

February 28th, 2012

Conferencia Telefónica sobre los Resultados del Cuarto Trimestre 2011.

Operadora:

Buenos días, y bienvenidos a la conferencia de resultados del cuarto trimestre y año 2011 de Desarrolladora Homex. En este momento todos los participantes están en modo de escucha solamente. Después de los comentarios de los anfitriones, proporcionaremos tiempo adicional para la sesión de preguntas y respuestas. Cederé el turno en la conferencia a Vania Fueyo, Directora de Relación con Inversionistas en Homex.

Vania Fueyo:

Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex durante el cuarto trimestre y año completo de 2011.

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

Las declaraciones a futuro están sujetas a riesgos e incertidumbres. 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 de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, nuestro Director General, y Carlos Moctezuma, nuestro Director General de Finanzas.

Gerardo empezará la llamada compartiendo su opinión con ustedes acerca de la industria de la vivienda en México durante 2011, seguido de algunos comentarios sobre los principales resultados del 2011 y estrategias futuras. Después de los comentarios de Gerardo, Carlos explicará con mayor detalle nuestros resultados financieros del cuarto trimestre y año 2011.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias, Vania. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy en la llamada.

El año 2011 fue un año importante para la industria de vivienda en México, ya que se llevaron a cabo cambios fundamentales los cuales garantizarán un futuro prometedor para la industria en los próximos años. En Homex, estamos particularmente orgullosos de nuestra habilidad para adaptar nuestro modelo de negocio a estos cambios, y por lo tanto, preparándonos para aprovechar al máximo los beneficios implícitos que estos cambios traerán a la industria de la vivienda.

February 28th, 2012

Como muchos de ustedes ya lo saben, este ha sido un tema clave durante el año, uno de los cambios más importantes ha sido un nuevo énfasis en la construcción vertical, apoyados fuertemente por la CONAVI e INFONAVIT. El enfoque del Gobierno es apoyar la creación de comunidades mejor planeadas a través de un incremento en densidad que crea beneficios económicos, sociales y ambientales para las familias mexicanas y el país.

Por supuesto, esta transición puede ser un reto para los constructores, ya que el ciclo de construcción vertical es naturalmente más largo y al mismo tiempo el capital inicial invertido es mayor. Como un estímulo para los constructores comprometidos con la creación de proyectos mejor planeados para adoptar el concepto de construcción vertical, CONAVI e INFONAVIT han creado algunos incentivos, tales como: 1) Acceso a más y mayores subsidios para los clientes, 2) presupuesto exclusivo para subsidios, 3) mayor prioridad a las solicitudes de hipotecas vinculadas con vivienda vertical y 4) registro permanente con el INFONAVIT para las solicitudes de hipotecas relacionadas a la vivienda vertical. Además, en 2012 INFONAVIT iniciará un programa de cobranza mediante el cual el instituto avanzará 50 por ciento del pago total al momento en que la construcción vertical alcance el 75 por ciento de finalización. Quiero destacar que este programa no se ha iniciado todavía, por lo que no nos hemos beneficiado de este proceso de cobranza. Pero, estamos esperando ansiosamente la introducción de este programa, respecto a este tema esperamos que un 45 por ciento de nuestra construcción total en proceso en 2012 sea en proyectos verticales.

Adicionalmente, el Gobierno Federal ha incrementado su presupuesto de subsidios para este programa en un 57 por ciento para 2012, a \$8,100 millones de pesos, donde la construcción vertical tuvo un beneficio importante. El programa de subsidios 2012 incluye un sistema de puntuación basado en las características de cada proyecto, tales como localización, densidad, equipamiento y competitividad, y estamos seguros que a través de nuestro enfoque de tener siempre la mejor oferta de producto en cada mercado, así como nuestra rápida alineación a construcción vertical, se traducirá para Homex, en el acceso a más y mayores subsidios para nuestros clientes.

Como hemos estado comunicando, estamos estratégicamente muy bien posicionados para tomar ventaja de los incentivos y recursos adicionales para el programa de subsidios, ya que hemos demostrado nuestra rápida alineación a esta nueva tendencia reflejado en el hecho de que al 31 de Diciembre de 2011, 40 por ciento de nuestra mezcla de producto es vertical. Aún más importante, para el año, fuimos capaces de generar flujo libre de efectivo de 103 millones de pesos en nuestra División México, demostrando nuestra habilidad para generar efectivo bajo un modelo de negocio que por su naturaleza requiere una inversión de capital inicial mayor, y que nuestro sistema de administración de flujo de efectivo está funcionando, mientras que al mismo tiempo lleva un ciclo de construcción más largo. Aquí, me gustaría destacar que somos pioneros en construcción vertical, y hoy somos la Compañía con la más alta proporción de construcción vertical dentro de esta mezcla de producto en comparación con nuestra competencia.

Otro tema importante para la industria durante el año 2011 fue el cambio en la ley del INFONAVIT, donde, entre otros cambios en relación a la recuperación de las cuentas de ahorro de los suscriptores quienes tienen o están planeando el retiro, a partir de Mayo 2012, el instituto podrá ofrecer una hipoteca posterior para aquellos afiliados que ya hayan pagado su primer hipoteca. La importancia aquí es que esto traerá una demanda adicional estimada de 1.9 millones de hipotecas adicionando aproximadamente 56,000 hipotecas



February 28th, 2012

anualmente. Este cambio además refleja el estímulo del gobierno con las familias mexicanas para mejorar su calidad de vida, con acceso continuo a una hipoteca de INFONAVIT.

Por supuesto, este cambio proporciona a Homex una oportunidad adicional para ganar participación de mercado en las 34 ciudades donde tenemos operaciones, así como continuar concentrados sobre todo en el segmento de interés social. De hecho, durante 2011, 93.1 por ciento de nuestro total de viviendas tituladas en México fueron dentro de este segmento, mientras que al mismo tiempo INFONAVIT representó el 50 por ciento del total de viviendas vendidas durante el 2011.

Durante nuestra llamada del tercer trimestre, compartimos con ustedes un nuevo programa de hipotecas para los trabajadores no afiliados, establecido por la SHF. El programa inicialmente tendrá un presupuesto para unas 20,000 viviendas en 2012. La relevancia de este primer esfuerzo es para hacer frente a este segmento en particular, debido a que la mayor parte de los 9.0 millones del déficit de vivienda en México está concentrado entre clientes potenciales que no son suscriptores de INFONAVIT o FOVISSSTE. Por lo tanto, el programa constituye una oportunidad de crecimiento adicional a largo plazo para la industria.

En lo que respecta a tendencias de la demanda y competencia, de acuerdo al censo de 2010 el cual fue publicado en 2011, hay 4 millones de habitantes más que las proyecciones de crecimiento de la población, trayendo una demanda adicional de vivienda las cuales no fueron previstas dentro de las proyecciones y metas de las instituciones hipotecarias. Las proyecciones preliminares realizadas por algunos bancos y analistas indican que como resultado de los 4 millones de habitantes más en el país, México requerirá aproximadamente 176 mil viviendas más al año para lograr la proyección de 600 mil viviendas estimadas previamente para los próximos 10 años.

Además de esto, una oportunidad adicional para Homex vendrá con el proceso continuo de consolidación en la industria, el cual durante 2011, fue derivado en parte por las restricciones continuas de liquidez y la estricta financiación de los bancos para algunos constructores, y por otro lado la barrera natural de la promoción de comunidades mejor planeadas que deben cumplir con altos estándares de sustentabilidad, además de una densidad implícita mayor sobre la construcción eficiente de edificios verticales de 3 a 4 pisos. Durante el año, el número de viviendas registradas en el RUV, el cual es un indicador de nuevas viviendas iniciadas, se contrajo en un 18 por ciento comparado con los niveles de 2010, reflejando una menor efectividad en la competencia a la que nos enfrentamos. En Homex, estamos seguros que continuaremos ganando participación de mercado, aprovechando nuestra oferta de producto mejorada que cumple con los más altos estándares de sustentabilidad en línea con la estructura establecida por INFONAVIT (a través de su índice ICAVI) así como por el sistema de puntuación de CONAVI, el cual describí anteriormente.

Ahora, me gustaría discutir brevemente los resultados de las principales instituciones de financiamiento hipotecario durante 2011. Durante el año, INFONAVIT estableció un nuevo record interno otorgando medio millón de hipotecas, las cuales representaron el 5.5 por ciento de crecimiento comparado con las hipotecas otorgadas en 2010, y superando su meta para 2011 de 480 mil hipotecas. Es importante destacar, que la tasa de cartera vencida de INFONAVIT se mantuvo estable en 5.1 por ciento, y sin cambios comparada con el nivel del 2010, demostrando la eficacia del criterio del instituto para la originación de hipotecas, así como de su fortaleza financiera. Para las hipotecas otorgadas, más del 67 por ciento de estas hipotecas fueron otorgadas a familias con un ingreso mensual de 2 a 11 salarios mínimos; las hipotecas otorgadas a las familias con un ingreso mensual por debajo de los 2 salarios mínimos representaron el 22 por ciento,



February 28th, 2012

mientras que los productos de co-financiamiento representaron el 10 por ciento. Cabe destacar que esta distribución de hipoteca esta co-relacionada con la exposición de Homex para cada uno de estos segmentos, demostrando la efectividad de nuestra estrategia para seguir las tendencias de la hipoteca y la demanda.

A pesar del comienzo lento de FOVISSSTE, debido a los cambios realizados en su proceso de autorización de hipotecas, el instituto fue capaz de acelerar su crédito hipotecario durante los últimos meses del año y fue posible otorgar 75,163 créditos hipotecarios. El número de hipotecas otorgadas fueron por debajo de sus resultados de 2010, sin embargo es importante destacar que el resultado menor se debe a los procesos administrativos del instituto incluyendo su sistema de sorteo para colocar hipotecas y no en función a una menor demanda. Por otra parte, en 2011 FOVISSSTE, por segundo año consecutivo, surgió como el originador de bursatilización de cartera más importante en el mercado mexicano...un reflejo importante de la confianza del mercado en bonos de la institución.

La originación de hipotecas a través de bancos y sofoles, continuaron experimentando una tendencia a la baja en 2011, donde el volumen de originación de hipotecas decreció 9.7 por ciento. Como un signo positivo, sin embargo, los bancos comerciales han seguido participando en productos de co-financiamiento con INFONAVIT y FOVISSSTE. En una base anual, los bancos y sofoles invirtieron 73,000 millones de pesos en financiamiento hipotecario.

Durante 2011, fueron otorgados 167,155 subsidios, con una inversión de 5,200 millones de pesos, logrando 98.3 por ciento de la meta anual en volumen y 97.3 por ciento en inversión. El 81 por ciento del total de subsidios fueron otorgados para viviendas nuevas.

En total, durante el año, la industria tuvo un descenso de 8.1 por ciento en volumen, derivado principalmente por una disminución en la formalización de hipoteca mediante FOVISSSTE como se menciono anteriormente fue principalmente por retrasos administrativos realizados durante el año. Esta disminución se compara con nuestro crecimiento positivo en los ingresos de la vivienda en México de 8.9 por ciento durante el año, reflejando la fortaleza de nuestro modelo de negocio donde hemos adaptado rápidamente nuestras operaciones a las dinámicas cambiantes en el país.

Ahora me gustaría discutir brevemente los aspectos más destacados de nuestros resultados trimestrales y anuales. Después cederé el turno de la llamada a Carlos para una discusión más a detalle.

Como en el caso de la industria de la vivienda en Mexico, para Homex, el año 2011 fue de adaptación a los retos y oportunidades. En general estoy satisfecho con nuestros resultados trimestrales y anuales ya que reflejan la consolidación de nuestras estrategias en nuestras diferentes divisiones, y los resultados iniciales de los esfuerzos realizados para adaptarse eficientemente a las nuevas tendencias y condiciones en México. Para facilitar la discusión de nuestros resultados, lo hare por cada una de las divisiones.

En **Mexico**, uno de los logros más importantes como ya lo mencioné fue nuestra exitosa transición a la construcción vertical. Reflejando nuestro liderazgo en el mercado, durante el año, crecieron nuestros ingresos por vivienda en un 8.9 por ciento, titulando 51,421 viviendas, representando un crecimiento del 16.8 por ciento. El 93.1 por ciento de nuestras viviendas tituladas fueron dentro del segmento de mercado de interés social. De

February 28th, 2012

nuestros ingresos totales, México representó el 93.3 por ciento, donde la vivienda de interés social en el país contribuyó con el 76.2 por ciento del total de ingresos.

Durante el año hemos adaptado nuestra oferta de producto a la demanda y dinámicas de la hipoteca, y como resultado, el precio promedio de todas nuestras viviendas tituladas en México, disminuyeron en un 7 por ciento derivado principalmente por una menor exposición del segmento de vivienda media como resultado de nuestra estrategia consciente para reducir nuestra exposición al sector de vivienda media, y en vista de que el financiamiento para este segmento sigue siendo limitado. Al mismo tiempo, como era de esperar, para el año, el precio promedio para el segmento de vivienda media disminuyó 13 por ciento a 950 mil pesos.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento hipotecario, hemos sido capaces de encontrar fuentes de financiamiento alternativas además de INFONAVIT y FOVISSSTE, las cuales siguen, y seguirán siendo las fuentes de financiamiento principales para nuestros clientes. Sin embargo hemos encontrado oportunidades de financiamiento con los institutos estatales de vivienda, los cuales particularmente en el último trimestre del año se convirtieron en una importante fuente de financiamiento adicional para los clientes de interés social, al mismo tiempo, hemos empezado a ver como los bancos se vuelven más activos en el financiamiento para segmentos económicos altos, trayendo mejores perspectivas para el segmento.

Pasando a **Brasil**, como ustedes saben este es nuestro primer proyecto internacional, vea nuestros resultados anuales como la punta del iceberg de todos los esfuerzos que hemos realizado desde el inicio de nuestros proyectos. Durante el año aumentamos nuestras unidades vendidas de 326 unidades durante 2010 a 1,065 unidades durante 2011. Esta mejora verdaderamente refleja todo el conocimiento que hemos adquirido y un mejor entendimiento de las dinámicas de trabajo en este país. Que se ha traducido en una administración del capital de trabajo más eficiente. Un aspecto adicional importante de nuestros resultados es que durante el año pudimos mantener un ritmo sostenido en nuestras operaciones demostrando nuestras capacidades para continuar explotando nuestra experiencia adquirida en el país.

En nuestra división de **infraestructura**, continuamos trabajando con el estado y agencias del gobierno federal en la ejecución de los diferentes contratos de servicios de construcción contribuyendo con 857 millones de pesos en ingresos o 4 por ciento del total de ingresos durante el 2011. Aquí, es importante mencionar que nuestros ingresos para el año disminuyeron comparado con el 2010, la razón detrás del rendimiento más lento para el año es que durante el último trimestre del año nos enfocamos en cerrar la última fase del contrato en curso que se realizó durante 2011, y los nuevos contratos que se habían firmado, no se iniciaron hasta principios de 2012. Por lo tanto, el tiempo fue un factor en las comparaciones reportadas.

Es importante destacar que, como hemos compartido a detalle en nuestra conferencia telefónica sobre nuestra guía financiera 2012 en Diciembre, asignamos para construir y operar durante un periodo de 20 años dos centros penitenciarios federales con un valor de \$10,600 millones de pesos, los cuales proveerán a Homex una fuente permanente y confiable de ingresos durante este periodo de tiempo. Ambos proyectos penitenciarios se pusieron en marcha con éxito a finales del cuarto trimestre de 2011, y esperamos expresar nuestro progreso inicial en los ingresos del primer trimestre de 2012.

Por último, pero no menos importante. En nuestra división **turismo**, durante el año avanzamos principalmente en ajustar nuestros esfuerzos de comercialización y promoción, nuestra oferta de producto y en la re-estructura de nuestro personal administrativo para mejorar nuestra eficiencia y rentabilidad. Así como resultado de nuestros esfuerzos, hemos visto un aumento de clientes potenciales para nuestros proyectos de turismo.



February 28th, 2012

Debido a la importancia del Flujo Libre de Efectivo, y antes de turnar la llamada a Carlos, quiero hablar de nuestro resultado sobre este indicador. Como hemos mencionado en conferencias y reuniones anteriores, para tener una mejor comprensión de nuestro negocio y su rentabilidad, empezaremos discutiendo y proporcionando un desglose de los flujos de efectivo por división. Para el 2011, en México, a pesar de que hemos aumentado la construcción vertical de 5 por ciento en 2010 a 40 por ciento en 2011, hemos sido capaces de generar flujo libre de efectivo positivo de 103 millones de pesos, reflejando nuestra habilidad para generar efectivo bajo un modelo de negocio que por naturaleza requiere una inversión de capital inicial mayor, mientras que al mismo tiempo se lleva un ciclo de construcción más largo. Sobre una base consolidada generamos un flujo de efectivo negativo de aproximadamente 780 millones de pesos lo que fue derivado principalmente por inversiones en nuestras operaciones en Brasil, que sigue llevando el resultado negativo de las primeras fases de nuestro proyecto. Sin embargo, como acabo de mencionar en esta llamada y durante el año, hemos hecho importantes cambios para alinear nuestras inversiones con el ritmo de cobranza de la Caixa Económica y como se demostró en nuestros resultados trimestrales y anuales, esto está empezando a reflejarse en mejores colecciones. Por lo tanto, me siento confiado de que Brasil continuará mejorando su ciclo de capital de trabajo. Además, como ya hemos empezado la construcción de los proyectos penitenciarios y no se han registrado los ingresos por esta actividad inicial, esto también ha tenido un impacto negativo en nuestro flujo de efectivo de aproximadamente 105 millones de pesos.

Ahora, cederé la llamada a Carlos, quien discutirá nuestros resultados a detalle.

Carlos Moctezuma:

Gracias Gerardo y gracias a todos por acompañarnos esta mañana.

Como bien saben, durante 2011, específicamente durante el tercer trimestre, la moneda en México se depreció de manera significativa, y como resultado, nuestros resultados trimestrales y anuales se vieron opacados por efectos no monetarios por la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense, el cual tuvo un efecto muy notable en nuestro Estado de Cambios en la Posición Financiera, el cual conforme a los estándares de las Normas de Información Financiera, ha sido históricamente presentado como flujo de efectivo, así como también impactando en nuestros márgenes.

Como siempre, quisiera recordarles que de conformidad con la aplicación de la NIF D-6, requerimos capitalizar una porción del Costo Integral de Financiamiento, que incluye el gasto de interés así como también la pérdida o ganancia cambiaria, en relación a la conversión de la deuda denominada en dólares a pesos mexicanos y la posición cambiaria, el cual durante el año y como mencioné, tuvo un efecto importante en nuestros resultados.

Para su conveniencia, discutiré nuestra utilidad bruta, utilidad operativa, utilidad neta y los Cambios en nuestra Posición Financiera o Flujo Libre de Efectivo ajustados por la capitalización del Costo Integral de Financiamiento

Durante el cuarto trimestre de 2011, nuestro volumen titulado ascendió a 15,345 viviendas, un incremento de 29.5 por ciento comparado con el cuarto trimestre de 2010, derivado por un crecimiento de 32.0 por ciento trimestre a trimestre en las viviendas cobradas en el segmento de vivienda de interés social en México, en línea con nuestra estrategia continua de incrementar el enfoque en el segmento de interés social en el mercado de vivienda, nuestro negocio principal. Durante el cuarto trimestre de 2011, las viviendas vendidas en el segmento de interés social en México representaron el 88.7 por ciento del total del volumen titulado comparado con 87.0 por ciento en el mismo periodo en 2010. El volumen para vivienda media en el cuarto trimestre de 2011 disminuyó 6.3 por ciento a 1,442 viviendas de 1,539 viviendas durante el cuarto



February 28th, 2012

trimestre de 2010, en línea con nuestra estrategia proactiva para reducir nuestra exposición en el segmento de vivienda media, como Gerardo comentó. El volumen de vivienda media representó 9.4 por ciento del total del volumen titulado durante el cuarto trimestre de 2011, un decremento de 359 puntos base comparado a 13.0 por ciento que el volumen de este segmento representó durante el cuarto trimestre de 2010.

En Brasil, hemos demostrado mejora en nuestra cobranza, titulando 298 viviendas mientras que durante el año anterior no registramos ninguna casa titulada debido a algunos retrasos que experimentamos.

Para el año, titulamos 52,486 viviendas, un crecimiento del 18.4 por ciento comparado con 2010, derivado principalmente por el 21.9 por ciento de crecimiento en el segmento de vivienda de interés social en México. En Brasil, triplicamos nuestro volumen titulado de 326 viviendas a 1,065 viviendas.

Moviendonos al Estado de Resultados...

Durante el trimestre, logramos un crecimiento en ingresos del 6.0 por ciento, el resultado menor de lo esperado fue derivado principalmente por ingresos menores de nuestra división de infraestructura que, como Gerardo mencionó, durante el último trimestre del año no iniciamos los nuevos contratos firmados los cuales contribuirán a los ingresos de la división de Infraestructura para 2012. Sin embargo los ingresos totales por vivienda (incluyendo nuestras operaciones en Brasil) en el cuarto trimestre de 2011 crecieron 18.1 por ciento comparado con el mismo periodo de 2010, derivado principalmente por un crecimiento de 34.6 por ciento en el segmento de vivienda de interés social en nuestra división México.

Importante destacar, y que refleja nuestra mejora continua en Brasil, hemos registrado ingresos de 198 millones de pesos durante el cuarto trimestre comparado con 896 mil pesos durante el año anterior.

Sobre una base acumulada al 31 de Diciembre de 2011, nuestro crecimiento en ingresos fue del 10.5 por ciento a 21,700 millones de pesos, por debajo de nuestra guía financiera anual de 12 a 14 por ciento, este resultado se derivó principalmente por dos factores:

Disminución de ingresos por parte de nuestra división de Infraestructura, esta división contribuyó con 176 millones de pesos menos que en 2010, debido a que como ya mencioné, durante el último trimestre del año no iniciamos los nuevos contratos firmados con el Gobierno Federal y la compañía trabajó en la fase final del contrato existente hasta que se complete antes de iniciar la nueva fase.

En segundo lugar y en menor medida, los retrasos experimentados en el programa de subsidios también afectaron nuestra expectativa de ingresos para el año.

Los ingresos totales por vivienda en 2011 (incluyendo nuestras operaciones en Brasil) aumentaron 11.2 por ciento, derivado principalmente por un crecimiento del 26.2 por ciento dentro del segmento de interés social en nuestra división México, principalmente el crecimiento del volumen en el segmento como se mencionó anteriormente. Los ingresos para Brasil representaron 2.8 por ciento del total de ingresos durante 2011 comparado a 0.9 por ciento del total de ingresos durante 2010.

La Compañía no ha reconocido ingresos por la construcción de los proyectos penitenciarios durante 2011, ya que los Certificados de Avance de Construcción o "CAPS" los cuales son emitidos por un auditor técnico

February 28th, 2012

y firmados por el Secretario de Seguridad Pública no fueron aprobados en forma oportuna. Esperamos reconocer ingresos por este trabajo en el primer trimestre del 2012.

Nuestro margen bruto para el trimestre fue del 29.0 por ciento comparado con 35.8 por ciento durante el mismo periodo del año anterior. La disminución del margen se derivó principalmente por dos factores:

- Un cambio en nuestra mezcla de producto, donde como hemos mencionado a lo largo de esta llamada, nuestra exposición al segmento de vivienda media se ha reducido aun más. La participación de los ingresos de vivienda media como porcentaje de los ingresos totales se redujeron a 21.7 por ciento en el cuarto trimestre, reflejándose en el precio promedio de todas las viviendas tituladas en México que disminuyó a 404 mil pesos durante el 4T11 de 448 mil pesos en el mismo periodo del año anterior.
- En segundo lugar, durante el trimestre también se incurrió en el costo de ventas COGS... relacionados con las licencias y permisos para adaptar nuestros proyectos a los nuevos requisitos de densidad y nuevas normas en relación a los lineamientos de la Compañía para la construcción vertical así como un mayor costo de municipalización del que se esperaba.

Para los doce meses terminados al 31 de Diciembre de 2011, nuestro margen bruto fue del 32.1 por ciento, comparado con 34.0 por ciento en el mismo periodo del 2010. Además de los factores que acabamos de mencionar, la disminución del margen de la división infraestructura refleja la naturaleza del trabajo realizado en 2011, el cual estuvo más enfocado en renovación que en construcción comparado a 2010, esto también jugó una parte importante en la disminución del margen bruto para el año.

Durante el cuarto trimestre de 2011, los gastos de administración y venta, como porcentaje del total de ingresos disminuyeron 619 puntos base de 17.2 por ciento en el cuarto trimestre de 2010 a 11.0 por ciento. La mejora importante en el margen de los gastos de administración y venta es principalmente un resultado de nuestra eficiencia continua generada por la empresa actualmente y la reestructura del personal administrativo en sucursales tanto en México como en Brasil, así como de una mejor cobranza en Brasil.

Para el año 2011, el total de Gastos de administración y venta como un porcentaje de los ingresos totales, mejoró 236 puntos base a 12.8 por ciento de 15.2 por ciento para los últimos doce meses acumulados al 31 de Diciembre de 2010.

Durante el cuarto trimestre de 2011, logramos un incremento del 12.2 por ciento en nuestra UAFIDA a 1,350 millones de pesos, de 1,203 millones de pesos reportados en el cuarto trimestre de 2010, principalmente.

El margen UAFIDA para el cuarto trimestre mejoró 116 puntos base a 21.0 por ciento comparado con 19.8 por ciento durante el cuarto trimestre de 2010 derivado principalmente por eficiencias generadas en los gastos de administración y venta.

En una comparación año a año nuestro margen UAFIDA se mantuvo estable con 21.6 por ciento comparado con 2010 con 21.4 por ciento en 2010 y en línea con la Guía financiera anual de la Compañía de 21 a 22 por ciento.

February 28th, 2012

El costo integral de financiamiento, que excluye la capitalización de intereses y las fluctuaciones cambiarias reconocidas en nuestro costo de ventas de conformidad con el boletín D-6, fue de 3.5 millones de pesos durante el cuarto trimestre de 2011 comparado con \$118 millones de pesos durante el cuarto trimestre de 2010. La disminución en el costo de financiamiento durante el cuarto trimestre de 2011 refleja una ganancia de intereses netos durante el 4Q11 de \$113.4 millones de pesos comparado con una ganancia neta de \$12.6 millones de pesos en el 4Q10, así como el reconocimiento de una pérdida cambiaria en el cuarto trimestre de 2011 de \$116.9 miles de pesos comparado a una pérdida de \$130.3 millones de pesos en 2010. Como porcentaje de los ingresos, el costo integral de financiamiento fue de 0.1 por ciento en el cuarto trimestre de 2011 contra 2.1 por ciento en el cuarto trimestre de 2010.

Para el año 2011, el costo integral de Financiamiento como porcentaje de los ingresos se mantuvo estable a 1.6 por ciento, comparado con 1.6 por ciento durante 2010.

La utilidad neta, ajustada por efectos cambiarios, para el cuarto trimestre de 2011 fue de \$404 millones o un margen de 6.3 por ciento comparado con \$500 millones y un margen de 8.2 por ciento reportado en el mismo periodo de 2010. La disminución durante el cuarto trimestre de 2011 es un resultado derivado principalmente por dos factores:

Una mayor tasa de impuestos, la cual fue del 36.9 por ciento durante el 4Q11 comparado con 22.6 por ciento durante el 4T10. En el 4T10, tuvimos un ajuste en la provisión anual que redujo la tasa de impuestos reconocida en el trimestre, el efecto del ajuste es más claro en la comparación anual.

Además, la utilidad neta se vio negativamente impactada por mayores costos y parcialmente compensada por disminución en los gastos de administración y venta.

Para el año 2011, y ajustada por los efectos cambiarios, la utilidad neta fue de 1,765 millones de pesos o un margen de 8.1 por ciento comparado con 1,649 millones y un margen de 8.4 por ciento en 2010. Ambos periodos fueron afectados por una tasa de impuestos más alta en relación con la provisión de impuestos para la recuperación del IVA. Para ser claros, no esperamos una salida de efectivo en relación a la tasa de impuestos equivalente a la tasa de impuestos efectiva. En su lugar, estimamos que nuestra tasa de impuestos seguirá siendo en un rango de 12 a 15 por ciento de nuestros ingresos sujetos a impuestos, por lo tanto la mayor tasa de impuestos efectiva reflejada en nuestros resultados 2010 y 2011 es una partida no monetaria para la Compañía.

Pasando al balance general...

Antes de comenzar esta explicación, quisiera enfatizar el hecho de que como resultado de la depreciación del 12.9 por ciento del peso mexicano frente al dólar estadounidense, registramos una mayor capitalización del costo integral de financiamiento durante el 2011, un efecto no monetario de la pérdida cambiaria, el cual virtualmente incrementa el inventario y como previamente lo mencioné también tuvo un efecto en los cambios de nuestra posición financiera.

Como hemos compartido con ustedes a lo largo del año hemos estado trabajando en iniciativas específicas para mejorar nuestra construcción en proceso en México y Brasil, y como resultado de estas estrategias ha sido posible mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo.

February 28th, 2012

El Ciclo de Capital de Trabajo fue de 645 días en 2011 comparado con 652 días durante 2010, la mejora fue derivada principalmente por un decremento de 25 días en el inventario, parcialmente compensado por una disminución de 21 días en las cuentas por pagar.

Año con año el inventario total disminuyó 26 días a 701 días de 727 días al 31 de diciembre de 2010. Sobre una base anual, el balance de inventario (ajustado por la capitalización del CIF) incrementó \$2,700 millones derivado principalmente por la migración a la construcción vertical. Además, el saldo del inventario aumentó debido a las inversiones en infraestructura en nuestros proyectos de vivienda en México hechas con anticipación para completar la construcción y el proceso de infraestructura simultáneamente, así como para las inversiones de construcción en relación a los contratos de construcción de la Compañía con el gobierno Mexicano.

Adicionalmente durante el último trimestre de 2011, iniciamos la construcción de las penitenciarias, donde registramos aproximadamente \$105 millones de construcción en proceso.

Los días de inventario en comparación con el periodo de 12 meses finalizado el 30 de septiembre de 2011, disminuyeron 41 días. El balance de inventario (ajustado por la capitalización del CIF) disminuyó en \$25 mil, evidenciando claramente nuestra habilidad para mantener un balance de inventario estable, mientras al mismo tiempo, alineamos nuestro modelo de negocio a la construcción vertical.

Las cuentas por cobrar disminuyeron 3 días de 36 días al 31 de diciembre de 2010 a 33 días al 31 de diciembre de 2011. En este sentido, es importante notar que el nivel de nuestras cuentas por cobrar para ambos periodos refleja el balance para nuestra división infraestructura, que se debe a la naturaleza de los contratos ya que los ingresos se contabilizan bajo la metodología del porcentaje de avance. En comparación con el periodo de 12 meses finalizado el 30 de septiembre de 2011, las cuentas por cobrar se mantuvieron estables, aumentando un día.

Las cuentas por pagar se redujeron a 89 días comparados con 111 días al 31 de Diciembre de 2010. La disminución comparado con 2010 se deriva por la disminución en los días de crédito con los proveedores de materiales de 89 días en 2010 a 63 días en 2011 reflejando la liquidez y las restricciones de crédito para algunos de nuestros proveedores de materiales resultando en menores días de crédito para Homex. Al mismo tiempo, las cuentas por pagar relacionadas con los proveedores de tierra disminuyeron por 5 días como resultado del seguimiento de nuestra estrategia conservadora para la adquisición de tierra.

Comparado con un periodo de 12 meses finalizado al 30 de septiembre de 2011 las cuentas por pagar disminuyeron 22 días, derivado principalmente por una disminución en los días de crédito con los proveedores de materiales así como por una disminución de las cuentas por pagar con los proveedores de tierra, además de una disminución de las cuentas por pagar con los proveedores de tierra también se redujo el balance de cuentas por pagar por tierra de 1,300 millones de pesos al 30 de septiembre de 2011 a 1,200 millones de pesos al 31 de diciembre de 2011.

Además es importante destacar que durante el año se utilizaron aproximadamente \$1,700 millones de tierra, mientras que adquirimos aproximadamente \$900 millones.

VIVE TU PATRIMONIO

February 28th, 2012

En una base acumulada al 31 de diciembre de 2011, nuestra inversión en activos fue de \$136 millones por debajo de nuestro presupuesto anual de aproximadamente \$450 millones ya que reprogramamos una porción de la remodelación de las plantas de concreto dentro de la inversión en activos 2012.

Año a año nuestra deuda total incremento en un 18.9 por ciento o \$2,400 millones, de los cuales \$1,100 millones son relacionados con la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense.

Por el aumento adicional de \$1,300 millones, aproximadamente \$400 millones están relacionados con un préstamo subsidiario no restringido para uno de los proyectos penitenciarios.

La deuda neta ajustada por efectos cambiarios incrementó en \$851 millones sobre una base año a año.

Es importante destacar que, durante el periodo estuvimos en cumplimiento con todos nuestros convenios de deuda a pesar del efecto de la depreciación del peso Mexicano frente al dólar estadounidense. Mas importante es que ahora hemos obtenido enmiendas a nuestros principales contratos de crédito con nuestros bancos y hoy tenemos una razón de deuda (Deuda con costo a UAFIDA) de 3.75x incorporando el concepto de subsidiaria sin restricción para definir nuestras subsidiarias relacionadas con los proyectos penitenciarios excluyéndolos para el cálculo de los covenants. Como pueden observar, un rompimiento de los covenants ya no debería ser un tema de conversación para Homex. Y me siento confiado en que a medida en que sigamos mejorando nuestra rentabilidad y administración del capital de trabajo, veremos una mejora en nuestras razones de deuda con el tiempo.

Ahora que estoy discutiendo la deuda, me gustaría tomar un momento para comentar sobre la reciente emisión de deuda que hemos realizado.

Como muchos de ustedes ya saben, durante la primera semana de febrero, completamos una oferta privada de \$400 millones de dólares con un cupón de 9.75 por ciento. Los recursos obtenidos serán utilizados principalmente para repagar el endeudamiento existente a corto plazo. Es importante destacar que a través de esta emisión y sobre una base pro-forma seríamos capaces de extender el vencimiento promedio de nuestras obligaciones de deuda de un promedio de 3.6 años a un promedio de 5.5 años mientras mantenemos nuestra razón de financiamiento.

Para proteger a la Compañía del riesgo cambiario, adquirimos un instrumento de cobertura de principal para cubrir el riesgo cambiario asociado con el monto principal de esta deuda a una tasa de 12.88 pesos por dólar estadounidense hasta el 2020.

Estamos satisfechos con la finalización de esta transacción, la cual creemos mejorará nuestro perfil de vencimiento y solidez financiera. Especialmente quiero tomar esta oportunidad para agradecer a nuestros inversionistas por su confianza en nuestras operaciones y nuestro buen desempeño sostenido histórico. Esta emisión nos posiciona bien para empezar el 2012 con un balance más flexible, y continuaremos trabajando con diligencia para mejorar el equilibrio y buscar oportunidades para seguir nuestra estrategia conservadora para favorecer la generación de efectivo y reducir el endeudamiento.

Ahora en cuanto al Flujo de Efectivo, primero quisiera señalar que conforme a las Normas de Información Financiera en México, presentamos nuestro Estado de Cambios de nuestra Situación Financiera como Flujo de Efectivo Libre. Por lo tanto el Estado de Cambios en la Situación Financiera de la Compañía refleja el

February 28th, 2012

registro de las partidas no monetarias debido al valor de mercado del instrumento de cobertura de principal de la Compañía, así como también de la capitalización de la pérdida del tipo de cambio registrada en el inventario como previamente lo comentamos. Por lo tanto, bajo esta metodología contable, las pérdidas y ganancias cambiarias están consideradas para el cálculo afectando así el resultado.

Habiendo explicado esto, durante 2011, la Compañía registró un resultado negativo de \$1,900 millones en el Estado de Cambios de la Situación Financiera de la compañía al 31 de Diciembre de 2011.

A partir de este resultado, tuvimos un impacto total no monetario de \$1,200 millones como resultado de la depreciación del 13 por ciento del peso mexicano frente al dólar estadounidense.

Excluyendo los efectos cambiarios, la Posición Financiera Cambiaria de la Compañía dio lugar a un flujo negativo de \$780 millones al 31 de Diciembre de 2011, con la división Mexico de Homex, como Gerardo mencionó al principio de la llamada, generando un flujo de efectivo positivo de \$103 millones. Además, este nivel se compara positivamente a \$2,400 millones negativos durante el año anterior evidenciando nuestra mejora en la administración del capital de trabajo.

Por otra parte, el resultado de \$780 millones para 2011 incluye aproximadamente \$105 millones de inversión en activos para el proyecto penitenciario y \$155 millones por el efecto neto de la adquisición de tierra durante el periodo.

Sigo confiado en las oportunidades que tenemos de seguir mejorando nuestro ciclo de capital de trabajo en Brasil que nos llevarán a entregar un flujo de efectivo positivo consolidado. Hemos demostrado nuestra capacidad para lograr importantes eficiencias de construcción en Mexico que hoy se han materializado en una operación de flujo de efectivo positivo en la parte principal de nuestra alineación hacia la construcción vertical

Ahora cederé la palabra a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo de Nicolás:

En resumen, me gustaría hablar brevemente de nuestras expectativas para el año 2012 para cada una de nuestras divisiones.

En **México**, seguiremos enfocándonos en el segmento de interés social, así como seguimos viendo oportunidades de crecer nuestra participación de mercado en los mercados que estamos atendiendo ahora, y estamos seguros que a través de la mejora de nuestra oferta de producto y la alineación a la construcción vertical y el cumplimiento a la sustentabilidad e índices de competencia de CONAVI e INFONAVIT, continuaremos siendo líderes en la industria de vivienda del país.

Para 2012 esperamos que la construcción vertical represente aproximadamente el 45 por ciento del total de la construcción en proceso, y como ya lo demostramos no esperamos que esto tenga un impacto en nuestra habilidad para generar flujo de efectivo.

February 28th, 2012

En **Brasil**, continuaremos concentrando nuestros esfuerzos alineando nuestro modelo de hacia la cobranza y mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo. Prevemos un prometedor 2012, ya que durante los últimos años hemos adquirido valiosos conocimientos y experiencia en la práctica. Continuaremos enfocándonos en nuestros tres proyectos actuales, localizados en los estados de Sao Paulo y Mato Grosso do Sul y seguiremos centrándonos así en el segmento de bajos ingresos, donde los clientes se financian a través del programa de hipotecas apoyado por el gobierno federal, llamado Minha Casa Minha Vida.

Para la Division de **Infraestructura**, durante 2012 continuaremos trabajando con el Gobierno estatal y federal, y para los primeros meses del año, nuestro trabajo esta en marcha. Además, ya que no reconocimos ingresos por los proyectos penitenciarios durante 2011, los ingresos de la construcción serán completamente reconocidos durante 2012. Como recordatorio, durante el periodo de construcción, los ingresos de Homex relacionados con estos proyectos se registraran usando el método de porcentaje de avance, y empezaremos a recibir pagos en efectivo del gobierno hasta que empecemos la operación de las prisiones donde recibiremos un pago anualizado ajustado por la inflación de aproximadamente 2,200 millones de pesos por ambas prisiones. Esta división será una fuente permanente de ingresos y contribuyente de margen positivo para Homex en los próximos años.

Y para nuestra Division **Turismo**, durante 2012 continuaremos con una política de inversión y de administración de costos conservadora para esta división, concentrándonos en los tres proyectos actuales en Loreto, Los Cabos y Cancún.

Vemos al 2012 con confianza y reafirmando nuestra guía financiera (sin considerar el reconocimiento de ingresos por la construcción de los dos centros penitenciarios federales) de 10 a 12 por ciento y considerando los ingresos por la construcción de los dos centros penitenciarios se espera un crecimiento en ingresos consolidado para 2012 en un rango de 60 a 62 por ciento.

El margen UAFIDA para el año de aproximadamente 21 a 22 por ciento sin considerar ingresos por los dos centros penitenciarios federales.

Asimismo, reafirmamos nuestra guía para la generación de flujo de efectivo positivo en un rango de \$500 a \$800 millones sin considerar la contribución en ingresos de los dos proyectos penitenciarios federales.

Agradecemos a ustedes y a todos nuestros accionistas y trabajadores de Homex por su interés y confianza en la Compañía.

Ahora vamos a responder sus preguntas.

SECCION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Esteban Polidura: Muchas gracias y Buenos días Gerardo, Carlos y Vania. Tengo tres preguntas rápidas. La primera, ¿podrían darme un poco más de detalles sobre las razones específicas para no reconocer los ingresos de las cárceles y específicamente si hay algún riesgo de que haya más retrasos durante el año?

February 28th, 2012

Mi segunda pregunta sería ¿Qué están escuchando en términos de nuevos procesos de licitaciones para las cárceles?

Y por último, si pudieran darnos a conocer, cómo se divide el gasto de efectivo entre los diferentes segmentos de negocio en el cuarto trimestre. Gracias.

Gerardo de Nicolas: Gracias Esteban. La razón específica para no reconocer los ingresos de las prisiones en el cuarto trimestre es debido a un procedimiento administrativo, ya que estábamos en el proceso del cierre del financiamiento.

Por ahora, ya hemos resuelto esta situación, en enero hicimos la primera disposición de efectivo de los dos créditos. El proceso está en marcha y la forma como funciona es que recibiremos el certificado de avance de la terminación llamado CAPS y con eso el gobierno estaría reconociendo el avance de los centros penitenciarios.

Esos reconocimientos empezarán en el primer trimestre, y la parte más importante en cuanto al porcentaje de reconocimiento de la terminación será en el segundo y tercer trimestre de 2012, debido a que el valor agregado de la construcción está al final de la construcción, que incluye tecnología y acabados. Esa es la razón de porque nos sentimos confiados de que vamos a ser capaces de entregar los proyectos a tiempo, y como hemos dicho anteriormente en esta llamada, es solo una cuestión administrativa.

Y tu segunda pregunta acerca de los beneficios nuevos de construcción, como hemos visto en las últimas semanas, hemos visto algunos problemas en los centros penitenciarios de México, y entendemos que hay muchas oportunidades de renovar, no solo de incrementar la capacidad de las prisiones federales en general, sino de mejorar o renovar muchas de las prisiones estatales. Nosotros creemos que mientras el gobierno y el sistema judicial estén mejorando, el número de presos crecerá, y es por eso que nosotros como país, necesitamos incrementar nuestra capacidad a nivel federal y estatal. Carlos contestará tu tercera pregunta acerca del efectivo por división del cuarto trimestre.

Carlos J. Moctezuma Velasco: Hola, ¿cómo estás? En relación con el flujo de efectivo, como indicamos en el reporte y en la llamada, registramos \$1,961 millones de flujo de efectivo. De los cuales \$1,200 millones están relacionados con el efecto de la depreciación del peso mexicano, y los \$780 millones a los que llamamos flujo libre de efectivo vienen de los cambios financieros. Fuera de eso puedo decir que alrededor de \$103 de la división México son positivos y \$300 millones de nuestra división de Infraestructura son positivos. Por lo tanto lo demás viene de la división internacional y es ahí donde nos encontramos.

Esteban Polidura: Perfecto. Muchas gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Esteban.

Joe Kogan: Hola, tengo dos preguntas. La primera es sobre las Fuentes de financiamiento hipotecario. He notado que en el cuarto trimestre hubo muchísimo menos financiamiento hipotecario por parte de INFONAVIT y más financiamiento de Bancos comerciales y otros. Me preguntaba si es solo un fenómeno a corto plazo y si seguirá siendo esto una tendencia considerando que la mayoría de las casas que están vendiendo vienen de grupos con bajos ingresos, es por eso que me pregunto ¿cuál es la naturaleza de los

February 28th, 2012

programas de los bancos comerciales que actualmente les permite prestar dinero a personas con bajos ingresos que compran casas?

Y luego mi segunda pregunta solo para dejar claro sobre el costo integral de financiamiento, entiendo que cuando tienes una depreciación tomas una pérdida sobre el valor de la deuda en dólares y eso en parte se compensa por la cobertura. ¿Esto es causado sólo por el efecto neto de la parte que no está cubierta o este factor de la cobertura no influye en el valor de la deuda?

Esas son las dos preguntas.

Gerardo de Nicolas: Gracias Joe. Como dijiste la mezcla obtenida durante el cuarto trimestre, fue un fenómeno a corto plazo derivado principalmente de los retrasos en la parte de los subsidios de las hipotecas de INFONAVIT y FOVISSSTE durante el cuarto trimestre. En general para Homex INFONAVIT estará en el rango de 60 a 65% de nuestras hipotecas que vienen de INFONAVIT. Nos enfrentamos a algunos retrasos en el cuarto trimestre debido a los subsidios y algunos retrasos en el FOVISSSTE también.

Y los bancos comerciales, como ya bien dijiste se concentran más en el segmento de vivienda media y nosotros continuaremos financiando nuestros clientes de vivienda media a través de bancos comerciales. Y otra fuente de financiamiento que hemos utilizado en el cuarto trimestre para nuestros clientes debido a la demora de los subsidios fueron los fondos estatales de vivienda que apoyan a la mayoría de los trabajadores del Gobierno del Estado y estamos trabajando con algunos estados de México. Hemos sido capaces de complementar nuestro número con esos Fondos de Vivienda del Estado. Pero en general se trataba de un fenómeno de corto plazo como has dicho y en el futuro el INFONAVIT representará una gran parte de nuestras fuentes de hipoteca. Y ahora Carlos le explicará el costo integral de financiamiento.

Carlos Moctezuma: Hola Joe. Con respecto a tu pregunta acerca del costo integral de financiamiento ten en cuenta que a partir del 31 de diciembre 2011 tenemos dos piezas de la deuda en dólares, bueno en realidad de dos bonos de deuda en dólares. Los \$250 millones con vencimiento en 2015 y \$ 250 millones con vencimiento en 2019. También tenemos una línea de crédito a corto plazo en nuestros libros de \$150 millones con otro banco la cual no está protegida. La única de las tres que he mencionado que si está totalmente protegida es el bono 2019. Así que tienes en el costo integral del financiamiento, los efectos del total principal de los \$250 millones por el año 2015 de bonos y la línea de crédito de otros \$150 millones de dólares, además del valor de mercado del instrumento de cobertura del principal del 2019, es por eso que se tiene una fluctuación en el estado de resultados y en el balance.

Joe Kogan: Muy bien. Muchas gracias por eso. Eso ayudó.

Carlos Moctezuma: Gracias Joe.

Marimar Torreblanca: Hola, gracias por la llamada. Solo tengo dos preguntas. La primera, ¿si ustedes podrían darnos alguna orientación sobre el margen neto para este año y probablemente lo que veríamos como tendencia estable en adelante? Y la segunda, ¿Como ven ustedes al momento el progreso de los subsidios y los retrasos que se vieron en el cuarto trimestre?

Carlos Moctezuma: Gracias Marimar. Bien, de acuerdo a los márgenes para 2012 sin considerar la capitalización de intereses, esperamos que nuestro margen bruto este en un rango de 32.5 por ciento un nivel muy comparable a nuestro margen de 2011 de 32.1 por ciento. En términos de los Gastos de Administración y venta, esperamos continuar con nuestro programa el cual es una constante. Por lo tanto,



February 28th, 2012

esperamos que los gastos de administración y venta como porcentaje de las ventas totales estén en un rango de 12.6 por ciento comparado con 12.8% de 2011 y de esta manera tenemos confianza en lograr nuestra guía financiera. Además el Margen UAFIDA será de 21 a 22 por ciento para el año.

Marimar Torreblanca: Para el margen neto, para la utilidad neta, ¿sería algo cercano al 2011 o se espera alguna mejora? Solo para cuantificar cómo los costos de financiamiento de los nuevos centros penitenciarios impactarán la línea principal.

Carlos Moctezuma: No guiamos al mercado en términos de utilidad neta, como ustedes saben esto depende de las fluctuaciones del tipo de cambio en el país. Acerca de la deuda en los centros penitenciarios, son registradas en los niveles de subsidiarias restringidas, por lo que será especificado claramente cuáles son los costos relacionados con esta parte del financiamiento y cuales costos son para el financiamiento de la división de vivienda. Estará claro para ustedes en nuestros reportes de este año.

Marimar Torreblanca: Ok.

Gerardo de Nicolás: Marimar en relación a los subsidios, lo que hemos visto, como mencionamos durante la llamada, es que el gobierno ha incrementado su presupuesto para este año en 57 por ciento a \$8,100 millones. Y nos sentimos confiados con nuestra mezcla de producto, ya que la construcción vertical tiene prioridades y mayores subsidios. Y como lo mencionamos estamos frente a un menor número de nuevas viviendas registradas ante el RUV y es por eso que nos sentimos confiados que los subsidios y el presupuesto para este año será más que suficiente y los posibles retrasos serán mucho más pequeños, tenemos una competencia menor comparada con años anteriores. Creemos que CONAVI esta haciendo un gran trabajo para cubrir y apoyar la industria. La propia industria se esta consolidando y nos sentimos confiados de que los retrasos tendrán un impacto menor durante 2012 en nuestros números.

Marimar Torreblanca: Gracias, es probable que sea muy pronto para decir esto en los primeros dos meses del año pero han visto ustedes una estacionalidad inusualmente alta, por ejemplo, ¿más viviendas tituladas que lo usual en los primeros dos meses?

Gerardo de Nicolás: No, con los numeros que hemos visto este año, estamos viendo número regulares. Estamos diciendo que se ha registrado una significativa reducción en el número de viviendas registradas. Pero en general, en términos de cobranza, estamos viendo un año regular. Ha habido algunos comentarios que tal vez el número será más grande durante los primeros dos meses del año, pero al día de hoy estamos viendo una tendencia regular en términos de cobranza.

Marimar Torreblanca: Ok, Gracias

Gerardo de Nicolas: Gracias, Marimar.

Armando Perez Nuñez: Buenos días. Solo una pregunta si me lo permiten, Me preguntaba, ¿si podrían darnos un poco de color respecto a la construcción en otros ingresos y si tienen nuevos contratos o si podrían darnos lo que representa este negocio? Gracias

Carlos Moctezuma: Hola Armando, ¿Como estas? La línea de otros ingresos refleja básicamente nuestro trabajo en contratos de construcción, que tenemos con el gobierno y que se refiere básicamente a las obras

February 28th, 2012

de construcción, que se han visto en los últimos dos años. La caída en el cuarto trimestre discutido particularmente, en el periodo 2010 más o menos 60 por ciento de los ingresos registrados en esta división fueron reconocidos en el cuarto trimestre. Así que en la comparación trimestre a trimestre hay una especie de desfase. Y para el año completo se puede ver que, como hemos explicado en la llamada, se tienen ingresos más bajos de lo esperado en un rango de alrededor de \$170 millones menos que 2010 y esto es básicamente porque nos enfocamos en la finalización de la etapa actual del contrato existente. No empezamos los trabajos de los nuevos contratos firmados, que son un nuevo contrato. Estos contratos están en el rango de \$338 millones que se registrarán en el primer trimestre de 2012.

Armando Perez Nuñez: Ok, Gracias.

Jamie Nicholson: Hola, Muchas gracias por la llamada. Con respecto a su guía de flujo de efectivo, ¿podrían decirnos cuando esperan que la operación de Brasil se convierta en un flujo libre de efectivo positivo? Y luego para ampliar más uno de los temas que más aqueja en el sector de vivienda ha sido la incapacidad para cumplir con lo pronosticado sobre el flujo libre de efectivo, y me pregunto si en el transcurso de año ven ustedes venir algún problema con retrasos o problemas de financiamiento, cuánta flexibilidad tienen de cambiar su estrategia de negocio en cuanto a la compra de tierra u otros aspectos de manejo del flujo libre de efectivo para asegurarse de que podrán cumplir con sus proyecciones este año? Gracias.

Carlos Moctezuma: Hola Jamie. Bueno, de acuerdo a las operaciones en Brasil, estamos trabajando diligentemente para tener mayores mejoras durante todo el año. Cómo pudiste ver a lo largo de 2011, tenemos grandes mejoras en la titulación, así como en el proceso de construcción y escrituración de nuestra división en Brasil. Esperamos que esa división se convierta en neutral durante este año, y seguiremos como ya lo he dicho trabajando eficazmente con eso. En términos generales sobre el resultado de la compañía, no estamos esperando nuevos retrasos en la operación del mercado de hipotecas en Mexico en este año. Hoy en día tenemos cierta flexibilidad para operar en el negocio de vivienda en Mexico. Vamos a tratar de ser muy claros para que puedan identificar perfectamente cuales serían las inversiones en activos con respecto al programa penitenciario que estamos siguiendo. Estaremos publicando el desempeño de cada división. Siempre hay incertidumbres, como ya tú lo sabes, con cualquier pronóstico, pero estamos confiados en que tenemos la flexibilidad para enfrentarlas durante el año.

Jamie Nicholson: Gracias. Y luego otra pregunta con respecto a las cuentas por pagar mencionaste que algunos de tus proveedores de material estaban teniendo problemas de liquidez y estaban pidiendo pagos anticipados, ¿crees que sea una tendencia que se continúe viendo en este año o es más bien un aspecto que va de salida? En otras palabras, ¿crees que se pueda obtener algún financiamiento adicional en la parte de cuentas por pagar o continuarán disminuyendo? Gracias.

Gerardo de Nicolas: Gracias Jamie. Una de las razones por las que tenemos un plazo más corto con algunos de nuestros proveedores se debe a que estamos mejorando la logística y estamos caminando a la par con ellos en entregas más frecuentes y es por eso que necesitamos cambiar algunos términos con los proveedores. Creemos que el impacto ya está hecho y mientras nuestros proveedores sean capaces de aumentar el número de entregas a nuestros almacenes, seremos capaces de ampliar los plazos nuevamente en el futuro.

Jamie Nicholson: Muy bien, gracias por el panorama.

February 28th, 2012

Gerardo de Nicolas: Gracias a ti Jamie.

Adrian Huerta: Hola, Buenos días a todos. Tengo dos preguntas rápidas otra regresando al tema de las cárceles nuevamente. No entendí bien: si ya han hecho alguna inversión, han empezado la construcción pero no han reconocido todavía los ingresos debido a ciertos problemas de retrasos. Y originalmente, ¿cuál fue la fecha esperada para la entrega de este proyecto? Creo que fue a finales del segundo trimestre, por lo que realmente existe un retraso ahora. ¿Cuándo será entregado? Y la segunda pregunta es sobre los márgenes, vimos un decremento en el margen bruto, mayormente compensado por menores gastos de operación. Aparte de esto ¿hubo algún otro tipo de cambio contable que explique la diferencia? Y también hacen referencia a los costos de los permisos que fue una de las razones de un menor margen bruto ¿Cuánto fue el costo extraordinario de los permisos que hubo durante el trimestre y porqué esto no se capitalizó y reconoció cuando los ingresos de esas unidades sean reconocidas? Gracias.

Gerardo de Nicolas: Gracias Adrian. Los retrasos que enfrentamos estuvieron relacionados con el cierre del financiamiento para las prisiones es por eso que no fueron capaces de registrarse los ingresos en el cuarto trimestre de 2011. Pero el problema ya fue resuelto. Ya hemos hecho la primera disposición de esta línea de crédito, y estamos trabajando con el gobierno y una empresa externa que está supervisando la construcción sobre el certificado de avance de obra. Nos sentimos cómodos de que seremos capaces de entregar las prisiones a tiempo. Para una de las cárceles la entrega se espera al comienzo del tercer trimestre. Pero todavía estamos negociando con el gobierno federal, debido a un retraso generado por el gobierno del estado sobre los permisos que no era atribuible a Homex ni al gobierno federal y por eso estamos negociando la entrega de la segunda prisión. Nos sentimos confiados de que vamos a ser capaces de entregar las dos prisiones en el tercer trimestre de 2012 y estamos trabajando en eso.

Adrian Huerta: ¿entonces ya realizaron alguna inversión?

Carlos Moctezuma: Si, al 31 de diciembre de 2011, hemos hecho una inversión de \$105 millones registrados en la construcción en progreso.

Adrian Huerta: De acuerdo. Por lo tanto es bastante pequeño en relación a la inversión de los \$7,700 millones esperada ¿verdad?

Gerardo de Nicolas: No. Porque eso es solo de una prisión y en la otra prisión la inversión esta en el rango de los 700 millones por las dos hay una inversión de alrededor de 800 millones. Estamos trabajando en el contrato con nuestros socios de la segunda prisión para poder registrar los ingresos de las dos prisiones.

Adrian Huerta: De acuerdo.

Gerardo de Nicolas: Por lo consiguiente, nos sentimos seguros de seremos capaces de entregar las dos prisiones en el tercer trimestre de 2012.

Adrian Huerta: Perfecto. Gracias.

Carlos Moctezuma: Con respecto al margen bruto no experimentamos realmente ningún cambio contable durante el trimestre. Así que, básicamente la disminución del margen bruto, tal y como lo explicamos en la

February 28th, 2012

llamada, se debió a la mezcla de producto y a los costos en los que se incurrió en relación con los permisos o licencias.

Cerca de 150 puntos base de la diferencia de 500 puntos base más entre los dos periodos se debe a la mezcla y alrededor de 300 puntos base son debido a las licencias y permisos. No lo podemos capitalizar porque este costo ya fue incurrido, y bajo los estándares de los Reportes Financieros Mexicanos, necesita ser registrado a través de los resultados al momento de realizar la ejecución del pago de modo que por eso está ahí.

Adrian Huerta: Excelente, gracias Carlos. Y también muchas gracias a ti Gerardo.

Francisco Suárez: Hola, como están, Buenos días. Francisco Suarez de HSBC, mi pregunta es de nuevo relacionada con las cárceles. Están diciendo que las demoras que tuvieron no pondrán en peligro la rentabilidad total del proyecto. Me refiero en otras palabras, si no cometo un error, estarían teniendo penalidades si no entregan a tiempo. Entonces la pregunta es, cuál es su confianza y su guía financiera sobre la rentabilidad de estos contratos?

Gerardo de Nicolas: Gracias Francisco. Nos sentimos confiados en que seremos capaces de mantener e incrementar la rentabilidad de este proyecto. La demora fue principalmente administrativa y se relacionó en un principio con permisos a nivel estatal, pero no compromete la rentabilidad de los proyectos. Hemos encontrado algunas sinergias en las partes más importantes del costo, como la tecnología y acabados y aunque no registramos ingresos, estamos trabajando en todos los detalles en contratos con nuestros proveedores para estar listos para llevar a la construcción en cualquier tiempo, los diferentes proveedores que contribuyen con esto. Tenemos ya definido el proveedor de tecnología, las compañías que operaran los centros penitenciarios con nosotros empezando en el tercer trimestre y nos sentimos confiados de que podremos no solo mantener sino de incrementar nuestra rentabilidad en el negocio de las cárceles.

Francisco Suárez: Ok. Bien – Gracias. Y en Segundo una pregunta un poco más amplia si puedo, relacionada con el nuevo sistema de puntaje que iniciara en Abril. Parece que todas las desarrolladoras tienen que hacer inversión adicional para ser elegibles los proyectos en general y obtener subsidio para tomar ventaja de las nuevas mejoras en precio.

La pregunta que tengo es, ustedes han afirmado que en cuanto a la densificación, las 70 viviendas por hectárea constituyen un factor fuerte para hacerlos sentir más confiados respecto a la inversión total de este año. Pero mi pregunta se relaciona con los otros factores que este sistema actual considera principalmente con lo relacionado con la ubicación de los proyectos y como esto podría o no podría afectar la generación de flujo de efectivo. Creo que la pregunta general es quizás su guía financiera general en el crecimiento del negocio principal podría ser demasiado agresiva si planean entregar flujo libre de efectivo positivo para este año?

Gerardo de Nicolas: Gracias Francisco, estamos trabajando en un plan detallado proyecto por proyecto y tomando decisiones con el análisis de costo beneficio en los diferentes requerimientos para incrementar nuestro puntaje y en la mayoría de los proyectos seremos capaces de estar en la parte superior del puntaje, pero en una pequeña porción de nuestros proyectos estamos tomando la decisión de estar en el siguiente nivel inferior y mantener el precio actual porque el costo de agregar la infraestructura es más caro que el beneficio de incrementar el precio. Pero estamos haciendo un análisis proyecto por proyecto y estamos



February 28th, 2012

confiados en la rentabilidad que Homex mantendrá y no prevemos ningún impacto negativo durante el segundo trimestre o después del segundo trimestre por el sistema del puntaje.

Francisco Suárez: Ok. Bien. Entonces, en otras palabras, hace sentido que no todo el tiempo se aplica a un puntaje alto para obtener el subsidio porque podría consumir parte de su flujo de efectivo o rentabilidad, es esto correcto?

Gerardo de Nicolas: Si, es correcto Francisco porque si para obtener un puntaje necesitamos quizás un hospital cerca para nuestros desarrollos y no lo tenemos, pues en este sentido no lo estaríamos construyendo para aplicar a un puntaje mayor.

Francisco Suárez: Ok. Muchas gracias. Muy claro. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolas: Gracias.

Rafael Pinho: Buenos días caballeros. Mi pregunta es continuación de la pregunta de Francisco, por casualidad tienen algún tipo de garantía de retorno mínima o alguna provisión en el contrato que los protejan de retrasos o de algún tipo de situación como tal que disuelva el contrato, recuerden que esto es una relación larga con el gobierno.

Gerardo de Nicolas: Si, tenemos muchas líneas en el contrato que podemos negociar con nuestros clientes, si algo pasa con retrasos. Tenemos una penalidad es decir si no entregamos a tiempo pero estamos negociando esto. Es un contrato grande y tenemos muchos participantes diferentes a nivel estatal, a nivel privado, a nivel local estamos generando nuevas regiones que generaran alguna actividad económica alrededor como de carreteras, etc., al menos por los próximos 20 años y hemos recibido una buena respuesta de nuestros clientes por cualquier retraso que hemos enfrentado y nos sentimos cómodos de que en un futuro mantendremos dicha relación con nuestros clientes.

Rafael Pinho: Ok. Pero tienen penalidades por algunas demoras pero no necesariamente algún tipo de garantía de retorno. Es algo que tienen que negociar respecto a su rentabilidad, en caso de que exista alguna demora, lo entendí correctamente.

Gerardo de Nicolas: La penalidad más importante está en la entrega de las prisiones. Y como lo comente tenemos algunas clausulas sobre si nosotros tenemos que volver con nuestros clientes por alguna especifica razón que podría impactar nuestra rentabilidad pero hoy no prevemos ninguna de esas condiciones. Nos sentimos cómodos con el nivel de rentabilidad que tenemos y la relación que tenemos hoy en día con nuestros clientes ha sido buena y de acuerdo con los contratos.

Rafael Pinho: Ok. lo entiendo. Si me permiten una segunda pregunta, es más técnica, si entendí correctamente, cuando anunciaron estos proyectos de las cárceles, mantendrán la propiedad de las prisiones en los activos al finalizar el contrato, es correcto?

Carlos Moctezuma: Si, es correcto Rafael.

Rafael Pinho: Ok. Quiero entender un poco mejor, si van a retener estos activos en Homex, entiendo que al final del día, ustedes son contratistas y construyen para el gobierno pero si ustedes mantienen el activo, mi

February 28th, 2012

entendimiento por las reglas contables es que que no necesariamente debería de ser registrado por porcentaje de avance, pero puedo estar equivocado, así que solo quiero clarificar por qué sus auditores y su departamento de contabilidad usan el sistema POC para estos proyectos versus usar el método contable por proyecto terminado, me pueden explicar.

Carlos Moctezuma: Si, Rafael. Tenemos un consejo técnico en esto, vimos con nuestros auditores externos para revisar la estrategia completa para seguir este proceso. Entre las dos partes acordaron que de acuerdo al IFRS y las normas contables mexicanas actuales, el método de avance de obra es el que se debe aplicar particularmente en este casos, creo que las otras compañías que hacen lo mismo en México siguen la misma lógica. Es por eso que estamos siguiendo este método contable en particular, si gustas te mando algunos artículos sobre el tema.

Rafael Pinho: No, está claro Carlos, el punto clave para mi es la propiedad de los activos, entiendo que bajo las reglas de IFRS si están trabajando como contratistas lo que significa que ustedes están construyendo algo para alguien más para ser los propietarios o crear una propiedad para alguien mas deben usar porcentaje de avance. Pero en el caso que ustedes son los propietarios es en donde me crea un poco de confusión tal vez este no es el momento correcto ustedes tienen otras preguntas que contestar, podemos tener una llamada mas tarde para tocar el tema, voy a parar aquí gracias.

Carlos Moctezuma: Si solo como comentario tenemos tanto la concesión como la construcción así que podemos seguir con el tema después para ver el detalle.

Rafael Pinho: Muchas gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Robert Donald: Buenas tardes, solo unas cuantas preguntas. Primero una pregunta contable, me gustaría entender su guía financiera. La definición de UAFIDA para otros en la llamada quienes están más familiarizados con ustedes debe ser probablemente muy familiar como definen esto. Pero la UAFIDA ajustada viendo las cuentas del estado de resultados quiero entender que factores ajustaron para llegar a los \$4,700 millones. Yo obtengo alrededor de 5,500, como llegan a los 4,700. Me podrían explicar si son tan amables.

Carlos Moctezuma: En el reporte trimestral, incluimos una tabla con la consolidación de la UAFIDA desde la utilidad neta.

Robert Donald: No lo encuentro en el reporte, en que pagina esta?

Carlos Moctezuma: está en la página 16 del reporte. Si no lo encuentras con gusto te lo enviamos.

Robert Donald: No. ya estoy ahí, Ok. La depreciación son datos ligeramente diferentes a los que mostraron en el flujo de caja. En el flujo de caja dieron 352 millones. En esta tabla están usando 432. Y la otra pregunta es sobre la guía financiera. Nos pueden dar algo de color de lo que ustedes esperan en términos de mezcla entre las unidades de vivienda media y las unidades de interés social y que crecimiento en volumen están esperando entregar?

February 28th, 2012

Gerardo de Nicolas: Si. En la mezcla, en términos de volumen, el segmento de interés social estará en el rango de 90% a 93%. En términos de ingresos estará en el rango aproximado de 73% a 75% de interés social. Esto depende de las condiciones de mercado.

Robert Donald: Si. Y sobre la guía financiera. Finalmente, y de nuevo una disculpa aun no comprendo bien esto, en la guía del margen UAFIDA lo dieron incluyendo las penitenciarias federales, el margen UAFIDA es mayor al nivel del margen al excluir las penitenciarias, por qué muestra un margen UAFIDA tan acrecentado en el primer año, va a ser una creciente al llegar a 2013 y 2014?, Es solo que estoy sorprendido por el margen EBITDA incluyendo las cárceles.

Carlos Moctezuma: Si, Robert. El hecho es que, ya que estamos siguiendo el método de porcentaje de avance, todos los ingresos provenientes de la construcción de los centros penitenciarios vendrán durante este año. Y obviamente los gastos de administración y ventas no son comparables desde el monto de ingresos que veníamos reconociendo y es por eso que el margen EBITDA se incrementa significativamente este año.

Robert Donald: Entonces este año van a incluir el valor del proyecto y la rentabilidad de la construcción implícita en ello. No habrá reconocimiento de la utilidad por la operación de los centros penitenciarios durante el año, es esto correcto?

Carlos Moctezuma: Eso es correcto. La forma en que funciona el método de porcentaje de avance es que reconoces el costo en el que incurres por los ingresos que estás registrando.

Robert Donald: Entonces, ya gastaron algo de este costo en años anteriores? porque en el margen UAFIDA que van a reconocer solamente en la construcción es muy significativo, es extremadamente alto.

Carlos Moctezuma: Bueno, esa es nuestra expectativa para el costo que estará en la construcción contra la utilidad.

Robert Donald: significa que están esperando un margen UAFIDA mayor en la construcción de las penitenciarias federales más de lo que ustedes están obteniendo en sus desarrollos de vivienda, lo cual encuentro extraño.

Gerardo de Nicolas: Es exactamente correcto. El proyecto penitenciario es de un mayor valor agregado y más rentable comparado con una vivienda de interés social. Incluye más tecnología y más detalles en términos de construcción y seguridad y es por ello que tendremos márgenes brutos más altos en el proyecto penitenciario que en la construcción de vivienda de interés social.

Robert Donald: Ok. Por último, Tienen otras fuentes para construir otros proyectos o tienen alguna licencias para los proyectos en un futuro?

Carlos Moctezuma: Bueno, nuestra división de Infraestructura no sólo consiste en los centros penitenciarios, también en otro tipo de contratos de construcción con el gobierno federal. Hoy tenemos firmado un contrato con el gobierno federal por 338 millones de pesos para este trimestre como lo mencione antes. Y nuestras expectativas es tener aproximadamente \$1,000 millones de pesos de ingresos

February 28th, 2012

provenientes de la división de infraestructura excluyendo prisiones por este tipo de contratos con el gobierno federal.

Robert Donald: Pero tienen algunos proyectos de prisiones, porque solamente la prisión añade 9,000 millones, 9,500 millones?

Carlos Moctezuma: Bueno, en cuanto a contratos relacionados con construcción de prisiones, a nivel estatal estamos hablándolo con tres estados, porque obviamente este programa federal es solo una parte de la solución. La otra parte de la solución son las prisiones estatales. Estamos siempre en contacto con los gobiernos estatales de los estados. Pero aun no tenemos nada que informar.

Robert Donald: Disculpa. Hare mi última pregunta. Están actualmente proporcionando la tierra en la que se construirán estas prisiones? Y por lo tanto, es esto parte de sus ventajas competitivas que pueden proporcionar a las localidades estatales o están construyendo exclusivamente en su tierra?

Gerardo de Nicolas: No. Robert. Estamos contribuyendo con la tierra y esto es una ventaja clave para Homex, porque somos en general uno de los compradores de tierra más grandes en México y tenemos la capacidad para encontrar la tierra y conseguir los permisos y levantar esa región económica que mencionaba. Proporcionamos la tierra y creemos que seremos capaces de dar ese beneficio a nivel estatal también.

Robert Donald: Gracias.

Gerardo de Nicolás: Solamente para darte una idea del número de internos en México que es alrededor de 250,000 y cada prisión tendrá capacidad para 2,000 internos. Por lo tanto el mercado es inmenso. Las oportunidades de renovar los centros penitenciarios a nivel estatal son inmensas también.

Robert Donald: Ok. Muchas gracias por su tiempo.

Carlos Moctezuma: Gracias Robert.

Vania Fueyo Zarain: Gracias a cada uno de ustedes por su tiempo, pueden localizarnos en los números usuales así como podrán encontrar disponible la grabación de esta llamada en nuestra página de internet. Gracias.

VIVE TU PATRIMONIO