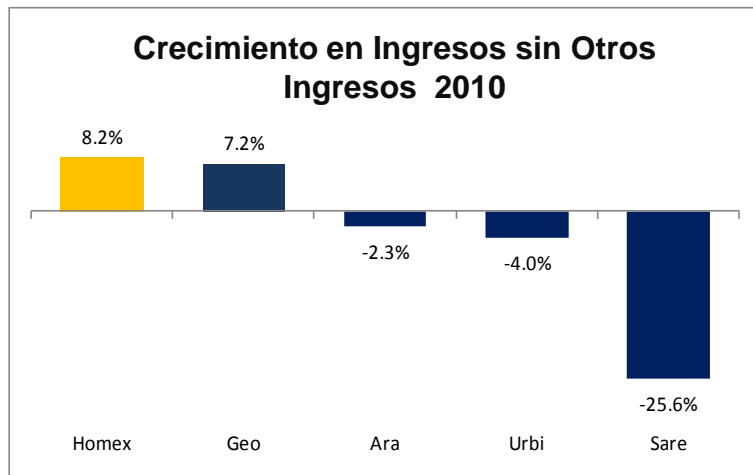
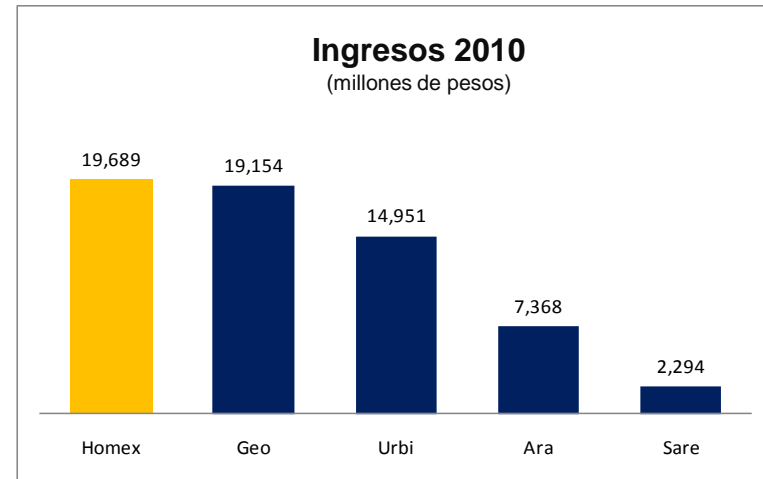
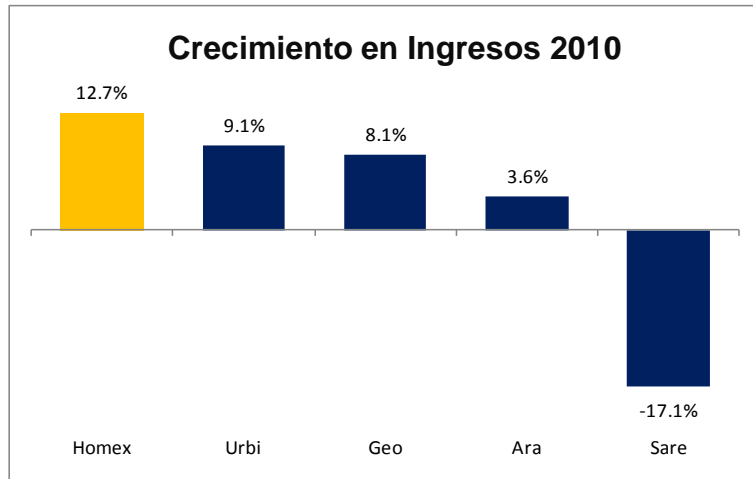


\* 2009 y 2010 presentado bajo INIF-14.  
 (1) Ingresos reportados como porcentaje del total de la inversión de las hipotecas. Fuente: CONAVI.  
 Tipo de Cambio: 12.12 MXP /USD al 28 de Febrero, 2010

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



# Resultados Financieros de las Desarrolladoras de Vivienda Públicas.



Nota Otros Ingresos:

Ara reporta ventas de otros proyectos inmobiliarios como contratista

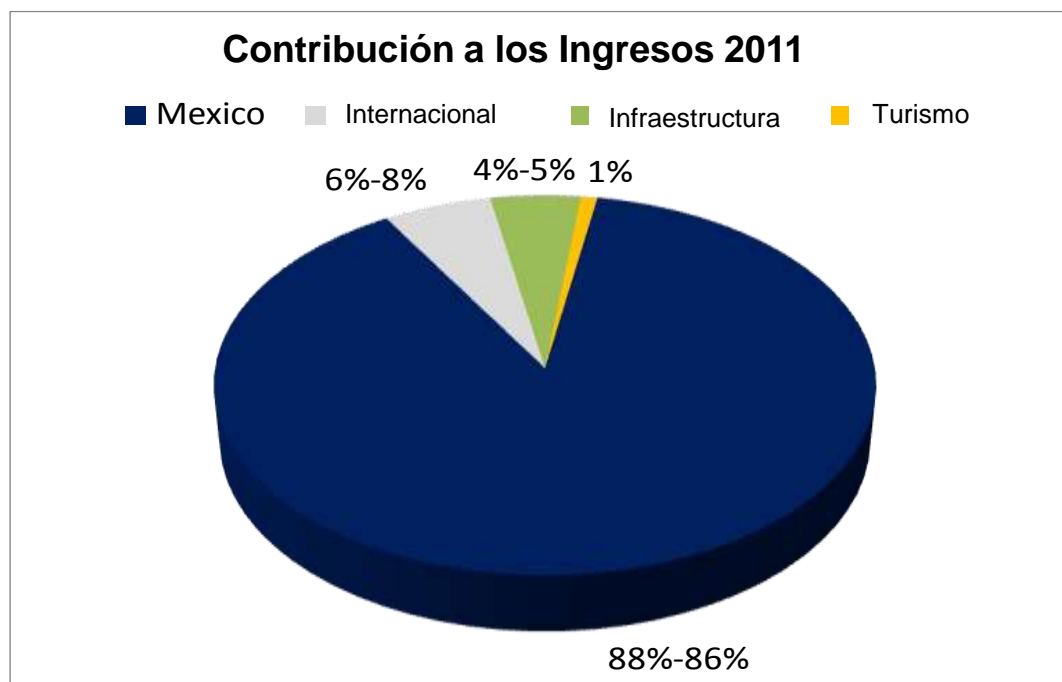
Geo reporta ventas de terrenos y áreas comerciales

Sare reporta ventas de terrenos y ventas por derechos fiduciarios

Urbi reporta ventas de "actividades relacionadas con construcción"

Distribución por segmento: AEL: Ps. 220 mil a Ps. 455 mil;  
MIL: mas de Ps.450 mil

- Crecimiento en Ingresos del 13 al 16 por ciento
- Margen UAFIDA: 21 a 22 por ciento
- Generación de Flujo de Efectivo Positiva

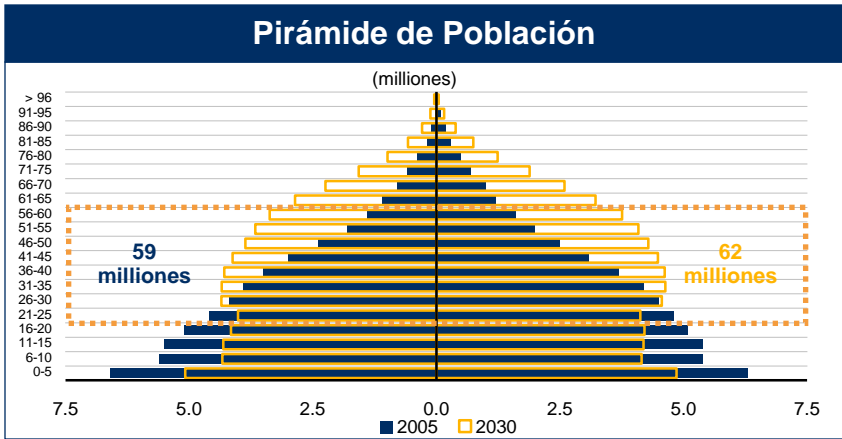


### **iii. Indicadores de Mercado**

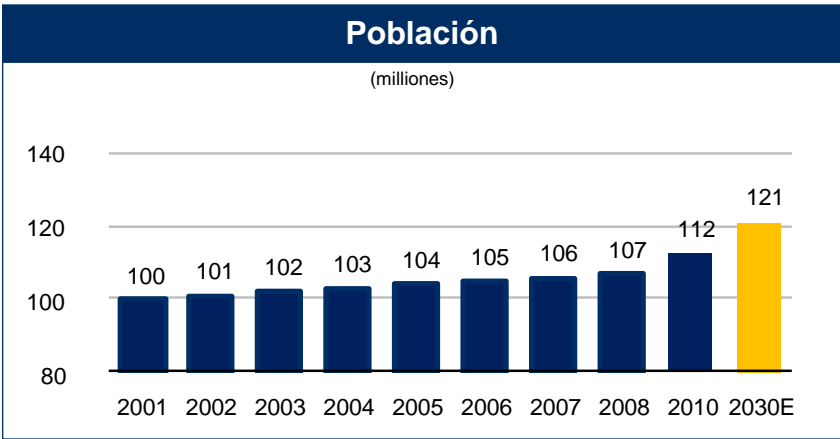
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda para casas nuevas de aproximadamente 1.7 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.

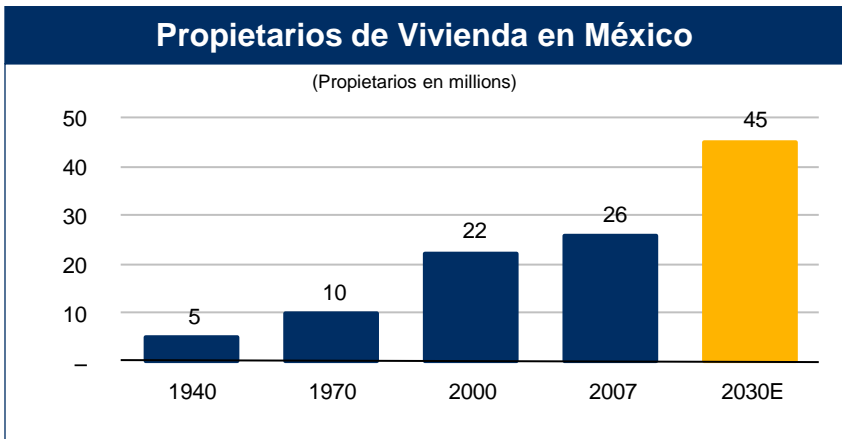
# Demografía Favorable



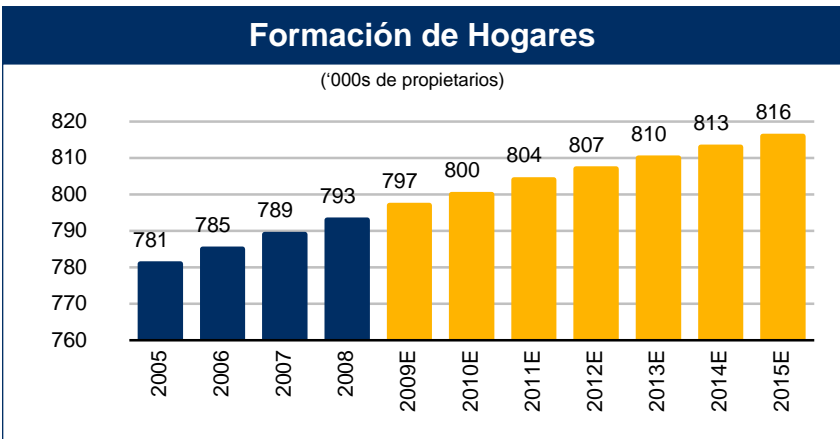
Fuente: CONAPO.



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



Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").



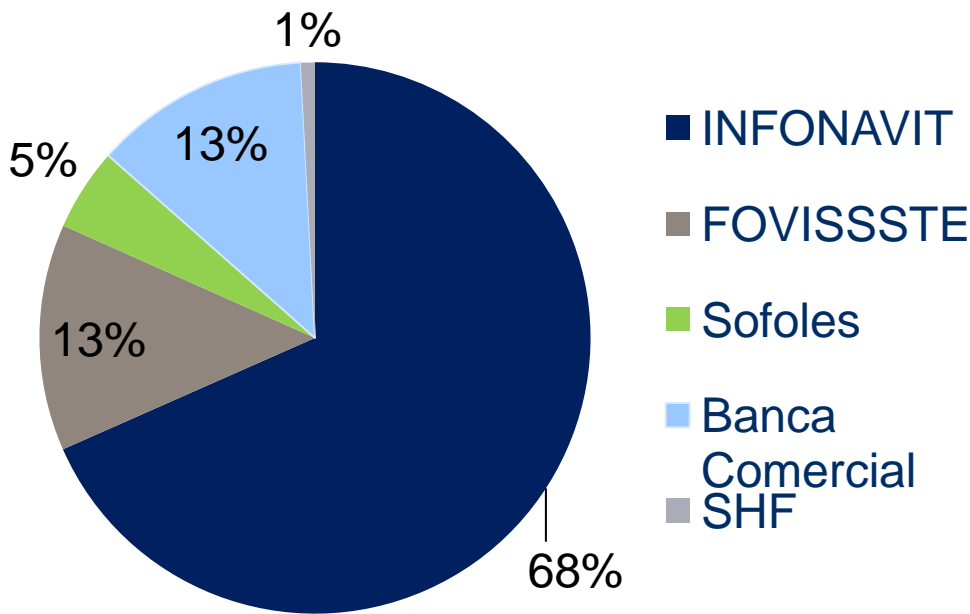
Fuente: Softec – Mexican housing overview 2009.

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 81% de las hipotecas en México.

### Créditos por Fuente de Financiamiento



Fuente: CONAVI  
Considerando solo las hipotecas otorgadas para vivienda nueva.

# Meta y Resultados 2010







|           | Organismo          | 2009      |                             | 2010      |                              | 2010 vs 2009 Δ |           |
|-----------|--------------------|-----------|-----------------------------|-----------|------------------------------|----------------|-----------|
|           |                    | Créditos  | Inversión en Millones de Ps | Créditos  | Inversión en Millones de Ps. | Créditos       | Inversión |
| CRÉDITOS  | INFONAVIT          | 447,481   | 98,297                      | 475,072   | 117,130                      | 6%             | 19%       |
|           | FOVISSSTE          | 100,082   | 47,421                      | 91,050    | 42,810                       | -9%            | -10%      |
|           | FINANCIAL ENTITIES | 144,786   | 66,595                      | 117,999   | 66,134                       | -19%           | -1%       |
|           | OTHERS             | 50,038    | 9,051                       | 28,227    | 3,417                        | -44%           | -62%      |
|           | BANJERCITO         | 8,094     | 2,334                       | 2,650     | 990                          | -67%           | -58%      |
|           | SUBTOTAL           | 750,481   | 223,698                     | 714,998   | 230,481                      | -5%            | 3%        |
| SUBSIDIOS | CONAVI             | 159,540   | 4,873                       | 211,102   | 5,802                        | 32%            | 19%       |
|           | FONHAPO            | 180,929   | 2,364                       | 149,266   | 2,570                        | -18%           | 9%        |
|           | SUBTOTAL           | 340,469   | 7,237                       | 360,368   | 8,372                        | 6%             | 16%       |
|           | SHF                | 45,761    | 5,573                       | 40,180    | 2,382                        | -12%           | -57%      |
|           | TOTAL              | 1,136,711 | 236,508                     | 1,115,546 | 241,235                      | -2%            | 2%        |

**En el 2010, 88% de los clientes de Homex formalizaron su hipoteca a través de INFONAVIT y FOVISSSTE**

# Metas 2011



- 750,000 créditos
- 265,000 subsidios
- Inversión en un rango de: US \$21,023 a US \$ 22,995
- Fortaleza en la estructura institucional que soporta el crecimiento anual: Infonavit, Fovissste y bancos proveerán 8 de 10 créditos en el mercado hipotecario.

|           | Institución   | Escenario base   |               | Escenario potencial |               |
|-----------|---|------------------|---------------|---------------------|---------------|
|           |   | #                | \$            | #                   | \$            |
| Créditos  |    | 480,000          | 8,692         | 515,000             | 9,987         |
|           |    | 90,000           | 2,450         | 100,000             | 2,722         |
|           |    | 158,600          | 8,502         | 161,910             | 8,907         |
|           | Otras Entidades   | 36,099           | 318           | 36,099              | 318           |
|           | <b>SUBTOTAL</b>   | <b>764,699</b>   | <b>19,962</b> | <b>813,009</b>      | <b>21,934</b> |
| Subsidios |    | 170,000          | 430           | 170,000             | 430           |
|           |    | 94,852           | 182           | 94,852              | 182           |
|           | <b>SUBTOTAL</b>   | <b>264,852</b>   | <b>612</b>    | <b>264,852</b>      | <b>612</b>    |
|           | <b>TOTAL</b>  | <b>1,029,551</b> | <b>20,574</b> | <b>1,077,861</b>    | <b>22,548</b> |
|           |  | 81,575           | 449           | 81,575              | 449           |
|           | <b>TOTAL</b>  | <b>1,111,126</b> | <b>21,023</b> | <b>1,159,436</b>    | <b>22,995</b> |

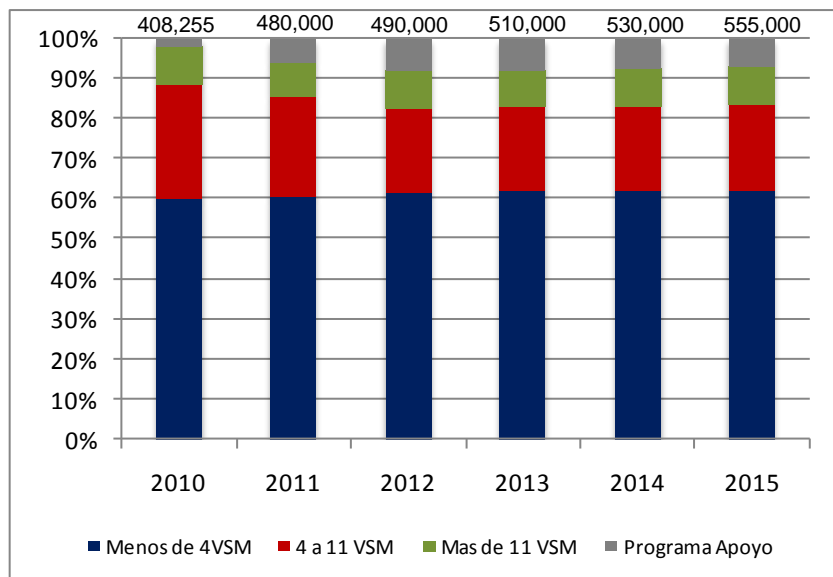
Millones de Dólares



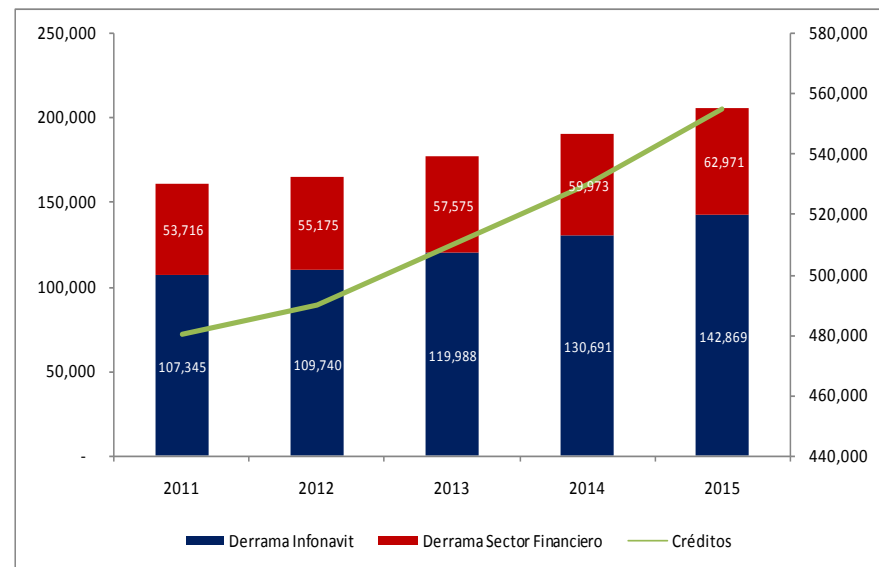
# Meta INFONAVIT 2011 - 2015



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

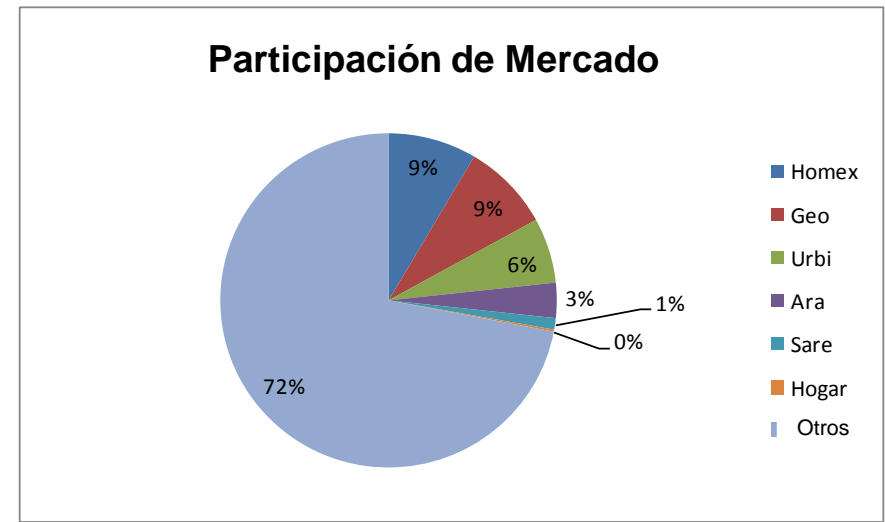
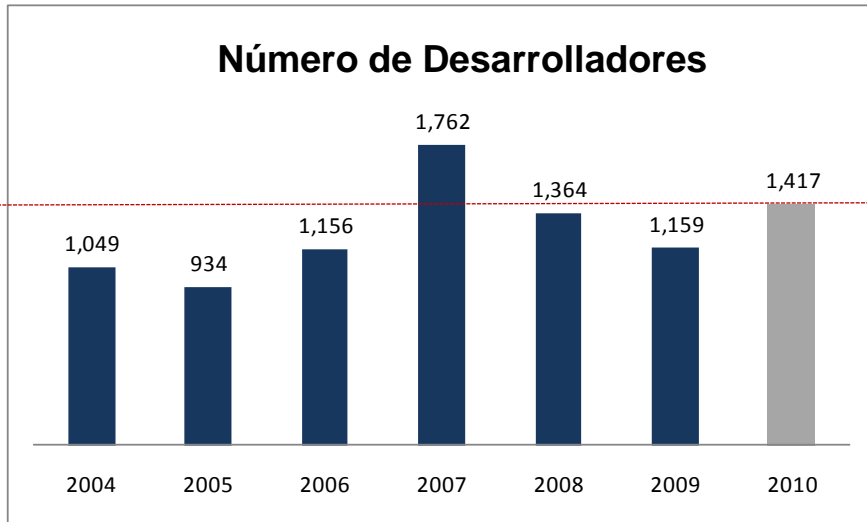


**Meta en Inversión 2011 – 2015**  
TACC 11-15: 6.3%



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

# Consolidación de la industria de la Vivienda

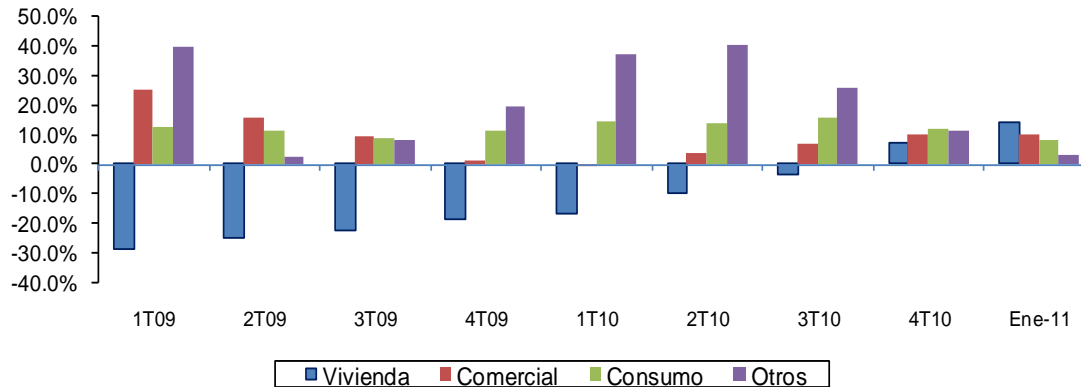


- Como líderes en el mercado, Homex ha tenido una oportunidad única para consolidar su posicionamiento

# Desempeño de Instituciones Financieras

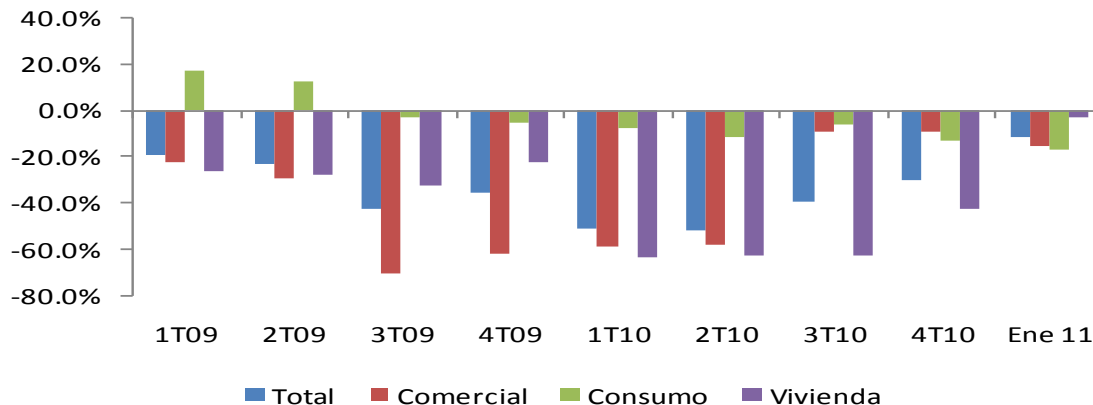


**Banca Multiple Cartera por segmento  
Variación Anual**



- La cartera hipotecaria bancaria creció 8.0% a Enero 2011.
- Tasa de Cartera Vencida Bancaria: 3.7% su nivel mas bajo desde 2008

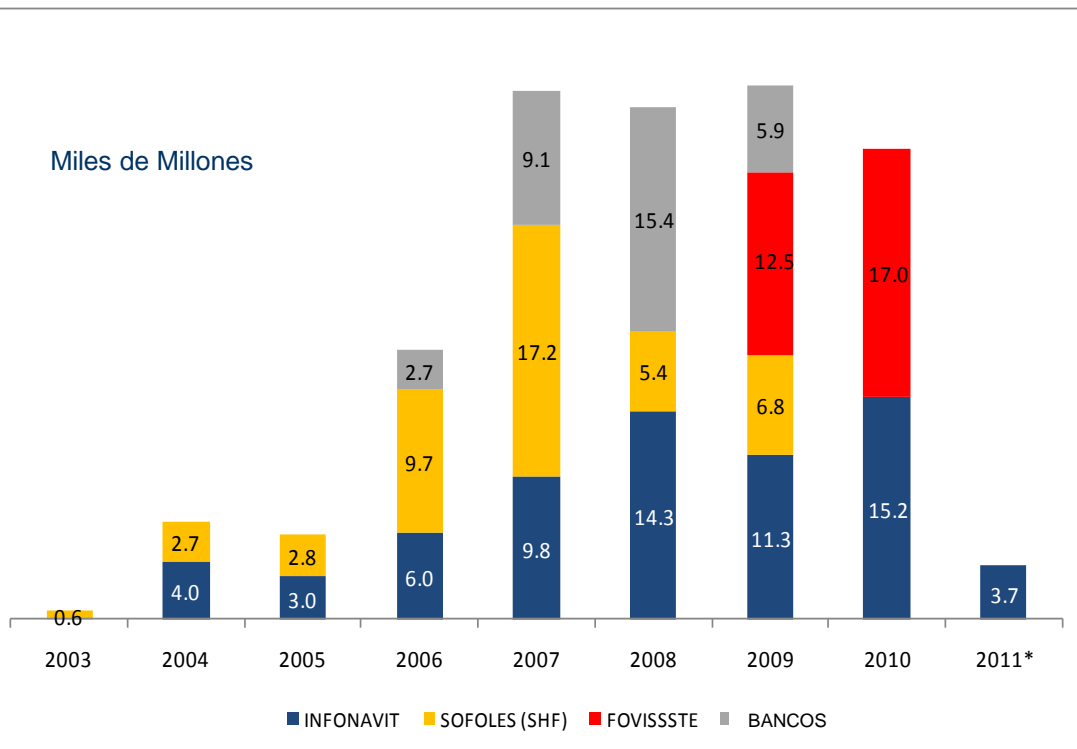
**Sofoles Cartera por segmento  
Variación Anual**



- La cartera hipotecaria de las sofoles decreció 3.2% en Enero 2011.
- Tasa de Cartera Vencida de Sofoles en Enero 14.6%, un incremento de 220 pb comparado con el promedio anual de 12.4%

# Bursatilización de Cartera 2003 – 2010

Miles de Millones

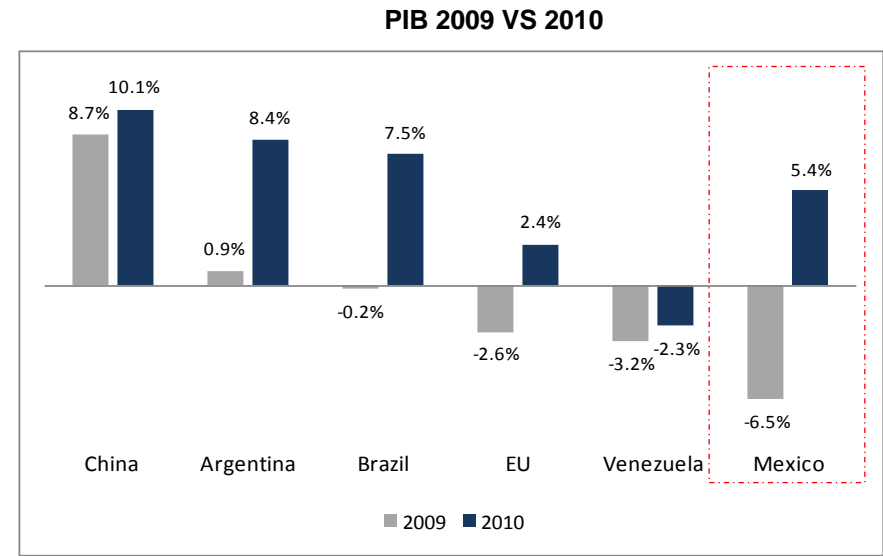
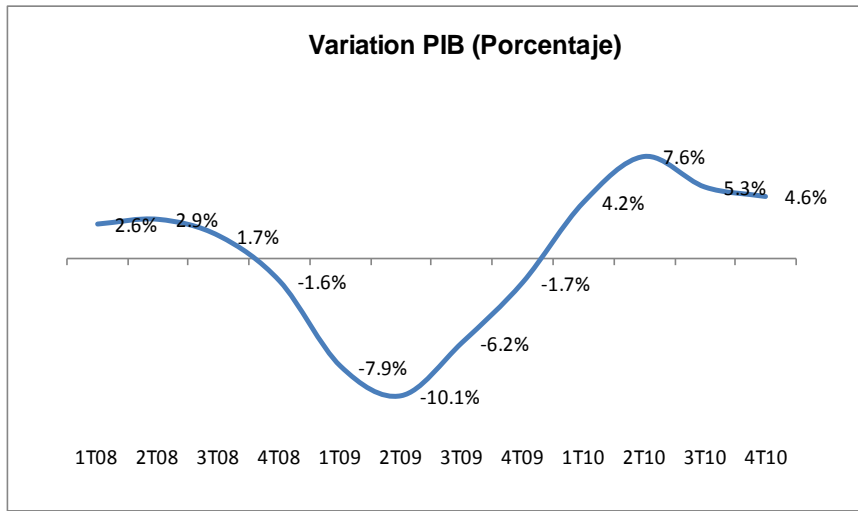


- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) y Hipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pensión: Ps.7,841 millones
- Liquidez mensual adicional: Ps.6,500 millones
- Inversión en deuda local: 17.8%

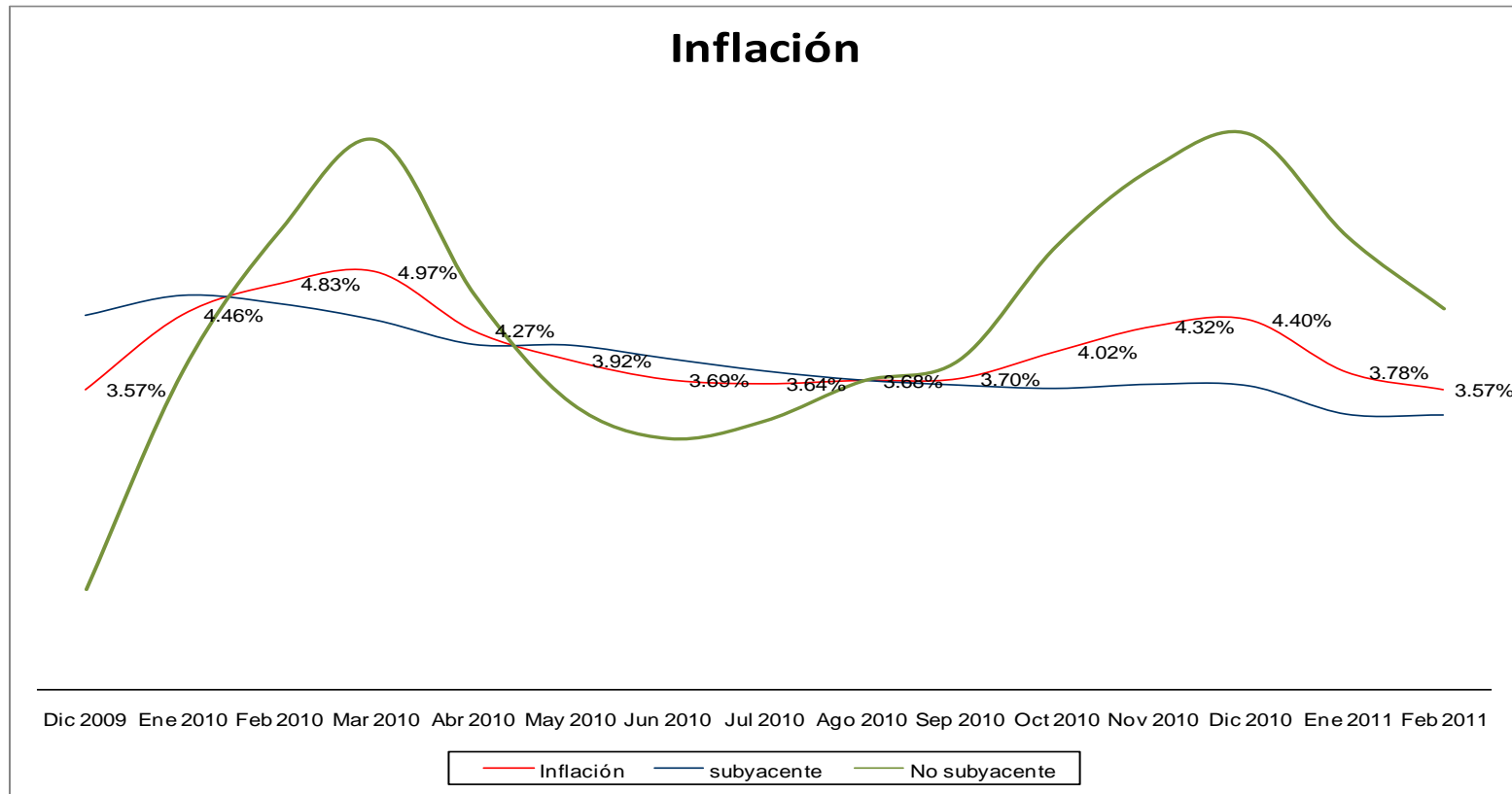
\*Al 16 de Marzo de 2010.

Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

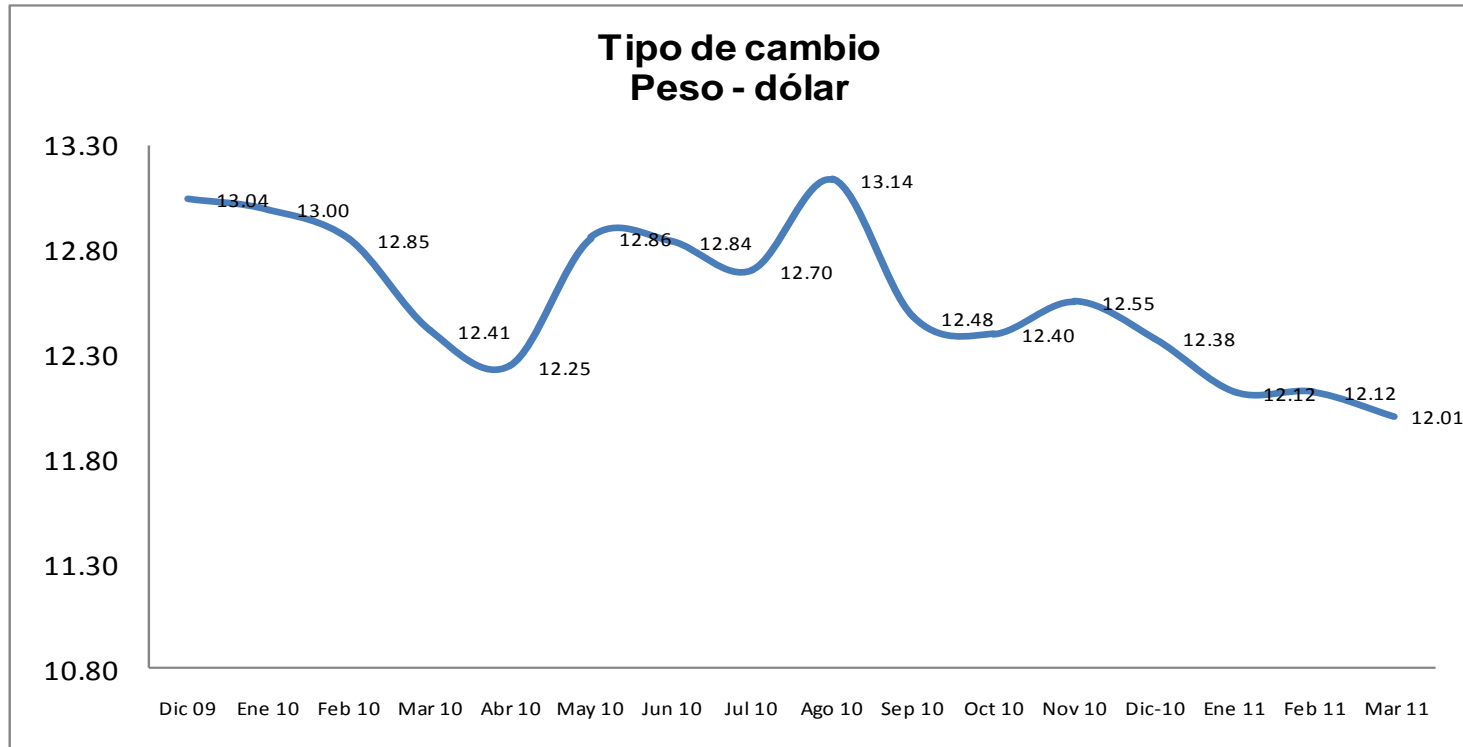
### **III. Resultados y tendencias recientes de la Economía de México**



- El PIB creció 5.4% durante el 2010.
- Para el 2011 las expectativas del mercado es de un crecimiento en el PIB de al menos 4.3%

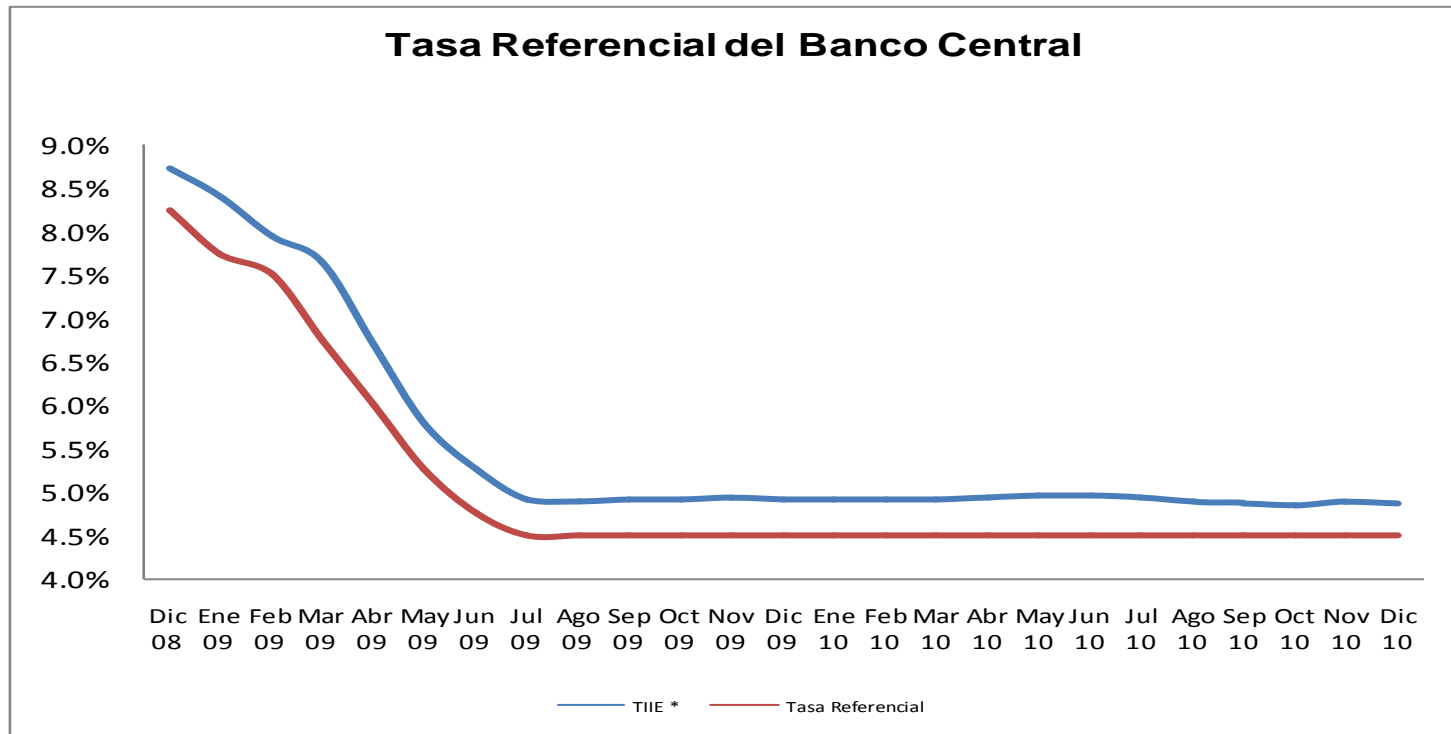


- A Febrero de 2011, la inflación decreció a 3.57% comparado con 4.83% durante el mismo mes del año pasado, un decremento de 126 puntos base.
- Durante el 2010, la inflación se mantuvo estable incrementando ligeramente durante el cuarto trimestre debido a aumentos en los precios de productos agrícolas. La inflación estuvo en línea con la proyección anual del Banco Central.



- Al 16 de Marzo de 2011 el peso se apreció 3.0% a 12.01 comparado con 12.38 al 31 de Diciembre de 2010.
- Las perspectivas para el tipo de cambio peso-dólar estadounidense para 2011 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.



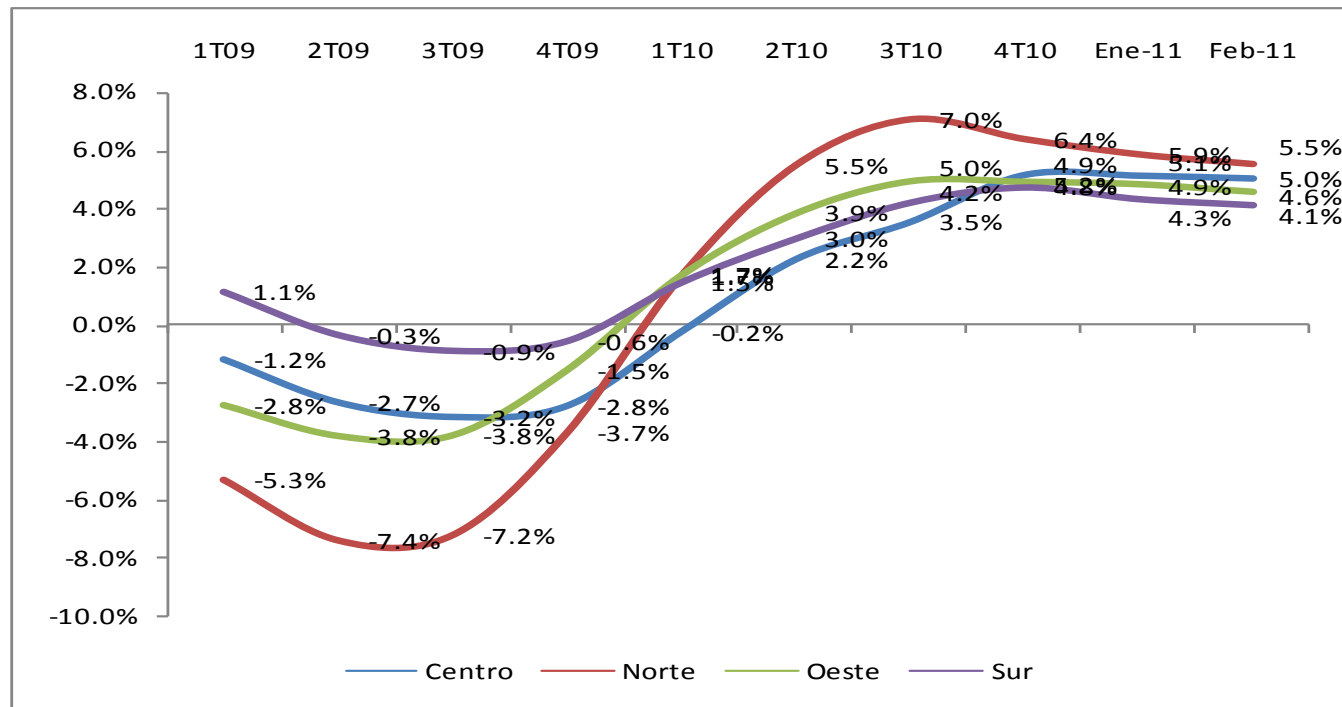


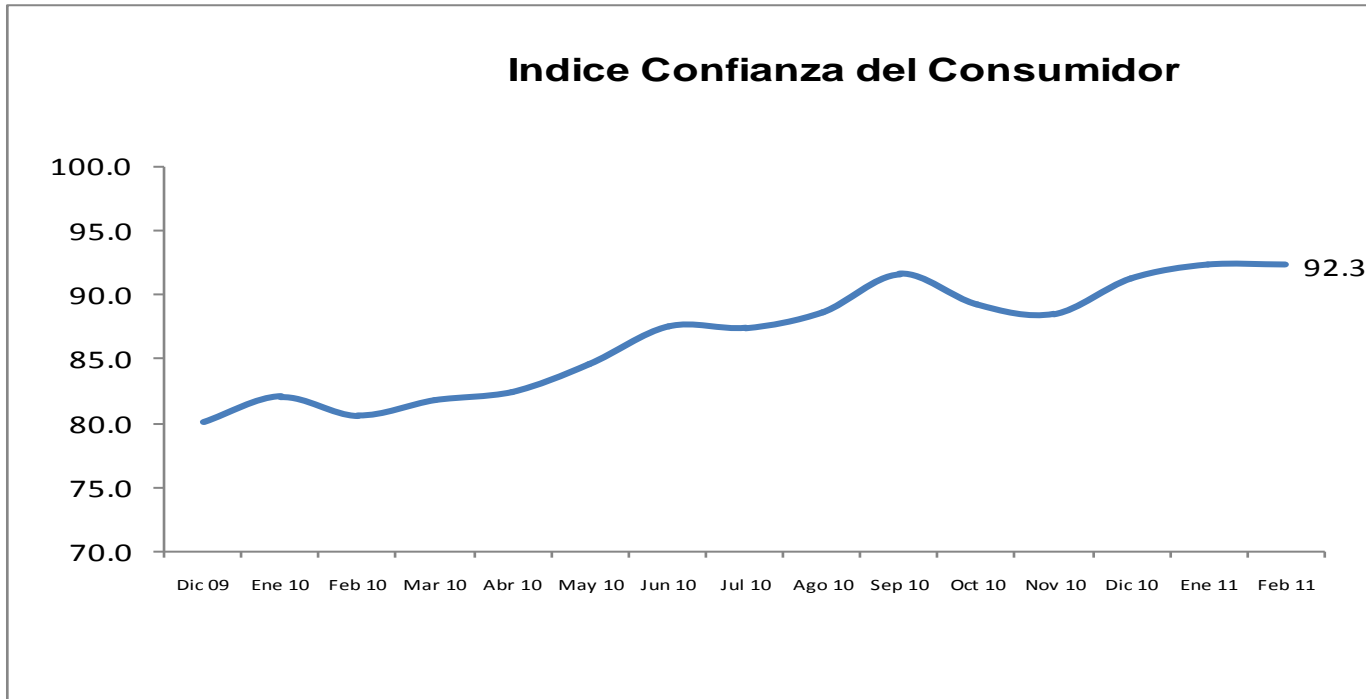
- Durante 2010, y al 04 de Febrero de 2011, el Banco Central de Mexico mantuvo sin cambio la tasa referencial a 4.50%.

# Resumen Macroeconómico

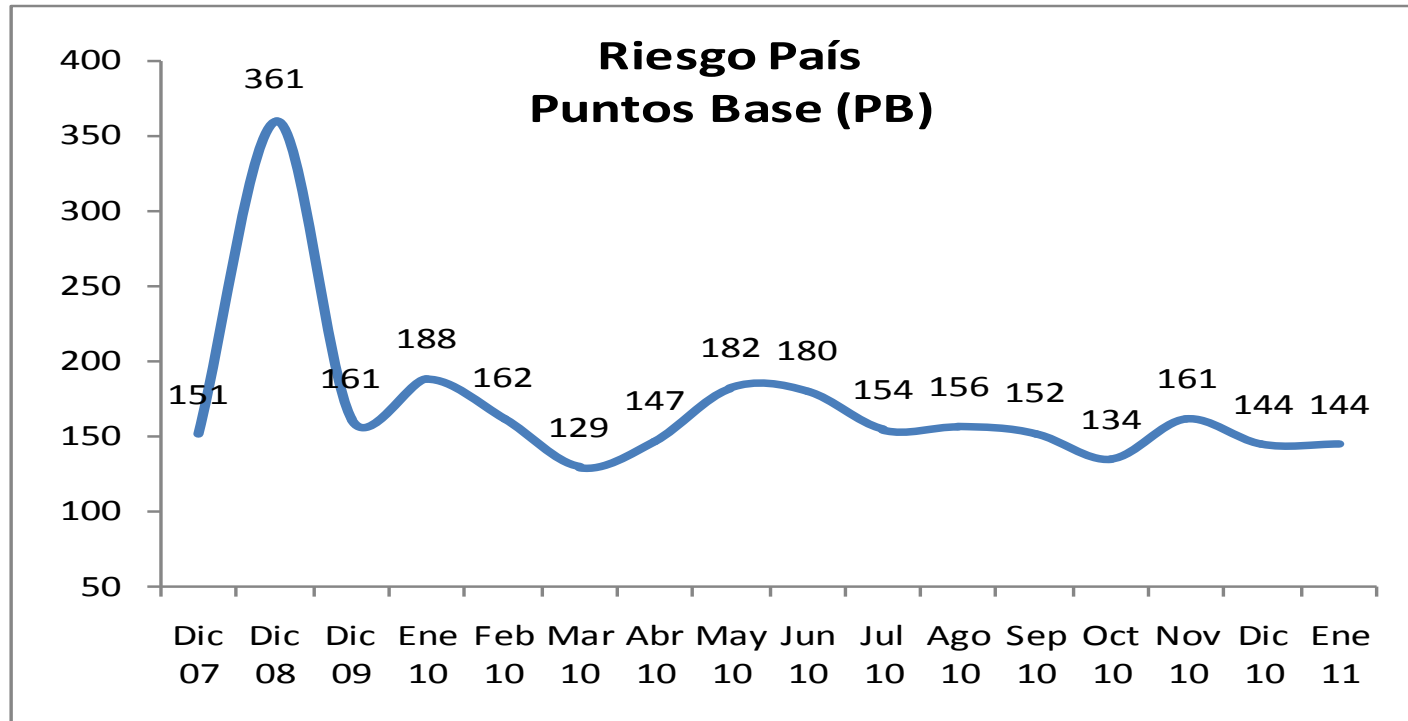


- La tasa de desempleo anual disminuyó ligeramente en Enero 2011 a 5.43% de 5.87% registrado durante el mismo mes el año pasado.
- Al 28 de Febrero de 2011, se crearon 120,372 empleos formales desde Diciembre 31 de 2010.





- El índice de confianza del consumidor incrementó a 92.3 al 31 de Enero de 2011 de 91.2 registrado en Diciembre de 2010.



- Al 31 de Enero de 2011 el riesgo país de México se mantuvo estable al registrar 144 pb comparado con Diciembre de 2010, reflejando la confianza del mercado en el país.



**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:**

Bld. Alfonso Zaragoza 2204 Norte

Culiacán, Sinaloa 80020, Mexico

Tel: +52 667 758 58 38

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