Conferencia de Resultados del Segundo Trimestre de 2009

Operador:

Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del segundo trimestre de 2009 de Desarrolladora Homex. En este momento, los participantes solo pueden escuchar, posteriormente, la llamada nos conducirá a una sesión de preguntas y respuestas, para lo que proveeremos las instrucciones necesarias. Ahora me gustaría pasar la llamada a la Srita. Vania Fueyo, Directora de Relación con Inversionistas de Homex.

Vania Fueyo:

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del segundo trimestre de 2009 de Homex.

Antes de comenzar, me gustaría recordarles que determinadas declaraciones que se hagan en el curso de esta conferencia telefónica acerca de acontecimientos y resultados financieros futuros constituyen declaraciones a futuro que se emiten conforme a las salvaguardas a dichas declaraciones contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995 (Safe Harbor of Provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995).

Las declaraciones a futuro están sujetas a riesgos e incertidumbres. La discusión de los factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la Securities and Exchange Comission (SEC). No estamos obligados a corregir o actualizar las declaraciones a futuro que se proporcionen como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o, incluso, cambios en nuestras expectativas.

En la conferencia de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, Director General y Carlos Moctezuma, nuestro Director General de Finanzas.

Gerardo iniciará la llamada, guiándonos sobre nuestros resultados del segundo trimestre, posteriormente Carlos los explicará en más detalle. Gerardo también discutirá nuestras iniciativas estratégicas y perspectivas para el resto de 2009. Ahora pasaré la llamada a Gerardo.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:
Gracias Vania y buenos días a todos. Antes de discutir nuestros resultados y estrategias para el resto del año, quiero agradecer a todos aquellos que nos acompañaron en la celebración de nuestro quinto aniversario como empresa pública, asistiendo a nuestro Homex day el pasado 30 de junio en Nueva York. Fue un placer compartir con ustedes el crecimiento de Homex como empresa pública y nuestra visión para el futuro de Homex, invitándolos a formar parte de ella. Siempre disfrutamos reunirnos con nuestros inversionistas y analistas y estamos contentos por haber llevado a los miembros de nuestro equipo directivo al evento en Nueva York, ya que ellos son la piedra angular de nuestro éxito en el futuro. Para quienes no pudieron asistir, los echamos de menos y esperamos verlos pronto.

El segundo trimestre del año, como todos sabemos, fue un período de retos en México, con el brote de influenza H1N1 en mayo que profundizó la desaceleración económica en México, principalmente en el área metropolitana del país.

A pesar del débil ambiente económico, Homex reportó sólidos resultados trimestrales, registrando un crecimiento anual en volumen de 11.2 por ciento, que representa 14,928 casas construidas. Nuestro liderazgo en el segmento de interés social y el segmento bajo de vivienda media, donde la demanda y disponibilidad de hipotecas permanecen estables, nos permitieron lograr este crecimiento en volumen en el segundo trimestre. Al mismo tiempo, nuestra capacidad de responder y adaptarnos rápidamente a las nuevas tendencias y oportunidades de crecimiento, apoyada por nuestra diversificación y cobertura geográfica, nos ha posicionado adecuadamente en el mercado. Como ustedes podrán recordar, durante el último trimestre de 2008, lanzamos una convincente campaña publicitaria diseñada para incrementar nuestras ventas y reconocimiento de marca. Durante 2009 hemos continuado con esta innovadora campaña publicitaria, que ha demostrado su efectividad a través de nuestro continuo crecimiento. Al mismo tiempo, como parte de nuestro programa de reducción de gastos, trimestre a trimestre, fuimos capaces de reducir nuestros gastos de mercadotecnia, ya que la efectividad de nuestras campañas es medida de manera individual en cada ciudad.

Además, las principales instituciones hipotecarias en México: INFONAVIT y FOVISSSTE continúan confiadas en su capacidad para lograr sus objetivos anuales de formalización

de hipotecas, basados en su demanda total elegible. Al día de hoy, la demanda potencial de INFONAVIT asciende a 5.4 millones de subscriptores elegibles, lo que representa 11 veces su meta anual de 500,000 hipotecas. Mientras que FOVISSSTE tiene 1.5 millones de subscriptores elegibles, 15 veces su meta anual de 100,000 hipotecas en 2009.

Derivado de nuestro enfoque y experiencia en el segmento de interés social, INFONAVIT y FOVISSSTE continúan siendo las principales fuentes de financiamiento para nuestros clientes. En el segundo trimestre, las hipotecas de INFONAVIT sumaron 81.3 por ciento, mientras que FOVISSSTE otorgó 11.9 por ciento, totalizando 93.2 por ciento de nuestras ventas totales. Las hipotecas restantes fueron otorgadas a través de las cinco instituciones de banca múltiple más grandes. Confiamos en la continua disponibilidad de financiamiento hipotecario para nuestros clientes potenciales, tomando en cuenta que el 82 por ciento de las hipotecas de INFONAVIT serán otorgadas en las 34 ciudades donde tenemos presencia y 78 por ciento de las hipotecas de FOVISSSTE, serán otorgadas en estos mercados.

Al mismo tiempo, las condiciones macroeconómicas cambiantes presentaron una nueva oportunidad para Homex de crecer sus operaciones ganando participación de mercado y fortaleciendo nuestro liderazgo en el sector de la vivienda. Un reporte reciente de la Comisión Nacional de Vivienda indicó que año con año, el número de desarrolladoras de vivienda registradas disminuyó aproximadamente 42 por ciento. La industria de la vivienda en México es altamente fragmentada en donde las 5 principales desarrolladoras de vivienda en el país mantienen aproximadamente un 26 por ciento de la participación del mercado. Para Homex, como una compañía bien posicionada y líder en la industria, esta es una oportunidad única de ganar la participación de mercado de aquellas pequeñas desarrolladoras de vivienda que salen del mercado debido a las restricciones de crédito y liquidez.

Hemos descubierto que un factor clave de nuestro éxito ha sido nuestra innovación, que nos permite mejorar nuestra oferta de productos y conocer las necesidades de nuestros clientes. Un ejemplo sería nuestro programa de personalización de viviendas, que ha dado como resultado un incremento en nuestras ventas y ha diferenciado a Homex de sus competidores. Con esta iniciativa somos la primer compañía pública de vivienda que ofrece a sus clientes la oportunidad de elegir entre 70 opciones para mejorar su vivienda,

añadiéndole un toque personal, sin incrementar los pagos mensuales de su hipoteca. Durante el trimestre extendimos la implementación de este programa, cubriendo el 78 por ciento de nuestros proyectos al 30 de junio de 2009.

Como compartimos con ustedes durante el primer trimestre de 2009, lanzamos un call center de servicio al cliente y ventas. A finales de junio, los cierres a través del call center se incrementaron 88 por ciento, de 468 cierres durante el primer trimestre del año a 881 cierres durante el segundo trimestre, representando un 5.9 por ciento del total de los cierres del trimestre.

Hemos continuado con una estrategia conservadora para nuestra división de turismo, lanzando solamente la primera etapa de nuestro desarrollo en Los Cabos. A finales de mayo, ligeramente retrasados por el brote de influenza, iniciamos las actividades de venta para este proyecto, lanzando una campaña publicitaria al sur de California. Como resultado de estas actividades esperamos registrar las primeras ventas de estas viviendas a finales del tercer trimestre..

Como ustedes puedes recordar, durante el primer trimestre iniciamos operaciones en San Jose dos Campos, Brasil, y al día de hoy estamos confiados en reafirmar nuestra estrategia de expansión internacional. Brasil ha probado ser un país atractivo para replicar nuestro modelo de negocios, apoyados por el programa de vivienda del Presidente Lula, que se ha convertido en un factor importante para la recuperación económica del país. A solo 45 días de iniciar operaciones, aproximadamente el 28.5 por ciento del proyecto ya fue vendido y es uno de los primeros proyectos registrados en el programa federal de subsidios para 1 millón de viviendas. Nuestro éxito demuestra nuestra capacidad de ejecución para operar en otros países. Este logro es resultado de un equipo de trabajo local talentoso que ha sido capacitado para replicar nuestro modelo de negocios en Brasil.

Ahora pasaré la llamada a nuestro director de finanzas, Carlos Moctezuma quien discutirá a detalle nuestros resultados financieros.

Carlos Moctezuma:

Gracias Gerardo y gracias a todos por acompañarnos esta mañana.

El segundo trimestre de 2009 mostró ser un trimestre sólido para Homex, al mantener nuestro compromiso de satisfacer y exceder las necesidades de nuestros clientes del segmento de interés social y el segmento bajo de vivienda media, donde la demanda y disponibilidad de hipotecas permanecen estables, como Gerardo mencionó al inicio de nuestra llamada.

Como recordatorio, de acuerdo con la aplicación de la Interpretación de las Normas de Información Financiera INIF D-6, se requiere que la Compañía capitalice el costo integral de financiamiento, incluyendo intereses y la ganancia o pérdida cambiaria, en relación con la conversión de nuestra deuda denominada en dólares Estadounidenses frente al peso Mexicano, así como la posición monetaria.

Para su conveniencia, también hablaré de nuestra utilidad operativa y utilidad bruta ajustada por la capitalización del costo integral de financiamiento.

Durante este trimestre el total de viviendas vendidas se incrementó 11.2 por ciento, con un sólido crecimiento en volumen de 12.1 por ciento en el segmento de interés social. Nuestro segmento de vivienda media creció 1.4 por ciento año con año.

Nuestros ingresos para el trimestre se incrementaron 7.9 por ciento, a $4,727 millones comparado con $4,381 en el segundo trimestre de 2008.

Durante el segundo trimestre, el margen bruto de Homex fue 30.7 por ciento, comparado con 32.4 por ciento en el segundo trimestre de 2008. El margen bruto ajustado por la capitalización del costo integral de financiamiento, como mencioné anteriormente, permaneció estable en 32.5 por ciento comparado con 32.7 por ciento en el mismo trimestre del año anterior.

Los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos totales se incrementaron a 12.2 por ciento durante el segundo trimestre de 2009, en comparación

con 11.2 por ciento durante el segundo trimestre de 2008. Este incremento es resultado principalmente de nuestro reforzado programa de mercadotecnia y ventas, así como los pagos de separación realizados durante el período. Sin embargo, en comparación con el primer trimestre de 2009, los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos disminuyeron 49 puntos base, de 12.7 por ciento, principalmente como resultado de nuestra iniciativa de reducción de gastos, incluyendo la disminución de gastos de nómina, como parte de nuestro programa de reducción de personal, así como las campañas de mercadotecnia adecuadas para cada ciudad que Gerardo mencionó al inicio de la llamada.

Durante el trimestre nuestra UAFIDA fue de $1,095 millones, un incremento de 4.1 por ciento en comparación con $1,052 millones reportados durante el segundo trimestre de 2008. Mientras tanto, el margen UAFIDA disminuyó 85 puntos base, a 23.2 por ciento comparado con 24.0 por ciento en el segundo trimestre de 2008. Sin embargo, trimestre a trimestre nuestro margen UAFIDA se incrementó 37 puntos base demostrando la efectividad de nuestras iniciativas de control de costo y gasto.

La utilidad neta fue de $666 millones comparado con $722 millones para el segundo trimestre de 2008, esto fue derivado un mayor costo de financiamiento en comparación con 2008, lo cual refleja un nivel más alto de deuda, así como el incremento año con año de los gastos de administración y ventas. El margen neto para el segundo trimestre de 2009 fue 14.1 por ciento.

En nuestro balance, al 30 de junio, observamos una disminución en nuestras cuentas por cobrar de un día, de 224 días comparados con 225 días a marzo de 2009.

Como mencionamos anteriormente, durante el año seguiremos una estrategia de reemplazo de nuestro inventario de tierra. De acuerdo con nuestro presupuesto anual de $700 millones para adquisición de tierra, durante el trimestre invertimos $411 millones para compra de tierra en el estado de Puebla y Nuevo León. Actualmente mantenemos aproximadamente 5.5 años de ventas futuras, basados en ventas proyectadas en lugares estratégicos.

La disminución en nuestras inversiones en activos, aunada a las mejoras en nuestro proceso de cobranza y el incremento en ventas nos ayudaron a alcanzar un saldo positivo en nuestro flujo libre de efectivo del trimestre de $230 millones.

Al mismo tiempo, durante el trimestre solicitamos líneas de crédito adicionales de corto plazo de $436 millones para satisfacer los requerimientos de capital de trabajo, reflejando la disminución de 16 días de crédito por parte de nuestros proveedores de materiales de construcción. Los días de cuentas por pagar totales disminuyeron en 11 días de 154 días al 31 de marzo de 2009 a 143 días al 30 de junio de 2009. Esto se debió principalmente a la continua disminución de liquidez y restricciones crediticias que algunos de nuestros proveedores están enfrentando con las condiciones económicas actuales.

A pesar de lo anterior, derivado de la política monetaria del Banco Central de México para incentivar la economía nacional, la tasa de referencia disminuyó 125 puntos base durante el segundo trimestre del año; por consiguiente, las tasas de interés variable han sido reducidas, lo que ha beneficiado a Homex.

En general, estamos generando los beneficios de nuestro enfoque financiero conservador durante estos tiempos difíciles.

Ahora regresare la llamada a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo de Nicolás:

Durante el año, buscaremos nuevas oportunidades para Homex, manteniendo nuestro enfoque en lo que conocemos mejor, el segmento de interés social y el segmento bajo de vivienda media. Como una compañía enfocada en continuo crecimiento e innovación, mantendremos nuestro compromiso de buscar nuevas formas de incrementar nuestra rentabilidad, así como mejorar nuestra oferta de productos, para transformar la vida de quienes logran el sueño de ser propietarios de una casa con Homex.

Un ejemplo de nuestra búsqueda constante por mejorar, es el nuevo convenio con INFONAVIT para utilizar su sistema electrónico de captura remota de expedientes. En Sinaloa, Homex podrá enviar los expedientes hipotecarios de sus clientes desde sus

oficinas de ventas, eliminando la duplicidad de capturas y cuellos de botella que se han presentado en las delegaciones estatales de INFONAVIT, lo que al final afecta a nuestros clientes. La implementación de este programa va en línea con nuestro objetivo de mejorar la experiencia de nuestros clientes, quienes recibirán la aprobación de sus hipotecas en menor tiempo. Esto permite a Homex agilizar el proceso de originación de hipotecas y por lo tanto, acelerar el proceso de cobranza de INFONAVIT. El sistema electrónico de captura remota de expedientes representa una ventaja competitiva, por lo que pretendemos implementar rápidamente el programa en todas nuestras sucursales, de la mano con INFONAVIT.

Viendo hacia el futuro, visualizamos oportunidades importantes ante las condiciones cambiantes que continúan impactando a las pequeñas desarrolladoras de vivienda, quienes enfrentan restricciones de crédito y liquidez en las ciudades donde tenemos operaciones. Continuaremos evaluando este tipo de oportunidades.

Reafirmamos nuestra guía financiera para 2009, un crecimiento en ingresos de 8 a 10 por ciento y margen UAFIDA de 23 a 24 por ciento.

Quiero agradecer personalmente a todos por su apoyo continuo y confianza en Homex. Pueden estar seguros de que continuaremos trabajando para estar más cerca de nuestros clientes e incrementar nuestra participación de mercado mientras buscamos la manera de mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo, reducir gastos y generar un retorno de capital invertido más alto.

Ahora contestaremos sus preguntas.

Sección de preguntas y respuestas:

Vanessa Quiroga: Gracias. Buenos días. Solo un par de preguntas. La primera, ¿Podrían proporcionarnos el dato de la participación de mercado de Homex durante la primera mitad de este año contra la primera mitad del año pasado en términos de viviendas escrituradas? Ya que no es posible comparar los números de INFONAVIT con las ventas de Homex, porque INFONAVIT publica viviendas escrituradas, por lo que quisiera tener más detalles al respecto. Y la segunda pregunta sería acerca de los cambios en la

contabilidad, ¿Nos podrían dar una idea de cómo se verán reflejadas sus cuentas por cobrar en términos de tamaño, ya sea en días o importe? Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Vanessa. En términos de participación de mercado, para la primera mitad del año no tenemos el número exacto en este momento. Te lo daremos más adelante. Es aproximadamente 8 por ciento para los primeros seis meses de 2009, pero volveremos contigo para darte un dato más exacto. En términos de cuentas por cobrar en días ¿Te refieres a lo que va de 2009 o el año completo?

Vanessa Quiroga: Sí, si pudieran darnos una idea de como se verá reflejada bajo el nuevo principio contable.

Carlos Moctezuma: No podemos en este momento. Lo que te puedo decir es que el cambio principal de la INIF 14 para el próximo año en nuestro balance será la reclasificación entre las cuentas por cobrar y el rubro de construcción en proceso. La proporción de esto aún no ha sido calculada, pero el total de los activos de la compañía se mantendrá relativamente igual.

Vanessa Quiroga: Ok, Carlos. Solo una aclaración sobre el 8 por ciento de participación de mercado que mencionaste, ¿Es para la industria? Es decir, ¿A nivel de la industria o solo INFONAVIT?

Carlos Moctezuma: No, es solo INFONAVIT.

Vanessa Quiroga: Muy bien. Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Vanessa.

Gonzalo Fernández: Hola, buenos días Gerardo, Carlos y Vania. Una pregunta rápida. Están confirmando su guía financiera en ingresos y margen UAFIDA, también ¿están reiterando la generación de $3 mil millones de flujo libre de efectivo? Porque con el flujo generado la primera mitad del año necesitarían generar un flujo impresionante la segunda mitad del año para lograr esa cifra.

La segunda pregunta. Gerardo ha mencionado que Homex está buscando nuevas oportunidades. ¿Podrían darnos más detalles? ¿Esto implica otras adquisiciones o aún más expansión internacional? ¿Que significa esto?

Carlos Moctezuma: Gracias Gonzalo. En relación a tu pregunta del flujo libre de efectivo, como puedes ver, hemos trabajado arduamente en la generación de efectivo. Este trimestre lo logramos, y continuaremos trabajando la segunda mitad del año para mantener nuestro flujo de efectivo en línea con nuestra estrategia financiera conservadora. Estamos controlando nuestro CAPEX, reduciendo nuestros gastos y creciendo a la tasa esperada. Solo espero que no nos afecte la situación económica actual, la cual está presionando nuestra cadena de suministro, pero tenemos la confianza de que nuestro flujo de efectivo será positivo, como lo indicamos.

Gerardo de Nicolás: Hola Gonzalo. En relación a nuestras iniciativas de expansión internacional, hemos tenido muy buenos resultados en nuestro primer proyecto en Brasil, en términos de ingresos y en relación al equipo administrativo que contratamos y capacitamos a nivel local. Hemos aprendido de esta experiencia y hemos tenido muy buenos resultados con las autoridades locales en San José dos Campos y a nivel federal, con la Caixa Económica Federal, y estamos aprendiendo para crecer en un futuro.

En términos de otras oportunidades fuera de Brasil, como ustedes saben tenemos una pequeña presencia en la India. Estamos aprendiendo y monitoreando (el progreso que han tenido las autoridades federales y estatales para proveer casas a la nueva clase media que ha sido creada en la India. Estamos trabajando a ritmo lento porque queremos aprender y estar seguros de conocer la manera local de hacer las cosas.

Y recuerdas que tenemos una pequeña inversión con la desarrolladora de vivienda más grande de Egipto.

Estas son las iniciativas que tenemos por el momento. Estos programas que empezamos hace más de dos años son, como dijimos durante esta conferencia, la muestra de que el modelo de negocios de Homex es replicable en otros países. Esto representará una pequeña parte de nuestros ingresos durante este año o posiblemente durante el próximo, estamos aprendiendo para expandirnos en un futuro.

Gonzalo Fernández: Perfecto. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Gonzalo.

Jamie Nicholson: Hola, soy Jamie Nicholson de Credit Suisse. Gracias por la conferencia telefónica. Tengo dos preguntas. La primera es en relación al frente macroeconómico. ¿Me pregunto si sus comentarios acerca de la estabilidad de la industria de la vivienda se refieren al segmento de interés social o a toda la industria? ¿Ustedes creen que este segmento permanece fuerte o el crecimiento que muestran es derivado del incremento en su participación de mercado? Cualquier comentario sobre el crecimiento de la industria y su perspectiva sería de utilidad. Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Jamie. Como mencionamos durante la conferencia, consideramos que aún existe una sobredemanda en este segmento, la solidez de INFONAVIT y FOVISSSTE, brindan un gran apoyo dentro de la industria. Al mismo tiempo, la bursatilización de cartera por parte de ambas instituciones durante el segundo trimestre de este año y el nuevo programa de bursatilización planeado para la segunda mitad de este año, nos da la confianza de que los programas hipotecarios de ambas instituciones continuaran y, que ambas instituciones tendrán los fondos suficientes para el apoyo de la industria. Creemos que, como industria, y esta información es proporcionada por el director de la Comisión Nacional de Vivienda, Ariel Cano, tendremos un déficit de viviendas nuevas. Como mencionamos, el número de desarrolladores de vivienda ha disminuido, lo que representa una oportunidad para nosotros durante el cuarto trimestre de 2009 y durante 2010 para tomar esa participación de mercado, ya que el financiamiento, la tierra, el mercado y la demanda están ahí y la oportunidad recae en la oferta de vivienda. Por esta razón consideramos que el sector está en buenas condiciones y está contribuyendo con la actividad económica del país.

Jamie Nicholson: Gracias por la información adicional. Mi segunda pregunta es en relación a su capital de trabajo. Hubo una gran disminución en el número de días de sus cuentas por pagar. ¿Esto se está estabilizando o esperan que continúe la disminución? ¿Aún esperan alcanzar 200 días en sus cuentas por cobrar para el final del año?

¿Consideran solicitar financiamientos adicionales para la segunda mitad del año? Gracias.

Carlos Moctezuma: Jamie, soy Carlos. En relación al ciclo de capital de trabajo, como mencionaste, durante el trimestre continuamos experimentando dificultades en las cuentas por pagar. Consideramos que esto se está estabilizando. Estamos apoyando a nuestros proveedores, lo que menos queremos es que se vuelvan una restricción para nuestro crecimiento, hemos trabajado con nuestros proveedores durante más de cinco años en algunos programas con el objetivo de desarrollar la cadena de suministros que tenemos ahora y no queremos perderla, por lo que continuaremos apoyándolos.

En términos de cuentas por cobrar, estamos trabajando hacia ese objetivo. Es un objetivo importante que tenemos para el final de este año. Considero que tenemos muchas posibilidades de mejorar lo que hemos hecho, nuestro intenso trabajo para controlar los incrementos en el capital de trabajo y mantener nuestros objetivos para este año.

El nuevo programa de captura remota de expedientes de INFONAVIT, contribuirá a disminuir nuestro tiempo de cobranza, lo que nos ayudará también a reducir los días de nuestras cuentas por cobrar. Esto, en conjunto con el trabajo que hemos realizado, nos pone en posición de visualizar este objetivo como alcanzable.

Jamie Nicholson: ¿Entonces no esperan solicitar financiamientos adicionales para la segunda mitad del año, tomando en cuenta las mejoras que están visualizando?

Carlos Moctezuma: Las formas de financiamiento disponibles actualmente en el país son los créditos puente y no considero que continuaremos utilizándolos para nuestras operaciones. Estos son financiamientos a largo plazo. No veo necesidad de hacer más grande nuestra estructura de financiamiento, continuaremos trabajando con las líneas de crédito a corto plazo.

Jamie Nicholson: Muchas gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Diego Torres: Buenos días, solo una pregunta en relación a los números que mencionaron sobre la compra de tierra. ¿Cuanto se invirtió este trimestre para la compra de tierra?

Carlos Moctezuma: Hola Diego. 411 millones de pesos.

Diego Torres: Perfecto. ¿Y la meta para este año son 700 millones de pesos?

Carlos Moctezuma: Es correcto.

Diego Torres: ¿Tienen el dato del primer trimestre?

Carlos Moctezuma: En el primer trimestre no hicimos ninguna compra de tierra.

Diego Torres: Perfecto. Gracias. Sería todo.

Carlos Moctezuma: De nada.

Leonardo Zambolin: Hola Caballeros. Buenos días. Dos preguntas. La primera sobre el programa de reducción de gastos administrativos. Me gustaría saber en que divisiones hubo una mayor reducción de personal y la segunda, podrían actualizarnos en relación al modelo vertical de negocios. Escuchamos que probablemente la reducción en la línea de intereses minoritarios se debió a una disminución en los ingresos de los proyectos de Homex en el Estado de México. Entonces, ¿Podrían informarnos sobre el modelo vertical de negocios? Sería de gran ayuda. Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Leonardo. En relación a tu pregunta de los gastos de administración y ventas, los programas de reducción se han implementado dentro de nuestras oficinas corporativas, con nuestro personal de apoyo. Nuestras sucursales y fuerza de ventas permanecen intactas.

Gerardo de Nicolás: Hola Leonardo, la respuesta a tu pregunta sobre el interés minoritario es que solo tenemos dos alianzas estratégicas a nivel proyecto. Una es en el Estado de México y la otra en Hermosillo, Sonora y las disminuciones se han dado

principalmente en el Estado de México. Como mencionamos en la llamada, es el área que presentó un mayor impacto debido a la influenza y estamos trabajando para reducir el impacto en este proyecto. Como mencionaste, es un proyecto de construcción vertical, pero creemos que podemos continuar, estamos implementando las medidas adecuadas para mitigar el impacto en el futuro.

Leonardo Zambolin: De acuerdo, gracias.

Santiago Pérez: Buenos días Carlos y Vania. ¿De qué manera el impacto macroeconómico hacia las sofoles afectó a las actividades de financiamiento de Homex? Gracias.

Carlos Moctezuma: Hola Santiago. Actualmente tenemos muy poca relación con sofoles, nos concentramos principalmente en INFONAVIT y FOVISSSTE. Trabajamos con las cinco instituciones de banca múltiple más grandes y tenemos algunos financiamientos, ya sea para construcción o financiamiento de nuestros clientes, dentro de la estructura de sofoles.

Santiago Perez: Ok.

Carlos Moctezuma: Pienso que las sofoles tienen un mayor impacto en los segmentos de vivienda media y residencial, los cuales no estamos atendiendo actualmente.

Santiago Pérez: Ok, muchas gracias. Tengo otra pregunta. ¿Consideran que esto afectará el financiamiento de su proyecto internacional?

Carlos Moctezuma: Lo siento. ¿Podrías repetirme la pregunta?

Santiago Pérez: ¿Consideran que esto afectará los medios de financiamiento para su proyecto internacional?

Carlos Moctezuma: No, para nada. Son temas separados. Nuestras necesidades de financiamiento para proyectos internacionales son relativamente bajas y considero que estamos en condiciones de cubrirlas por nuestra cuenta.

Santiago Pérez: Ok, muchas gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Jordan Hymowitz: Hola, felicidades por su excelente trimestre. Me confundí con su respuesta en algunas preguntas anteriores. ¿Están reiterando su guía financiera en relación al flujo de efectivo para este año?

Carlos Moctezuma: La respuesta es sí, estamos trabajando para generar el flujo de efectivo de acuerdo a nuestra guía financiera. Jordan, ¿Cómo estás?

Jordan Hymowitz: Bien, bien. ¿Entonces aún creen que es posible?

Carlos Moctezuma: Sí, creemos que es posible.

Jordan Hymowitz: Ok. Muchas gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Jordan Hymowitz: Una cosa más si no les importa. ¿Podrían darnos una idea sobre los ingresos generados en Egipto e India?

Carlos Moctezuma: Nuestras subsidiarias en el extranjero aún no han generado ingresos.

Jordan Hymowitz: Oh, Ok. Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

José Ramírez: Hola caballeros, Buenos días. Quería preguntarles porque estoy un poco confundido en relación al flujo de efectivo, me parece que fue negativo durante el trimestre. ¿Podrían dar más detalles acerca de esto? En términos de flujo operativo, me parece que da -500 millones. Gracias.

Carlos Moctezuma: Sí, si consideras los 6 meses acumulados del año efectivamente tenemos un flujo negativo de aproximadamente 500 millones de pesos. Sin embargo, durante el segundo trimestre generamos un flujo positivo de aproximadamente 200 millones de pesos.

José Ramírez: ¿Tomando en cuenta el incremento de la deuda?

Carlos Moctezuma: Sí, por supuesto.

José Ramírez: Ok, gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Christian Papayanopulos: Hola caballeros. Solo una pregunta. No sé si ya se respondió anteriormente. ¿Esperan un deterioro en su ciclo de capital de trabajo durante los siguientes trimestres o consideran que permanecerá relativamente estable?

Carlos Moctezuma: Gracias Christian. Estamos trabajando para mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo, nuestras cuentas por cobrar y por consiguiente el número de días de inventario. También estamos trabajando para mitigar el impacto en nuestras cuentas por pagar. Confiamos en que mejoraremos aún más nuestro ciclo de capital de trabajo para la segunda mitad del año.

Christian Papayanopulos: Ok. Excelente. Gracias y felicidades.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Rusty Johnson: Hola. También acerca del capital de trabajo. ¿Podrían dar más detalles sobre el tema? Parece que el problema más grande son las cuentas por pagar a sus proveedores, debido a que sus líneas de crédito y capital de trabajo han sido retiradas en la medida que el sistema bancario ha abandonado a la economía, por lo que ustedes fungen como el banco que les da el dinero necesario para que puedan reabastecer a la compañía. ¿Es así o es que el negocio de sus proveedores está tan mal que necesitan

cobrar más rápido? Por lo que la pregunta es si habrá mejoras en sus cuentas por pagar tomando en cuenta que el problema es más externo que de la compañía. ¿Podrían explicar las causas y si hay algún indicador de que esto está mejorando y que cuando todo se normalice se verá reflejado con la mejora de su capital de trabajo para 2010, como ustedes lo sugieren? ¿Nos podrían informar sobre lo que pasa realmente?

Carlos Moctezuma: Gracias Rusty. En relación a nuestras cuentas por pagar, como mencionas, la situación económica del país está afectando a nuestros proveedores, quienes enfrentan dificultades para acceder a los financiamientos bancarios. Como ustedes saben, actualmente los bancos emplean criterios de originación más estrictos y la mayoría de nuestros proveedores son pequeñas y medianas empresas.

Rusty Johnson: Sí.

Carlos Moctezuma: Nuestros proveedores enfrentan retrasos en cobranza y dificultades para acceder a otros clientes como las pequeñas desarrolladoras que, como mencionó Gerardo, tienen problemas de liquidez y restricciones en su capital de trabajo. Consideramos que esta tendencia se normalizará en la medida que mejore la situación económica del país, la cual, o mejora o toca fondo, pero creo que esto se está normalizando.

El otro efecto en el capital de trabajo es que la tierra, que es mucho más grande que la cuenta por pagar está disminuyendo, dado que estamos reemplazando la tierra solo en algunas ciudades. Como recordarás, en los últimos años invertimos más de $3,000 millones de pesos en tierra y durante este año solo invertiremos $700 millones, lo que tendrá un efecto positivo en nuestro ciclo de capital de trabajo durante la segunda mitad del año, que es cuando requerimos más tierra. Por lo tanto, considero que en general tenemos una buena oportunidad de mejorar nuestro capital de trabajo para el resto del año.

Rusty Johnson: Ok, gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Gonzalo Fernández: Hola, solo para dar un breve seguimiento al tema del flujo libre de efectivo. Mencionaron que el flujo generado durante el trimestre incluye la emisión de la deuda, la cual, de acuerdo con mis cálculos, asciende a 800 millones de pesos. El flujo libre de efectivo de $3,000 millones que están proyectando para el año es flujo operativo o incluye la emisión de alguna deuda?

Carlos Moctezuma: Hola Gonzalo. No, los 3,000 millones son el otro flujo de efectivo, no el operativo. Es el flujo de caja final. Como mencionaste, este trimestre incrementamos nuestro capital de trabajo a 400 millones de pesos aproximadamente y continuaremos trabajando la segunda mitad de este año para reducir el uso de líneas de crédito a corto plazo al final del año. Considero que hemos mejorado durante la primera mitad de este año y si continuamos con la misma tendencia generaremos un monto significativo de flujo libre de efectivo para la segunda mitad del año. No sé si contestamos tu pregunta.

Gonzalo Fernández: Sí Carlos. Te buscaré más tarde. Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Heber Longhurst: Hola Gerardo, Carlos y Vania. Mi pregunta es acerca de los gastos de mercadotecnia como porcentaje de los ingresos. Durante el Homex day mencionaron algunas iniciativas en esta área, por lo que me pregunto si esperan que continúen disminuyendo y si tienen alguna guía financiera de lo que esperan para el año completo 2009. Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Heber. Como dijimos durante el Homex Day, estamos trabajando para reducir nuestros gastos de mercadotecnia como porcentaje de los ingresos. La forma en la que estamos trabajando es en incrementar o monitorear la efectividad de cada iniciativa implementada en cada una de nuestras sucursales. Encada campaña de radio, de prensa, estamos monitoreando el resultado para buscar una forma más eficiente de invertir en mercadotecnia.

La iniciativa del call center que lanzamos el último trimestre, perdón, en el primer trimestre, está contribuyendo con alrededor de 5% de nuestras ventas, ésta es una forma más eficiente de vender, estamos mejorando la experiencia de nuestros clientes y la

entrega de nuestras viviendas. Consideramos que estas iniciativas, el call center y el cálculo del retorno de la inversión de cada iniciativa de mercadotecnia nos ayudarán a reducir el porcentaje de gastos de mercadotecnia. No tenemos el número exacto en este momento, pero les mostraremos que estamos trabajando en disminuirlo en una base progresiva.

Heber Longhurst: Ok. Entonces no hay un número específico, pero esperan reducirlo. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias.

Alan Solis: Sí, Buenos días caballeros. Mi pregunta es en relación al sistema electrónico de captura de expedientes que están implementando con INFONAVIT, ¿Cuando planean implementarlo en los otros estados? ¿Tienen una idea de cómo beneficiará sus cuentas por cobrar en términos de días? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Alan. Iniciamos hace dos semanas con la implementación en Sinaloa. Estamos trabajando con INFONAVIT para acelerar el proceso. Respecto a nuestras sucursales, trabajamos en un programa con las 10 sucursales más importantes. El proceso está teniendo un impacto positivo en la perspectiva del cliente y tendrá también un impacto positivo en nuestras cuentas por cobrar. Posiblemente nuestras cuentas por cobrar disminuirán 7 días, lo que significa un gran avance para nosotros. Con estos sistemas evitaremos las demoras que se presentan en las delegaciones de INFONAVIT y nuestros clientes tendrán mejores tiempos de respuesta. Esto seguramente tendrá un impacto en nuestras cuentas por cobrar, el cual consideramos al inicio será una reducción de 7 días.

Alan Solis: Entendido. Gracias, Gerardo.

Gerardo de Nicolás: Gracias.

Jorge Dickens: Hola. Una pregunta en relación a los bancos de tierra, en el reporte mencionaron que tienen 390,000 viviendas. Supongo que esto no incluye la tierra que

tienen en su banco de tierra, o lo que ustedes llaman “tierra opcionada”. ¿Es correcto? Si es así, ¿Cuantas unidades estiman que tienen en el banco de tierra?

Carlos Moctezuma: Hola Jorge. Es correcto. Los 390,000 lotes que aparecen en nuestro balance no incluyen la “tierra opcionada”. Actualmente tenemos 1.5 años de ventas futuras de tierra opcionada que no aparece en el balance.

Jorge Dickens: ¿Cuantas unidades son?

Carlos Moctezuma: Alrededor de 83,000 unidades.

Jorge Dickens: Ok. Gracias.

Vania Fueyo: Muchas gracias por atender la llamada. Estaremos disponibles en nuestros números telefónicos, la grabación de la conferencia estará disponible en aproximadamente 20 minutos a través de la página de Internet y el número telefónico que enviamos en el comunicado de la llamada. Gracias por su atención y estaremos para atender cualquier pregunta que tengan o que quieran dar seguimiento.