

Conferencia telefónica sobre los resultados del tercer trimestre de 2007



Carlos Moctezuma

Gracias. Buenos días, bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex durante el tercer trimestre de 2007. Soy Carlos Moctezuma, Director de Relación con Inversionistas.

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 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995). Las declaraciones a futuro están sujetas a riesgos e incertidumbres. El comentario de los factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la Securities and Exchange Commission (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 telefónica de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, Director General, y Alan Castellanos, Director General de Finanzas.

Me gustaría cederle la palabra a Gerardo.



Gerardo de Nicolás

Gracias, Carlos. Buenos días y gracias a todos por acompañarnos este día.

Nuevamente, nuestro tercer trimestre reportó sólidos resultados, en línea con las expectativas y consistentes con nuestra estrategia general y nuestra perspectiva de crecimiento anual. Los ingresos en el periodo se incrementaron 18% con respecto al tercer trimestre de 2006 y 20% en lo relativo a los primeros nueve meses de 2007. La UAFIDA creció 16.7% en el trimestre y 26.6% en el periodo de nueve meses, en tanto que el margen UAFIDA llegó a 23.7% en el tercer trimestre y, en el periodo comprendido de enero a septiembre, ascendió a 25.2%, incluyendo el renglón de otros ingresos.

Durante el tercer trimestre vendimos más de 13,000 viviendas, de las cuales 92% fueron de interés social. Las ventas tanto de estas unidades como de las correspondientes a vivienda media aumentaron 18.3% y 29.1%, respectivamente. El INFONAVIT siguió siendo una fuente clave de financiamiento para los clientes de Homex, de manera que continuó impulsando las ventas de viviendas de interés social.

Para nuestra Compañía, el tercer trimestre de 2007 es histórico, ya que en este periodo aceleramos nuestra estrategia de expansión con el inicio de 11 nuevos proyectos, lo que representa un récord para Homex. Dicha expansión incluye el arranque de operaciones en dos nuevos estados y tres nuevas ciudades. Estas últimas son Querétaro y Cancún, enfocadas en la oferta de fraccionamientos de interés social, y Rosarito, Baja California Norte, donde ofrecemos vivienda media. También lanzamos siete fraccionamientos de interés social en Culiacán, Monterrey, ciudad de México, Guadalajara, Laredo, Xalapa y León.

En lo relativo al segmento de vivienda media lanzamos también un nuevo proyecto en Acapulco, donde esperamos captar la demanda del turismo nacional y de viviendas de fin de semana para el mercado de la ciudad de México.

En términos generales, nos sentimos muy satisfechos con el desempeño de Homex durante el trimestre, ya que no sólo cumplimos con nuestras metas, sino que los resultados están en el camino correcto de las expectativas planteadas para el año.

Dicho lo anterior, me gustaría ceder la palabra a Alan para comentar los resultados financieros.

Alan Castellanos

Gracias, Gerardo. Buenos días a todos.

Comenzaré hoy el resumen financiero con los ingresos. En este renglón, Homex registró \$3,900 millones de pesos en el tercer trimestre de 2007, lo que significa un incremento de 18.4% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Asimismo, de enero a la fecha, la Compañía reportó un crecimiento en los ingresos de 19.4%.

Vendimos 13,229 viviendas, 19% más que en el tercer trimestre de 2006. Las viviendas de interés social representaron 92% del total de las ventas. La presencia de nuestras viviendas medias continúa ampliándose. A este respecto vendimos 29.1% más unidades que en el mismo periodo del año anterior. En los nueve meses transcurridos hasta ahora, el volumen de ventas totalizó 35,279 viviendas.

Si se revisan las contribuciones de nuestros segmentos a los ingresos, veremos que los correspondientes a vivienda de interés social aumentaron 12.1%, mientras que los ingresos por concepto de vivienda media crecieron 46.7%. En términos acumulados, las viviendas de interés social representaron 78% de los ingresos totales, en tanto que las viviendas medias contribuyeron con 22%.

Nuestras iniciativas estratégicas relacionadas con tecnología de construcción y con la creación de un departamento corporativo de compras están empezando a traducirse en eficiencias en nuestro margen bruto, el cual se ubicó en 33.1%, lo que significa una mejoría de casi 100 puntos base. Lo anterior obedeció principalmente al uso gradual de moldes de aluminio en muchos de los proyectos, junto con un mejor control de suministros. De enero a septiembre, el margen bruto fue de 32.3%, en comparación con 31.8% en el mismo periodo de 2006, lo que se debió a la expansión récord en el tercer trimestre.

Los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos aumentaron a 10.8%, contra 9.2% en el tercer trimestre de 2006, sin considerar la amortización de la marca Beta. A la fecha, los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos se incrementaron ligeramente, a 9.8%, en relación con 9.4% en 2006.

El margen de operación fue de 21.8% en el tercer trimestre. Si se excluye el cargo por la amortización de la marca Beta, el margen de operación hubiera sido de 22.4%.

En el tercer trimestre, el costo integral de financiamiento disminuyó 37.2%, a \$41.8 millones de pesos, o 1.1% de los ingresos. Este cambio se debió fundamentalmente a la depreciación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense.

Homex se benefició también de una ligera reducción en los gastos netos de intereses, lo que a su vez fue resultado de la apreciación de la tasa cambiaria.

La utilidad neta en el tercer trimestre totalizó \$550.5 millones de pesos, 14.6% superior a los \$480 millones de pesos reportados en el mismo trimestre de 2006. La utilidad por acción se incrementó a \$1.64 pesos en el trimestre con respecto a \$1.43 pesos en el mismo periodo del año pasado. Para el periodo de nueve meses, la utilidad neta creció 33%.

El desempeño implícito de la Compañía sobre una base UAFIDA fue también positivo. El margen UAFIDA ascendió a 23.7%, de modo que fue ligeramente inferior al 24.0% registrado en el tercer trimestre de 2006. Al 30 de septiembre de 2007, Homex reportó un crecimiento de la UAFIDA de 18.8%, con un margen de 23.7%.

Volviendo ahora al balance general, las cuentas por cobrar ascendieron a \$6,000 millones de pesos al final del tercer trimestre. Como porcentaje de los ingresos de los últimos doce meses, las cuentas por cobrar fueron de 40.6%, contra 43.8% del año anterior.

Como hemos declarado con anterioridad, enfocamos nuestros recursos para mejorar las eficiencias en nuestros procesos de construcción y cobranza. Estas mejoras dieron como resultado una reducción de 146 días en la rotación de las cuentas por cobrar, en comparación con los 158 días en el mismo periodo de 2006.

La rotación de inventario, sin tierra, fue de 63 días, contra 51 días en 2006. Incluyendo tierra, la rotación de inventario fue de 331 y 254 días, respectivamente.

Al 30 de septiembre, la Compañía reportó una reserva territorial de aproximadamente 242,000 terrenos, lo que representa aproximadamente tres años de ventas futuras. Además, Homex mantiene alrededor de dos años de ventas de terrenos con opción a compra.

La Compañía conservó una cómoda posición de efectivo de \$2,100 millones de pesos, con un flujo de efectivo operativo neutral. Los recursos de operación se invirtieron en adquisición de terrenos, moldes de aluminio, tecnología de información y mayor capacidad en las plantas de concreto. Como resultado de lo anterior, durante los tres meses concluidos el 30 de septiembre de 2007, Homex registró un flujo libre de efectivo negativo por un monto de \$261 millones de pesos. En forma acumulada, por los nueve meses transcurridos en el año, el flujo libre de efectivo fue negativo por \$526 millones de pesos.

La razón deuda neta a UAFIDA fue de 0.49 veces, en tanto que la cobertura de interés neto se ubicó en 7.46 veces.

Si bien todavía hay detalles por precisar, estimamos que, gracias a nuestra política de adquisición de terrenos, basada principalmente en pagos en efectivo o financiamiento a corto plazo, así como el razonable apalancamiento de la Compañía, el impacto de efectivo a raíz de la reforma fiscal podría estar en el rango de 50 a 100 puntos base de los ingresos.

Cedo nuevamente la palabra a Gerardo.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Alan.

Estamos comprometidos con la implementación de nuestra estrategia, que consiste en lograr resultados en línea con nuestras expectativas y perspectivas para 2007. Seguimos pensando que las condiciones del mercado de la vivienda en México permanecerán fuertes en el cuarto trimestre. Para 2007 prevemos grandes oportunidades de expansión y consolidación de nuestro crecimiento en las ciudades donde operamos, así como en otras ciudades donde estamos explorando nuevos fraccionamientos.

Las condiciones del mercado de la vivienda están soportadas por un contexto económico que continúa siendo positivo en términos de tasa de inflación, menores fluctuaciones cambiarias y tasa de interés estable.

La demanda es también el resultado de un creciente número de clientes potenciales y de un mayor poder adquisitivo. En los últimos doce meses, el empleo formal en las ciudades creció a una tasa anual de 5.75%, lo que equivale a 788,000 nuevos empleos. El desempleo disminuyó 37 puntos base, a 3.6%, y el PIB llegó a 2.8% en el primer semestre del año.

Con innovadores productos hipotecarios, junto con iniciativas como el programa de subsidios diseñado para atender a los trabajadores con ingresos menores a cuatro salarios mínimos, el gobierno federal y sus organismos hipotecarios (INFONAVIT, FOVISSSTE y SHF) han permitido acrecentar las oportunidades de vivienda y mejorar la calidad de vida de las familias mexicanas.

El INFONAVIT continúa con su programa de créditos hipotecarios y, recientemente, concluyó su programa de Certificados de Vivienda de Interés Social (CEDEVIS) por \$9,800 millones de pesos, lo que refleja la confianza del mercado hacia la actuación del INFONAVIT. Asimismo, las instituciones de banca múltiple han estado desempeñando un importante papel en el financiamiento hipotecario, con el lanzamiento de innovadores programas dirigidos tanto al mercado de vivienda de interés social como al de vivienda media.

En vista del potencial que ofrece el mercado mexicano de vivienda, estamos emprendiendo fuertes inversiones en la expansión de nuestras operaciones, así como en

tecnología y posicionamiento de marca, con el fin de impulsar las grandes oportunidades que tenemos por delante.

Como ya es habitual, la Compañía anunciará las perspectivas para 2008 en la primera quincena de diciembre.

Apreciamos su apoyo continuo y les agradecemos el que nos hayan brindado parte de su tiempo este día.

Operadora, estamos listos para las preguntas.

Operadora

Gracias. Empezaremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Se les recuerda que esta conferencia se está grabando.

Jorge Kuri, de Morgan Stanley

Hola, buenos días. Dos preguntas rápidas. La primera: los gastos de operación se incrementaron 36% de un año a otro, y ustedes mencionaron que esto se debió a la apertura de nuevas sucursales y proyectos. ¿Pueden cuantificar exactamente qué parte de los \$383 millones reportados en el renglón de gastos de operación se relacionaron con esta apertura y a cuánto esperan que asciendan los gastos en el próximo trimestre? ¿Veremos gastos más elevados como resultado de más aperturas?

Y la segunda pregunta es la siguiente: Alan, mencionaste (perdón si no recuerdo correctamente) algo acerca de 50 o 100 puntos base de las ventas como un impacto de la nueva reforma fiscal. ¿Puedes ser un poco más específico? ¿Dónde esperas ese impacto y por qué está medido como puntos base de las ventas? Gracias.

Alan Castellanos Carmona

Sí, Jorge, muchas gracias. Con respecto a los gastos de operación, estamos casi en línea con nuestro programa de expansión. Como hemos comentado en otras ocasiones, íbamos a abrir seis nuevas ciudades en el año y, de hecho, hemos abierto cinco. Estamos acelerando las inversiones y diría que, para nosotros, abrir oficinas es una inversión. No es realmente un gasto. Eso está bajo control. Sobre una base acumulada, los gastos de operación ascienden a \$9.8 millones, y se irán apalancando tan pronto como los proyectos comiencen a vender viviendas.

En relación con la reforma fiscal, como dije, todavía se requiere hacer precisiones con las autoridades. Se trata en realidad de un nuevo impuesto. El impacto principal para el segmento se relaciona con la forma como se adquieren los terrenos, ya que el IETU es un impuesto basado en efectivo. Nosotros no utilizamos ese tipo de mecanismos para adquirir terrenos. Pagamos en efectivo la mayoría de los terrenos, o bien el vendedor nos otorga financiamiento de corto plazo. Entonces, no tenemos un efecto en eso. Y estamos discutiendo algunos... El interés pagado no es deducible en el IETU, pero como estamos razonablemente apalancados, nuestra deuda es baja; no es realmente un impacto. Los 50 a 100 puntos base representan un impacto marginal para nosotros; desde luego, hay que trabajar para compensar eso, y es lo que estamos haciendo.

Jorge Kuri

Gracias. ¿Qué son los 50 a 100 puntos base? No entiendo.

Alan Castellanos Carmona

Son sobre la base de los ingresos totales.

Jorge Kuri

¿Entonces la reforma fiscal hará que se reduzcan los ingresos?

Alan Castellanos Carmona

No, nos va a costar 100 puntos base.

Jorge Kuri

De acuerdo. Entonces hay un impacto en la utilidad neta?

Y volviendo a mi primera pregunta, de los \$383 millones de gastos de operación que se registraron este trimestre, ¿cuánto correspondió a la apertura de nuevas sucursales y proyectos? Quiero entender exactamente cuál es el crecimiento orgánico implícito y a cuánto asciende para este trimestre en términos de partidas extraordinarias.

Alan Castellanos Carmona

Puedo enviarte eso. En buena medida esto se debe a la apertura en la nueva ciudad. Tenemos un nuevo proyecto en una nueva ciudad, así que la mayor parte del incremento en los gastos, sobre una base porcentual, se relaciona con eso.

Jorge Kuri

Sería fantástico que pudieran compartir esos números con nosotros.

Alan Castellanos Carmona

Lo haremos, desde luego.

Jorge Kuri

Muchas gracias.

Carlos Peyrelongue, de Merrill Lynch

Buenos días, caballeros. Felicidades por sus sólidos resultados. Mi pregunta está relacionada con el capital de trabajo. Mejoraron en la rotación tanto de las cuentas por cobrar como de las cuentas por pagar. Sin embargo, en el inventario sin tierra tuvieron un incremento en la rotación. ¿Podrían darnos más luz acerca de lo que ocurrió? ¿Por qué hubo un incremento? Supongo que es el proceso de trabajo, pero me gustaría saber más acerca del motivo detrás del incremento en la rotación de inventario sin tierra. Gracias.

Alan Castellanos Carmona

Gracias. Como mencionaste, el impacto en el inventario sin tierra está relacionado fundamentalmente con la construcción en curso. Los principales factores son los 11 nuevos proyectos que estamos iniciando, así como los proyectos de vivienda media. Antes de entregar la primera vivienda, deseamos hacer una mayor inversión en la creación de parques, escuelas, centros comerciales, guarderías, entre otros.

Como mencionamos durante la conferencia, hemos aumentado la mezcla de vivienda media, pero, al mismo tiempo, hemos sido capaces de mantener las cuentas por cobrar en un nivel bajo.

Estamos trabajando para lograr lo mismo en el inventario sin tierra, como mencionaste.

Carlos Peyrelongue

Entendido. Entonces, ¿es justo decir que para el próximo año, una vez que maduren estos 11 proyectos, probablemente veremos una disminución en la rotación de inventario?

Alan Castellanos Carmona

Sí, pero necesitas tomar en cuenta el crecimiento en el segmento de vivienda media. Debido a la expansión de nuestras operaciones, necesitas considerar el número de proyectos que se están llevando a cabo al mismo tiempo.

Esto será tal vez un incremento pequeño, muy pequeño. Y si se considera todo el ciclo de capital de trabajo, el impacto del inventario sin tierra es el más pequeño.

Carlos Peyrelongue

Entendido. Y sobre las perspectivas que proporcionarán en diciembre, ¿también incluirán lo referente a rotación?

Alan Castellanos Carmona

En la primera quincena de diciembre proporcionaremos perspectivas sobre los ingresos y el margen UAFIDA para 2008.

Carlos Peyrelongue

Gracias.

Vanessa Quiroga, de Credit Suisse

Gracias. Mi pregunta se refiere a la estrategia de la mezcla de ventas que están siguiendo. Está muy claro que se están yendo al lado más bajo del segmento de vivienda de interés social, probablemente a unidades dirigidas al mercado de subsidios. Y dentro del segmento de vivienda media han estado mejorando la mezcla de ventas.

En el caso de la vivienda de interés social, ¿pueden explicarnos mejor qué tan bajo puede llegar a ser el precio? En otras palabras, ¿cuál sería la cifra meta de unidades económicas dentro de este segmento? Y en el caso del segmento de vivienda media, ¿podrían ilustrarnos acerca de qué producto se está desempeñando mejor? ¿Qué precio y qué precios promedio ven en el mediano y largo plazos? Gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Vanessa. Como has notado, estamos siguiendo las características demográficas del país y atendiendo cuidadosamente las iniciativas del INFONAVIT para llegar a un mercado más amplio, descendiendo a la vivienda económica y apoyando esta iniciativa con el programa de subsidios. Este año se ayudará a 250,000 familias en México.

Y, al mismo tiempo, estamos aumentando el precio de la vivienda media, ya que ahora el cofinanciamiento correspondiente a Apoyo INFONAVIT ha incrementado su límite. Ahora hay

más gente que puede acceder a un crédito hipotecario de cofinanciamiento o a un crédito hipotecario de Apoyo INFONAVIT.

Para ensanchar nuestros mercados estamos trabajando en ambos lados. Pero, sobre todo, estamos siguiendo las características demográficas de México. Por tal motivo, estamos abriendo nuevos proyectos en este nuevo segmento. Hasta ahora nos sentimos cómodo con nuestra mezcla.

Vanessa Quiroga

¿Tienen una perspectiva del precio promedio para ambos segmentos en 2007 o en el mediano plazo?

Gerardo de Nicolás

No. Como recordarás, nuestras perspectivas para el año se refieren solamente a ingresos, margen UAFIDA y flujo libre de efectivo, y seguiremos con una política similar para el próximo año.

Vanessa Quiroga

Muy bien, gracias.

Jamie Nicholson, de Credit Suisse

Muchas gracias por la conferencia. Tengo dos preguntas. La primera es una especie de seguimiento a la que hizo Vanessa. Se relaciona con el financiamiento.

Noté que las fuentes del crédito hipotecario del INFONAVIT han sido más fuertes que las de los bancos. ¿Es éste un factor en su mezcla de producto? ¿Se relaciona esto con alguna renuencia de los bancos para prestar o con algún retraso en sus préstamos?

Gerardo, sé que mencionaste que las instituciones de banca múltiple siguen prestando, pero, ¿puedes abundar un poco más sobre las fuentes de financiamiento hipotecario y la perspectiva de crecimiento ahí?

Gerardo de Nicolás

Gracias, Jamie. Como mencioné, estamos trabajando con todas las fuentes de financiamiento hipotecario, principalmente con el INFONAVIT, y hemos visto las mejoras en términos de eficiencia, en términos de los cambios en las políticas, para ser más agresivos y atender un mercado más extenso.

Y, al mismo tiempo, estamos trabajando con el INFONAVIT, con la SHF y con las instituciones de banca múltiple.

En este momento, como mencioné, no hemos visto ninguna reducción en la perspectiva de los bancos o retraso alguno en términos de los créditos hipotecarios que están ofreciendo. Estamos viendo ahora mejores productos, más adecuados a nuestros clientes, y seguiremos trabajando con todas las fuentes de financiamiento hipotecario en nuestro segmento.

Jamie Nicholson

Muy bien. Gracias por la aclaración.

Mi segunda pregunta se relaciona también con la reforma fiscal. ¿Esperan algún impacto en sus inventarios o en sus ventas en el cuarto trimestre de este año y el primer trimestre de 2008? Básicamente, en los usos de su capital de trabajo en enero, cuando entre en vigor la reforma fiscal. En otras palabras, ¿piensan reducir algunos de sus inventarios como una manera de anticiparse a eso o se van a esperar para ver cómo responde el gobierno a los impuestos sobre inventarios? ¿Pueden comentar algo más sobre el potencial impacto fiscal sobre las necesidades de capital de trabajo para cuando entremos en el primer trimestre del próximo año?

Alan Castellanos

En realidad no estamos previendo cambio alguno en nuestra política de inventarios. Como sabes, el IETU es un impuesto complementario, de manera que este año necesitamos cumplir también con el ISR. Tenemos una planeación en materia de impuestos para el ISR, así que no prevemos nada. Y, como mencioné, a partir de nuestras políticas y de la manera como hacemos las cosas, no estamos esperando un impacto considerable.

Jamie Nicholson

Muy bien. Muchas gracias.

Iván Barona, de GBM

Buenos días. Mi pregunta se refiere al capital de trabajo durante el tercer trimestre. Hemos visto una reducción secuencial en las cuentas por cobrar. Me preguntaba qué estaba detrás de esta reducción.

Alan Castellanos

Pienso que es la manera como hacemos negocios con nuestros proveedores. Como sabes, estamos creando un programa corporativo de compras, gracias al cual se está logrando una significativa eficiencia en la forma como manejamos las compras. Pienso que ésta es la principal razón.

Iván Barona

Y en relación con las expectativas de flujo libre de efectivo durante 2007, hemos visto que, sobre una base acumulada, están en terreno negativo. ¿Esperan llegar a un flujo libre de efectivo de neutral a positivo para finales de año?

Alan Castellanos

Consideramos que puede ser... Es conveniente mencionar que nuestro enfoque principal no está en el flujo libre de efectivo. Nuestro enfoque principal está en el crecimiento. Por lo tanto, prevemos una oportunidad de acelerar más nuestro crecimiento, nuestro programa de expansión. Tal vez preferiríamos utilizar efectivo que utilizar deuda.

Iván Barona

Gracias.

Dan McGoey, de Deutsche Bank

Buenos días. Mi pregunta tiene que ver con el negocio de la vivienda media. Tal parece que están en el camino de hacer poco más de 4,000 unidades de vivienda media este año. Me pregunto si pueden hablar un poco acerca de cuántos fraccionamientos se están desplegando en términos del número de proyectos, y cuántos esperan abrir para el año próximo. Y también si pudieran ampliar la información sobre la división geográfica: cuáles regiones y estados. Yo sé acaban de abrir uno en Acapulco. Les pediría que detallaran un poco más en términos geográficos.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Dan. Como mencioné, incrementaremos nuestra presencia en materia de vivienda media y para acercarnos más al nivel de viviendas que mencionaste. En este momento tenemos 19 proyectos de vivienda media en 16 ciudades, principalmente en las ciudades más grandes de México. Este segmento no está creciendo con base en la distribución geográfica, sino fundamentalmente en el tamaño de las ciudades.

El proyecto de Acapulco es nuevo para nosotros, porque tenemos la oficina de ventas, o la mayoría de las oficinas de ventas, en la ciudad de México. Este proyecto consta de 477 viviendas con un precio promedio de \$1.4 millones de pesos. Éste es un ejemplo perfecto de cómo podemos ofrecer un proyecto de vivienda media, una vivienda de vacaciones para ejecutivos que están pagando, que están haciendo contribuciones al INFONAVIT.

Tal vez sepas que en este momento hay 1.1 millones de trabajadores con ingresos superiores a los siete salarios mínimos que están haciendo contribuciones al INFONAVIT. Nos estamos dirigiendo a ese mercado con este tipo de productos.

Dan McGoey

Muy bien. Sólo un detalle a este respecto: creo que dijiste 19 proyectos. ¿Esperarían o, mejor dicho, para el próximo año están planeando un incremento en el número de proyectos para el segmento de vivienda media? ¿O tienen suficiente inventario en movimiento para derivar crecimiento de los proyectos existentes para el próximo año, si ese mercado se mantiene fuerte?

Gerardo de Nicolás

Tenemos suficiente tierra o terrenos disponibles en los proyectos actuales. Estamos previendo un incremento en el número de proyectos de vivienda media para el próximo año. La cantidad no se ha especificado, pero tendremos un incremento en el número de proyectos de vivienda media para el próximo año.

Dan McGoye

Muy bien. Gracias.

Francisco Chávez, de Bancomer

Hola, buenos días. En su reporte mencionaron que están empezando a ver beneficios de los moldes de aluminio en el margen bruto. Mi pregunta es: ¿para cuándo esperan ver el beneficio completo de los moldes? Además, ¿nos pueden dar una idea de cuántos puntos base de mejora en el margen bruto podemos ver como resultado de este sistema de construcción?

Gerardo de Nicolás

Gracias, Francisco. En el tercer o cuarto trimestres de 2008 se verá el impacto completo. Como quizás notaste, el impacto en el margen bruto se reflejará en nuestras perspectivas para 2008. Estamos muy optimistas acerca de esta tecnología, ya que estamos aumentando nuestra

capacidad de producción, estamos reduciendo nuestros costos, estamos mejorando nuestra calidad y estamos disminuyendo el tiempo de construcción.

Tenemos la certeza de que hemos tomado la decisión correcta en términos de tecnología para apoyar nuestro crecimiento en el futuro.

Francisco Chávez

Muy bien. Gracias.

Pedro Nieto, de Santander

Hola, buenos días. Felicidades por sus resultados. Mi pregunta se relaciona con el flujo de efectivo, pero primero podemos referirnos al capital de trabajo. Observé que los días de inventario sin tierra pasaron de 254 a 331, lo que supongo se debe a que la Compañía adquirió muchos terrenos. Me gustaría saber qué factores conducen a un flujo libre de efectivo negativo y si dichos factores se mantendrán igual y, por lo tanto, ¿cuál podría ser la perspectiva sobre el flujo libre de efectivo para el próximo año (aunque ya sé que el enfoque está en el crecimiento)? Muchas gracias.

Alan Castellanos Carmona

Gracias, Pedro. Con respecto al capital de trabajo, cambiamos nuestra política de inversiones o nuestra política de terrenos a finales del año pasado. Nos movimos de dos a tres años, más o menos, lo cual representa el principal impacto en el inventario, ya que consideramos que teníamos oportunidades de disponer de recursos de terrenos estratégicos y fuimos por ellos.

En cuanto al flujo libre de efectivo, como dije, nuestra prioridad es el crecimiento. Aspiramos a continuar creciendo en el largo plazo. Los factores o la principal explicación del flujo de efectivo está en la tierra. Compramos muchos terrenos y también tenemos inversiones en activos muy fuertes. Estamos preparando a la Compañía para crecer, estamos incrementando nuestras capacidades de concreto, estamos invirtiendo mucho en tecnologías de la información. Todo esto preparará a la Compañía para el crecimiento.

Brian Straley, de Inca Investments

Hola, buenos días. Mi pregunta tiene que ver con la exposición de Homex en el Estado de México. Entiendo que tenían unos cuantos fraccionamientos en la ciudad de México, lo cual, según entiendo, es diferente del Distrito Federal, que no se considera parte del Estado de México. Entonces, ¿cuál es realmente la exposición de Homex en el Estado de México? ¿Están viendo algún problema en términos de permisos con esa reserva territorial?

Alan Castellanos Carmona

Gracias, Brian. La exposición de Homex en el Estado de México es de entre 18% y 20% de nuestros ingresos. Está en línea con la contribución del Estado de México a la industria nacional de vivienda y nos sentimos cómodos con esa presencia. Hemos visto retrasos en determinadas ciudades, pero dichos retrasos son típicos en el sector. Lo que hemos visto en el Estado de México en particular es el fuerte apoyo del gobierno estatal para promover las Ciudades Bicentenario.

Nos estamos haciendo cargo de esas iniciativas y tratando de colocar fraccionamientos, nuevos fraccionamientos, en esos municipios, para considerar la iniciativa del gobierno estatal y para seguir con nuestro crecimiento en ese mercado. Como sabes, adquirimos Casas Beta para incrementar significativamente nuestra presencia en ese mercado. Tal como mencionaste, en el Distrito Federal sólo tenemos un proyecto, que es muy exitoso, y estamos entregando la primera vivienda en este trimestre.

Brian Straley

Muy bien. ¿Tienen fraccionamientos que siguen requiriendo permisos fuera de las Ciudades Bicentenario?

Alan Castellanos Carmona

Es difícil responder esta pregunta. No tengo la respuesta correcta para ti, pero desde nuestro punto de vista, es más fácil trabajar con el gobierno en el crecimiento del Estado de México en particular. Es más fácil escuchar sus iniciativas, y ellos están emprendiendo estas iniciativas, están eligiendo estos municipios, debido a la infraestructura y el futuro crecimiento del Estado de México.

Como sabes, se trata del estado más grande en el país, y necesitan gastar muchos recursos en la futura planeación en el Estado de México.

Brian Straley

Muy bien. Sólo tengo otra pregunta rápida. Mencionaron que hay un nuevo límite para el cofinanciamiento con el INFONAVIT. ¿Cuál es este límite? Creo que antes era de hasta \$1 millón de pesos. ¿De cuánto es ahora?

Alan Castellanos Carmona

Anteriormente era de \$585,000 pesos, después se movió hasta \$1 millón y ahora no hay límites.

Brian Straley

Muy bien. Gracias.

Alan Castellanos Carmona

Es por eso que estamos incrementando nuestra oferta a ese segmento.

Brian Straley

Muy bien. Muchas gracias.

Adrián Huerta, de JP Morgan

Hola a todos. Alan, ¿podrías ampliar la información sobre el impacto de la nueva reforma fiscal? No entendí lo que estabas diciendo al respecto. Gracias.

Alan Castellanos Carmona

Sí, por supuesto, Adrián. Déjame decir nuevamente que hay todavía detalles que estamos precisando con las autoridades, de manera que tendremos el impacto completo para finales de año. Pero, en términos generales, no nos afectaría en lo relativo a nuestra política de terrenos, debido a la manera como compramos éstos y a que estamos regionalmente apalancados y el interés que se paga no es deducible y el IETU, tendremos un impacto marginal en eso. En general, el efecto para nosotros sería, como dije, de 50 a 100 puntos base de los ingresos totales, lo que para nosotros son muy buenas noticias, Adrián.

Adrián Huerta

Entonces, cuando dices, por ejemplo, 100 puntos base de los ingresos, quiero decir, en el último año, la mayoría de sus impuestos fueron impuestos diferidos. No pagaron impuestos en efectivo. ¿Estamos diciendo que pagarán en 2008 como 1% de los ingresos en impuestos en efectivo?

Alan Castellanos Carmona

Un 1% más, Adrián.

Adrián Huerta

Un 1% más de los ingresos en 2008 en impuestos en efectivo de lo que pagaron en 2007. Entonces, ¿cuánto esperan pagar en impuestos en efectivo en 2007?

Alan Castellanos Carmona

No lo sé, pero quizás sean 5 u 8 millones de dólares más. Es realmente un impacto marginal para nosotros.

Adrián Huerta

Perdón, nuevamente, ¿cuánto de sus impuestos en 2007? ¿Qué porcentaje sería de impuestos en efectivo y qué porcentaje de impuestos diferidos?

Carlos Moctezuma

Adrián, sin contar el ingreso sobre la renta deducible, cerca de 4% son impuestos en efectivo. Lo que estamos diciendo es que el impacto de la nueva reforma fiscal, con base en nuestro análisis de 2006, representa alrededor de 100 puntos base más de los ingresos que impactará y, por lo tanto, aumentará nuestro pago de impuestos en efectivo.

Alan Castellanos Carmona

Adrián, primero necesitamos terminar el año.

Adrián Huerta

Estoy totalmente de acuerdo. Sólo quería tener una idea de cuánto esperan pagar en 2007 en términos de impuestos en efectivo, y me gustaría entender cuánto más esperan para 2008. Tal parece que están esperando todavía tener muchos impuestos diferidos en 2008.

Alan Castellanos Carmona

Sí.

Adrián Huerta

Muy bien. Gracias, Alan.

Mary Austin, de Pax World Fund

Hola. Me preguntaba cuánto de la desaceleración en la economía de Estados Unidos, especialmente en la industria de la construcción, está afectando el ingreso de los mexicanos en

general. Sé que hay mucha gente que trabaja aquí y envía dinero a casa. Me preguntaba si estaban viendo esto o si hay alguna forma de medirlo.

Alan Castellanos Carmona

Sí, Mary. En primer lugar, diría que el mercado se encuentra en etapas muy diferentes en Estados Unidos y en México. No estamos previendo ningún impacto en la dinámica del mercado, y tal es la razón por la cual estamos creciendo tan agresivamente.

Las remesas no tienen nada que ver con nuestro caso y con nuestro segmento, ya que, como explicamos, el INFONAVIT, el FOVISSSTE y las instituciones de banca múltiple son los principales proveedores de créditos hipotecarios para nuestros productos. Se dirigen a los mercados formales, mientras que las remesas están en el mercado informal. Además, está la forma como opera el INFONAVIT: el crédito se otorga de acuerdo con el salario formal, así que no hemos visto realmente ningún impacto.

Por el contrario, consideramos que el gobierno está siendo muy agresivo con la política de vivienda, lo cual queremos aprovechar.

Mary Austin

Muy bien. ¿Dijeron que la tasa de desempleo era de aproximadamente 3.6%? No escuché bien la cifra antes. Creo que es lo que dijeron.

Alan Castellanos Carmona

Sí. La tasa de desempleo es de 3.6%.

Mary Austin

Tan sólo para que me proporcionen algunos números relativos, ¿qué significó eso en comparación con el último trimestre de 2006?

Alan Castellanos Carmona

Disminuyó 37 puntos base en el último trimestre.

Mary Austin

Muy bien.

Alan Castellanos Carmona

Sí, Mary. Antes que nada diría que el mercado se encuentra en diferentes etapas en Estados Unidos y en México. El mercado mexicano es un mercado de demanda; la necesidad de viviendas es inmensa. No estamos previendo ningún impacto en la dinámica del mercado o una desaceleración. Tal es la razón por la que estamos creciendo agresivamente.

Mary Austin

Muy bien. Muchas gracias.

Erik McKee, de Lazard Asset Management

Hola, buenos días. Me preguntaba acerca de algunos sus competidores, que han estado enfrentando dificultades para obtener permisos en financiamiento y reportaron algunas cifras adversas. ¿Pueden decirnos por qué piensan que eso podría o no podría afectar su negocio? Al parecer, este trimestre fue mucho mejor que el de algunos de sus competidores, pero ¿pueden hablarnos un poco acerca de por qué podrían o no podrían enfrentar estas mismas dificultades?

Alan Castellanos Carmona

Sí. Gracias, Erik. Nos sentimos muy cómodos con nuestra estrategia en términos de expandir nuestras operaciones a nivel nacional, ya que podemos reducir el riesgo de cualquier retraso en los permisos o el relativo a las condiciones climáticas en determinadas ciudades.

Si consideramos nuestras sucursales de viviendas de interés social y nuestras sucursales de vivienda media, en este momento tenemos más de 50 sucursales en todo el país. Nos sentimos cómodos con esta cobertura para reducir el riesgo en determinada región. Hemos visto retrasos y problemas de clima en algunas regiones, como en otros años, pero continuaremos logrando nuestros resultados en el futuro.

Erik McKee

Muy bien. Gracias.

Cecilia del Castillo, de Citigroup

Hola, tengo un par de preguntas. La primera es sobre las inversiones en activos. ¿Nos pueden hablar un poco más sobre sus planes de adquisiciones de terrenos, adquisiciones de moldes, inversiones en tecnologías de la información, para el cuarto trimestre? Sé que no tienen una cifra para 2008, pero lo pregunto simplemente para entender cuáles son las necesidades para el crecimiento futuro.

La segunda pregunta es más general sobre el sector. ¿Cuáles son sus evaluaciones sobre la competencia? Hemos escuchado de los bancos que están apoyando y viendo la posibilidad de otorgar más crédito a las pequeñas y medianas empresas. No sé si puedan comentar sobre la competencia regional y cómo ven la tendencia al respecto

Alan Castellanos

Gracias, Cecilia. Como has notado, nuestras inversiones en activos, principalmente en moldes de aluminio, han sido fuertes este año. Consideramos que nuestra inversión en moldes será mucho más baja para el próximo año. Pero hemos hecho otro tipo de inversiones en la plataforma de tecnologías de la información y en nuestras plantas de concreto. Dichas inversiones continuarán en el futuro, tal vez a la misma tasa que tuvimos este año en lo referente a los moldes de aluminio.

En cuanto a la competencia, lo que hemos visto en el último año es una reducción en el número de desarrolladores de vivienda. Para competir en el segmento de vivienda económica necesitas volumen, y esa es la razón por la cual los pequeños desarrolladores de vivienda se están moviendo hacia el segmento residencial, mientras que los desarrolladores medianos y grandes están compitiendo en la vivienda económica y de interés social en general.

Pensamos que esta tendencia continuará en el futuro y que seremos capaces de acrecentar nuestra participación en este mercado, que se está expandiendo anualmente.

Cecilia del Castillo

Gracias.

Yeshwant Holkar Artha

Hola, gracias por tomar la pregunta y felicidades por el buen trimestre. En realidad, mi pregunta consta de dos partes. Primero, solamente en términos de... Dijeron que tenían cierto porcentaje de ingresos que se pueden atribuir al Estado de México, pero en términos de su reserva territorial, ¿pueden explicarnos qué porcentaje de su reserva territorial existente corresponde al Estado de México?

Homex

Es casi el mismo porcentaje. Es cercana al 18% o 20%.

Yeshwant Holkar Artha

Muy bien. Y sólo en términos de la infraestructura que existe alrededor de su reserva territorial, ¿la mayoría ya está en el sitio en términos de servicios públicos, electricidad, agua, drenaje, etcétera? Específicamente en el Estado de México.

Gerardo de Nicolás

Está específicamente en todos los terrenos, pero en la mayoría de aquellos que trabajamos conjuntamente con las autoridades municipales y estatales para proporcionar infraestructura en términos de tratamiento de aguas y electricidad para ser capaces de desarrollar esta reserva territorial en el futuro.

Cuando entregamos la primera vivienda incluimos internamente otro tipo de infraestructura, como escuelas o guarderías, y la mayoría de estas escuelas y guarderías se donan también a las autoridades estatales.

Yeshwant Holkar Artha

Así es, pero en términos de la infraestructura más bien basada en el municipio, sólo el agua y la electricidad, si pudieran dar un porcentaje de terminación en su reserva territorial existente en el Estado de México, ¿de cuánto sería éste a grandes rasgos?

Gerardo de Nicolás

No tengo la cifra precisa en este momento, pero diría que el proceso de dotar de infraestructura en las nuevas fases está en curso. Nuestro mayor fraccionamiento en el Estado de México se ubica en Huehuetoca. En este momento estamos iniciando la octava fase del fraccionamiento y estamos actualizando la infraestructura para ser capaces de entregar esas viviendas a principios del año próximo.

Yeshwant Holkar Artha

Entendido. Entonces, ¿no están viendo ningún asunto relativo a permisos detrás de los retrasos en el desarrollo de infraestructura?

Gerardo de Nicolás

Así es.

Yeshwant Holkar Artha

Muy bien. Y mi segunda pregunta era sólo en términos del interés minoritario en el trimestre, el cual se elevó sustancialmente, al pasar de 5.6 millones en el tercer trimestre de 2006 a 32

millones en el mismo periodo de 2007. ¿Nos podrían ampliar un poco la información para entender a qué se debió esto?

Alan Castellanos

El incremento en el interés minoritario se debe a que hay dos proyectos en los que tenemos socios, en el Estado de México (en Huehuetoca) y en Hermosillo, que están empezando a generar crecimiento. Ésa es la razón.

Yeshwant Holkar Artha

¿Veremos esto como una tendencia progresiva?

Alan Castellanos

Es posible. Homex es propietario de la mayoría de los fraccionamientos, y ésta es la forma normal de hacer negocios, pero en estos dos casos tenemos socios, y hay proyectos exitosos, así que podría haber un incremento marginal en el interés minoritario en el corto plazo.

Es realmente marginal, de menos de 1% de los ingresos. Si bien el porcentaje de crecimiento es alto, medido en relación con el total de ingresos, es de sólo 1%.

Yeshwant Holkar Artha

Correcto. Muy bien, muchas gracias.

Gordon Lee, de UBS

Sólo un par de preguntas. La primera es una pregunta general para Gerardo acerca del INFONAVIT. Tal parece que, debido a una serie de motivos distintos, el INFONAVIT se quedará en 2007 por debajo de su meta anual. Con miras al año próximo, y a partir de nuestra conversación con gente del INFONAVIT y de lo que estamos viendo ahora, me preguntaba si, frente a un posible riesgo, no tienen aspectos similares para prevenir que se afecten los números del INFONAVIT, o bien si en tu opinión esto podría llegar a cambiar el crecimiento en el largo plazo que está en las perspectivas básicas de este instituto.

Y la segunda pregunta tiene que ver con la parte internacional. ¿Están todavía considerando seriamente opciones para invertir en el extranjero o han decidido aplazarlas por ahora? Gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Gordon. Lo que hemos visto en el INFONAVIT es una mejora en su eficiencia. El instituto ha dado pasos importantes para ampliar su mercado. Consideramos que ahora que empiecen a trabajar con los municipios para mejorar el proceso de permisos, seremos capaces de tener más viviendas, o bien viviendas a un ritmo más rápido, para ayudar al INFONAVIT a alcanzar sus objetivos.

En mi perspectiva, no es un asunto del mercado, es un asunto sobre la entrega de viviendas. Creo que el INFONAVIT ha probado en los últimos siete años que puede obtener resultados por encima de las perspectivas básicas que proporcionó para el periodo 2006-2010. Y es la institución más importante para apoyar las iniciativas de vivienda del presidente Calderón, encaminadas a entregar 6 millones de viviendas en estos seis años.

Nos sentimos cómodos con el INFONAVIT, ya que hemos sentido su fuerte apoyo al mercado.

En cuanto a la segunda pregunta, sobre la expansión internacional, hemos estado investigando algunos países en desarrollo alrededor del mundo, con condiciones hipotecarias y de mercado similares a las de México. Seguimos todavía haciendo las investigaciones. Creemos que encontraremos oportunidades fuera del país, y en cuanto identifiquemos estas oportunidades, haremos el anuncio al mercado.

Gordon Lee

Perfecto, muchas gracias.

Vanessa Quiroga, de Credit Suisse

Sí, una pregunta adicional sobre la mejoría en los costos. Mencionaron que han estado reduciendo los costos relacionados con las licencias. ¿Podrían explicar cómo están logrando esto? Y, además, si tienen objetivos sobre la construcción que se hará con moldes, como porcentaje de la construcción total.

Homex

Lo que hemos visto en términos de licencias es que tenemos un sólido departamento centrado en este tema, con ingenieros y, ahora, con abogados, para trabajar con los municipios con el fin de obtener beneficios o reducción de impuestos que deriven en más viviendas económicas en dichos municipios, de acuerdo con las necesidades demográficas. Y éste es el resultado de esas conversaciones.

En lo referente a los moldes de aluminio, para el tercer trimestre de 2008, quizá más del 50% de nuestras viviendas se construirán con estos moldes.

Vanessa Quiroga

Muy bien, gracias.

Joe Vari, de Hunter Global

Hola, gracias por tomar la pregunta. Tengo tres preguntas. Primero quería preguntarles acerca del apalancamiento de los gastos de administración y ventas. Sé que han tenido un apalancamiento positivo en el margen bruto y que su apalancamiento de los gastos de administración y ventas es negativo. ¿Sus planes de crecimiento mantendrán las cosas de esta manera o esperan un apalancamiento positivo de los gastos de administración y ventas en el futuro? Ésa es mi primera pregunta.

Alan Castellanos

Hemos explicado que el motivo del incremento en los gastos de administración y ventas tiene que ver con la apertura récord de proyectos. Sobre una base de nueve meses, este incremento es realmente marginal, y el apalancamiento disminuirá tan pronto como empiecen a entregarse los proyectos.

Joe Vari

Muy bien. La segunda pregunta es la siguiente: sé que se ha hablado mucho del asunto fiscal, pero de manera muy sencilla, ¿este aumento en los impuestos afectará el estado del flujo de efectivo o el estado de la utilidad?

Alan Castellanos

Va a afectar el estado del flujo de efectivo; es un impuesto basado en efectivo.

Joe Vari

Sólo quería confirmar esto. Por último, sé que, históricamente, la política de la Compañía fue correr el flujo libre de efectivo de, digamos, neutral a ligeramente negativo. Con las inversiones en crecimiento, ¿ha cambiado esa filosofía o esperan estar cerca del punto de equilibrio en el futuro?

Alan Castellanos

Estamos trabajando para ubicarnos en neutral a ligeramente negativo, pero es importante aclarar nuevamente que nuestra prioridad es el crecimiento, así que vamos a trabajar mucho

en esto. Pero si vemos una oportunidad de crecimiento en el último trimestre de este año, iremos por ellas y utilizaremos nuestro efectivo en vez de adquirir deuda adicional.

Joe Vari

¿Están hablando sobre una oportunidad en términos de terrenos, o...?

Carlos Moctezuma

Sí, en términos de terrenos.

Alan Castellanos

Específicamente sobre terrenos.

Joe Vari

Muy bien. Es todo lo que tengo. Gracias y que tengan un buen trimestre.

Operadora

No hay más preguntas en este momento.

Carlos Moctezuma

Gracias por su tiempo. Más tarde estará disponible una reproducción de esta conferencia telefónica marcando el número 402-344-6829. Asimismo, en Internet podrán consultar una transcripción de la conferencia telefónica, para lo cual se les pide que visiten el sitio de Relación con Inversionistas en www.homex.com.mx. Por favor, si tienen preguntas adicionales, no duden en ponerse en contacto conmigo.

Operadora

Gracias por participar en la conferencia telefónica de hoy.

-----FINAL-----