



Perspectivas

SECTOR INMOBILIARIO EUA

BX+

OBJETIVO

En esta nota se presenta la evolución mensual del sector inmobiliario y se monitorea el comportamiento de dicha rama, misma que tiene una relevancia económica importante ya que contribuye con 17.0% del PIB de EUA (5.0% de inversión residencial y 12.0% de servicios inmobiliarios). Adicionalmente, se encontrará el balance de riesgos.

DEMANDA CON CALMA

Esperamos que la demanda inmobiliaria permanezca creciendo a niveles moderados, ello ante la inminente alza en la tasa de referencia. Dicho aspecto, vuelve a los consumidores más cautos en lo que respecta a sus decisiones de compra ante la espera de una estabilización en las tasas de los créditos.

OFERTA CON CAUTELA

En octubre, tanto permisos como inicios de vivienda nueva se contrajeron luego de crecimientos de dos dígitos. La oferta real, medida con casas construidas, se mantiene moderada. Si bien la confianza de los constructores en las condiciones futuras se encuentra en máximos históricos, en octubre aumentan los riesgos a la baja.

BALANCE DE RIESGOS AL ALZA

En octubre, el balance de riesgos es positivo derivado de lo siguiente:

- La demanda de vivienda existente, que cubre 80.0% del mercado, continúa presentando un desempeño moderado. Incluso, la rotación de inventario continúa creciendo, lo cual obedece al menor dinamismo de la demanda.
- El mercado de vivienda nueva presentó una recuperación poco significativa, por lo que consideramos que continúa la cautela para los siguientes meses. Por lo anterior y derivado de los menores inicios de construcción en el mes de referencia, la oferta inmobiliaria presenta riesgos a la baja. No obstante, factores como múltiples permisos de construcción, un mercado laboral estable y alta confianza de los constructores, podrían permitir que este segmento se mantenga con moderación.

Perspectivas – Información Sectorial Octubre 2015						
% de PIB Nacional	17% ^{1/}					
Relevancia	EU: Sensibilidad a tasas, mandato de la Reserva Federal y efectos multiplicativos en la economía. MX: Empleo y Remesas					
Demanda	Nominal	a/a%	m/m%	YTD	% YTD	Unidades
Ventas Viviendas Existentes	5,360.0	3.9	-3.4	52,600.0	7.3%	
Ventas Viviendas Pendientes	107.7	3.9	-1.6	1,089.5	8.4%	Miles
Ventas Viviendas Nuevas	495.0	4.9	-12.9	4,996.0	15.2%	
Precio medio Casas Existentes	262.8	3.42	-0.87	264.2	4.2%	Miles de
Precio medio Casas Nuevas	366.0	-4.69	-0.97	349.2	3.1%	Dólares
Tasa de Hipoteca a 30 años	3.8	-0.22	-0.10	3.8	-0.4	%
Solicitudes de Hipoteca	414.2	10.13	-2.66	4,309.2	20.3%	Miles
Confianza Compra de Casas	160.0	4.76	1.99	156.2	7.2%	Puntos
Creación de Empleo	271.0	2.01	0.19	2,062.0	-12.8%	Miles
Oferta	Nominal	a/a%	m/m%	YTD	% YTD	Unidades
Permisos de Construcción	1,150.0	2.7	2.7	11,468.0	9.5%	
Unifamiliares	711.0	9.0	2.8	6,748.0	6.4%	
Multifamiliares	439.0	-6.2	2.7	4,720.0	14.3%	Miles de
Inicios de Construcción	1,060.0	-1.8	-3.1	10,926.0	10.1%	Casas
Unifamiliares	722.0	2.4	-3.3	7,003.0	10.0%	
Multifamiliares	338.0	-9.6	-2.8	3,923.0	10.5%	
Precio Promedio	265.0	3.9	-1.5	264.4	4.2%	Miles de
Unifamiliares	265.9	4.2	-1.5	265.2	4.5%	Dólares
Multifamiliares	258.0	1.4	-2.1	257.7	1.7%	
Casas Construidas	965.0	5.2	3.8	9,560.0	8.8%	Miles de
Exceso de Oferta	227.0	-2.6	-22.5	2,007.0	-68.5%	Casas
Razón de Inventarios	4.8	-7.7	2.1	4.9	-8.5%	Razón
Empresas con Exposición al Sector						
Cemex (CEMEXCPO MM)	Elementia (Element MM)					
Toll Brothers (TOL US)						

^{1/} 5.0% de inversión residencial y 12.0% de servicios inmobiliarios. Fuente: GFBX+ / Bloomberg.

“Nuestra economía no se recuperará hasta que el mercado inmobiliario se levante”

Mark Zandi

Mariana Ramírez
mprimirez@vepormas.com
562251500 Ext. 1725

Pamela Loubet
mpdiaz@vepormas.com
562251500 Ext. 1767

Diciembre 01, 2015

@AyEveporMas



CATEGORÍA
ECONÓMICO



5 TIEMPO ESTIMADO
DE LECTURA (MIN)



OBJETIVO DEL REPORTE
Dar a conocer con mayor
detalle el panorama
económico.

DEMANDA INMOBILIARIA: CALMA DESPUES DEL CRECIMIENTO

Existen tres indicadores importantes para materializar la demanda inmobiliaria en Estados Unidos; las ventas de viviendas existentes, las ventas de casas pendientes y, la venta de casas nuevas. Los dos primeros, son publicados por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (REALTOR por sus siglas en inglés), mientras que el último indicador, es dado a conocer por el Departamento de Comercio estadounidense (CENSUS).

Es importante hacer notar la diferencia entre dichos indicadores para elaborar un análisis más apropiado. La venta de casas existentes hace referencia de manera exclusiva a la vivienda usada; ello cobra importancia, porque 8 de cada 10 ventas de casas en Estados Unidos pertenecen a este segmento. Cabe hacer mención, que éstas se contabilizan una vez que es firmado el contrato de compra venta, sin embargo, ello no representa el cierre de la misma, es por ello que se introdujo el indicador de ventas de casas pendientes el cual identifica este diferencial, es decir, permite contabilizar las ventas de aquellas propiedades en las que el contrato fue firmado, pero la venta de la casa no está concretada todavía. Por último, las ventas de viviendas nuevas se relacionan de manera mucho más estrecha con los permisos e inicios de construcción, puesto que son el producto final de éstos. Es de señalar que este tipo de ventas se refiere únicamente a casas unifamiliares, a diferencia de los indicadores de oferta que incluyen tanto casas unifamiliares como multifamiliares.

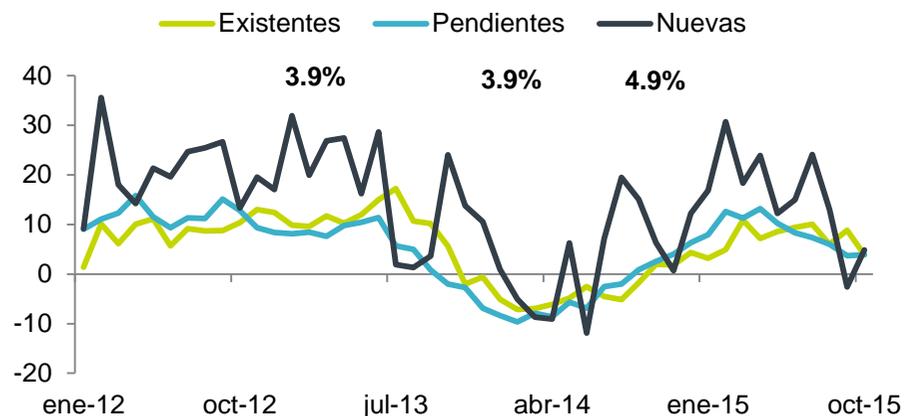
Para el mes de referencia, las **ventas de casas existentes** registraron una variación de 3.88%, por lo que prolongan su tendencia moderada de crecimiento. El alza de 3.86% en las **ventas de casas pendientes** sugiere una posible recuperación de este segmento de la demanda en el corto plazo.

Por otra parte, en torno al **mercado de vivienda nueva**, éste registró una recuperación al incrementarse en 4.87%. Si bien, la cifra resulta favorable, ésta persiste en un rango de variación bajo y con poco dinamismo en comparación a lo registrado durante los primeros dos trimestres del año.

Identificamos los siguientes factores como explicativos del comportamiento de la demanda inmobiliaria durante octubre:

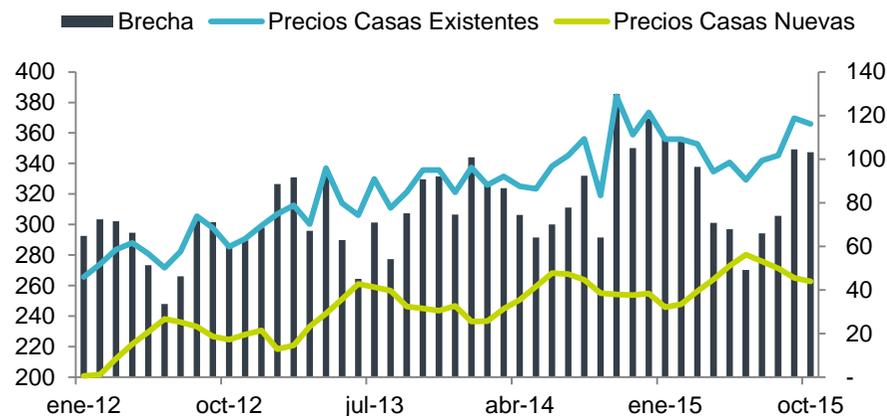
- i. **El diferencial de precios entre casas nuevas y existentes se contrajo**, lo que implica que, el precio promedio de ésta última se aleja en menor medida del de vivienda nueva. El efecto sustitución continúa favoreciendo la compra de vivienda usada aunque éste impulso no es lo suficientemente robusto.
- ii. **El repunte registrado en el mercado laboral durante octubre.** La creación de 271 mil empleos favoreció el robustecimiento del ingreso disponible de las familias, así como la certeza de éste en el largo plazo.

Perspectivas – Casas Nuevas, Pendientes y Existentes (a/a%)



Fuente: GFBX+/ REALTOR

Perspectivas – Precios de Casas (Miles de dólares)

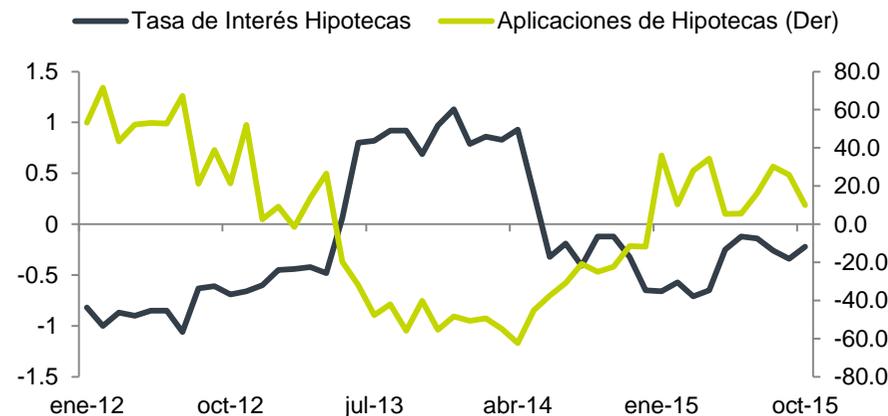


Fuente: GFBX+/ REALTOR

- iii. **Tasas hipotecaria en niveles bajos.** La tasa promedio nacional a 30 años de hipotecas convencionales Freddie Mac, continúa ubicándose en niveles por debajo de 4.00% (3.76% en su lectura de octubre), aspecto que impulsa las solicitudes hipotecarias. El mayor ingreso y las tasas de interés bajas jugaron un papel crucial en el desempeño de la demanda inmobiliaria los últimos meses. Sin embargo, la inminente alza en la tasa de referencia podría generar un efecto adverso sobre las solicitudes de crédito hipotecario.
- iv. **Mayor confianza por parte de los compradores.** El subíndice del índice de sentimiento de la U. de Michigan que concierne a la propensión de compra de casas ha tenido un comportamiento favorable los últimos meses. Su última lectura, de 160 puntos, contrastó con el promedio de 156.20 registrado a lo largo de 2015.

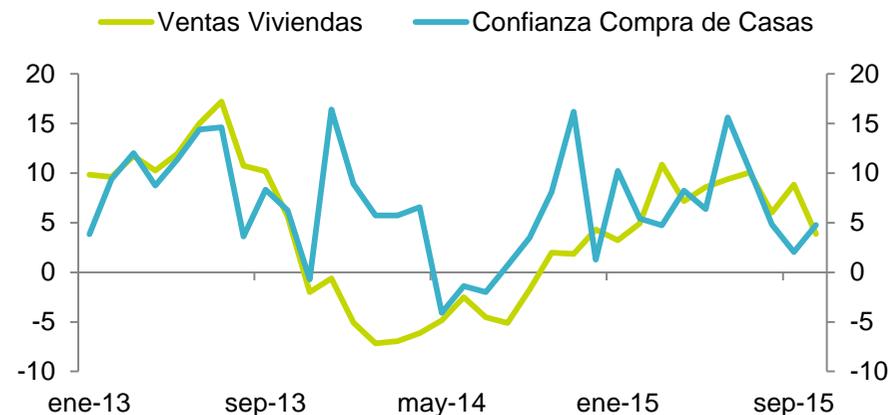
Esperamos que la demanda inmobiliaria permanezca creciendo a niveles moderados, ello ante la inminente alza en la tasa de referencia. Dicho aspecto, vuelve a los consumidores más cautos en lo que respecta a sus decisiones de compra ante la espera de una estabilización en las tasas de los créditos. Observamos también que la tendencia en los precios promedio de casas nuevas es al alza, directriz distinta a los precios de viviendas usadas, ello responde a un punto de inflexión en la orientación del mercado inmobiliario, mismo que en meses previos reflejaba un claro sesgo hacia la compra de vivienda nueva.

Perspectivas – Tasa de Interés de Hipotecas y Aplicaciones (a/a%)



Fuente: GFBX+/ REALTOR/CENSUS.

Perspectivas– Venta de Casas y Confianza (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ REALTOR.

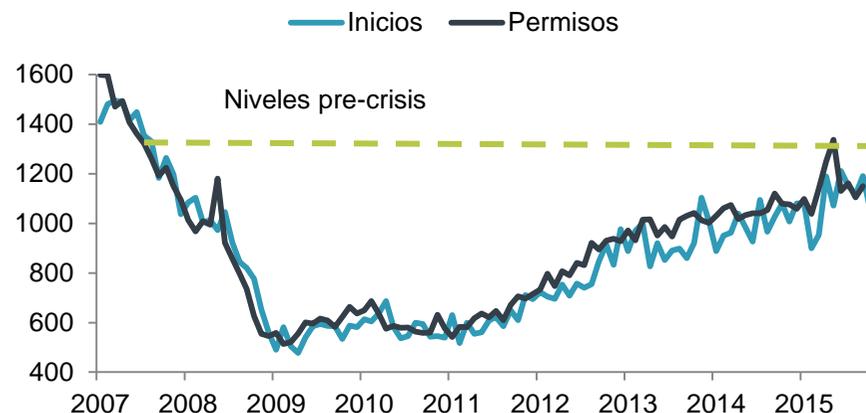
OFERTA: CON CAUTELA POR PAUSA EN CRECIMIENTO

Para conocer la oferta de vivienda en EUA se utilizan tres indicadores relevantes: permisos e inicios de construcción y casas terminadas. El primero de estos permite conocer el número de permisos aprobados que se han otorgado para nueva construcción, adiciones a estructuras pre-existentes o renovaciones mayores. En su interior, se divide en permisos de construcción de casas unifamiliares y residencias multifamiliares. El segundo de estos indica el número de construcciones de nuevas casas que se iniciaron en un mes. En su desagregación, se divide en construcción de casas unifamiliares y multifamiliares. El periodo aproximado en el que un permiso se convierte en inicio es de uno a tres meses, aunque es de señalar que un permiso no todas las veces se convierte automáticamente en una nueva construcción. El indicador de casas terminadas nos da el número de nuevas casas que se terminaron de construir en un mes.

Los permisos de construcción continúan con menor ritmo, aunque su tendencia sigue siendo al alza. Por su parte, los inicios de casas registraron retrocesos en octubre, luego que el mes previo crecieron a doble dígito. Destacamos lo siguiente:

- i. **La brecha de precios de casas unifamiliares y multifamiliares** creció hasta ubicarse por arriba de lo presentado, en promedio, en el año. Lo anterior como consecuencia de una mayor demanda por vivienda unifamiliar que presionó los precios del otro segmento a la baja, lo que repercutió en menores precios promedio para la vivienda.
- ii. **Inicios de casas unifamiliares a la delantera:** La oferta responde a la demanda en la medida en la que la mayor parte de los inicios de construcción de casas nuevas se enfoca en el segmento de casas solas o unifamiliares (68.1% del total).
- iii. **Índice de Confianza de los Constructores: Con máximos históricos pero retrocede.** Para octubre se encontró por encima del índice de referencia de 50 puntos, que separa la zona de contracción de la de expansión. En el mes de referencia, retrocedió respecto al mes anterior pero se sitúa como el segundo más alto del año. Este indicador adelantado permite aproximar el comportamiento de la oferta en los próximos meses y, derivado de que es favorable, esperamos que continúen los datos positivos que podrán contribuir al sector en los próximos meses.
- iv. **Casas Terminadas: La oferta real con bajo ritmo.** El número de casas terminadas se ha mantenido bajo en lo que va del año, e incluso en octubre fue inferior al mes anterior. A tasa anual, éste se expandió 5.2% vs. crecimientos de dos dígitos de meses pasados. Por lo que hay un menor número de casas terminadas en el mercado. Si bien los permisos e inicios nos indican la oferta futura, este indicador brinda un panorama más completo de la oferta. El crecimiento promedio de los diez meses del año, es superior al registrado en octubre. Lo cual podría indicar que la oferta real mantiene un ritmo bajo y moderado.

Perspectivas – Inicios y Permisos de Casas (Miles)



Fuente: GFBX+ / Bloomberg.

Perspectivas – Casas Terminadas (Miles)



Fuente: GFBX+ / Bloomberg.

BALANCE DE RIESGOS POSITIVO

El mercado de vivienda nueva presenta una incidencia mayor sobre la economía respecto al mercado de casas existentes. Lo anterior, deriva de que su edificación requiere de un flujo de insumos que activan el sector manufacturero, el cual representa 12.00% del PIB total. Adicionalmente, este sector hace un uso intensivo del factor trabajo, lo que incrementa el número de empleos en el mercado laboral. En este sentido, 10.8% del total del empleo en construcción corresponde al empleo en el sector de vivienda. Recordemos que sólo dos de cada 10 ventas de casas en Estados Unidos pertenecen a este segmento.

La venta de una vivienda nueva puede concretarse incluso si ésta no está terminada, por lo que no siempre existe un periodo de transición entre la concesión del permiso y la venta de la casa. Una consideración adicional es que los inicios no siempre son otorgados a constructores, sino que pueden pertenecer directamente al futuro propietario de la casa, por lo que no necesariamente existiría una venta de la vivienda.

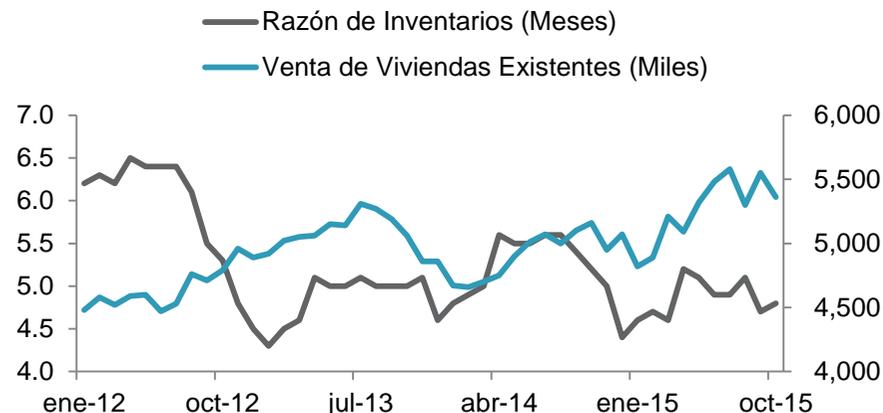
Dicho lo anterior, **la vivienda existente** mantuvo el ritmo que ha presentado a lo largo del año. En este sentido, la razón de inventarios¹ continúa registrando una ligera tendencia creciente. Si bien, el indicador oscila en un rango estable y adecuado, el incremento marginal respecto a inicios de año refleja una oferta menos ajustada ante una demanda con menor dinamismo. Para octubre, dicho indicador se situó en 4.8 meses.

Respecto al mercado de **vivienda nueva**, la recuperación presentada fue poco significativa, por lo que consideramos que continúa la cautela para los siguientes meses. Por lo anterior y derivado de los menores inicios de construcción en el mes de referencia, la oferta inmobiliaria presenta riesgos a la baja. No obstante, factores como múltiples permisos de construcción y un mercado laboral estable, podrían permitir que este segmento se mantenga con moderación.

Por lo anterior, **el balance de riesgos es positivo** tanto para el mercado de vivienda usada como nueva pero aumentan los riesgos a la baja. Adicionalmente, destacamos que es menos positivo que en meses previos.

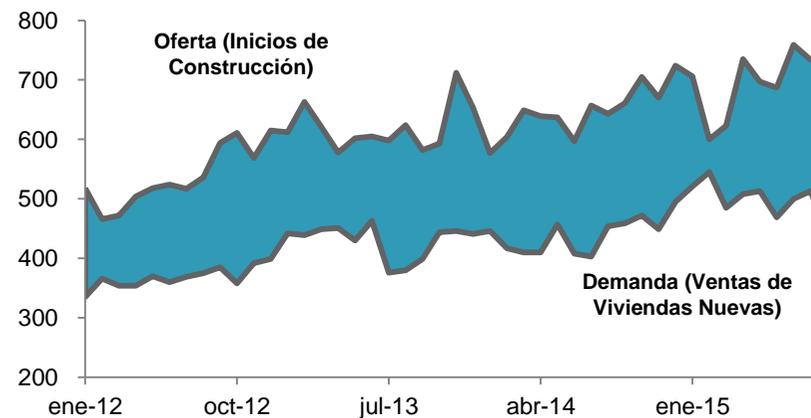
Alza en tasas de interés: factor de precaución en el sector inmobiliario. La cercanía del inminente inicio de alza en la tasa de referencia, ha disipado el efecto de crecimiento exacerbado en la demanda inmobiliaria, mismo que se ve reflejado en la falta de traducción de las solicitudes de crédito en otorgamiento del mismo.

Perspectivas – Razón de Inventarios y Venta de Casas Existentes



Fuente: GFBX+/ REALTOR/CENSUS

Perspectivas – Oferta y Demanda de Vivienda Nueva (Miles)



Fuente: GFBX+/ REALTOR/CENSUS

¹ Indicador que se interpreta como el número de meses que tarda una vivienda existente en salir del mercado; un rango entre 4.5 y 6 meses se considera estable.

Es de señalar que el mercado descuenta con 74.0% de probabilidades que la normalización de política monetaria suceda en diciembre. Asimismo, las minutas correspondientes a la reunión de octubre de la Reserva Federal estadounidense (Fed), aunado a los comentarios de los miembros de la Fed, apuntan a que este año ocurrirá al aumento de tasas de interés de referencia.

En los siguientes meses, identificamos que la normalización de política monetaria por parte de la Fed, representará un punto temporal de inflexión. Es decir, el mercado inmobiliario presentará el siguiente comportamiento.

- i. Antes de la regularización de la política monetaria, las solicitudes de hipoteca aumentan ante el futuro encarecimiento del crédito hipotecario. Tal y como se pudo observar en el mes de referencia.
- ii. Posterior al acontecimiento señalado, esperamos que comience una mayor demanda por casas existentes resultado de la presión en la brecha de precios. El factor precio desempeñará un papel más relevante en las decisiones de compra de casas, mientras que la oferta inmobiliaria continuará creciendo pero su ritmo será moderado. Las solicitudes hipotecarias también caerán, ante el mayor costo del crédito.

Perspectivas – Comportamiento del Mercado Inmobiliario



¿POR QUÉ LABORATORIO?

Por qué nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las "Disposiciones").

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Gabriel Treviño Castillo Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes, Maricela Martínez Álvarez, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las "Disposiciones" en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

CATEGORÍAS Y CRITERIOS DE OPINIÓN

CATEGORÍA CRITERIO	CARACTERÍSTICAS	CONDICION EN ESTRATEGIA	DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp

GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.

DIRECCIÓN

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	tehrenberg@vepormas.com
Maria del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com
Javier Domenech Macias	Director de Tesorería y Mercados	55 56251500 x 1615	jdomech@vepormas.com
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	ligonzalez@vepormas.com
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepormas.com

ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251500 x 1515	rheredia@vepormas.com
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	lrivas@vepormas.com
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	gtrevino@vepormas.com
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	jehernandezs@vepormas.com
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251500 x 1511	jresendiz@vepormas.com
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1508	jmendiola@vepormas.com
Maricela Martínez Alvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepormas.com

ESTRATEGIA ECONOMICA

José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	jvelasco@vepormas.com
Dolores Maria Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	mpramirez@vepormas.com

ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	masanchez@vepormas.com
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	gledesma@vepormas.com
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	rhernandez@vepormas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	jfernandez@vepormas.com
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	hreyes@vepormas.com