

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

Nuestra **Evolución** nos hace mas fuertes

Agosto. 2011



I. Nuestro Enfoque y Estrategia

Resumen

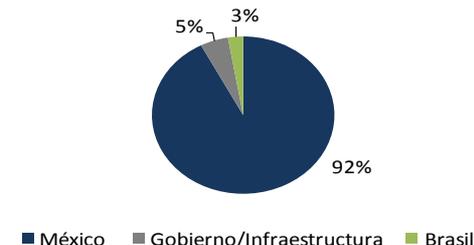
- Oficinas Corporativas: Culiacán, México
- Tenencia accionaria: Público (65%), Familia de Nicolás (35%)
- Equipo Directivo: Eustaquio de Nicolás (Presidente del Consejo), Gerardo de Nicolás (CEO), Carlos Moctezuma (CFO)

Descripción del Negocio

- Homex es una desarrolladora de viviendas verticalmente integrada, enfocada en el segmento de interés social y vivienda media 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 Junio de 2011.
La Compañía no ha registrado ingresos en la división turismo.

Resultados Financieros

(1)(2)

- Ingresos: Ps. 9, 588 m
- UAFIDA: Ps. 2,068 m
- Caja: Ps. 3.8 m
- Deuda total: Ps. 13, 137 m

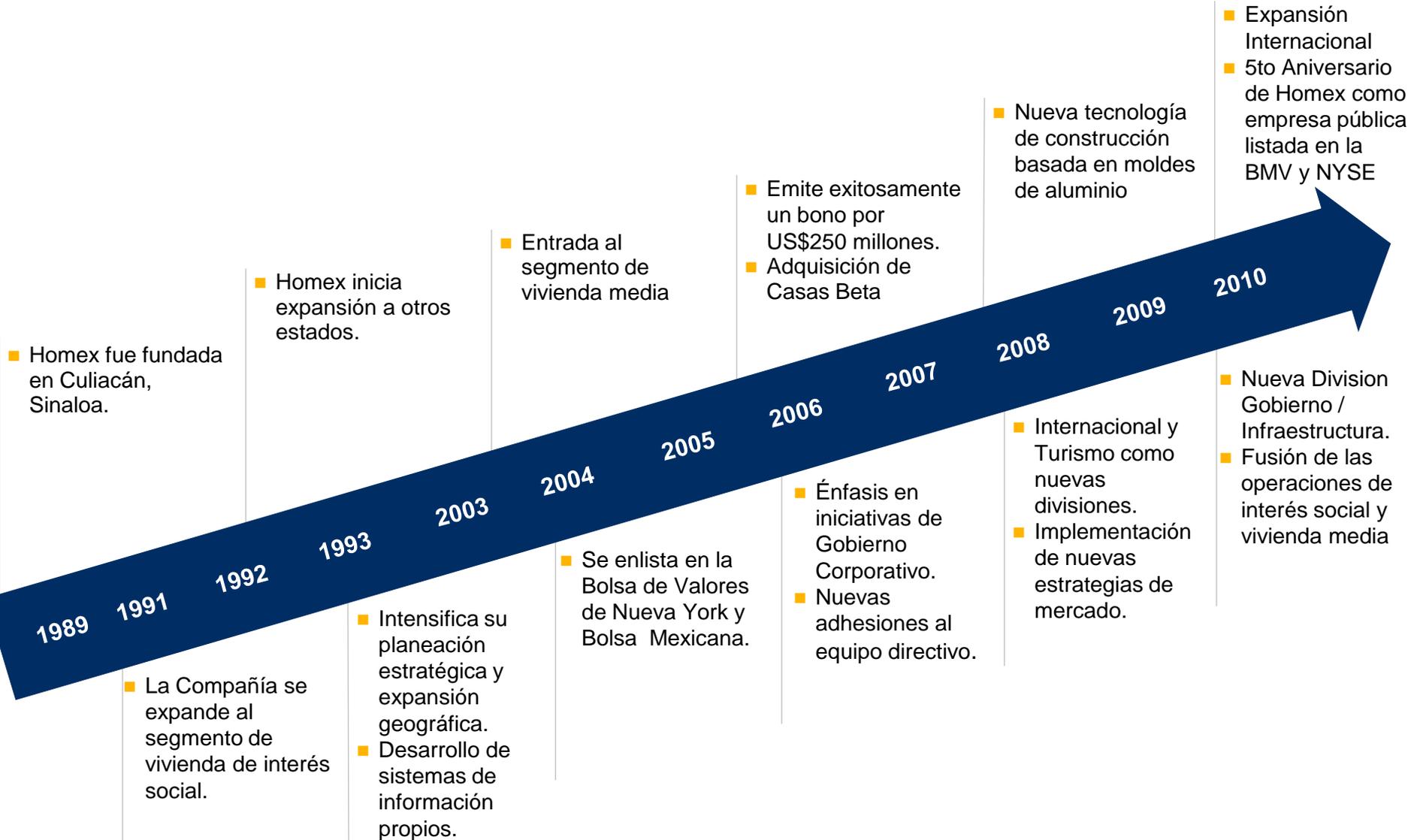
Homex como empresa pública

- 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 30 de Junio, 2011.

(2) Bajo las reglas de contabilidad INIF 14

b. Nuestra Historia



c. Diversidad Geográfica: Minimizando la Concentración de Riesgo



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

d. Adecuada Reserva Territorial



- 80.2 millones de metros cuadrados.
 - 388,380 lotes; de los cuales:
 - 356,722 reservados para viviendas con un rango de precio entre \$220 a \$600 mil pesos.
 - 31,658 representan reserva territorial conveniente para construir viviendas en un rango de precio por arriba de \$600 mil pesos.
- Durante 2011 seguiremos una estrategia conservadora de reemplazo de tierra para reducir nuestra reserva de tierra medida como las ventas futuras de 5 años a 3.5 años.

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 más 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 Junio de 2011, el 35 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.

Prototipos Verticales y Comunidades Integradas



g. Estrategia de Ventas

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

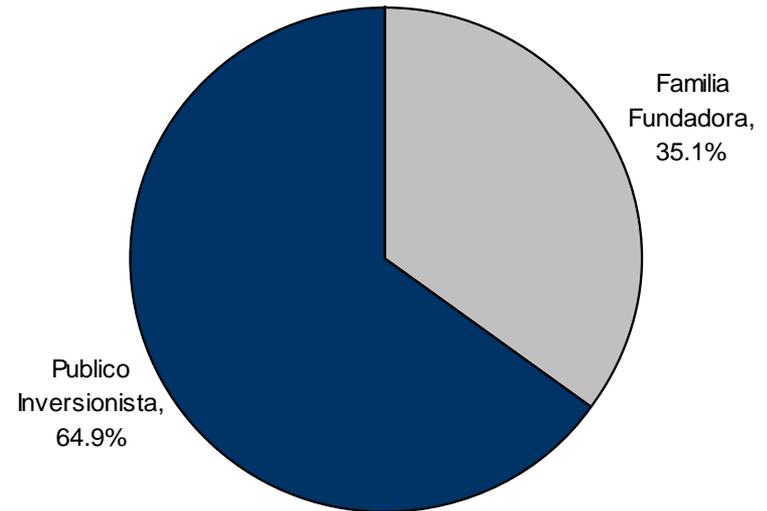
A través de las diferentes estrategias de venta, y mejorando su oferta de producto para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente Homex ha logrado alcanzar cifras **récord en ventas**, y al mismo tiempo **reducir el costo promedio de los cierres** y lo más importante, sin la necesidad de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



h. 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 **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
 - 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

i. Divisiones Homex en Operación

División México



División Internacional



Homex

División Gobierno / Infraestructura



División Turismo



a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado



- 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
 - 93.0% unidades vendidas al 1S11
 - 80.9% Ingresos al 1S11
- Vivienda Media:
 - Precio Promedio: 451,000 – Ps. 1,500,000
 - 4.8% unidades vendidas al 1S11
 - 10.1% ingresos al 1S11



Vivienda de interés social

Tamaño promedio:
Construcción: 58 m²
Terreno: 64 m²



Vivienda Media.

Tamaño promedio:
Construcción: 85 m²
Terreno: 96 m²

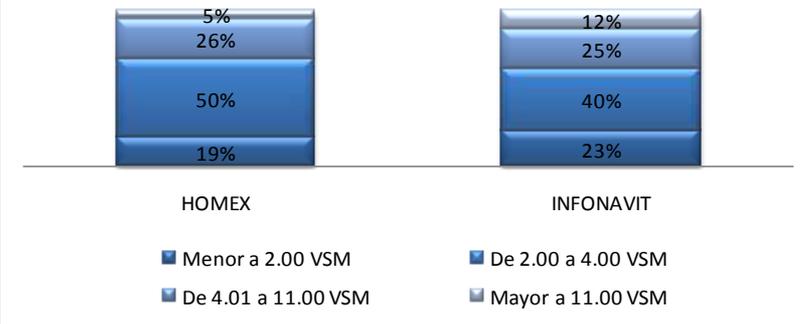
a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado

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 (83% de unidades vendidas).

- Al 31 de Mayo, 2011 el valor promedio de las hipotecas de FOVISSSTE fue de \$449 mil pesos.
- El precio promedio de Homex en México de 388 mil pesos es un reflejo de la estrategia de la compañía de seguir el valor del mercado de hipotecas, tendencia de la demanda y nichos de oportunidad.

Hipotecas Formalizadas por Segmento al 30 de Junio de 2011

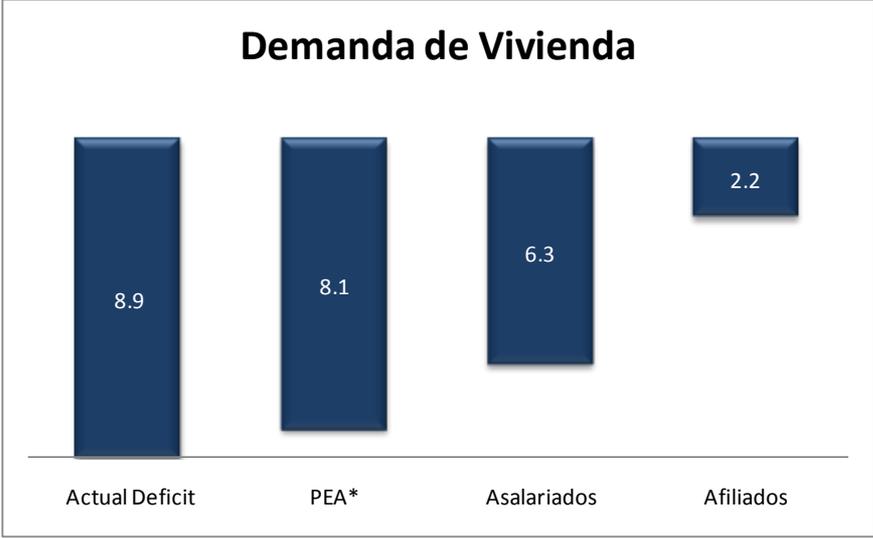
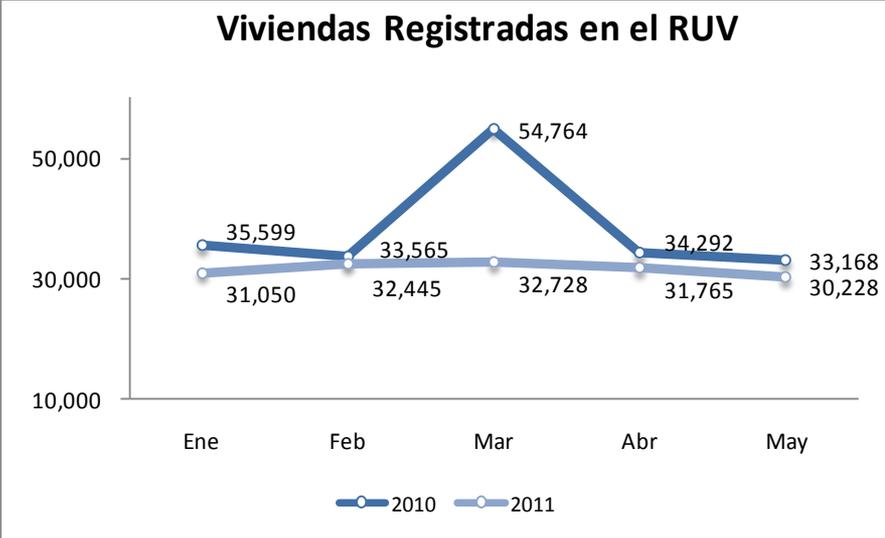


La demanda sostenida de estos segmentos de mercado es basada en la disponibilidad de hipoteca y tendencias de la demanda.

a. México: Siguiendo la Demanda y Tendencias del Mercado



- La cifra de nuevos hogares registrados en el RUV (Registro Unico de Vivienda) al 30 de mayo de 2011 mostró una disminución del 17% en comparación con 2010.
- Déficit actual de 8.9 millones de hogares
- Los afiliados representan el 28% del déficit total de viviendas
- Las necesidades de vivienda para la formación de nuevos hogares se estima en 11.3 millones de dólares para los próximos 20 años equivale a aprox. 565,00 viviendas por año.



PEA: Población económicamente activa

b. Brasil: Primer Proyecto Internacional

- Desde 2006, Homex tiene un equipo especializado en expansión internacional encargado de analizar las oportunidades de desarrollo en países fundamentales similares 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.
- Precio Promedio: Ps. 508,000
 - 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.
 - 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. División Turismo: Estratégica Oportunidad de Crecimiento.

- México continua 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:

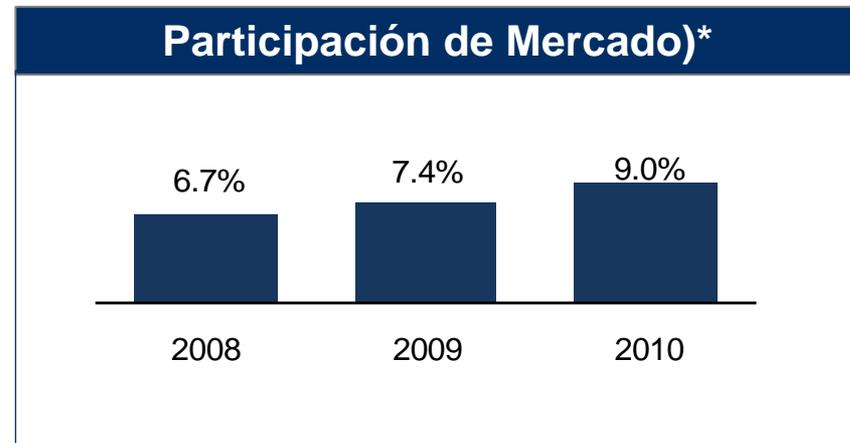
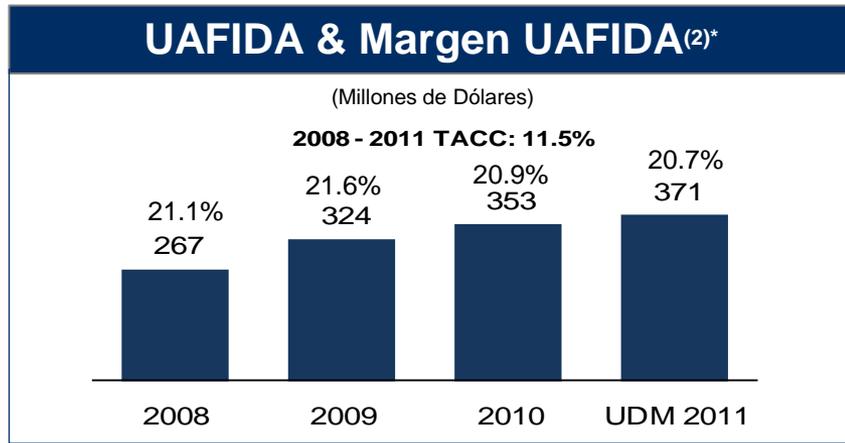
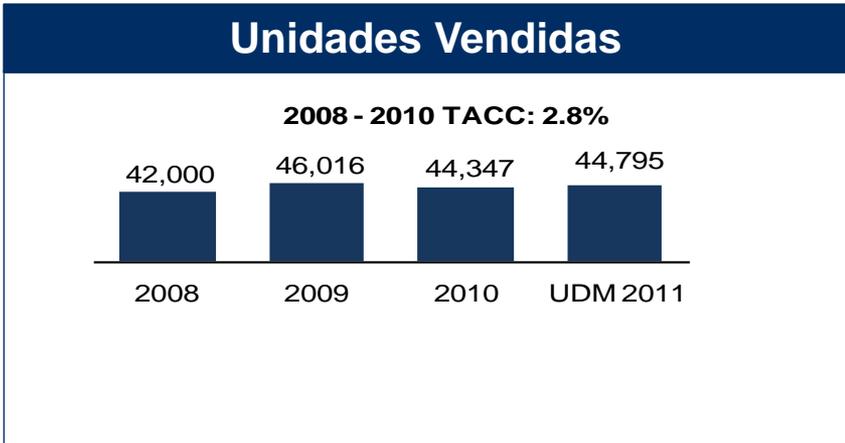
Desde 137 m2 hasta 251 m2

d) División 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.
- Para 2011, la división espera contribuir con aprox. 4% a 5% de nuestros ingresos.

II. Resumen Financiero



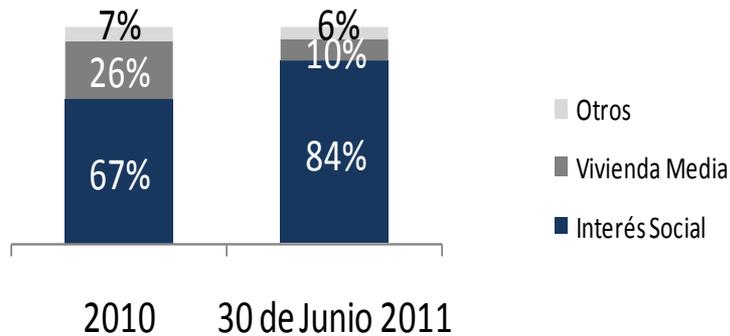
* Cifras presentadas para reglas de la NIIF-14.
 ** Al 30 de Junio de 2011
 (1) Ingresos reportados como porcentaje del total de inversión de hipotecas. Fuente: CONAVI
 (2) UAFIDA Ajustada
 Tipo de Cambio: 11.62 MXP /DLLS la 27 de Julio de 2011.

Homex ha logrado un crecimiento continuo y ha mejorado su eficiencia en los últimos 4 años.

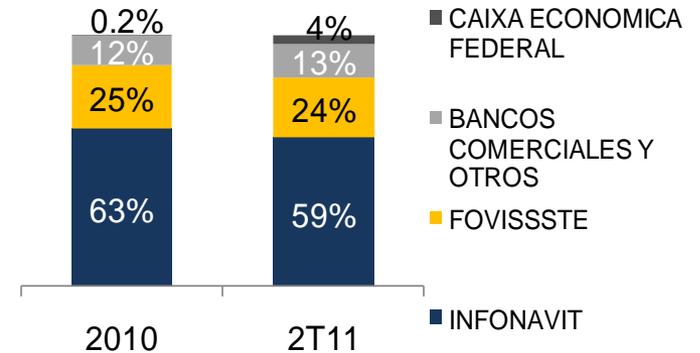
Resultados 2010 - 2011



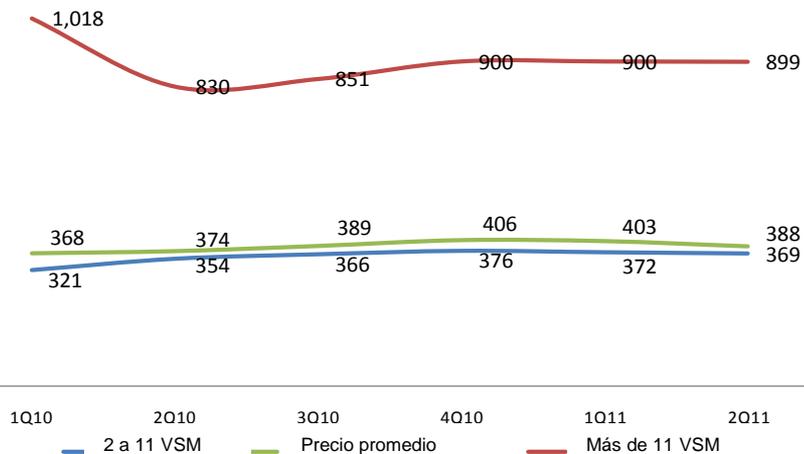
Ingresos por Segmento



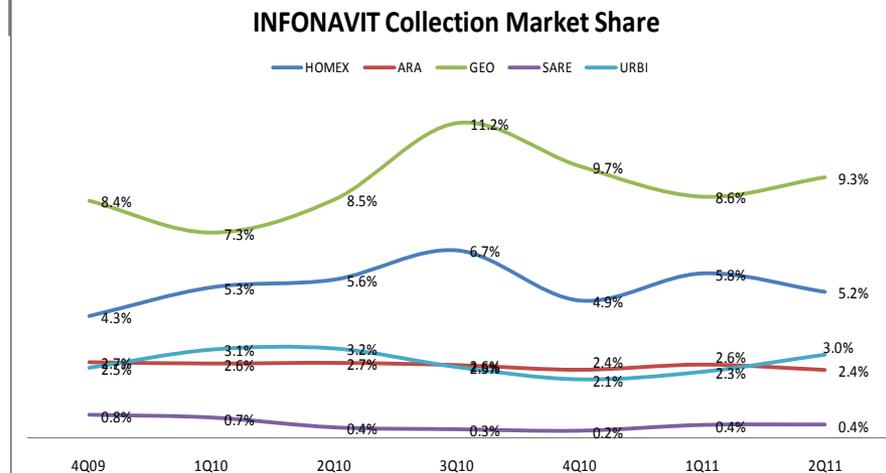
Fuente de Financiamiento



Precio Promedio (Miles de Pesos)



Participación de Mercado INFONAVIT



Estrategias para mejorar nuestro Ciclo de Capital de Trabajo

México

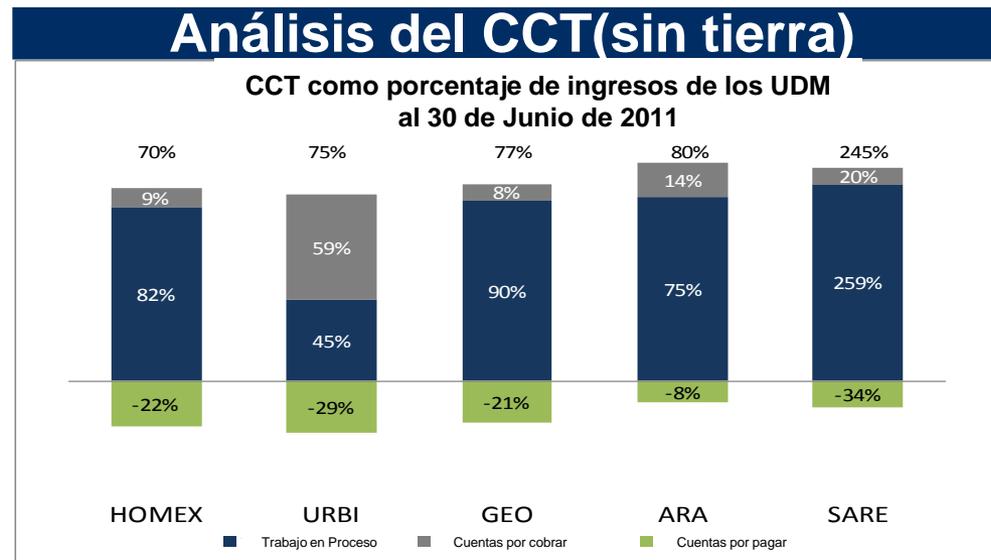
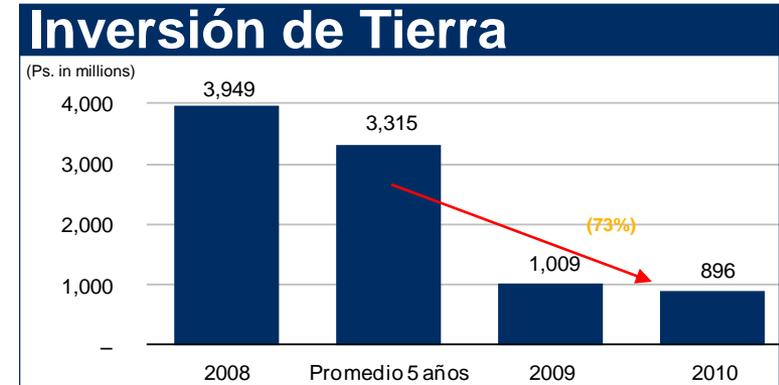
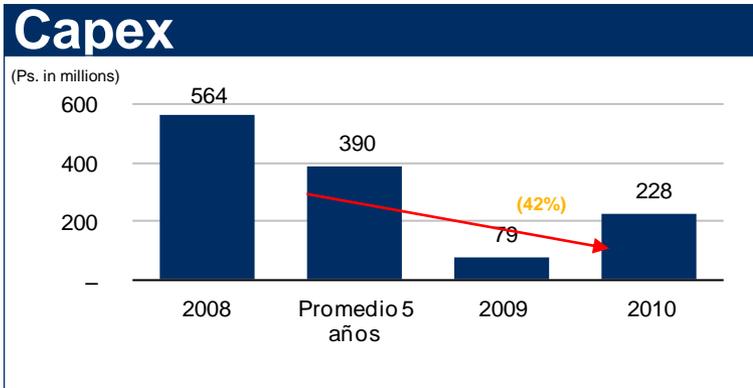
1. Completar la urbanización de nuestros proyectos de vivienda por módulos, lo que reduce inversiones anticipadas.
2. Continuamos aumentando el uso de nuestros moldes, haciendo uso de mas de una vez por molde al día en algunos desarrollos.
3. Manteniendo y reduciendo el numero de proyectos en cada sucursal, 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.

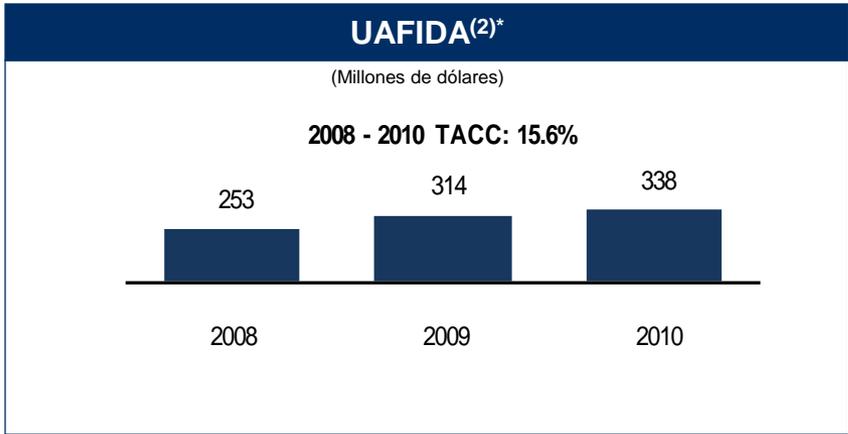
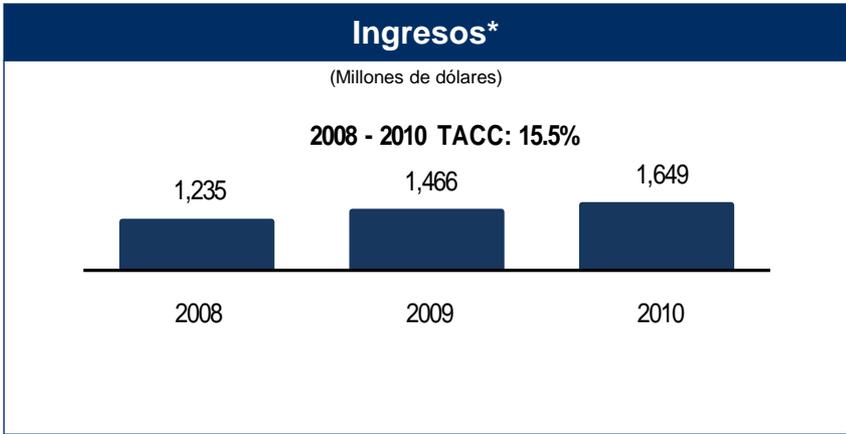
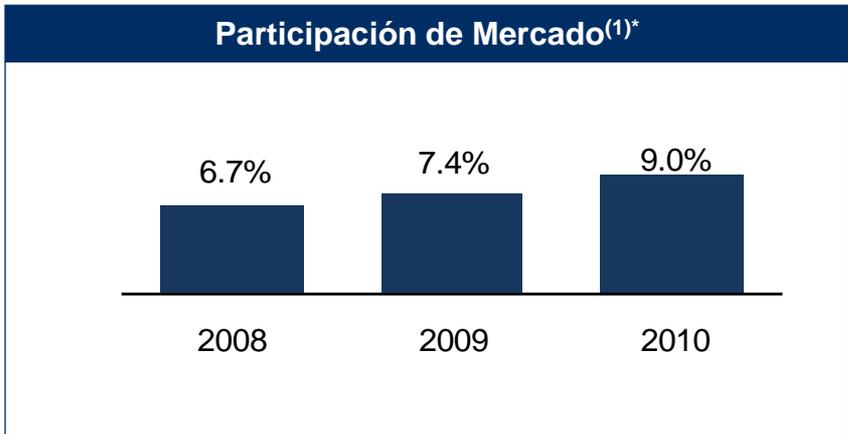
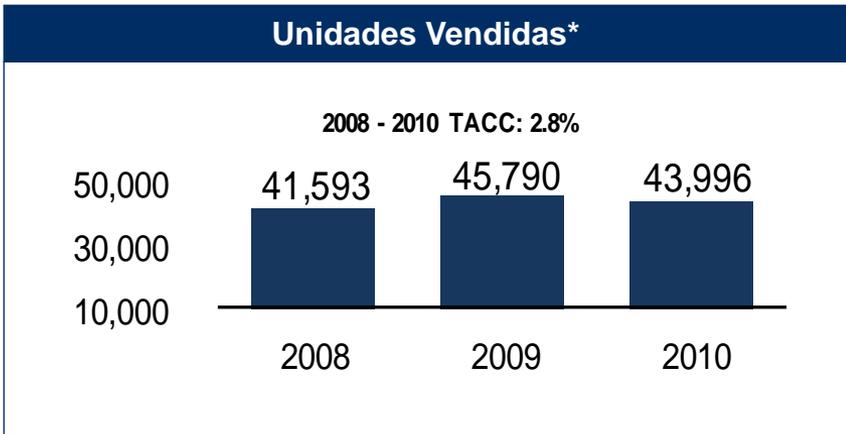
Ciclo de Capital de Trabajo

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



Construcción en proceso no incluye Inventario de tierra.

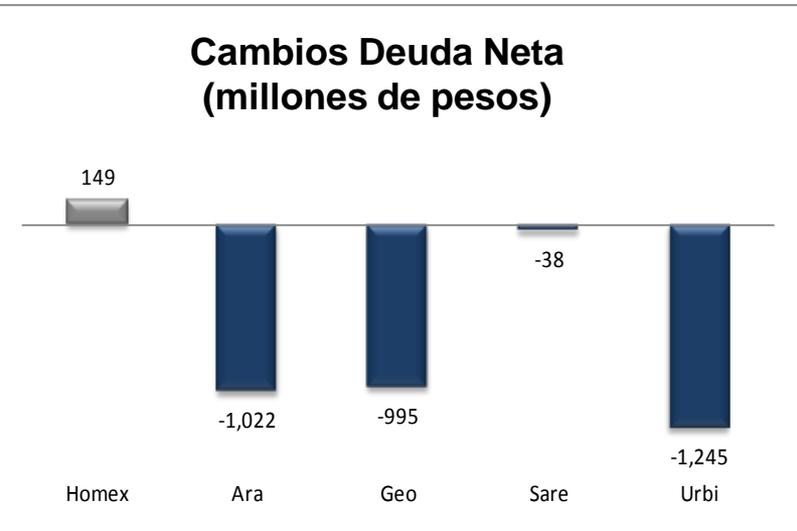
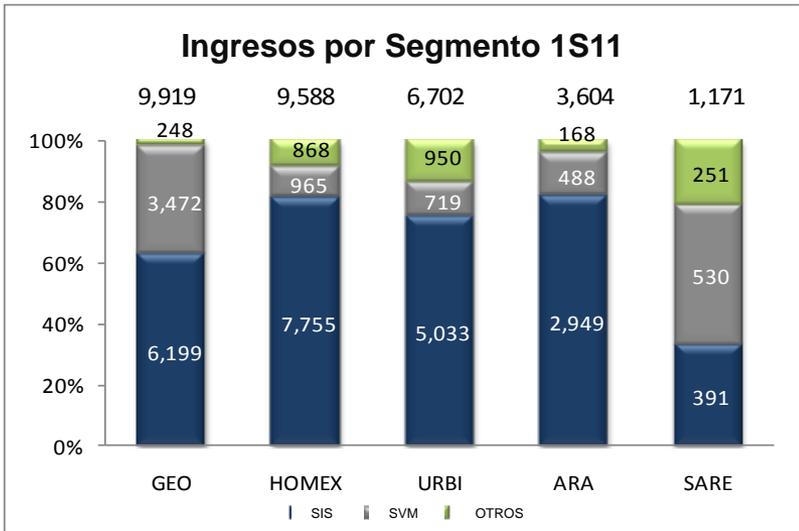
Resultados: Crecimiento Continuo y Sustentable



* Datos presentados bajo las reglas de INIF-14
 (1) Ingresos reportados como porcentaje de las hipotecas totales otorgadas para vivienda nueva.
 Fuente: CONAVI
 (2) UAFIDA ajustada
 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.

Comparación Financiera de los Desarrolladores de Vivienda Públicos



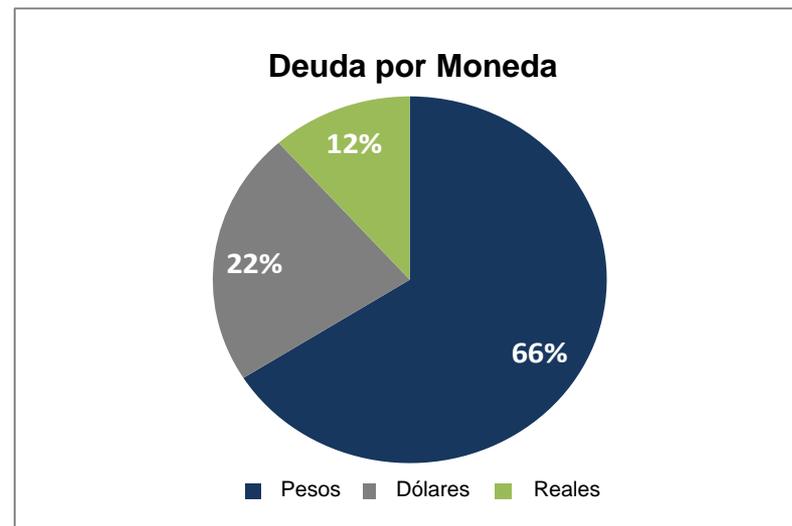
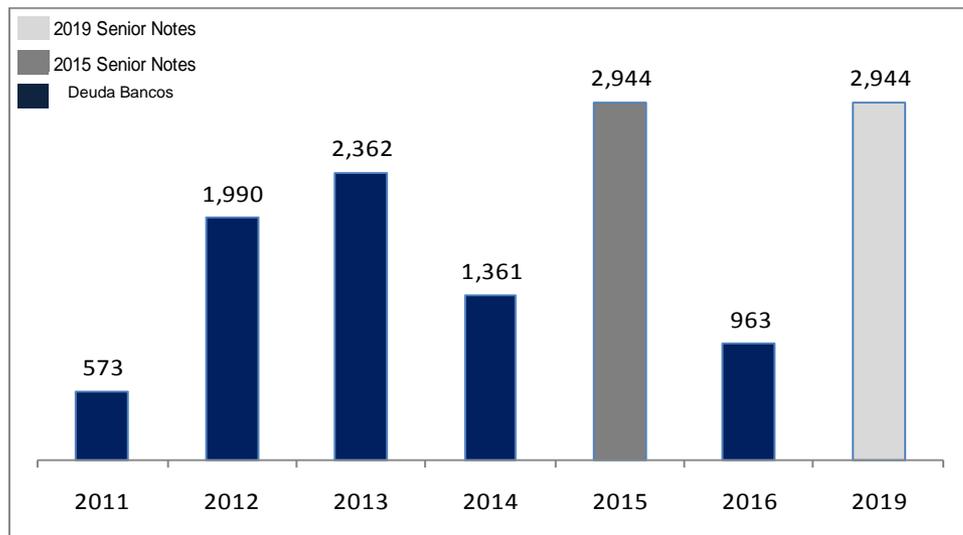
Distribución del segmento: SIS: \$ 220 mil a \$600 mil;
 SVM: más de \$601 mil ; SIS: Segmento de interés Social, SVM: Segmento Vivienda Media.

Nota Otros Ingresos:
 Homex: Sin Brasil y División Gobierno.
 Ara reporta ventas contratista de otros proyectos inmobiliarios.
 Geo reporta ventas de tierra y areas comerciales.
 Sare esta reportando ventas de tierra y ventas de derechos fiduciarios.
 Urbi reporta ventas por "actividades relacionadas con vivienda"

flujo libre de efectivo al 4T10 al 2Q11 cambios en deuda neta

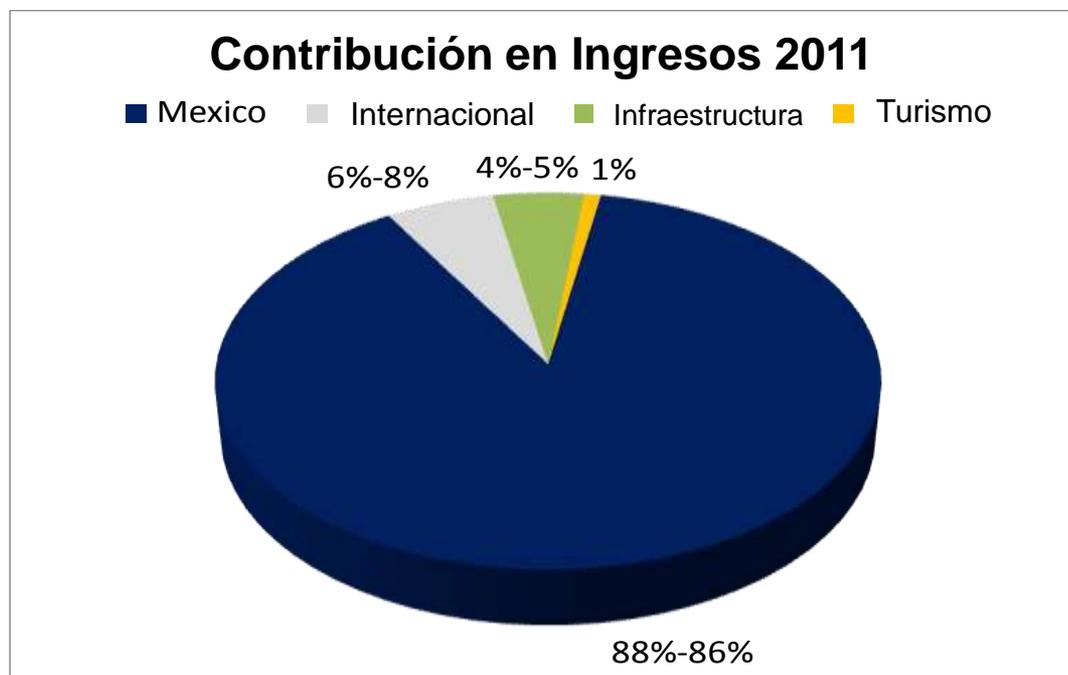
- Deuda Total al 30 de Junio de 2011: Ps. 13,137 millones.
 - Plazo de vencimiento promedio de la deuda 3.6 años
 - Costo promedio de la deuda: 9.9%
 - Deuda Total / UAFIDA = 3.0x
 - Deuda Neta / UAFIDA = 2.2x
 - UAFIDA / Gastos netos de interés= 3.1x

Amortización de la deuda



* El Costo de deuda incluye instrumentos de cobertura

- Crecimiento en Ingresos 13% al 16%
- Margen UAFIDA: 21% al 22%
- Generación positiva de Flujo Libre de Efectivo



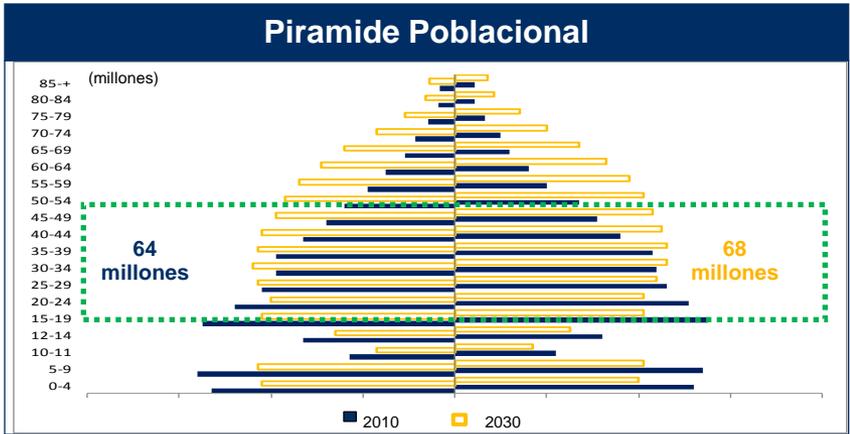
iii. Indicadores de Mercado

México

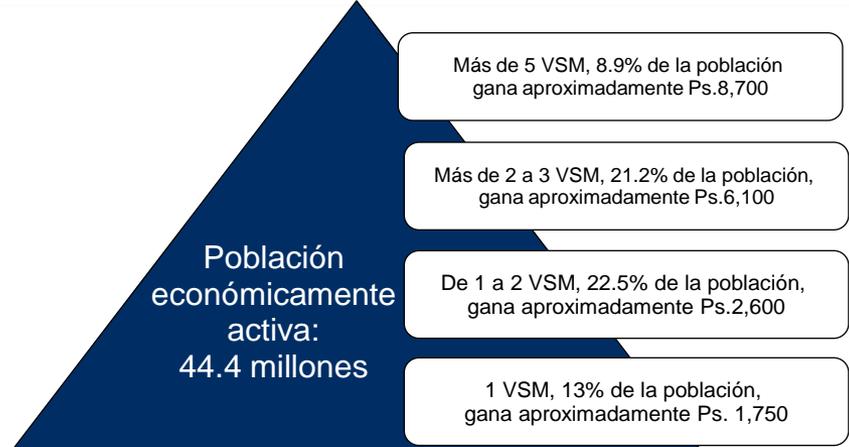
La industria de la vivienda en México ha tenido un crecimiento significativo en años recientes, derivados por:

- Un déficit de vivienda 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.

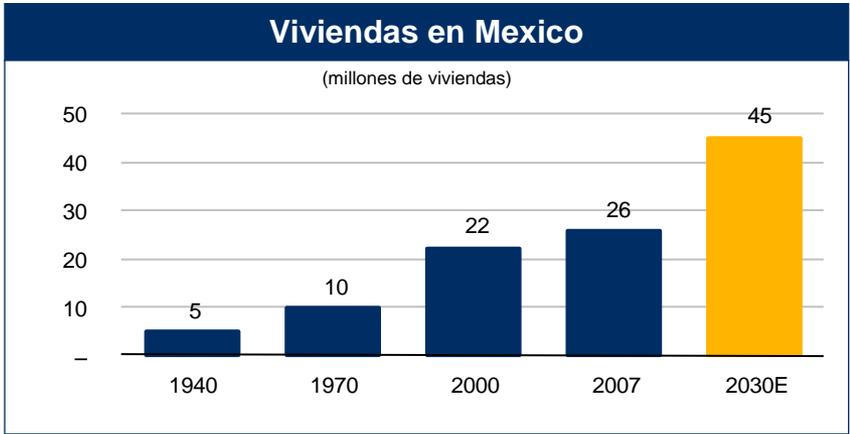
Demografía Favorable.



Fuente: CONAPO e INEGI. Población Total: 112 millones



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



Fuente: Sociedad Hipotecaria Federal ("SHF").



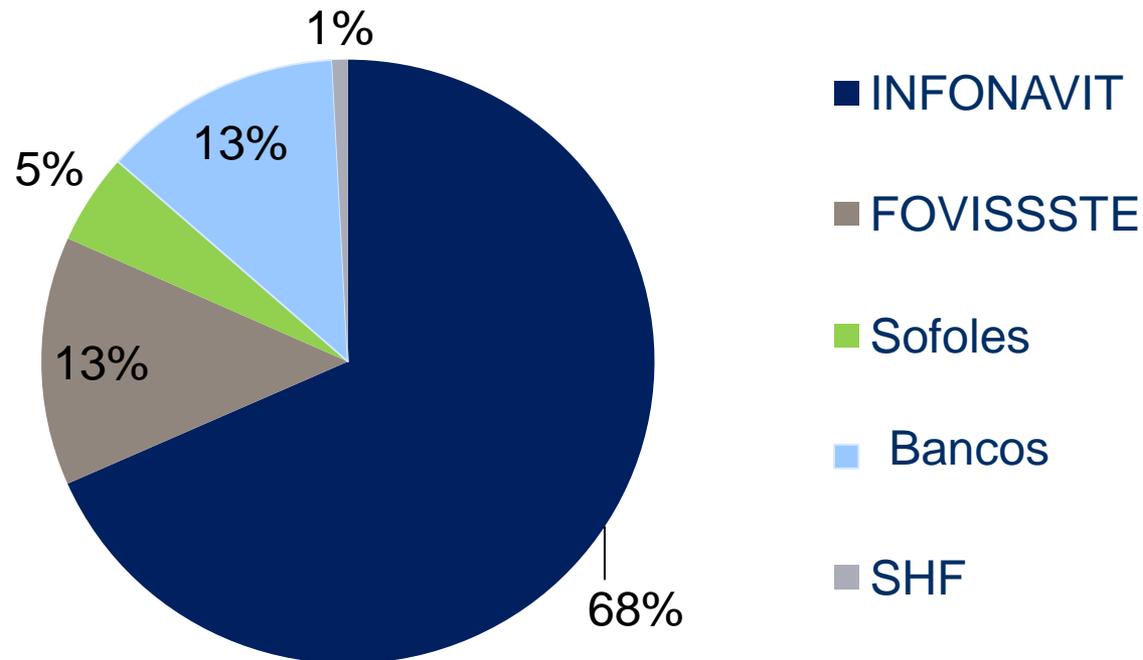
Fuente: Softec – Mexican housing overview 2009.

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 otorgando alrededor del 81% 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.

Resultados y meta 2010.

	Organismo	2009		2010		2010 vs 2009 Δ	
		Créditos	Inversión en Millones de Ps	Créditos	Inversión en Millones de	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%

Durante 2010, 88% de clientes Homex formalizaron su crédito a través de INFONAVIT y FOVISSSTE

Meta 2011

- 750,000 Hipotecas
- 265,000 subsidios
- Rango de Inversión entre: US\$21,023 to US\$ 22,995
- Marco institucional apoya el crecimiento anual fuertemente: Infonavit, Fovissste y los bancos facilitarán 8 de cada 10 hipotecas en el mercado.

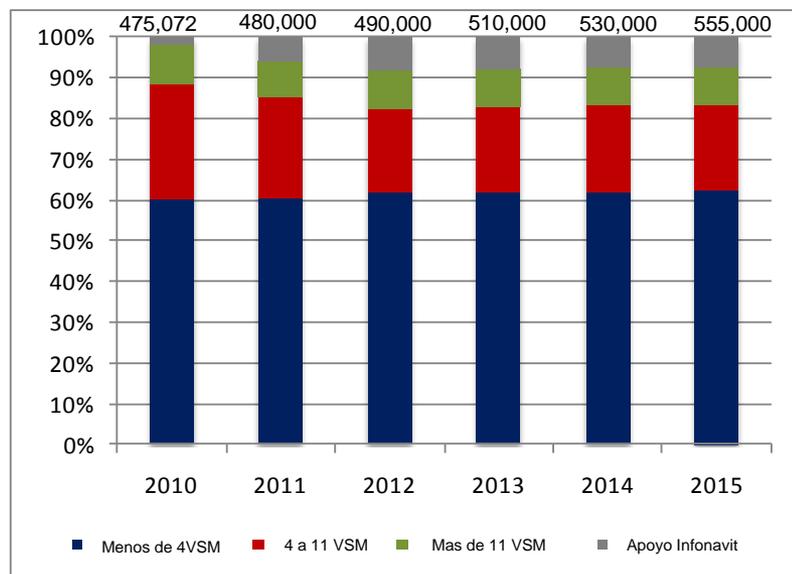
	Instituciones	Escenario Base		Escenario Potencial	
		#	\$	#	\$
Créditos		480,000	8,692	515,000	9,987
		90,000	2,450	100,000	2,722
		158,600	8,502	161,910	8,907
	Other Entities	36,099	318	36,099	318
	SUBTOTAL	764,699	19,962	813,009	21,934
Subsidios		170,000	430	170,000	430
		94,852	182	94,852	182
	SUBTOTAL	264,852	612	264,852	612
	TOTAL	1,029,551	20,574	1,077,861	22,548
		81,575	449	81,575	449
	TOTAL	1,111,126	21,023	1,159,436	22,995

Datos en Millones de Dólares

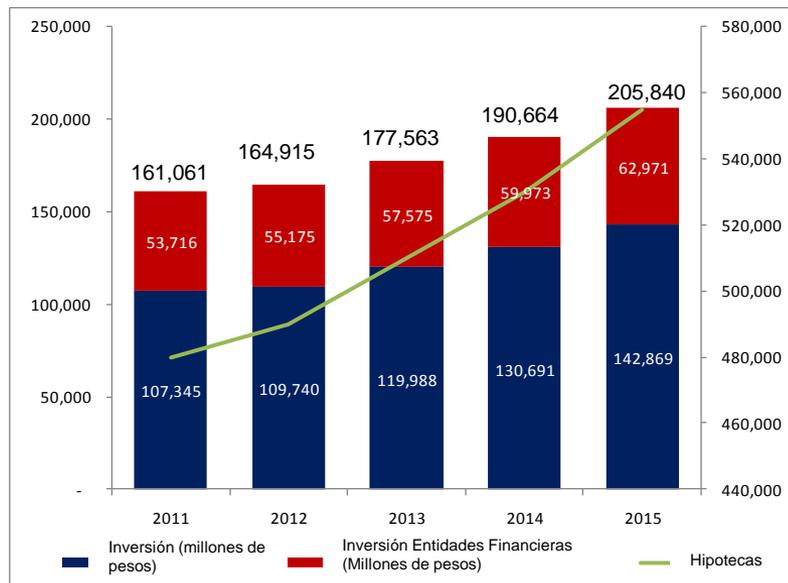
Meta INFONAVIT 2011 – 2014



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



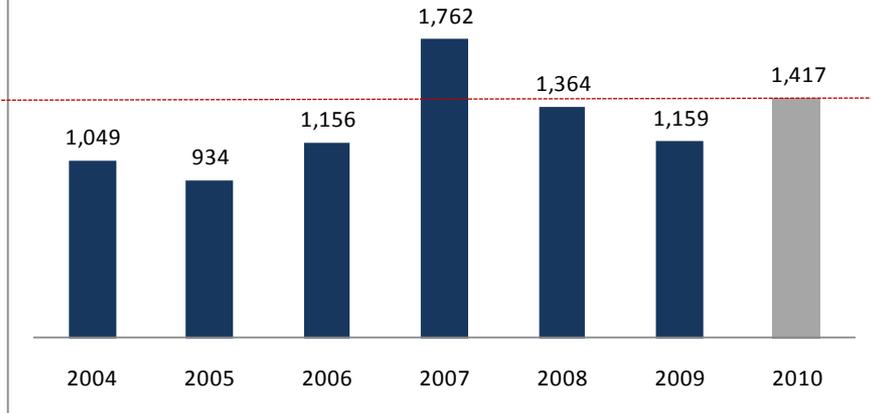
Meta en Inversión 2011-2015
TACC 11- 15: 6.3%



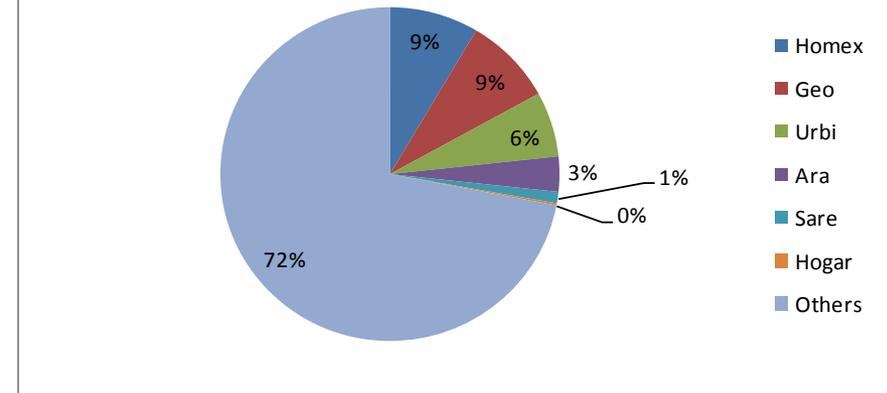
Recursos de Fuentes Externas (Millones de Pesos)	2011	2012	2013	2014	2015
	16,000	16,250	16,550	16,900	17,400

Consolidación de la Industria de la vivienda

Número de Desarrolladores



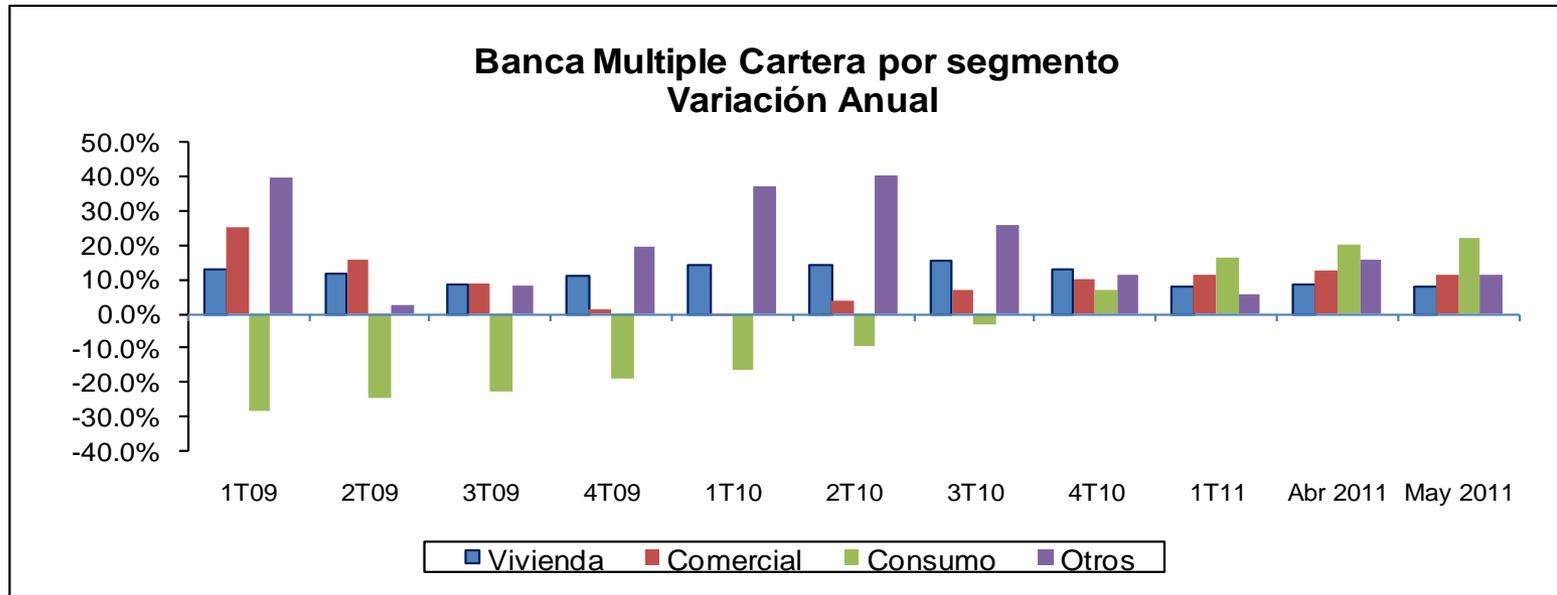
Participación de Mercado



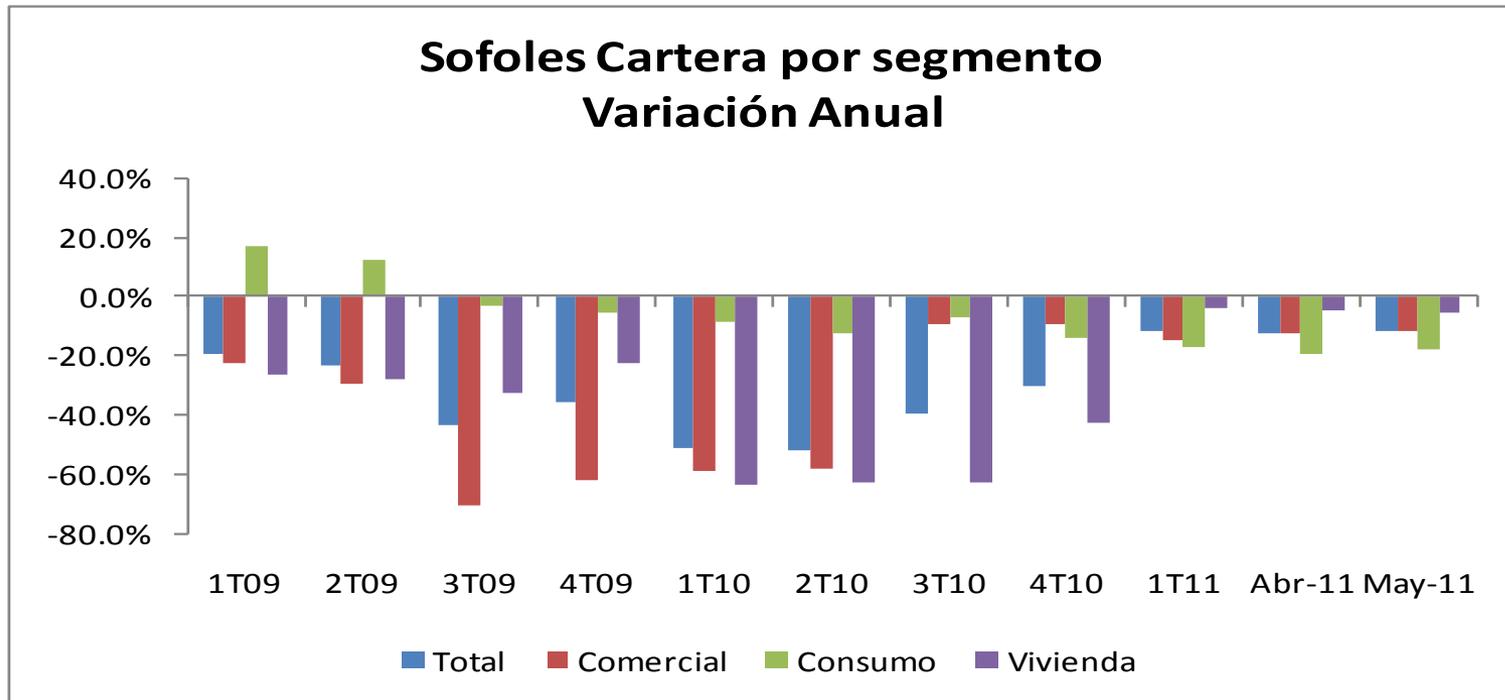
- Como líder del mercado, Homex tiene una oportunidad única para aprovechar la consolidación del sector.

Fuente: INFONAVIT – RUV, CONAVI

Participación de Mercado calculado en base a los ingresos reportados por las compañías e inversión de vivienda para 2010.



- Durante los primeros cinco meses de 2011, la cartera de créditos para hipotecas de los bancos creció 8.2% a Ps. 369 Millones comparado con un crecimiento del 14.0% durante los primeros cinco meses de 2010.
- Los préstamos de los bancos para el sector privado se expandió mostrando un crecimiento positivo de 11.4%, demostrando que la oferta y la demanda de crédito está comenzando a recuperarse, junto con la economía.
- Los préstamos de los bancos comerciales para fines de consumo se expandió 21.9% durante Mayo, en comparación con el período del año pasado, mostrando su nivel más bajo de la Tasa de Cartera Vencida en relación a los préstamos de consumo de 4,5% desde el tercer trimestre de 2010.

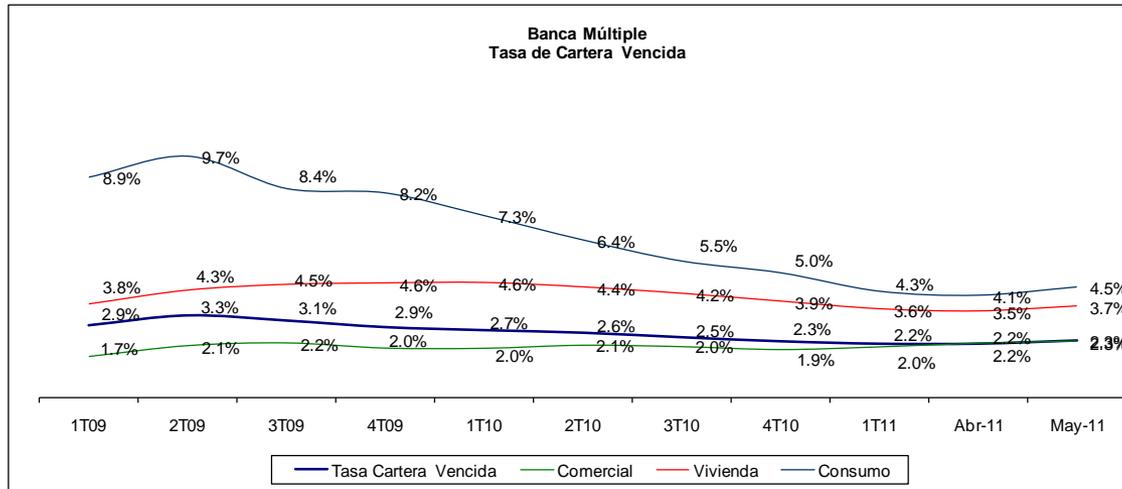


- Durante Mayo, La cartera de Sofoles decreció 11.8% año con año.
- Los Créditos a la vivienda disminuyeron 5.3% comparado con una contracción de 63.1% durante el mismo periodo del año pasado.
- Los préstamos para fines comerciales registraron una disminución de 11.9% año con año y, a pesar de los resultados negativos ha mejorado en los últimos 2 años.

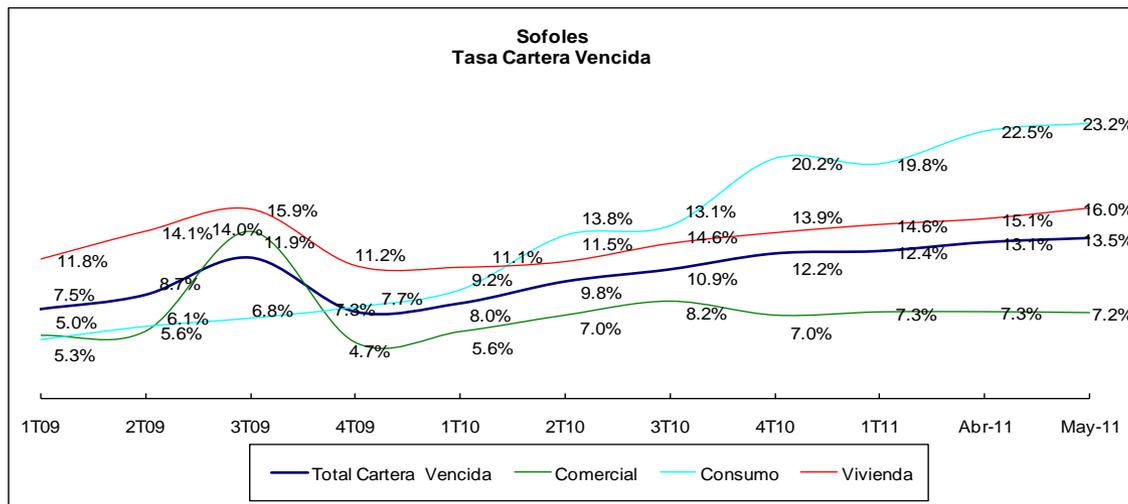
Desempeño de las Instituciones Financieras



Tasa de Cartera Vencida

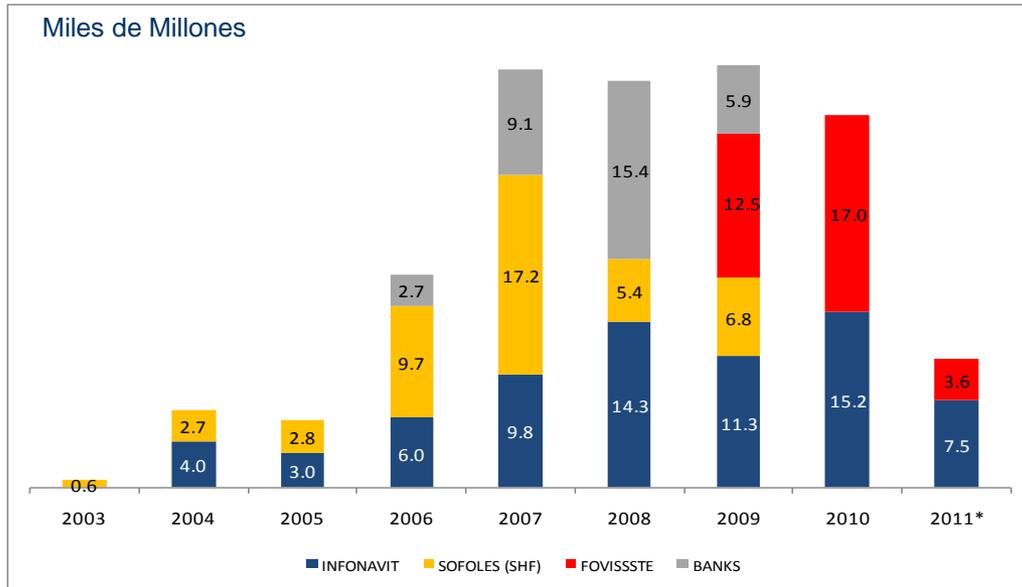


- La Tasa de Cartera Vencida de los Bancos para la vivienda disminuyó 3.7% durante Mayo 2011 comparado a 4.5% durante May2010.



- La Tasa de cartera vencida de las Sofoles para la vivienda incrementaron 427 pb durante Mayo 2011 a 16.0% comparado a 11.7% durante Mayo 2010.

Bursatilización de Cartera



- Principales bursatilizadores de cartera: Fovissste (T-Fovis), Infonavit (Cedevis) and Hipotecaria Total (BonHitos).
- Valor de los activos administrados bajo Fondos de Pension: US\$123** millones
- Liquidez mensual adicional: Ps. 5,800 millones
- Inversión en deuda local: 17.8%

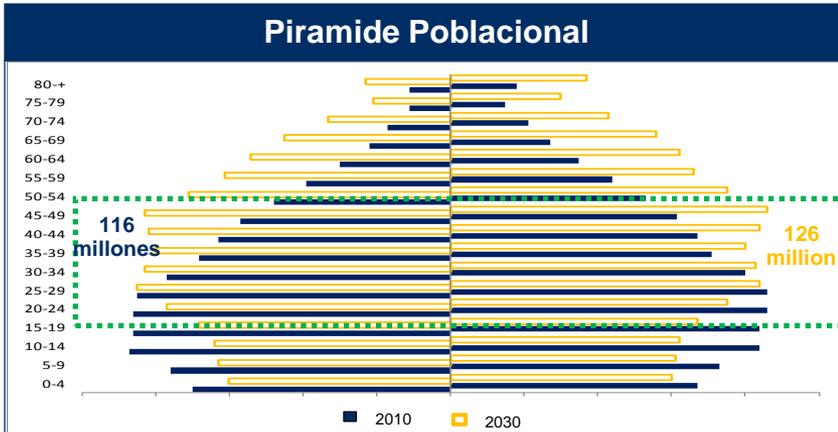
**Los activos bajo gestión se convierten a dólares a una tasa FX de Ps.11.60 por 1 dólar.
Fuente: SHF, INFONAVIT, CONSAR

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 la demografía.
- 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

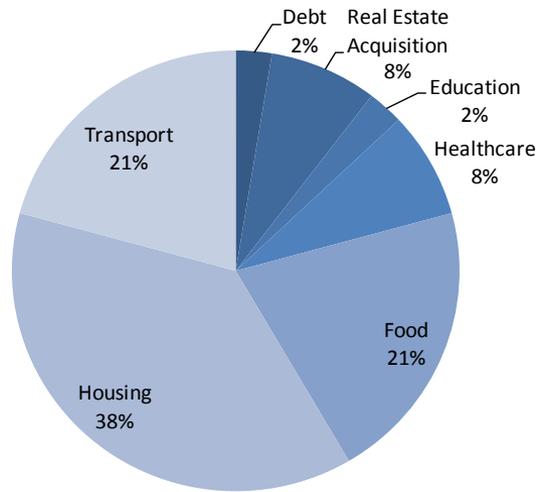


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Población Total: 190.7 millones.



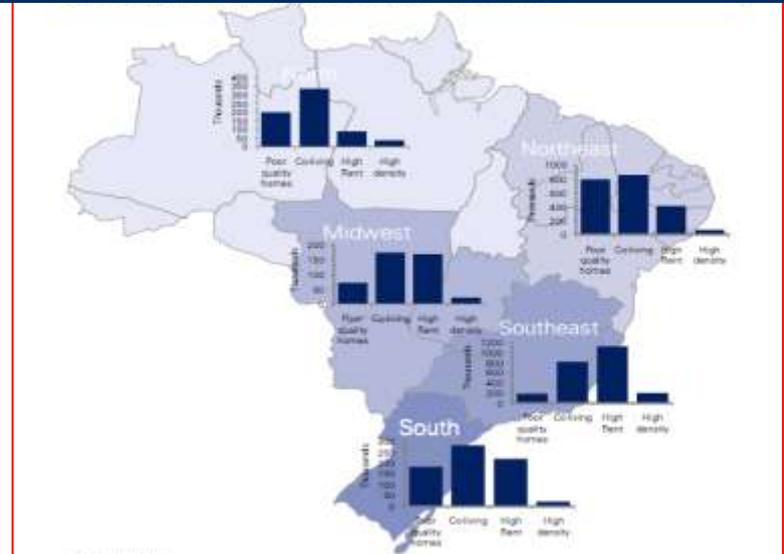
Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. VSM: Veces Salario Mínimo. Salario mínimo promedio: R\$510

Gastos de las Familias Brasileñas

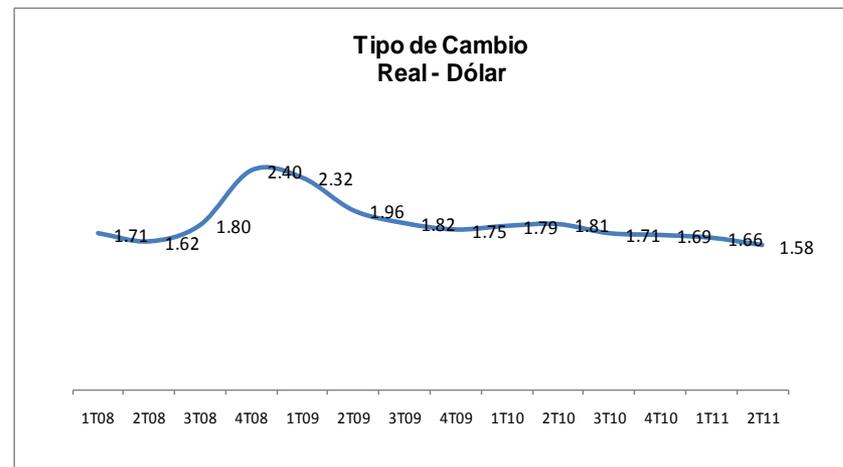
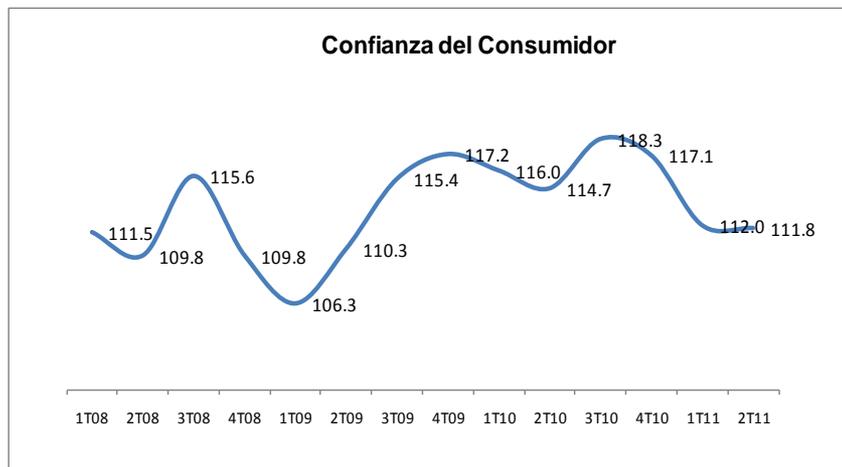
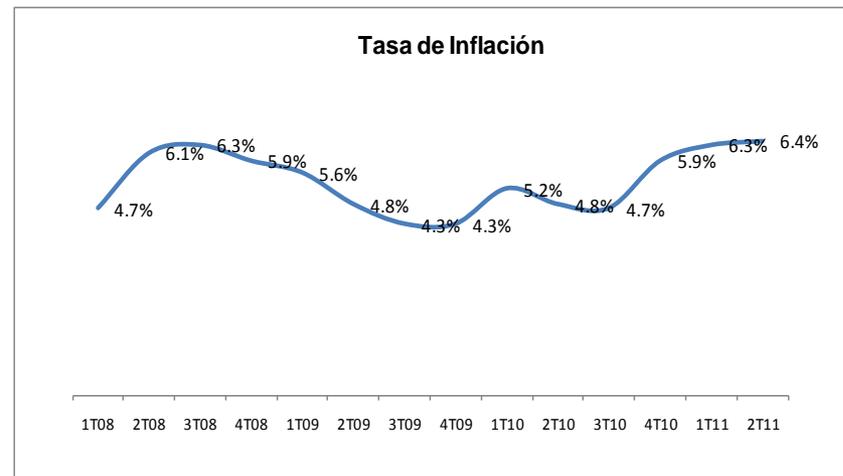
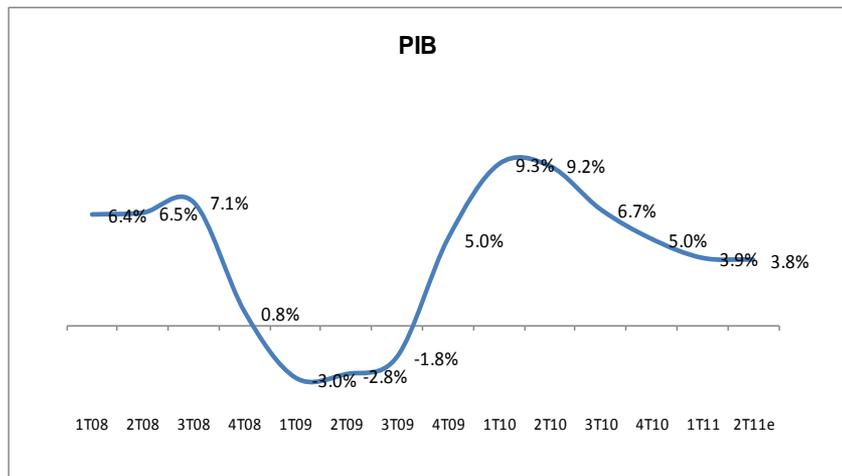


Fuente: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

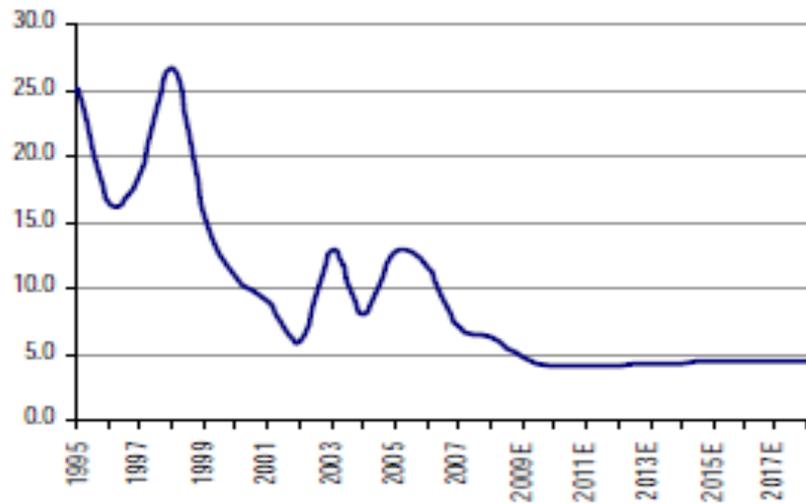
Geographic Deficit Breakdown by region and reason: number of families



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

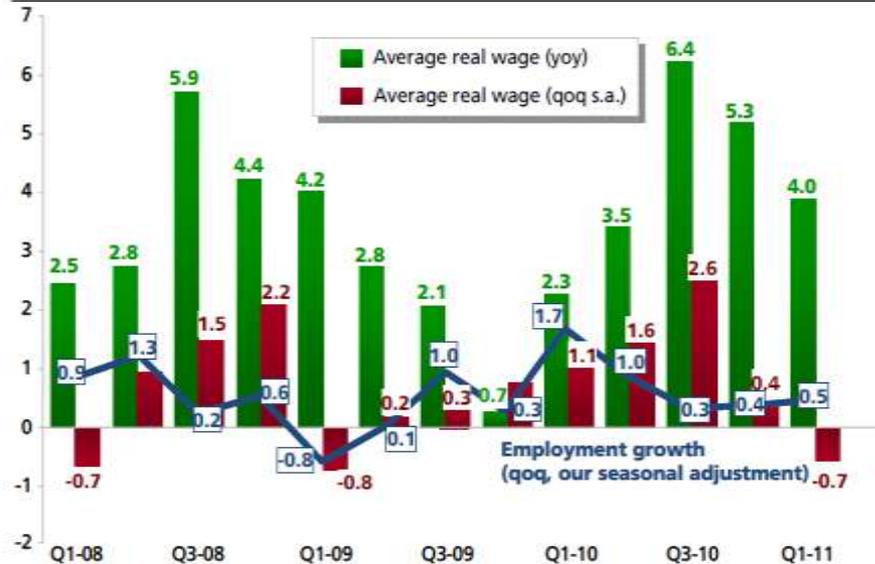


Evolución de las Tasas de Interés Real



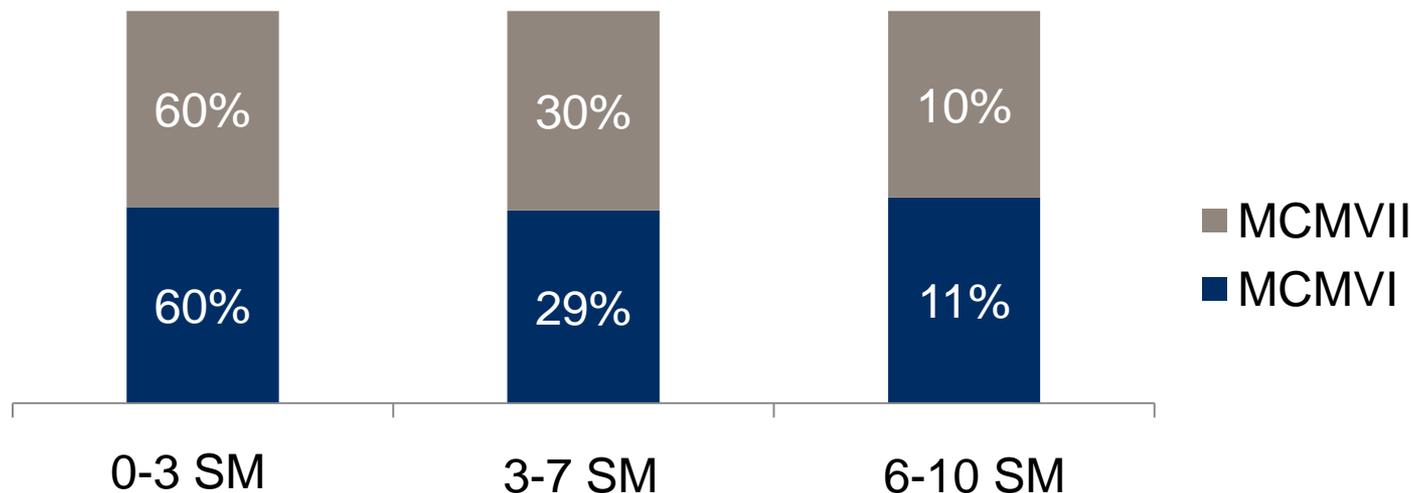
Source: Central Bank and IIRS estimates

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



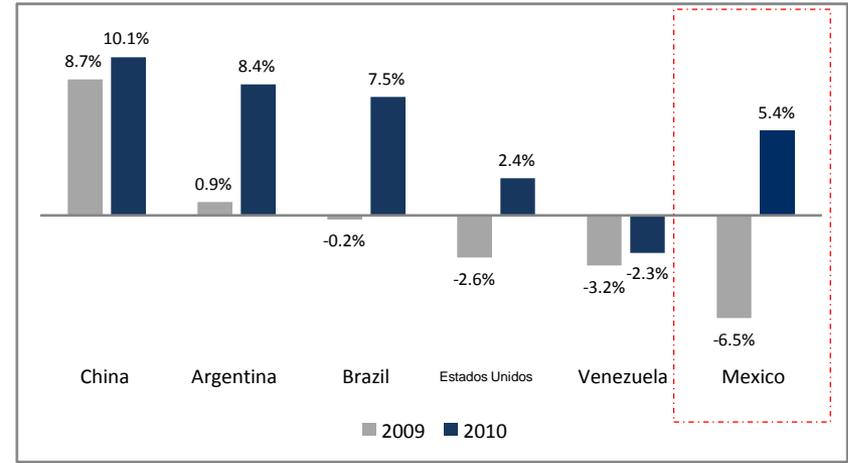
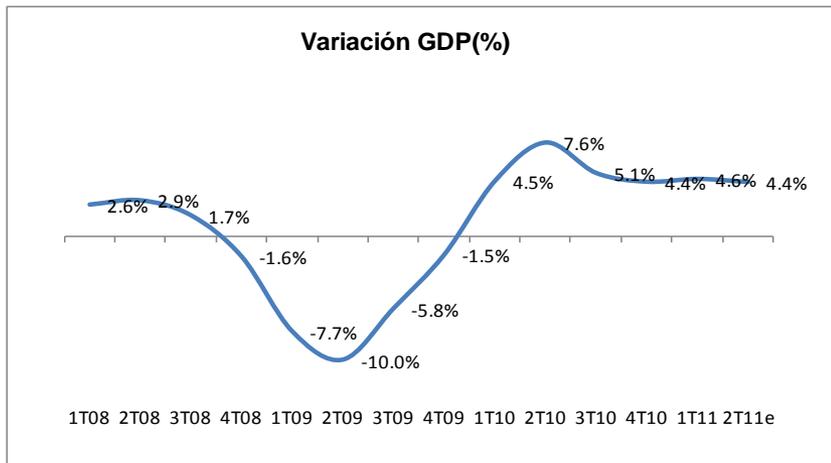
Source: IBOE and IIRS estimates

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%

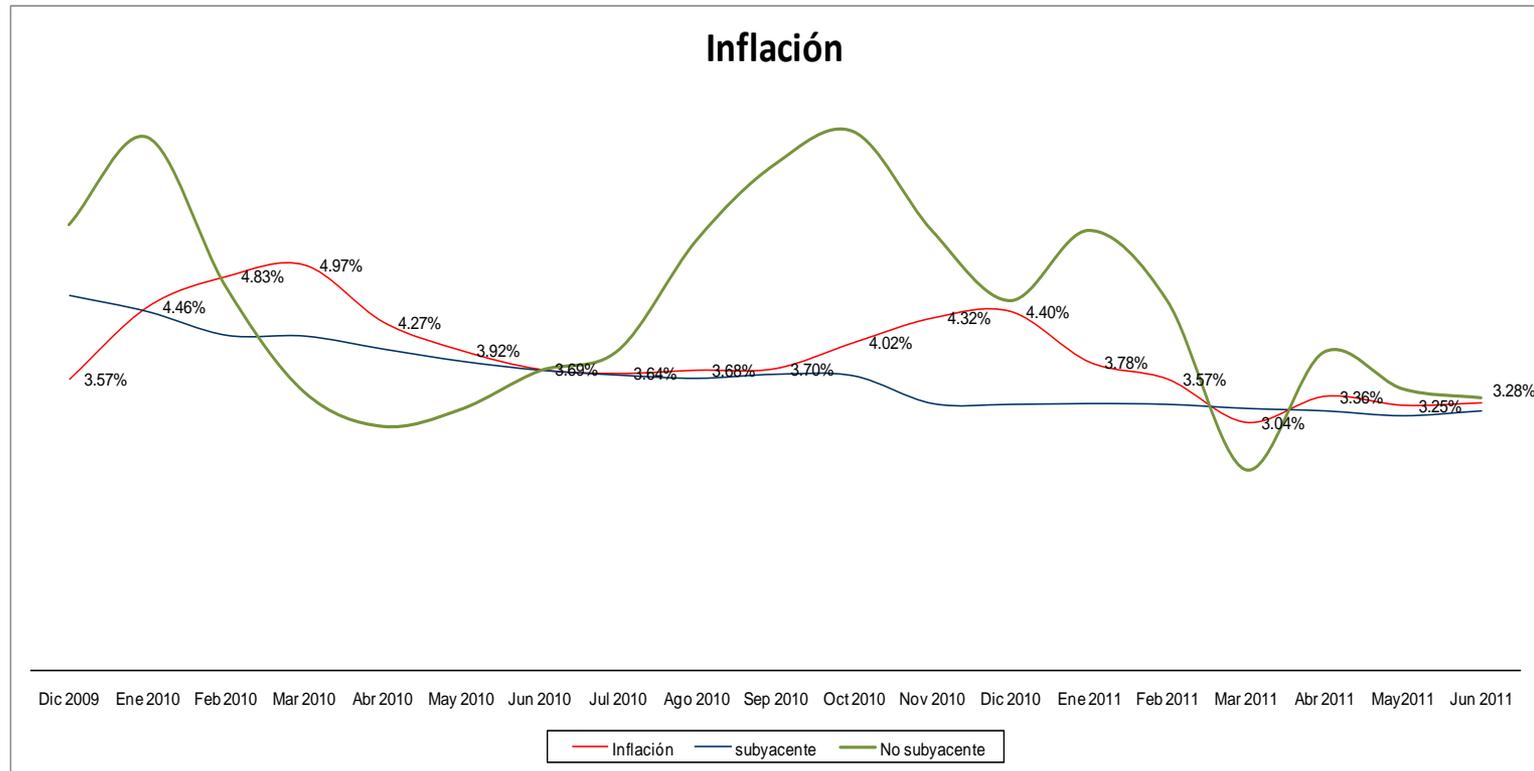


III. Resultados y tendencias recientes de la Economía de México

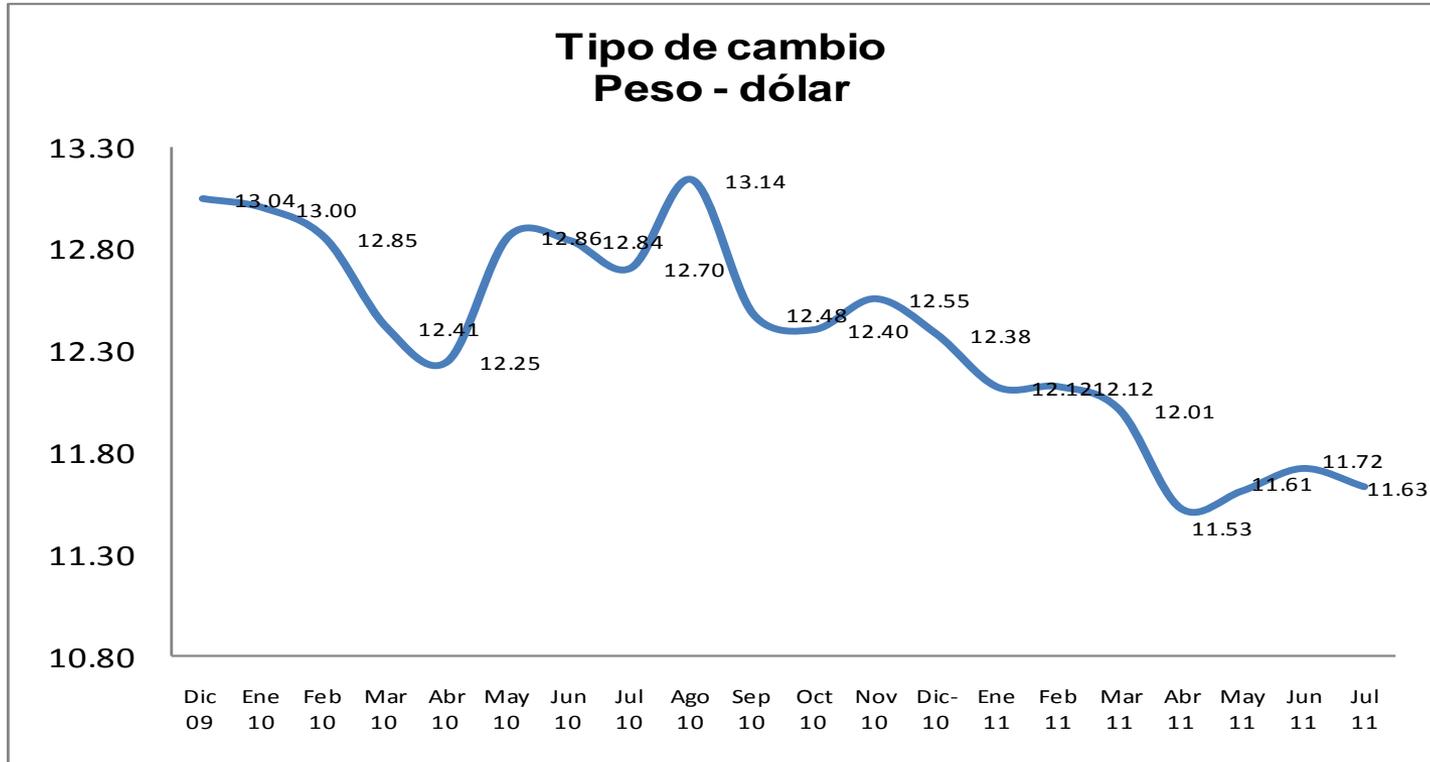
PIB 2009 vs 2010



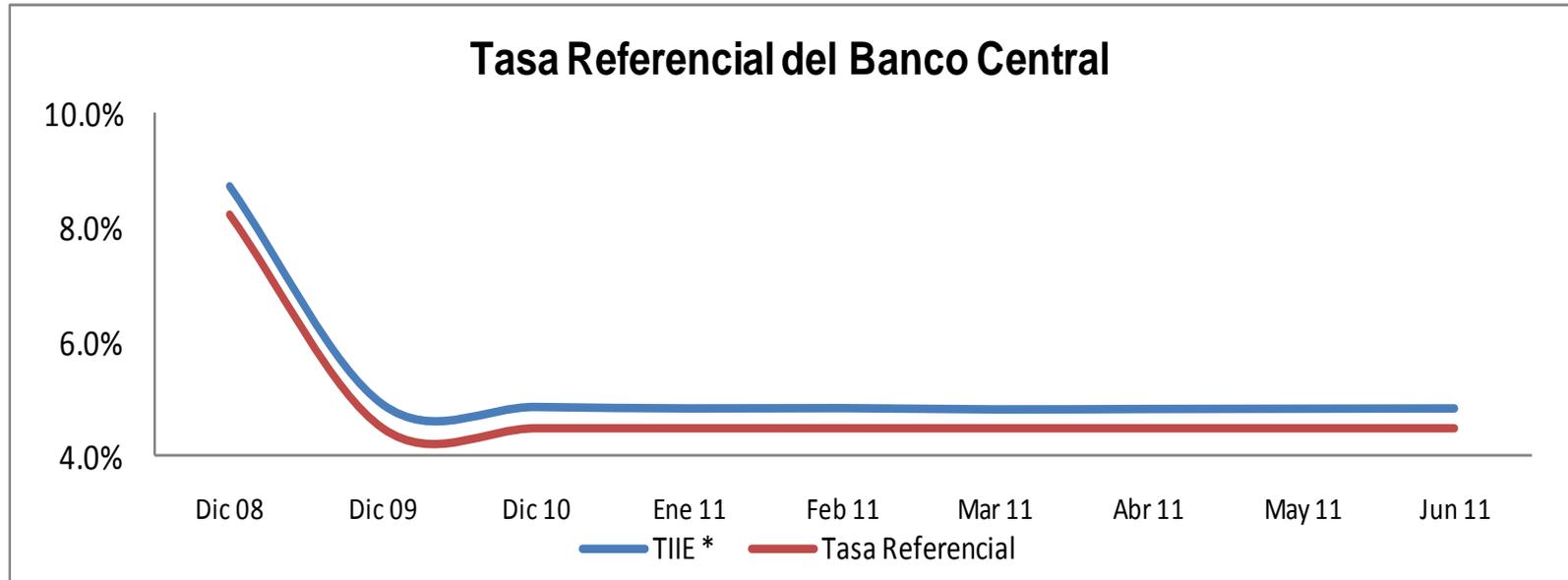
- El PIB de Mexico creció 4.6% durante el primer trimestre de 2011.
- Para 2011 los pronósticos del mercado indican que el PIB crecerá por lo menos 4.3%.



- A Junio 2011, la inflación disminuyó 3.28% comparado a 3.69% durante el mismo mes del año anterior, un decremento de 41 pb.
- El incremento en la tasa de inflación comparado al mes previo fue debido a un incremento en el precio de algunos productos agrícolas.

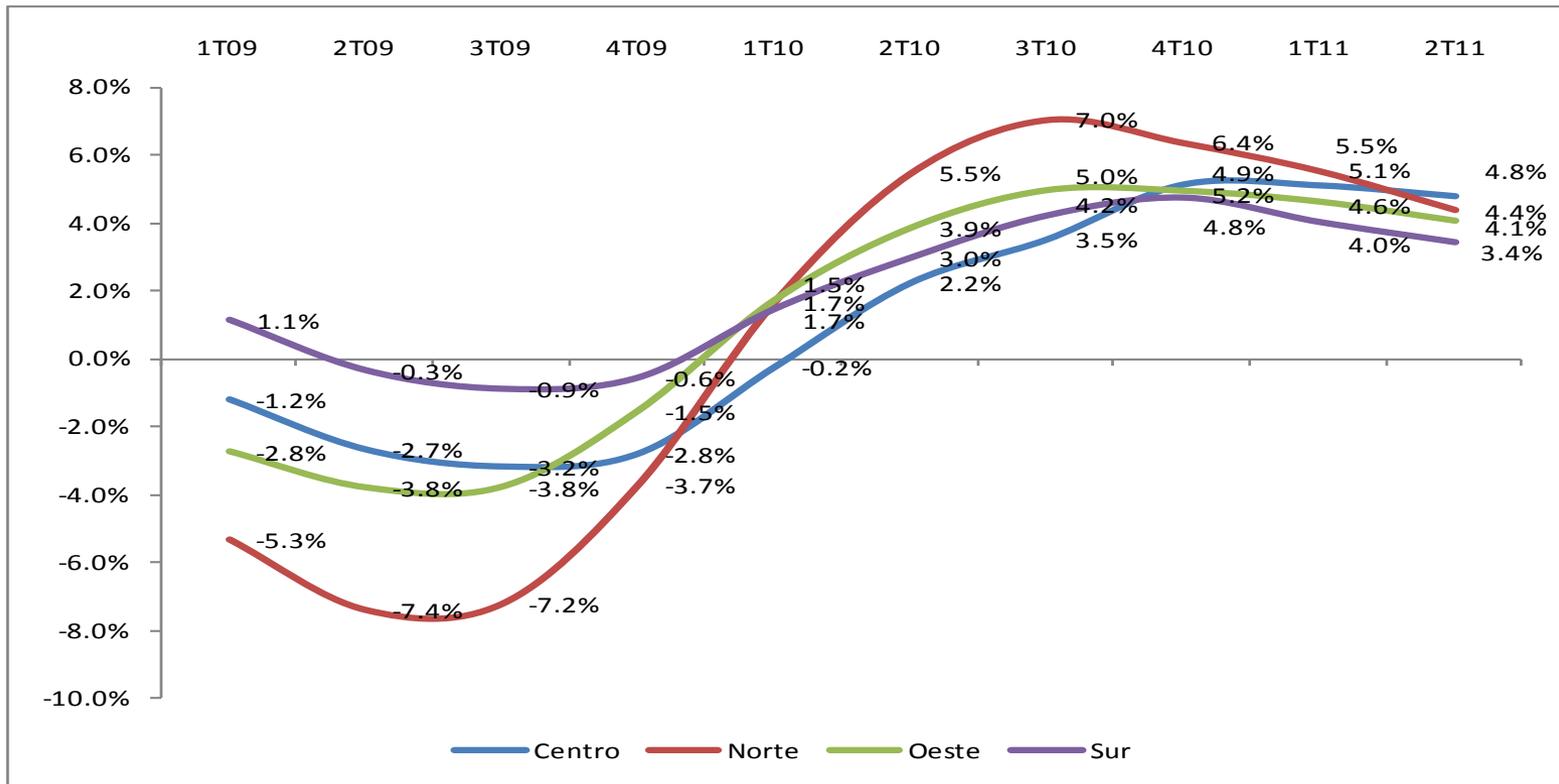


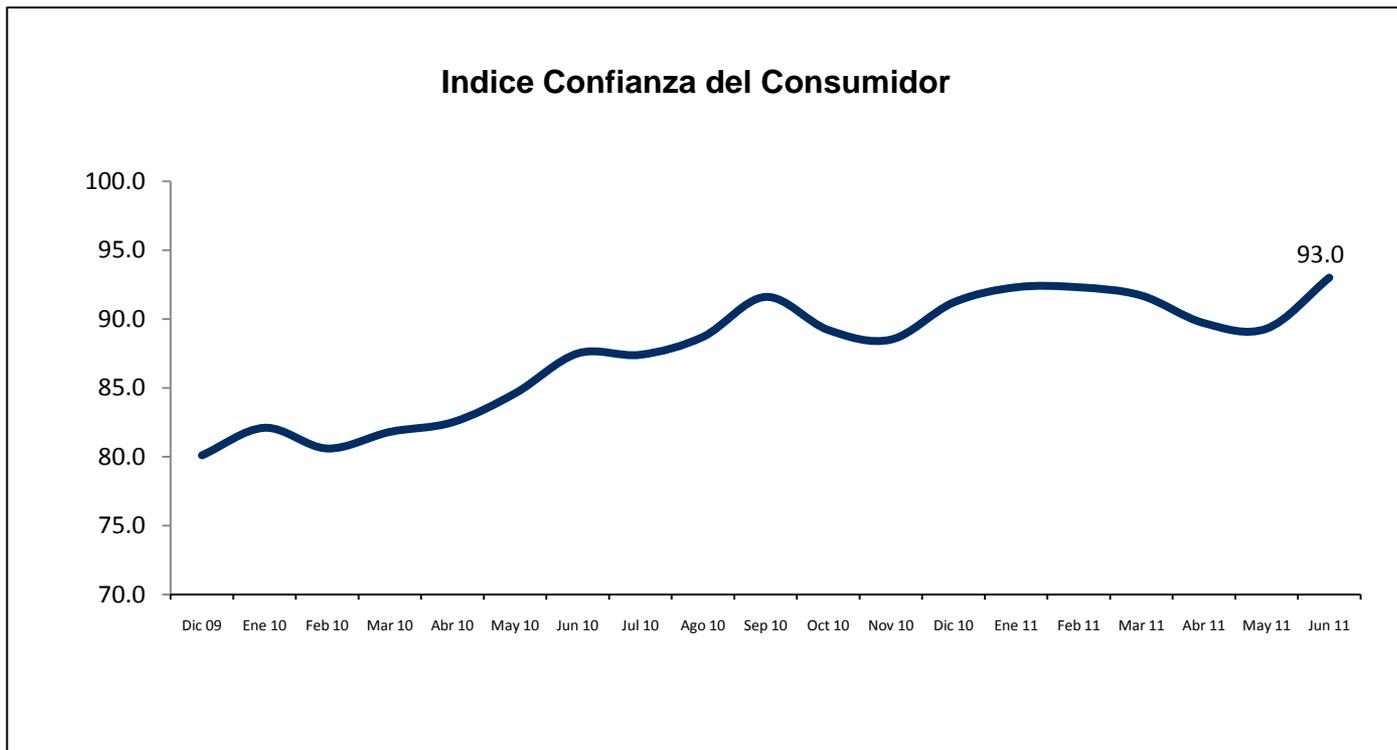
- El peso se apreció 8.4% a 11.63 al 7 de Julio de 2011 comparado a 12.38 al 31 de Diciembre 2010.
- Las perspectivas del tipo de cambio Peso – Dólar para 2011 apuntan a un peso fuerte principalmente soportado por:
 - Diferente aumento en las tasas de interés entre México y Estados Unidos.
 - Un menor riesgo país.



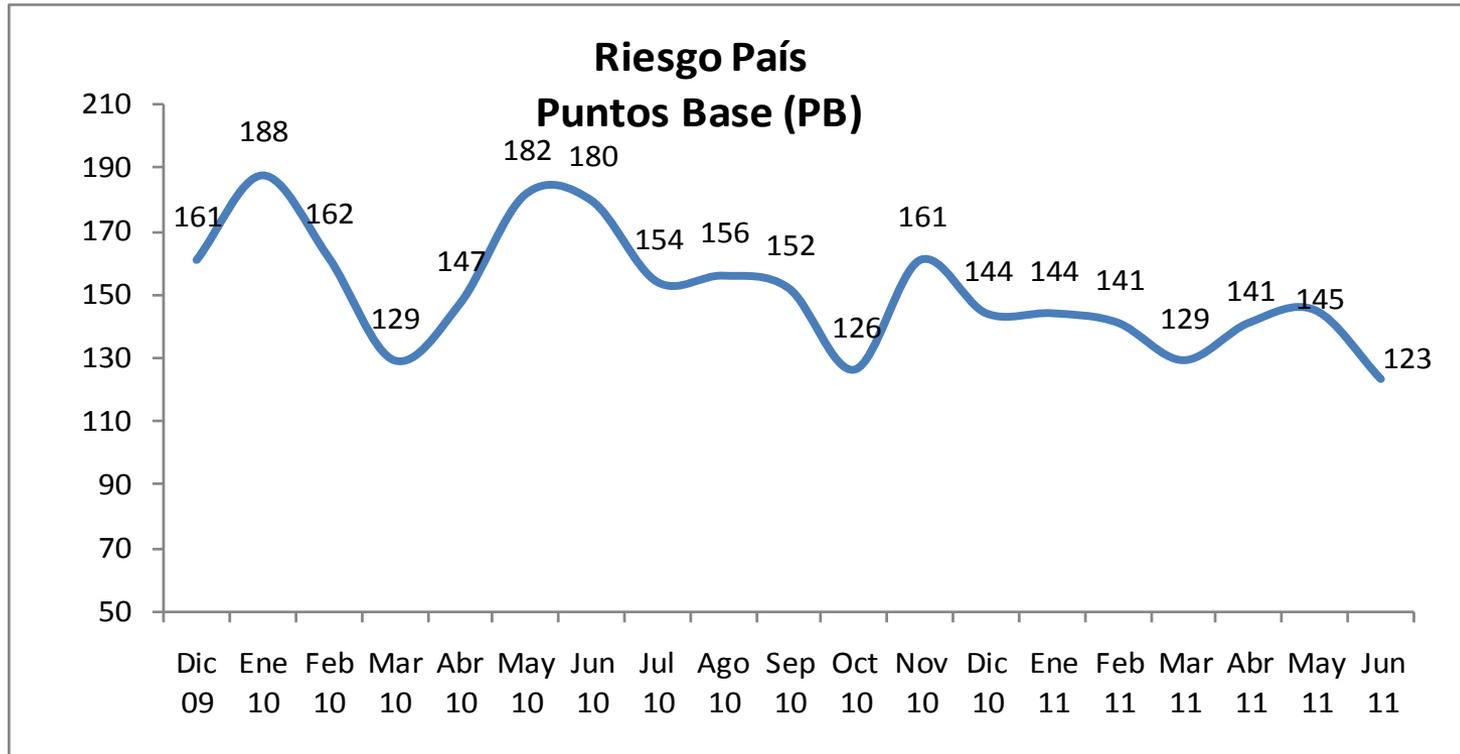
- Banxico mantendrá la tasa de interés en el 4,5% y monitoreará los riesgos que afectan el equilibrio inflacionario, incluyendo el aumento del precio de los productos básicos y los flujos de capital extranjero en los próximos meses.

- La tasa de desempleo anual incremento a 5.20% a Mayo 2011 de 5.13% registrado durante el mismo mes del año pasado.
- A Junio 2011. 382,490 empleos formales habían sido creados comparado al 31 de Diciembre de 2010.





- El índice de confianza del consumidor incrementó a 93.0 durante junio 2011 de 87.5 registrado durante el mismo mes de 2010.



- El riesgo país de México al 30 de Junio de 2011 disminuyó a 123 pb comparado a 144 pb al 31 de Diciembre de 2010.



Contacto:

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:

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