

Conferencia de Resultados del Cuarto Trimestre y Acumulado 2009



Operador:

Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del cuarto trimestre y acumulado del año 2009. En este momento los participantes solo pueden escuchar. Proveremos tiempo adicional a los participantes que deseen realizar preguntas cuando pasemos a la sesión de preguntas y respuestas mas adelante en la llamada. Ahora me gustaría pasar la llamada a Vania Fueyo, Directora de Relación con Inversionistas de Homex.

Vania Fueyo:

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del cuarto trimestre 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 de Litigación de Valores Privados de 1995 (Safe Harbor 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 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 de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, Director General y Carlos Moctezuma, nuestro Director General de Finanzas.

Gerardo iniciará dándonos un breve resumen de los resultados del sector en el 2009. Después de esto, explicará las medidas proactivas tomadas por Homex durante el cuarto trimestre así como los resultados de Homex durante el cuarto trimestre y el acumulado del año. Posteriormente, Carlos explicará con más detalle nuestras tendencias y resultados financieros del trimestre. Ahora pasaré la llamada a Gerardo.



Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias Vania, y buenos días a todos.

En el sector vivienda en México durante el 2009, a pesar de que INFONAVIT logró la meta de su escenario base y FOVISSSTE alcanzó su meta establecida para el año, el número de hipotecas otorgadas durante el año disminuyó 19 por ciento al compararlo con el desempeño de 2008.

Al mismo tiempo, durante el año, fuimos testigos de un acelerado decremento en el número de casas nuevas ofrecidas por el mercado, como resultado de una reducción del 40 por ciento en el número de desarrolladoras de vivienda registradas en el país.

En un esfuerzo por atender de manera equitativa a la demanda calificada, al mismo tiempo que hacer el mejor uso de sus recursos financieros, INFONAVIT y FOVISSSTE han continuado balanceando la distribución de las hipotecas en relación a las tendencias y precio del mercado, siguiendo muy de cerca la capacidad crediticia de sus subscriptores.

En línea con la estrategia de los principales proveedores de hipotecas en México, nosotros en Homex, hemos alineado nuestro portafolio de productos para continuar ganando participación de mercado en los segmentos más rentables dentro de los segmentos de interés social y segmento bajo de vivienda media, donde continuamos ganando el reconocimiento de nuestra marca entre clientes prospectos.

Notablemente, desde hace un año, hemos empezado a implementar medidas proactivas y políticas de inversión conservadoras para alcanzar un crecimiento continuo, alineado a la generación de flujo positivo y sobretodo a mejoras en el capital de trabajo. Además, también tomamos la decisión de alinear nuestras inversiones relacionadas con construcción en proceso a nuestra velocidad de cobranza.

Durante 2009, experimentamos retrasos en cobranza, generados por fuerzas internas y externas, tales como restricciones de liquidez de nuestros proveedores de materiales, líneas de espera históricas por parte de INFONAVIT, así como también el hecho de que los pagos de algunas instituciones hipotecarias, en algunos casos, se vieron restringidos por los recursos disponibles de las emisiones de los títulos respaldados por hipotecas. Los retrasos experimentados durante el año, al final tuvieron un efecto negativo en nuestro crecimiento y generación de flujo de efectivo en el año.

Al mismo tiempo, y en vista de que las reglas de FOVISSSTE cambiaron al topar las hipotecas individuales hasta \$500 mil, a partir de Enero 2010, privilegiamos la entrega de casas del segmento bajo de vivienda media a nuestros clientes que estaban pre aprobados para una hipoteca de mas de \$500mil mediante FOVISSSTE. De lo contrario, estos clientes habrían perdido el derecho de ejercer su hipoteca.

Positivamente, como resultado del enfoque de esta estrategia logramos en tiempo la entrega a nuestros clientes de estas casas de un valor más alto, las cuales tienen un mejor margen, mientras que al mismo tiempo prevenimos un incremento adicional en nuestras cuentas por cobrar. Además, evitamos actividades administrativas de reproceso relacionadas con el proceso de aprobación para nuevas hipotecas para nuestros clientes que aplicarían para hipotecas cofinanciadas con FOVISSSTE.

Como resultado de nuestra estrategia de inversión alineada hacia nuestra cobranza en relación a nuestra construcción en proceso, y por el hecho de que las unidades del segmento bajo de vivienda media cobradas a través de FOVISSSTE se realizaron durante la última parte del año como resultado de la mejora en liquidez del Instituto como consecuencia de la finalización de su emisión de títulos respaldados por hipotecas por \$5,000 millones durante Diciembre, nuestros ingresos en el cuarto trimestre de 2009 se contrajeron en 7.2 por ciento a \$5,811 millones, mientras que para el año 2009 los ingresos se elevaron a \$19,418millones, un crecimiento de 3 por ciento al compararlo con 2008.

Reflejando la preferencia de nuestros clientes y el reconocimiento de nuestra marca, durante el trimestre vendimos aproximadamente 15 mil viviendas, de las cuales 88.7 por ciento fueron en el segmento de interés social, un reflejo de nuestro continuo enfoque estratégico en este segmento. Es importante notar que el 7.5 por ciento del total de nuestras ventas durante el trimestre fueron generadas a través de nuestro call center, por lo que se ha convertido en una importante herramienta para eficientar los costos de venta.

Como una actualización de nuestro proyecto piloto en San Jose dos Campos, noreste de Sao Paulo, Brasil, en el 4T09, la primera etapa del proyecto (comprendida en 700 unidades) ha sido vendida en su totalidad, mientras que entregamos...en tiempo...las primeras viviendas en nuestro proyecto de interés social, Jardin das Paineras.

La entrega en tiempo y sin problemas de este primer ciclo de viviendas fue un paso importante para la Compañía, ya que hemos probado nuestra habilidad para replicar nuestro modelo de negocios integrado verticalmente más allá de nuestras fronteras. Como resultado del éxito de

esta fase inicial incluyendo, ventas, construcción y los inicios de cobranza, estamos confiados en que tenemos un fuerte modelo replicable que nos ayudará a tomar participación de mercado dentro del boom de la vivienda de interés social en Brasil. Recordarán que, como en México, la industria de vivienda está apoyada por el Gobierno Federal, específicamente en Brasil está fuertemente apoyada por el programa de Minha casa Minha vida.

Ahora pasaré la llamada a nuestro Director de Finanzas, Carlos Moctezuma quien discutirá los resultados financieros con más detalle.

Carlos Moctezuma:

Gracias Gerardo y gracias a todos por acompañarnos esta mañana.

Antes de comentar nuestro desempeño en el Cuarto Trimestre y año 2009, me gustaría empezar por compartir con ustedes nuestros estimados para los números proforma de 2009 bajo INIF 14. Nuestros estimados previos indicaron que los ingresos del 2009 bajo las reglas de contabilidad INIF 14 tendrían una variación de hasta 15 por ciento y que el capital tendría una variación de entre 20 – 21 por ciento. Importantemente, hoy estimamos que los ingresos de 2009 de Homex bajo las reglas de contabilidad INIF 14 tendrán una variación de hasta 12 por ciento, mientras que el capital contable variará aproximadamente 18 por ciento.

Como recordatorio, y de acuerdo a la aplicación de las Normas de Información Financiera INIF D-6, requerimos capitalizar el Costo Integral de Financiamiento, el cual incluye el gasto por intereses así como la ganancia o pérdida, en relación con la conversión de nuestra deuda denominada en dólares Estadounidenses frente al peso Mexicano, así como la posición monetaria.

Para su conveniencia, hablaré de nuestra utilidad bruta y utilidad operativa ajustadas por la capitalización del Costo Integral de Financiamiento.

Como Gerardo les ha comentado, durante el último trimestre de 2009 tomamos la medida preventiva de alinear nuestras inversiones relacionadas con la finalización de viviendas con la generación de flujo de efectivo proveniente de cobranza; esto en un esfuerzo por mejorar nuestra gestión del ciclo de capital de trabajo. Como resultado de esta estrategia nuestros ingresos trimestrales se redujeron en un 7.2 por ciento a \$5,811 millones. Sin embargo, es importante notar que continuamos invirtiendo en construcción, enfocándonos en viviendas de interés social y en el proceso de construcción para el término de nuestras viviendas del

segmento medio, previamente vendidas y con un precio promedio por arriba de \$500 mil, las cuales habían sido vendidas a través de una hipoteca con FOVISSSTE.

Para el término del 2009, los ingresos incrementaron 3.0 por ciento a \$19,400 millones, donde el segmento de interés social representó el 78% del total de nuestros ingresos por vivienda, mientras que el segmento de vivienda media representó el 22 por ciento, comparado con 77 por ciento y 23 por ciento en el período de hace un año.

El margen bruto de Homex para el trimestre fue de 34.1 por ciento comparado con 35.2 por ciento durante el cuarto trimestre de 2008, principalmente como resultado de una contribución menor en los ingresos de vivienda media. Tomando en cuenta esta mezcla de producto y el enfoque continuo en el control de costos, podrán ver en las diferentes gráficas incluidas en el reporte de resultados que la rentabilidad de la Compañía mejoró durante el año.

Durante el trimestre, logramos en nuestra UAFIDA un incremento de 6.4 por ciento a \$1,412 millones, de \$1,328 millones reportados en el cuarto trimestre de 2008. El margen UAFIDA para el trimestre mejoró 310 puntos bases a 24.3 por ciento comparado con 21.2 por ciento en el cuarto trimestre de 2008.

En una comparación año a año, nuestro margen UAFIDA mejoró 22 puntos base de 23.1 por ciento durante 2008 a 23.3 por ciento al finalizar el año 2009. El incremento en el margen se debió principalmente a menores gastos de administración y ventas año a año, como resultado de nuestras iniciativas continuas de reducción de gastos.

El costo integral de financiamiento neto durante el cuarto trimestre de 2009 fue de \$60 millones comparado con \$311 millones durante el cuarto trimestre de 2008. La disminución del costo de financiamiento durante el cuarto trimestre de 2009 refleja nuestros menores costos de financiamiento de deuda así como la implementación de mejores políticas para el manejo de riesgos.

La utilidad neta para el cuarto trimestre de 2009 fue de \$841 millones comparada con \$6 millones reportados en el mismo período de 2008. El resultado menor en el mismo período del año anterior se debió principalmente a la depreciación del 26 por ciento del peso Mexicano contra el dólar Estadounidense y a pérdidas no recurrentes de transacciones de derivados durante el período.

El margen de utilidad neto ajustado por tipo de cambio resultó en 13.4 por ciento para el 4T09 comparado con 8.1 por ciento en el 4T08. El mayor margen se deriva principalmente de menores gastos de administración y ventas año a año aunado a bajos costos de financiamiento netos.

Ahora volviendo al balance...

Durante la primera semana de Diciembre 2009, completamos exitosamente la colocación de un bono por US\$250 millones a una tasa de 9.50% con vencimiento en 2019. La emisión de este bono nos ayudó a ampliar el vencimiento promedio de nuestras obligaciones de deuda de un promedio de 4.5 años a un promedio de 6.4 años, con el 64% de nuestra deuda ahora con vencimiento entre 2015 y 2019, dándonos así mayor flexibilidad.

Para proteger a la Compañía de fluctuaciones cambiarias, contratamos un instrumento de cobertura de principal con una tasa cambiaria de 12.93 pesos por dólar hasta el vencimiento; y para nuestros pagos de intereses, contratamos un instrumento de cobertura de interés para los primeros tres años a una tasa cambiaria efectiva de 11.67 pesos por dólar, considerando una TIIE de 4.95 por ciento.

Recuerden que para nuestro bono de 2015 de US\$250 millones tenemos un instrumento de cobertura de interés que disminuye efectivamente el riesgo cambiario en el pago de intereses de los períodos 2010-2012.

Los recursos provenientes de la emisión fueron usados para pagar aproximadamente \$2,276 millones de la deuda existente al 3T09, o aproximadamente 26 por ciento de nuestra deuda total, incluyendo instrumentos bursátiles y deuda bancaria y créditos puente. Como resultado, hoy nos vemos beneficiados en cuanto a términos de financiamiento para Homex. El saldo de los recursos provenientes de nuestra emisión será utilizado para continuar, de manera cautelosa, con nuestros planes de expansión en Brasil y para usos corporativos generales.

En el 4T09, nuestra deuda total se incrementó 13 por ciento ó \$1,178 millones a \$10,097 millones de \$8,818 millones en Septiembre 2009 mientras que las obligaciones a corto plazo disminuyeron \$1,404 millones. Al 31 de Diciembre, las cuentas por cobrar como porcentaje de los ingresos de los últimos doce meses, fueron 67.1 por ciento, comparado con 62.8 por ciento en el mismo período el año anterior.

En una comparación nominal trimestre a trimestre, las cuentas por cobrar incrementaron ligeramente en \$175 millones o lo equivalente a 462 viviendas aproximadamente. Al final del

periodo los días de cuentas por cobrar, calculados al 31 de Diciembre 2009, fueron de 242 días, en comparación con 233 días al 30 de Septiembre de 2009.

Durante el trimestre invertimos \$300 millones como un avance a nuestro plan de adquisición de tierras 2010 de aproximadamente \$1,200 millones. Como resultado, nuestro inventario total se incrementó 36 días a 401 días comparado con 365 días al 30 de Septiembre 2009.

Los días en las cuentas por pagar, al final de 2009, disminuyeron 20 días a 103 días, de 123 días al 3T09, principalmente como resultado de una inversión menor en adquisición de tierra y estabilidad en los días de crédito con nuestros proveedores, reflejando positivamente una mejora en la liquidez de nuestros proveedores.

Como resultado de nuestros esfuerzos diligentes para estabilizar y mejorar nuestra cobranza, y reflejando nuestra mejora de rentabilidad y nuestra política de inversión conservadora evidenciada por nuestro programa de menor inversión en activos de aproximadamente \$300 millones a un nivel actual de inversión por mantenimiento de \$95 millones, así como por nuestro plan de adquisición de tierra ejercido de \$709 millones comparado con un promedio histórico de \$3,000 millones; por tercer trimestre consecutivo nuestra generación trimestral de flujo de efectivo resultó en un balance positivo de \$10 millones. Al mismo tiempo, y en una base acumulada, la Compañía terminó el año con un flujo de efectivo negativo de \$302 millones. Esto muestra una fuerte e importante mejora al compararlo con el flujo de efectivo negativo de \$5,230 millones reportado al final del 2008.

En general, confiamos que las medidas preventivas y proactivas tomadas durante el cuarto trimestre de 2009 nos ayudarán a maximizar nuestras inversiones en 2010, mejorando nuestra generación de flujo y fortaleciendo las eficiencias para mejorar nuestro Ciclo de Capital de Trabajo.

Ahora regresaré la llamada a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo de Nicolás:

Gracias, Carlos.

Como Carlos y yo comentamos, hemos tomado decisiones preventivas y conscientes para mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo y generar flujo positivo, lo cual nos llevará a lograr un crecimiento sostenible y rentable, ganando participación de mercado, en una industria oportunista que se encuentra muy fragmentada como resultado de un proceso de consolidación acelerado...mismo que refleja los retos económicos enfrentados en la segunda mitad de 2008 y durante el 2009.

Viendo hacia adelante, Homex continuará creciendo, basado en sus bases sólidas y en la perspectiva de las principales instituciones de financiamiento que esperan colocar aproximadamente 790,000 hipotecas durante 2010. Esto es igual a un crecimiento en volumen del 6.9 por ciento, o un crecimiento de 9.6 por ciento en términos de pesos comparado con 2009. Además, 82 por ciento de la meta de originación de 475,000 hipotecas de INFONAVIT y 81 por ciento de la meta de 100,000 hipotecas por FOVISSSTE para 2010 serán designadas para mercados donde actualmente operamos.

Durante 2010, continuaremos enfocados en el eje de nuestro negocio, el segmento de interés social y el segmento bajo de vivienda media. Además, continuaremos implementando la estrategia conservadora de inversión en tierra para solamente reemplazar el inventario de tierra en el mercado donde tenemos menos de 2 años de ventas futuras, con la intención de reducir nuestro inventario de tierra de ventas futuras de 5.0 años a 3.5 años, principalmente ayudándonos a lograr una administración mas eficiente de nuestro ciclo de capital de trabajo. Al mismo tiempo, hemos continuado disminuyendo las inversiones en activos mientras continuamos nuestro programa de reducción de gastos, el cual como Carlos comentó en detalle, nos ayudó durante 2009 a mejorar constantemente nuestra rentabilidad.

Además, concentraremos nuestros esfuerzos de crecimiento en las 34 ciudades donde ya estamos operando, primero y principalmente porque estos mercados nos ofrecen suficiente oportunidad de continuo crecimiento.

Importantemente en 2010, continuaremos enfocados en mejoras a nuestro proceso de cobranza, al mismo tiempo que prevemos un mejor escenario en cuanto a la velocidad en los pagos provenientes de las instituciones financieras hipotecarias en vista de una caída en el

número de viviendas ofertadas inducida por un menor número de desarrolladores de vivienda registrados, como comenté anteriormente.

En relación a nuestra expansión internacional en Brasil, durante 2010, continuaremos enfocados en completar la fase inicial de este proyecto, mientras que evaluamos cautelosamente nuevos mercados en el país como parte de nuestro plan de adquisición de tierra para 2010 de aproximadamente US\$30 millones para asegurar nuestro crecimiento futuro en el país.

Como publicamos a principios de Diciembre 2009, nuestra guía financiera 2010 señala un crecimiento de hasta 12 a 14 por ciento y un margen UAFIDA de 21 a 22 por ciento, y hoy, continuamos confiados en estas metas.

Me gustaría también agradecerles por su continuo apoyo, y reiterarles mi compromiso hacia nuestros accionistas para trabajar diligentemente en la mejora de la rentabilidad y generación de flujo de la Compañía.

Estamos contentos de iniciar el 2010; un año que estoy confiado será un año sobresaliente para Homex.

Gracias de nuevo, por su atención, y ahora contestaremos las preguntas que puedan tener.

Sección de preguntas y respuestas.

Carlos Peyrelongue: Gerardo y Carlos gracias por la llamada. Podrían mencionar de nuevo el capital de trabajo para 2010, en particular estoy interesado en ¿como mejorará la cobranza con INFONAVIT para 2010? ¿Qué les hace creer que este será el caso? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Carlos. Buenos días. Nuestra estrategia para 2010 y la perspectiva que tenemos en términos de cobranza con INFONAVIT y FOVISSSTE es que será – vemos menos ofrecimiento en el número de viviendas nuevas y creemos que será – la cobranza será más rápida.

Tendremos menos, pocas líneas comparadas con el año pasado y creemos que preparamos a Homex en términos de invertir más en infraestructura durante el cuarto trimestre, reduciendo el número de casas en construcción, aumentando las horas de trabajo por semana en las obras, y algunas mejoras en la plataforma de TI para la gestión de los materiales de construcción y con ello mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo durante 2010.

Confiamos en este hecho; menor número de viviendas nuevas construidas en México y es por ello que necesitamos hacer nuestro trabajo internamente para estar preparados para cobrar las viviendas más rápido durante 2010.

Carlos Peyrelongue: Entiendo.

Gerardo de Nicolás: No estamos proporcionando para este año un número específico para el ciclo de capital de trabajo, pero seguro estamos considerando lo que creemos que son las iniciativas adecuadas para mejorar significativamente durante el año.

Carlos Peyrelongue: Entiendo. Y ustedes creen que esas mejoras en el ciclo de capital de trabajo y el flujo libre de efectivo ocurrirían en la primer mitad del año o ¿lo veremos más durante el segundo semestre del año?

Gerardo de Nicolás: Como estamos en una industria que tiene una estacionalidad creemos que la porción grande sería en el segundo semestre sin embargo estas iniciativas se han tomado desde el último trimestre de 2008 y es por ellos que vemos mejoras significativas en el flujo libre de efectivo comparando 2009 con 2008

Creemos que la parte más importante será en el segundo – en el segundo semestre. Como ustedes recuerdan en el primer trimestre es el trimestre con menor cobranza y ventas. Y esto es porque las instituciones que otorgan hipotecas, algunas de ellas no inician labores el 1 de

enero, sino un poco más tarde, durante el primer trimestre, y es por ello que el primer trimestre es inferior.

Carlos Peyrelongue: Entiendo. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: De nada Carlos.

Vanessa Quiroga: Gracias. Buenos días. Gracias por la llamada. Gerardo, mi pregunta es en relación a los números que INFONAVIT reporto hace 10 días en relación al número de unidades entregadas a cada desarrollador de vivienda en 2009.

Si tomamos la misma información de 2007 y 2008 vemos que Homex ha ido perdiendo unidades entregadas por INFONAVIT durante los últimos dos años. Mi pregunta es, esto es una tendencia que están monitoreando y que estrategias están implementando para revertir dicha tendencia? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Vanessa. Solo quiero decir que estos son datos de INFONAVIT, y es cierto. Hemos estado reduciendo el número de viviendas cobradas. Nuestra estrategia no es – para nosotros es más importante tomar ventaja en los diferentes lugares en donde tenemos operaciones en términos de rango de precios y mercado.

Para nosotros es más importante ser rentables y no solo ser la compañía con más casas cobradas con INFONAVIT. Al final del día los inversionistas quieren retorno de su inversión no en número de casas.

Es por ellos que estamos enfocados en algunos mercados que tienen un mejor margen, y pueden ver – un ejemplo, en el número de vivienda económica o el porcentaje de vivienda económica que estamos cobrando, están en el rango de 7 a 10 por ciento, y otras compañías están en el rango de 36 por ciento.

Hoy en día no queremos ser el líder en vivienda económica en México. Queremos ser el mejor desarrollador de vivienda en México.

Vanessa Quiroga: Ok Gerardo, de hecho en su comunicado de resultados INFONAVIT sigue representando la parte más grande en volumen, aproximadamente 80 por ciento. Dirían que ¿es un indicador aislado? ¿Esto no lo veremos cuando se reconstruyan los números de acuerdo a la nueva contabilidad, en unidades cobradas? Gracias.

Gerardo de Nicolás: INFONAVIT es la parte más importante y seguiremos trabajando con INFONAVIT como el proveedor más importante de hipotecas para nuestros clientes, pero el mensaje importante en esto es que no estamos confiados en el sector económico, Vanessa.

Entendemos que hay muchas oportunidades que en el pasado habían tomado pequeñas desarrolladoras de vivienda, y hoy las podemos tomar nosotros en el rango, solo por dar un ejemplo, en el rango de 400,000 pesos – 350,000 pesos, 550,000 pesos.

Es por ello que – y es la misma estrategia que estamos siguiendo con FOVISSSTE o simplemente decir que es correcto que – en un futuro el fondo más importante para nuestros clientes será INFONAVIT como lo ha sido en el pasado.

Vanessa Quiroga: Ok, gracias Gerardo.

Gordon Lee: Hola, buenos días, solo un par de preguntas, la primera es, disculpen por repetir la pregunta, pero podrían – ¿siguen esperando 2 mil millones de pesos de flujo libre de efectivo para 2010, de acuerdo a la guía financiera que proporcionaron en la conferencia que dieron hace un par de meses en la que hablaron sobre las perspectivas para 2010?

Y la segunda pregunta es sobre los proveedores, podría decirnos ¿qué tanto de sus cuentas por pagar es de tierra – de proveedores de tierra?, y ¿cuánto tienen en pagos para proveedores de tierra en 2010 de sus cuentas por pagar? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Gordon. Con la acción que estamos – que hemos tomado en el último año y mejoras que hemos hecho, que hicimos durante el año, durante 2009, nos sentimos confiados en generar flujo de efectivo como lo hicimos en los últimos tres trimestres.

Para el año completo no generamos flujo libre de efectivo debido al impacto negativo del primer trimestre de 2009, pero estamos confiados de que – las acciones que aplicamos son las adecuadas y que generaremos flujo libre de efectivo en un futuro. Y el número que dimos es un número que creemos que es razonable y seguimos trabajando para mejorar dicho número durante este año.

Carlos Moctezuma: Gracias Gordon, retomando tú pregunta acerca de la cadena de suministros, los proveedores en número de días de cuentas por pagar que provienen de proveedores de materiales, materiales de construcción, el número de días se mantiene estable en 71 días. Esto refleja para nosotros mejores condiciones con proveedores grandes a lo largo del país – con proveedores regionales y nacionales.

Hemos tomado diferentes iniciativas durante el año para trabajar aun más con – con lo que llamamos productores de materiales más que con intermediarios o distribuidores. Y ha tenido un resultado en lo que yo llamaría estabilización en este tipo de números, y seguimos teniendo programas para continuar desarrollando nuestra cadena de suministros en 2010, por lo que creemos que no se deteriorara la cadena de suministros para la Compañía en los siguientes trimestres

Gordon Lee: Pero en términos de cuentas por pagar de proveedores de tierra, cuanto representa de su balance en relación a la tierra y cuanto – cuantos pagos? ¿Cual es – cuál es el valor en pesos de los pagos que necesitarán hacer durante 2010?

Carlos Moctezuma: Dame un segundo. Normalmente el monto de los pagos que hacemos es en relación a los procesos de permisos. Para el cuarto trimestre las cuentas por pagar de tierra fueron aproximadamente 1.2 mil millones de pesos.

En 2010 continuaremos teniendo diferentes estructuras de pagos. Yo preferiría decir que por año normalmente pagamos aproximadamente el 25 por ciento del inventario total, pero tendría que dirigirme contigo de nuevo para darte un número mas apropiado para el año.

Gordon Lee: Perfecto, Gracias.

Gerardo de Nicolás: De nada, Gordon.

Carlos Moctezuma: De nada.

Ivan Barona: Hola, Buenos días a todos. Mi pregunta es referente a su guía financiera para 2010. Considerando el decremento en ingresos es – sería de 12 por ciento menor en base a una contabilidad efectiva ¿consideraríamos ingresos entre 19.1 mil millones y 21.8 mil millones en ingresos? Y una UAFIDA considerando el margen que estiman ¿en el rango de 4 mil millones a 4.8 mil millones?

Carlos Moctezuma: Gracias Ivan. Bueno primero que nada las dos metodologías contables no son comparables.– Pienso que esperamos tener con las iniciativas que tomamos durante el año, esperamos un cambio o una diferencia entre las dos metodologías contables en el rango de 12 por ciento entre el método de avance de obra que ustedes tienen en el comunicado trimestral y lo que esperamos que sea en una comparación pro-forma con INIF 14.

En una comparación pro-forma con INIF 14 tendrían 12 por ciento de diferencia, considerando entre 12 a 14 por ciento de crecimiento en la línea principal, estarías muy cercano a 19.5 mil millones a 20 mil millones de pesos para 2010. Estos serían los números.

En relación al margen UAFIDA, ambos márgenes siendo comparables de manera proforma. Esperamos tener consistencia en los niveles de margen UAFIDA. El margen UAFIDA calculado para 2009 bajo la aplicación de la INIF 14 es muy similar a 21 a 22 por ciento que dimos para la guía de 2010.

Ivan Barona: ok, bueno, muchas gracias. Y de acuerdo a su generación del flujo libre de efectivo. Dijeron que durante 2010 esperan un flujo positivo sin especificar un número. Pero considerando su deuda neta al final del año ¿cuánto esperan mantener para 2010?

Carlos Moctezuma: Bueno, no proveemos un número específico de deuda neta. Sin embargo, el perfil de deuda para la Compañía es bastante claro. Tenemos tres partes grandes de deuda a largo plazo con la cual estamos cómodos, una madurez menor de deuda a mediano plazo y una porción muy pequeña de deuda a corto plazo. De tal forma que con esta estructura de deuda en particular estamos cómodos.

El número de deuda neta estará en función de la caja que se tenga en balance, pero al final del día trabajamos con 1.5, 1.6 veces y creo que es un número que seguiremos buscando mejorar en un futuro.

Ivan Barona: Ok, y por último, solo otra pregunta referente a sus operaciones en Brasil. ¿Cuánto esperan que represente de los ingresos durante 2010?

Gerardo de Nicolás: Esperamos que nuestras operaciones en Brasil representen entre el 3 y 5 por ciento de nuestros ingresos en 2010. Estamos contentos con los resultados.

Estamos aprendiendo en cómo hacer las cosas más rápido en Brasil, como lo dije anteriormente cerramos el primer ciclo, entregando la primer vivienda. Estamos aprendiendo y compartiendo experiencias entre las operaciones mexicanas y las operaciones brasileñas, y creo que ambas están siendo beneficiadas al compartir las mejores prácticas.

Ivan Barona: Ok. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: De nada.

Carlos Moctezuma: De nada, Ivan.

Gonzalo Fernández: Hola, Buenos días a todos. Tengo dos preguntas, el trimestre pasado en la llamada de resultados ustedes reiteraron su guía financiera para ingresos con un crecimiento de 8 a 10 por ciento en 2009. Ya habían pasado los primeros 3 trimestres del año, así que tengo curiosidad de ¿qué paso en los últimos tres meses que los forzó a hacer cambios en su estrategia? Y reportan en el cuarto trimestre una disminución de 19 por ciento en unidades vendidas ¿el problema fue que realmente que no vendieron viviendas o no cobraron las viviendas? Y una pregunta acerca de FOVISSSTE, lo que mencionaron en su comunicado de resultados de que personas con pre aprobación de créditos de aproximadamente 500,000 pesos los perderán en 2010.

¿Qué pasa si tienen pre-vendida una vivienda con esos compradores y luego ellos pierden el derecho? No sé si ¿tienen que reducir estas ventas de sus ingresos o tienen que cancelarlas? ¿Qué pasaría después? Y ¿qué tanto avanzaron en terminar y entregar esas viviendas?

Gerardo de Nicolás: Gracias Gonzalo. Permíteme iniciar con la situación de FOVISSSTE. Lo que aprendimos en el último sorteo, que fue emitido en Noviembre de 2009 es que solo el cinco por ciento de las viviendas que serán financiadas por FOVISSSTE en 2010 serán para clientes con hipotecas de 500,000 pesos o más.

Y las hipotecas que fueron dadas en el pasado solo podían ser ejercidas hasta enero de 2010. Es por eso que para el cuarto trimestre aceleramos la construcción y entrega de esas viviendas para cobrar la hipoteca.

Así funciona – si nosotros no terminábamos esas viviendas y los clientes no procesaban su hipoteca, ellos necesitarían solicitar un cofinanciamiento con un banco. Y tendríamos que reiniciar el proceso con el cliente de aprobación de hipoteca con el banco.

Es por ello que aceleramos esas viviendas y es por ello que entregamos esas viviendas durante el cuarto trimestre de 2009.

Esas viviendas fueron pagadas principalmente en Diciembre – lo que hicimos fue reducir la inversión- bueno, no reducir la inversión pero si alinear la inversión en construcción con la cobranza de viviendas. Esta es la práctica que iniciamos, como Carlos mencionó, en el último trimestre de 2008, y es por ello que hemos sido capaces de generar flujo durante los últimos tres trimestres de 2009. Eso es lo que pasó.

Si vemos los números en términos de cobranza para el año completo, el número permanece muy similar al número inicial. Si recuerdas, dijimos que creceríamos 8 por ciento con las normas mexicanas anteriores y que con INIF 14 sería menos un 15 por ciento, hoy con el

crecimiento que estamos teniendo con la aplicación de la INIF 14 sería solamente de menos 12 por ciento. La cobranza de viviendas para el año completo es solamente un por ciento menos.

Lo que esto significa que estamos cobrando casas. Estamos vendiendo casas y lo que estamos haciendo es invertir en la construcción, alineando aquellos fondos para cobrar las viviendas siguiendo una estrategia más conservadora de inversión y evitar trimestres sin generación de flujo libre de efectivo.

Esta es la estrategia que implementamos – a finales de 2008, y es por ello que estamos presentando estos números hoy. Sentimos que la Compañía está preparada para tomar ventaja de la nueva política contable así como de la disponibilidad de hipotecas nuevas en México.

Reducimos significativamente nuestras cuentas por cobrar en términos del segmento de vivienda media, entregando las viviendas con FOVISSSTE y ahora estaremos concentrados en ambos, INFONAVIT y FOVISSSTE, en los rangos donde los pagos son más fáciles.

Gonzalo Fernández: Gerardo. Solo para seguirte en esto – referente al capital de trabajo. A pesar de los esfuerzos iniciados durante 2008, el periodo de cobranza y retorno de inventario en términos base, se han incrementado constantemente durante el año, ¿no? Entonces, entiendo que su generación de flujo de efectivo es por el hecho de que redujeron ventas.

Y si entiendo correctamente, deberíamos ver un incremento adicional en las razones de capital de trabajo durante los primeros seis meses de 2010 y una mejora durante el segundo semestre. ¿Es esto correcto? Esto es, comparando manzanas con manzanas bajo cualquier sistema contable.

Gerardo de Nicolás: Si, estaremos mostrando mejoras en el ciclo de capital de trabajo, si comparas manzanas con manzanas, estaremos viendo mejoras en los siguientes trimestres. Y solo para darte un ejemplo, en términos de inventario de materiales de construcción para el cuarto trimestre comparado con el tercer trimestre de 2009 fuimos capaces de reducir 4.2 por ciento el inventario de materiales de construcción, solo en un trimestre.

Mejorando la disponibilidad de materiales de construcción en cualquiera de nuestros lugares de trabajo solo por mejorar nuestra plataforma de TI y trabajando mano a mano con los proveedores, alcanzamos esta meta de reducir 4.2 por ciento de nuestro inventario de materiales de construcción.

Lo mismo está pasando en diferentes áreas en donde invertimos más en infraestructura para estar listos para cobrar viviendas más pronto, porque solo hace falta la construcción de la

vivienda. Hemos incrementado las horas de trabajo en nuestras obras, y estas son algunas de las iniciativas que estamos tomando para mejorar cada nivel del ciclo de capital de trabajo.

Como Carlos mencionó estamos trabajando con los proveedores para extender los términos de pago. Estamos menos con distribuidores que tienen menos capacidad financiera y más con compañías grandes o productores de materiales de construcción, y estamos trabajando en cada línea para mejorar el ciclo de capital de trabajo y mostraremos estos números en el primer trimestre de 2010.

Gonzalo Fernández: Gracias Gerardo, esta muy claro.

Gerardo de Nicolás: Gracias Gonzalo.

Christian Papayanopulos: Hola caballeros, solo una pregunta, ¿podrían proporcionarme la guía para Capex para este año? Gracias.

Carlos Moctezuma: Si claro, para nuestro programa de CAPEX, tenemos la expectativa de invertir en un rango de 120 a 200 millones de pesos. Esto es básicamente un CAPEX de mantenimiento relacionado principalmente a nuestras plantas de concreto que tenemos a lo largo de la republica, y que en momento dado tendrán que ser renovadas. Sin embargo, estamos tomando las medidas necesarias para seguir encontrando formas de reducir el número, a como lo vimos en 2009.

Teníamos una expectativa para invertir activos en un rango de 300 millones de pesos y hemos encontrado muchas oportunidades para reducir el número por debajo de los 95 millones de pesos, que fue el número con el que cerramos el año. Así que seguiremos trabajando con nuestros grupos de mejora, encontrando formas de reducir el presupuesto de inversión en activos para así privilegiar la generación de efectivo de la Compañía.

Christian Papayanopulos: Ok, gracias caballeros.

Carlos Moctezuma: De nada.

Adrian Huerta: Buenos días, solo unas preguntas rápidamente para aclarar un par de cosas. Dijeron que están planeando invertir este año solamente 700 millones de pesos en tierra, ¿es correcto?

Carlos Moctezuma: No, el presupuesto para 2010 es de 1.1 a 2.1 mil millones de pesos en adquisición de tierra. Lo que hicimos durante el cuarto trimestre es adelantar 300 millones en

adquisiciones oportunas, pero el presupuesto completo para 2010 sigue siendo 1.1 a 1.2 mil millones.

Adrian Huerta: Ok, y es esto solo para, de nuevo, principalmente para remplazar lo que usaron durante el año, ¿no? ¿No es un incremento de la cantidad sobre la inversión neta que tendrán?

Gerardo de Nicolás: Si Adrian, como lo dije antes, es solo para remplazar tierra en mercados donde tenemos menos de dos años de tierra para ventas futuras. Y la estrategia de la Compañía es reducir en general el inventario de tierra de 5 años de ventas futuras a 3.5 años de ventas futuras.

Adrian Huerta: ¿Porque fue el incremento a 5 años? ¿Porque llevaron a la Compañía a tener 5 años en tierra y porque ahora regresan a 3? Es porque tienen proyectos en muchos lugares donde la tierra es para realmente 10 años.

Carlos Moctezuma: No, seguimos básicamente dos incentivos diferentes. Uno, solíamos tener en el pasado, como usted saben, un beneficio fiscal referente a acumulación de tierra en México. Ese beneficio fiscal básicamente fue eliminado a principios de 2008 - efectivo en 2008 con implementación en el año dos. Y ahora tenemos pequeños incentivos para mantener la tierra acumulada.

Y en el pasado, como ustedes recordarán Homex crecía sus operaciones con 2.5 a 3 años de ventas futuras en inventario de tierra y era – siempre ha sido suficiente para mantener – para mantener el crecimiento de la Compañía. La disponibilidad de tierra en el país aún permanece, particularmente para el segmento de interés social en los lugares que atacamos. Y el proceso que tenemos – estamos tratando de acelerar el proceso de adquirir y titular y procesar la tierra que está en nuestro balance. No tenemos ninguna operación de tierra fuera de balance.

Adrian Huerta: Ok. Pienso que es un poco difícil cuando la gente analiza esta inversión en tierra y especialmente cuando dan un numero como 1.1, 1.2 mil millones en inversión en tierra. Pensando ponerlo de otra forma, pensando que al cuarto trimestre, tenían una inversión neta en tierra totalmente pagada de aproximadamente 10.8 billones de pesos. Y están esperando generar en algún punto alrededor de 20 mil millones de pesos en ingresos para 2010.

Si la tierra es, me refiero que significó aproximadamente alrededor del 8 por ciento de sus ventas, creo que llegaría a aproximadamente 1.6 mil millones de pesos. De modo de que si invierten 1.1 o 1.2 de la inversión neta actual en tierra a finales de 2010 debería ser menos que los 10.8 mil millones de pesos, es correcto?

Gerardo de Nicolás: Si, la tierra está en el rango de 10 a 12 por ciento. Y con los números consumiremos alrededor de 2.4 mil millones de pesos en tierra durante 2010. Y remplazaremos 1.1 o 1.2 mil millones al mismo tiempo.

Adrian Huerta: OK. ¿Entonces la inversión neta tendría que disminuir en algún punto en aproximadamente 800 millones?

Gerardo de Nicolás: Si.

Adrian Huerta: Excelente. Perfecto. Está muy claro. Y la otra pregunta que tengo es, este avance de clientes, me tiene un poco sorprendido como este número ha estado aumentando durante los últimos trimestres de aproximadamente 300 millones en 2008 a aproximadamente 1.3 mil millones de pesos. ¿Cuál es la explicación de esto?

Gerardo de Nicolás: el número es en inversión en las diferentes estructuras que son las casas que ya están vendidas y que no hemos iniciado la construcción de la casa específica. Esto es en consecuencia de nuestra estrategia de reducir la inversión o ser más selectivos en la inversión para construir viviendas más rápido y generar flujo libre de efectivo durante cada periodo. Esta es una de las iniciativas que tomamos y lo demás que hemos mencionado para ser – para tener un estricto control de las inversiones en construcción.

Adrian Huerta: Disculpen, ¿están diciendo que es básicamente inversión en infraestructura para viviendas que aún no se han construido, Gerardo?

Gerardo de Nicolás: Si, pero nuestras viviendas ya han sido vendidas.

Adrian Huerta: Ok, ahora lo veo. Muchas gracias Gerardo.

Gerardo de Nicolás: De nada Adrian.

Carlos Hermosillo: Buenos días Gerardo y Carlos. Solo una pregunta rápidamente, referente a sus operaciones en Brasil. No sé si pudieran compartir con nosotros la cantidad de ingresos que están considerando. En este trimestre, podría ser de aproximadamente 62 millones de pesos. En el desglose que nos proporcionaron como clasifican estas ventas y el equivalente que están considerando, están incluidos en el total de unidades vendidas que reportaron en el trimestre.

Carlos Moctezuma: Gracias Carlos. Estás en lo correcto, la cantidad de ingresos registrados en Brasil – es aproximadamente 62 millones de pesos. Y está clasificado en el segmento de interés social en la línea de ingresos.

No estamos registrando avance de obra en Brasil, así que es solamente- solo estamos contabilizando las casas que han sido cobradas en Brasil, como lo mencionamos en el proyecto piloto tenemos dos etapas, la primera estaba fue completamente vendida con 700 unidades. El precio promedio es de aproximadamente 80,000 reales. Así que – es aproximadamente 155 viviendas cobradas durante el cuarto trimestre.

Carlos Hermosillo: Ok. Viendo su desglose de ingresos si quitamos esos 62 millones otros ingresos mantienen su crecimiento muy rápido. ¿Nos pueden compartir un poco más de esto?

Carlos Moctezuma: Si Carlos. Tenemos una línea de negocio que es referente a la venta de complejos habitacionales con el gobierno, entidades, que no están registradas como venta de vivienda, sino como otros ingresos. Y es por ello del incremento exponencial sobre los dos últimos trimestres y porque tenemos un contrato con el gobierno federal para construir complejos habitacionales en el país.

Carlos Hermosillo: Entonces ¿los ingresos son viviendas que han iniciado a construir o un tipo de honorarios de construcción o qué?

Carlos Moctezuma: Es un complejo habitacional, sin embargo, como no es vendido como casa, como casas por medio de una hipoteca a través de INFONAVIT o FOVISSSTE lo estamos registrando en otros ingresos en lugar de en ingresos de viviendas.

Carlos Hermosillo: Ok ya veo. Gracias.

Josephine Shea: Hola, soy Josephine Shea. Dos preguntas, podrían dar el racional detrás del incremento de los precios de 14 por ciento el cual es mucho para un trimestre. Y adicional, la disminución en volumen de 20 por ciento la cual es una cantidad substancial, ¿debemos esperar lo mismo para un futuro?

Y la segunda pregunta, los años anteriores habían incrementado la línea de ingresos lo cual era bueno, pero vemos un costo de capital de trabajo negativo. La deuda continúa creciendo. Los intereses por pagar siguen creciendo. Y como un inversionista de crédito, estoy muy preocupada porque han venido diciendo en los meses anteriores que el capital de trabajo se tornaría en flujo positivo y no vemos que suceda. Disminuyendo Capex y la adquisición de tierra parece no ser suficiente. ¿Por qué no hacen lo que Urbi hizo al inicio de 2009 y disminuyen sus ingresos? ¿Podrían darnos más detalle? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Josephine. El incremento en el precio que hemos visto es parte de la estrategia de atender específicamente esos lugares del segmento de interés social y el

segmento bajo de vivienda media. Como lo mencionamos antes, creemos que hay muchas oportunidades en el rango alto del segmento de interés social y en el nivel bajo del segmento de vivienda media en el rango de 400 a 500,000 pesos. Y es por eso que hemos sido capaces de incrementar el rango de precios.

En términos del capital de trabajo hemos hablado por quizás un año acerca de diferentes iniciativas que hemos tomado. Y hemos aprendido que esas iniciativas no han sido suficientes. Estamos trabajando para acelerar este proceso para tener una mejor selección en el rango de precios y los prototipos que hemos elegido en cada ciudad y diferentes iniciativas para acelerar la construcción para reducir el inventario de materiales de construcción. Y entendemos que el ciclo de capital de trabajo debería reflejar el mayor impacto pero no, como comentaste antes, la mejora no está en reducir capex o el inventario de tierra.

No hemos sido lo suficientemente rápidos para adecuar nuestros prototipos y rango de precios en todas las sucursales. Pero estamos trabajando para hacerlo más rápido. Y es por eso que nos sentimos confiados que mostraremos mejores números en el siguiente trimestre.

Josephine Shea: Entonces en el contexto que esta mencionando, si vas con una persona con mayor ingreso o como diríamos en USA con una mejor puntuación creditica, con ingresos altos y mayor precio en las viviendas serán mejores compradores. En este momento tienen muchos en el segmento bajo quienes han sido más dañados y básicamente ellos no están pagando o no están pagando lo suficientemente rápido. ¿Es este el problema que están viviendo ahora?

Carlos Moctezuma: Bueno, solamente una consideración, la Compañía no lleva riesgo financiero. Nosotros no proporcionamos hipotecas. Creo que el punto clave está en que hay algunos productos en los cuales tenemos - me refiero – por ejemplo, las viviendas económicas no son atractivas en términos de rentabilidad. Como otros mercados más rentables en el mismo segmento de interés social que hemos identificado muchas oportunidades. Y más aun en aquellos donde tenemos menos competidores en el país para ese tipo de productos.

Pero al final la Compañía solo depende de la disponibilidad de hipotecas con el cliente no tomando los riesgos nosotros mismos. Creo que las iniciativas que hemos mencionado han mostrado algunos resultados. Veníamos de un flujo de efectivo negativo de 5 mil millones de pesos a finales de 2008 comparado con 300 millones negativos para este año, generando por tres trimestres consecutivos flujo libre de efectivo. Creo, como Gerardo mencionó tenemos mucho que cubrir pero estamos trabajando en la línea correcta de capital de trabajo para obtener resultados y poder mostrarlos.

Josephine Shea: Ok. Gracias.

Taras Shumelda: Hola. Disculpen por la pregunta básica. Viendo – regresando el cuarto trimestre y la disminución en volumen, era parte de la guía financiera?

Gerardo de Nicolás: Gracias Taras. No, no era parte de la guía financiera, pero tomamos la iniciativa en el último trimestre de 2009 de ser más conservadores en inversiones. Seguimos esa estrategia durante – todo 2009 y es por ello que fuimos capaces de generar flujo libre de efectivo en los últimos tres trimestres de 2009.

No hemos proporcionado guía financiera en términos de volumen de viviendas. Estamos siendo más selectivos en el rango de precios y más conservadores en inversión de construcción. Esto es lo principal – las principales dos razones por las que alcanzamos este volumen durante el cuarto trimestre de 2009.

Taras Shumelda: Y, como consecuencia lo que estamos viendo es un salto grande del precio promedio para el segmento bajo, ¿será algo sostenible? O ¿es por una sola ocasión?

Gerardo de Nicolás: Creemos que seremos capaces de mantener este rango de precios. No prevemos un incremento en el rango de precios para este año. Pero creemos que mantendremos estos precios durante 2010.

Taras Shumelda: Ok. Gracias.

Pablo Ramos: Hola, Gerardo y Carlos, gracias por la llamada. ¿Podrían decirnos acerca de la diferencia en el número de viviendas vendidas que reportaron a través de INFONAVIT? Y el número de viviendas escrituradas que INFONAVIT reporto, ¿la diferencia es aproximadamente de 50 por ciento? ¿Cómo se relaciona con la diferencia de 12 por ciento entre la contabilidad efectiva y la otra contabilidad?

Carlos Moctezuma: Hola Pablo. Bueno, la diferencia con INFONAVIT es que ellos publican número de viviendas pagadas en el caso de que la compañía haya cobrado la vivienda. Y nosotros reportamos números de acuerdo al método por avance de obra. Estas son casas vendidas que se encuentra en alguna de las etapas de construcción. Esa es la diferencia.

En términos de – en una base de cobranza, INFONAVIT publicó los números, tendremos – tenemos un importante número de viviendas entregadas o cobradas a través de FOVISSSTE. Ya que básicamente un solo banco en el país está atendiendo el mercado hipotecario para el segmento de vivienda media.

Pablo Ramos: ¿Cual es la diferencia entre vivienda pagada y vivienda cobrada?

Carlos Moctezuma: Disculpa Pablo, podrías repetir la pregunta de nuevo.

Pablo Ramos: ¿Me pueden explicar la diferencia entre viviendas pagadas y viviendas cobradas?

Carlos Moctezuma: Si, la diferencia es en el método contable, bueno pagos cobrados, pagada por INFONAVIT o cobrada por la Compañía, es la misma cosa.

Pablo Ramos: Entonces de donde viene – ¿porque la diferencia tan grande – 50 por ciento de diferencia entre INFONAVIT y solamente 12 por ciento de diferencia con INIF 14?

Carlos Moctezuma: Es una diferencia entre – actualmente reportamos por avance de obra. Reportamos por avance de obra de viviendas vendidas. INFONAVIT reporta viviendas pagadas que para Homex representa viviendas cobradas. Para la INIF 14 vamos a reportar sobre la base de viviendas cobradas, es por eso la diferencia – eso es lo que lo diferencia.

Pablo Ramos: Ok. Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Rajeshree Varangaonk: Hola Chicos. Gracias por tomar mi pregunta. Realmente no entiendo la diferencia, el volumen disminuyo mucho en el cuarto trimestre. Y siguen diciendo que han ganado participación de mercado. Y realmente no puedo asociar ambos.

Y la segunda pregunta, recapitulado, que tan confiados están – ¿esto es por una sola ocasión? O esperan para – ¿que tan confiados están en relación a la guía financiera para 2010?

Gerardo de Nicolás: Gracias. Como lo mencioné al inicio de la llamada, el número de hipotecas otorgadas en México durante 2009 comparado con 2008 fue 19 por ciento menor. El número de viviendas vendidas por Homex no es – no se redujo en ese número. De hecho tuvimos un incremento en ingresos en términos de dinero de tres por ciento. Es por ello que tomamos una gran parte del mercado.

Es por ello que hacemos esto. Y aún más importante, estamos ganando posicionamiento de mercado en lugares específicos alrededor del país porque tenemos presencia en 34 ciudades donde se concentra aproximadamente el 80 por ciento de la población de México. Y nos dirigimos con estrategias de mercado específicas, con diferentes rangos de precios en esas 34 ciudades.

Rajeshree Varangaonk: ¿y qué tan confiados están con su guía financiera para 2010 porque al principio del año pasado iniciamos con una guía y los resultados son claramente escasos, así que como lo ven para 2010?

Carlos Moctezuma: Bueno, considerando lo que mencionamos durante la llamada y todas las iniciativas que hemos tomado, nos sentimos confiados que podemos llegar a la guía financiera dada de 12 a 14 por ciento en ingresos para 2010 y con un margen UAFIDA de 21 a 22 por ciento. Creo que estamos tomando – estamos dando los pasos correctos para obtenerlo.

Rajeshree Varangaonk: Ok. Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Jose Ramirez: Gracias, pero mi pregunta ya fue contestada.

David Cohen: Hola a todos. Corrijanme si estoy mal pero la nueva política contable incrementará el número de activos vía inventario. Y de acuerdo a – esto también incrementara las cuentas por cobrar en su balance.

Y la pregunta referente al INFONAVIT, la tasa de delincuencia en México ha ido incrementando en los últimos meses. Y no vemos que mejore en los meses siguientes. Como perciben esto, ¿tienen que esperar más hasta que puedan recibir estas cuentas y considerar todos estos ingresos en su balance?

Gerardo de Nicolás: David, no sé si entendí bien la pregunta, en términos de la tasa de delincuencia INFONAVIT ha sido capaz de mantener o en casos hasta reducir la tasa de delincuencia en sus – en las hipotecas que ellos otorgaron principalmente por la aplicación del programa “Garantía INFONAVIT” donde ellos pueden ofrecer diferentes programas a los clientes que perdieron sus trabajos o que tiene problemas económicos y necesitan reducir temporalmente sus pagos mensuales.

Ellos tienen diferentes iniciativas dentro del programa “Garantía INFONAVIT” y es por ello que son capaces de mantener la tasa de delincuencia. Hoy en día la tasa de delincuencia no tiene impacto en nuestra cobranza incluso si fueran capaces de mantener en esta tasa de delincuencia no tendría ningún impacto en la cobranza para Homex específicamente y creo que para el resto de la industria tampoco.

Carlos Moctezuma: David, en tu pregunta contable estas en lo correcto. Nuestros activos serían – los registraremos diferente porque hoy en día se registran por el método de avance de

obra, todos los activos están clasificados sobre precio de venta en las cuentas por cobrar. Ahora los registraremos a través de costo en el inventario.

Y es por lo general – en general las diferencias en el balance. Esperamos tener diferencias en el rango de 18 por ciento en el capital de contable. Esto sería el impacto.

David Cohen: Correcto, muchas gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Gerardo de Nicolás: Gracias David.

Thais Aleluia: Buenos días. Gracias por responder mi pregunta. Muchas de mis preguntas han sido contestadas. Solo una más. Solo quiero asegurarme que entiendo lo que ustedes quieren decir con inversiones alineadas en relación con la construcción en proceso comparado con cobranza, que ahora se enfocaran en eso – en proyectos donde – que actualmente están en progreso más que en construir nuevas viviendas

Y ¿que debemos esperar en relación al número de viviendas vendidas en los siguientes trimestres? Va a caer el número? O se mantendrá estable? Considerando el crecimiento en ingresos de 12 a 14 por ciento?

Carlos Moctezuma: Gracias. Bueno en términos de inversión como lo hemos dicho en el pasado no abrimos ninguna sucursal, eso reduce la inversión inicial de abrir la construcción de una sucursal y la conectividad de los servicios, etc.

Estamos concentrados en las sucursales donde actualmente operamos. Estamos tratando de reducir el número de proyectos dentro de cada sucursal para hacer más eficiente la inversión de capital de trabajo. No aumentamos nuestro apalancamiento. Así que invertimos el dinero cobrando de las operaciones básicamente de los mercados de interés social y el segmento bajo de vivienda media.

Si – tomando más cuidado acerca del uso del capital de trabajo que experimentamos con el mercado. Acerca de – acerca de las casas vendidas que no tenemos- no dimos al mercado número de viviendas- recuerden que durante 2010 vamos a reportar sobre viviendas cobradas y no dimos al mercado ningún número en específico.

Sin embargo, si consideran que, nuestra mezcla de productos se mantendrá relativamente en el mismo rango entonces el precio promedio no se modificará. Entonces, el crecimiento vendrá básicamente del volumen.

Thais Aleluia: Ok, gracias.

Alan Solis: Gracias. Me preguntaba si pueden darnos una actualización de la división de turismo, como va y cuáles son los planes para ella.

Gerardo de Nicolás: Gracias Alan, la división turismo es – seguimos concentrados en el primer proyecto en San José del Cabo. Hemos visto un incremento en el número de visitantes de USA. Y turistas que están en Cabo están visitando nuestro proyecto. Estamos mejorando nuestra estrategia de mercadotecnia.

Nosotros – durante el primer trimestre de 2010 vamos a entregar la primer vivienda y nuestro cliente experimentara el concepto de Las Villas de México. Creemos que crecerá en términos de ventas, no al ritmo que nosotros planeamos cuando iniciamos con la división hace tres años. Pero claro en el largo plazo será una fuente importante de ingresos para Homex y para el país en general. Los turistas son una fuente importante de ingresos.

Y nosotros - El gran beneficio de esta división es que estamos vendiendo en precios de USA con costos mexicanos. Es por ello que creemos que la división tiene un futuro brillante y estamos trabajando en mejorar nuestro proceso de mercadotecnia e iniciar a mostrar los beneficios de tener una segunda casa en México para acelerar los ingresos en la división.

Alan Solis: Ok. Gracias Gerardo.

Gerardo de Nicolás: De nada.

Diego Torres: Buenos días Gerardo y Carlos. Mi pregunta es referente al comentario que hicieron al inicio del 40 por ciento de las desarrolladores de vivienda están fuera del mercado. Y respecto a eso, ¿están considerando comprar o adquirir algún proyecto que este en construcción durante 2010?

Carlos Moctezuma: Hola Diego. No, actualmente no estamos considerando adquirir alguna compañía. Al final estaríamos interesados en algo de tierra. Sin embargo, tienes que tener en mente que estamos bajo nuestra estrategia de reducir nuestro balance el inventario de tierra pero tenemos un exceso de 5 años de ventas y queremos reducirlo a 3.5.

Así que, tendría que ser una oportunidad muy clara o una adquisición oportuna para obtener más activos de las compañías con problemas financieros que hay en estos momentos en México. No lo estamos buscando activamente. No estamos necesariamente en contra de ello. Pero tendría que ser una muy buena oportunidad para que nosotros diéramos ese paso.

Diego Torres: Perfecto. Gracias.

Pablo Ramos: Hola, una pregunta más. Podrían hablar sobre los ajustes que hicieron en el cuarto trimestre de 2008. Habían reportado una utilidad neta de 184 millones y lo ajustaron a 6 millones.

Carlos Moctezuma: Si Pablo, teniendo en mente que cuando reportamos el cuarto trimestre era un reporte no auditado. Presentamos nuestros números auditados en la asamblea de accionistas en abril. Y además tienen acceso a ellos a través de la forma 20F de la SEC y nuestro reporte anual, ambos ya sea en la SEC o en la CNBV.

Los ajustes que estás viendo en el cuarto trimestre son en realidad ajustes anuales. No modificamos ningún otro trimestre. Todo fue aclarado en el cuarto trimestre. Y son básicamente en dos aspectos. Como lo explicamos detalladamente en el 20-F a través de las notas financieras, la mayoría de los ajustes tienen que ver con dos cosas. Bueno – una- tiene que ver con lo que reconocimos de – lo que llamamos PTU que es la repartición de ganancias a los empleados.

Recuerden que para finales de 2007 las reglas cambiaron para reconocimiento del PTU o tenemos PTU activo o inactivo y necesitábamos realizar el cambio y el inactivo tenía que registrarse en el estado de resultados. Y antes se registraba en impuestos – en la línea de impuestos diferidos – y ahora – bueno después del cambio de regla tiene que ser registrado en el estado de resultados. Así que es de donde vienen la mayoría de los cambios.

Podemos – puedes ver en las notas de los estados financieros la tabla de reconciliación de cómo era el PTU – me refiero a como se registro. Y es muy claro. Y si revisan esa tabla es muy claro los cambios básicos en la información financiera que presentamos en febrero.

Pablo Ramos: ok. Muy bien, muchas gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Taras Shumelda: Hola. Quiero corroborar una pregunta. ¿Cuando ustedes dicen que los precios permanecerán en los niveles de 2009, se refieren a los 323,000 pesos del 4T? o se refieren a los 284,000 pesos de 2009.

Carlos Moctezuma: Nos referimos al rango de precios del cuarto trimestre.

Taras Shumelda: Ok. Entonces sería 323. Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Vania Fueyo: Gracias por atender la llamada. Estaremos disponibles en los números telefónicos usuales y una grabación de la llamada estará disponible en aproximadamente 20 minutos a través de nuestra página web y a través de número que enviamos en nuestra comunicado. Gracias por su atención y estaremos disponibles para atender cualquier pregunta que puedan tener.