



April 26th, 2013

Conferencia Telefónica sobre los Resultados del Primer Trimestre de 2013.

Operator:

Buenos días, damas y caballeros, bienvenidos a la Conferencia de Resultados correspondiente al primer trimestre de 2013 de Homex. Cederé la llamada a Vania Fueyo.

Vania Fueyo:

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex del primer trimestre de 2013.

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, efectuados 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.

Cederé la llamada a Gerardo.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias Vania. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos en la llamada del día de hoy.

Como ya lo habíamos anticipado y compartido con ustedes en Febrero, en nuestra llamada del cuarto trimestre y año completo 2012, el primer trimestre de este año se esperaba retador, y por supuesto, esto se ha visto reflejado en nuestro reporte de resultados del primer trimestre y la posición de liquidez, la cual va a ser mejorada de manera importante debido a los recursos que obtendremos de la venta de los centros penitenciarios, la cual fue anunciada el viernes pasado, lo que nos proporciona una mejor perspectiva para lo que resta del año.

Durante los primeros dos meses del año, la cobranza de nuestra División México continuo siendo lenta, y no fue sino hasta marzo que empezamos a experimentar un ritmo normal de cobranza. Fue en este mismo tiempo que la distribución de los fondos del Programa de Subsidio Federal 2013 también inició. Este mes, hemos empezado a ver un ritmo de cobro mucho más rápido en comparación con Marzo.

Como saben, la cobranza de viviendas entregadas es la fuente vital de capital de trabajo para nuestra construcción en proceso, y el bajo nivel de cobro durante el trimestre obstaculizo nuestra capacidad para





H O M E X
VIVE TU PATRIMONIO

Abril 26th, 2013

completar las viviendas en construcción. Al mismo tiempo, tiene el efecto colateral de reducir la velocidad de nuestros proyectos de vivienda, lo que afecta negativamente a nuestra capacidad para restaurar el número de viviendas en espera de ser cobradas. Este ritmo lento de construcción también se refleja en un mayor nivel de inventario en proceso, ya que el tiempo para completar las viviendas y proyectos, está determinado por la disponibilidad de recursos, y no por nuestra capacidad de construcción.

Los números recientes de inicios de viviendas del RUV son dramáticos. Los inicios de viviendas se redujeron a 49,167 en febrero de 2013 de 331,671 que había a finales de 2012, a la par que el número de desarrolladores de vivienda que han suscrito nuevos proyectos a partir de febrero de 2013, disminuyó a una mínima cifra histórica de 211 de 1,296 que había a finales de diciembre de 2012. Esto es un indicativo de la escasez de financiamiento en el sector y de los momentos difíciles, en donde los bancos comerciales también han reducido su exposición total al sector. Sin embargo, creemos que a medida que navegamos con éxito en este periodo, tendremos una gran oportunidad, debido a la reducida competencia del mercado.

De acuerdo con las más recientes declaraciones públicas del Gobierno Federal, estamos seguros de que siguen comprometidos con el sector de la vivienda y están trabajando duro para acelerar los procedimientos administrativos en apoyo a los constructores de vivienda.

Ejemplos específicos de este compromiso son: 1) El programa de Garantías de 30 por ciento de SHF, donde fuimos la primera empresa en formalizar un crédito puente, lo que refleja la confianza de las instituciones financieras hacia la empresa, y la viabilidad de nuestros proyectos. Tener acceso a este programa requiere la aprobación del proyecto por parte de SHF verificando la aprobación de las normas promovidas por SEDATU y CONAVI. También hemos suscrito nuevos proyectos y actualmente estamos trabajando con otros bancos para concretar otros créditos puentes adicionales que están bajo este programa. 2) Mayor asignación de recursos para el programa de subsidios para viviendas verticales, y la distribución mensual de los recursos del programa. 3) El reciente anuncio hecho hace dos días por el INFONAVIT, en lo que respecta a la creación del "Fondo de impulso a la verticalidad" de 3 mil millones de pesos, en donde se recibirá el 70 por ciento del pago total por adelantado, de las casas verticales que tengan un avance de construcción del 50 por ciento; un aumento potencial de 31 por ciento en la asequibilidad de los clientes que ganan más de 5.5 salarios mínimos, permitiendo que los clientes tengan acceso a una mejor vivienda; la incorporación de una demanda potencial de aproximadamente 33 millones, lo que dará al instituto la posibilidad de ofrecer una hipoteca a todas las personas que en el pasado fueron suscriptores de INFONAVIT y que por lo tanto tienen una cuenta de ahorro de vivienda con el instituto. Han sido tiempos de retos, y hemos estado trabajando mucho con las autoridades, instituciones financieras, y lo más importante, dentro de la empresa; para poder navegar con éxito durante este periodo. Seguimos confiando en la perspectiva de la industria de vivienda en México, como el Plan Nacional de Vivienda, que es un plan de seis años, el cual denota la importancia de la vivienda en el país y el gran número de familias mexicanas que siguen siendo desatendidas. En el corto plazo, el entorno seguirá siendo un reto, sin embargo, confiamos en nuestra experiencia, la calidad de nuestra oferta de productos y en nuestro equipo de trabajadores, para reanudar nuestras operaciones durante todo este año en la División México, tomando ventaja de una posición financiera más fuerte como resultado de la monetización de los centros penitenciarios y de los recursos que tendremos disponibles para invertir en capital de trabajo, el cual será utilizado para terminar las viviendas en construcción durante todo el resto del año.





Abril 26th, 2013

Referente a la liquidez financiera, como ya compartimos con ustedes en nuestro comunicado de prensa del 19 de Abril, hemos firmado un acuerdo con Grupo Financiero Inbursa e Ideal, para la venta de nuestra participación de los centros penitenciarios Federales ubicados en las ciudades de Morelos y Chiapas. Al finalizar esta transacción, que esperamos se complete en las próximas semanas, recibiremos fondos equivalentes a aproximadamente \$4,000 millones, de los cuales aproximadamente \$2,000 millones serán utilizados para propósitos de capital de trabajo en la división México de Homex, mientras que aproximadamente \$2,000 millones serán utilizados para pagar deuda, lo cual mejorara importantemente nuestra posición financiera y el apalancamiento.

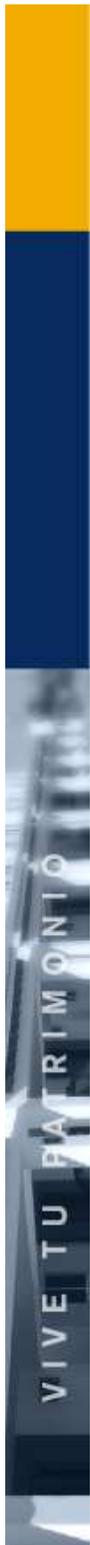
Estamos muy contentos por la realización de esta operación, ya que creemos que esto demuestra el éxito de la creación de valor de nuestra División de Infraestructura que hoy en día ya está generando importantes recursos que se utilizarán para fortalecer nuestra posición financiera y renovar nuestras operaciones en nuestra división de vivienda, permitiendo la terminación de las viviendas en construcción y la generación de un flujo de efectivo operativo.

Como resultado de la venta de los activos de los dos centros penitenciarios, no consolidaremos estos proyectos en nuestros estados de resultados ya que tanto activos como pasivos, asociados con los proyectos, serán transferidos efectivamente a la parte adquiriente y no se requerirá una inversión adicional por parte de Homex para los centros penitenciarios. Como parte del acuerdo, nosotros continuaremos teniendo una participación minoritaria en la operación con una ganancia previsible por 20 años. Es importante mencionar que este ingreso no considera las modificaciones en las que seguimos trabajando para mejorar aún más el valor del proyecto del Centro Penitenciario Morelos. A través de esta modificación, los ingresos procedentes de las operaciones de Homex podrían aumentar. Estas modificaciones continúan en proceso, el proyecto ha recibido una prórroga hasta octubre para entregar el activo, por lo tanto el contrato de operación se iniciara en 2014. Es importante mencionar que la realización de la operación con Inbursa e Ideal no está sujeta a la puesta en marcha de las operaciones.

Quiero resaltar que la venta de estos activos estratégicos no cambia nuestro compromiso de crecer nuestra División de Infraestructura, y ahora más que nunca, continuaremos teniendo una perspectiva positiva acerca de esta División.

Se espera que la inversión en infraestructura durante la presidencia de Enrique Peña Nieto en México sea uno de los principales motores económicos del país, incluso más grande en magnitud e inversión neta en dólares que durante la administración anterior. Durante la administración anterior, aproximadamente 3,900 millones de pesos se invirtieron en proyectos de infraestructura. Es importante destacar que una de las estrategias clave del actual gobierno para aumentar la inversión en infraestructura es a través de esquemas de asociación público-privada (PPP). El gobierno del presidente Peña Nieto espera que las inversiones netas en infraestructura sean de hasta \$19 mil millones, en donde el gobierno federal contribuiría con aproximadamente \$7 mil millones, mientras que aproximadamente \$12 mil millones provendrían a través del capital privado o mercado público. Tenemos confianza en nuestra capacidad de asegurar las futuras oportunidades y de obtener similares contratos atractivos.

Al mismo tiempo, continuaremos trabajando en nuestra estrategia a largo plazo de nuestra División Infraestructura, donde podríamos hacer una filial y subsecuentemente una oferta pública de Homex Infraestructura. Creemos que el valor de Homex Infraestructura podría ser maximizado si se separa del negocio de la vivienda. Seguimos evaluando la posibilidad de valorar si una filial y por subsecuente una





April 26th, 2013

oferta pública, es una propuesta de valor adecuada para nuestros inversionistas, así como una alternativa de capitalizar la división a fin de abrir una mayor posibilidad para poder participar en proyectos mas grandes.

Como una actualización de nuestras operaciones en Brasil, durante el trimestre, debido a nuestras restricciones de efectivo intencionalmente no avanzamos en nuestras operaciones en el país, lo que también se ha visto reflejado en nuestros débiles resultados. Eso es todo lo que puedo decir en este momento acerca de Brasil, excepto que tenemos confianza de que representa una importante oportunidad de crecimiento.

Ahora, cederé el turno de la llamada a Carlos para discutir sobre los resultados financieros del primer trimestre 2013.

Carlos J. Moctezuma Velasco:

Gracias Gerardo.

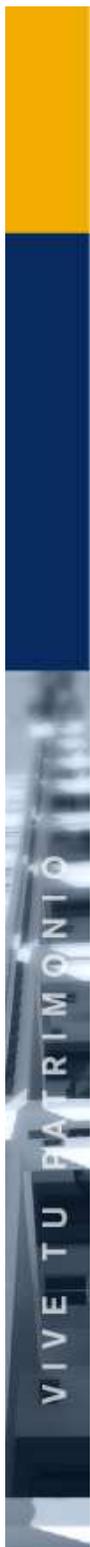
Consciente del tiempo concentraré mis comentarios sobre los principales temas alrededor de los resultados financieros durante el trimestre.

Como ya ha mencionado Gerardo, estamos trabajando para mejorar nuestra liquidez, y en consecuencia, mejorar nuestras operaciones. La reciente transacción de la venta de los activos penitenciarios, es el primer paso importante que hemos sido capaces de materializar hacia este firme objetivo.

Además de esta estrategia de monetización, durante el trimestre concentramos nuestros esfuerzos en el refinanciamiento de nuestros vencimientos con nuestros principales acreedores, donde hemos sido capaces de refinanciar con éxito los que vencían en 2013 para la última parte del año 2014. Sin embargo, durante el trimestre, debido al resultado de nuestras restricciones de liquidez durante los primeros meses del año, incurrimos en cerca de mil millones de deuda adicional. Además, 777 millones de pesos que tienen que ver con la deuda de Brasil, se encuentran en incumplimiento técnico en relación con un convenio operativo. Por lo tanto, de acuerdo con las NIFF, se requiere registrar este pasivo al vencimiento a corto plazo. Actualmente estamos negociando una enmienda al contrato y anticipamos resultados antes del final de este trimestre.

El refinanciamiento y la extensión de los vencimientos de deuda, seguirán siendo un proceso en curso y seguiremos trabajando con nuestros acreedores para extender el vencimiento de nuestra deuda. Como lo hemos mencionado en el pasado, seguimos teniendo una buena relación con los bancos comerciales, y lo hemos demostrado. Sin embargo esperamos una continua presión por parte de los bancos, para reducir nuestra exposición de deuda y para migrar las líneas de crédito vigentes, a estructuras de créditos puente.

Como dimos a conocer al público el viernes pasado, utilizaremos aproximadamente 2 mil millones de pesos de los recursos que potencialmente se obtendrán de la venta de los centros penitenciarios, para reducir nuestra deuda de vivienda, es decir, de los 18.2 mil millones de pesos de deuda de vivienda que teníamos a finales del 31 de Marzo, nosotros podríamos reducir en el balance al menos a 16.2 mil





April 26th, 2013

millones, además de los ahorros correspondientes al pago de los intereses. Por otra parte, como menciona Gerardo, a nivel empresa, podríamos reducir aproximadamente 3.4 mil millones el apalancamiento con la desconsolidación del proyecto de financiamiento de Morelos.

Más importante aún, los aproximadamente 2 mil millones que serán invertidos en el ciclo de capital de trabajo, podrían tener un efecto multiplicador, tomando ventaja del nuevo incentivo para la construcción vertical por parte de INFONAVIT, y el actual ambiente de competencia. Esperamos ver el efecto progresivo de esta estrategia de ventas en nuestros estados financieros del tercer trimestre de 2013.

En términos de rentabilidad, el margen de utilidad bruta del trimestre ajustado por la capitalización del costo integral de financiamiento fue de 30.1 por ciento en comparación con 28.3 por ciento durante el mismo periodo de 2012, lo que refleja nuestra capacidad de mantener nuestros márgenes a pesar de estos tiempos difíciles.

Como parte de nuestros esfuerzos por aumentar la rentabilidad, hemos continuado generando eficiencias en los niveles de gastos y administración de ventas. Durante el trimestre, los gastos de administración y ventas disminuyeron 2.7 por ciento a 476 mil millones de pesos de 653 mil millones de pesos durante el año del periodo anterior.

El margen UAFIDA consolidado disminuyó 18.0 por ciento en comparación de un margen UAFIDA de 20.1 por ciento durante el primer trimestre de 2012. La disminución del margen durante el reciente trimestre se deriva de 1) un margen inferior al de la División Infraestructura, los márgenes de este tipo de servicios de construcción de obra son más bajos, pero están en línea con nuestras expectativas, combinado con una mayor proporción de estos ingresos dentro de la línea de ingresos totales, y 2) la contribución negativa de nuestras operaciones en Brasil.

El margen UAFIDA de Homex Vivienda se mantuvo estable a 20.2 por ciento durante el primer trimestre de 2013.

Pasando ahora al balance...

Durante el trimestre, el saldo del inventario aumentó a \$36,489 millones de \$33,321 millones que había al 31 de Diciembre de 2012. El aumento de trimestre a trimestre refleja un ciclo de construcción más largo como resultado de una menor disponibilidad de recursos para acelerar el ritmo de construcción. Es importante destacar, que nuestro inventario de tierra continúa disminuyendo, y que anualmente se redujo en \$941 millones.

El saldo de las cuentas por cobrar era de \$4,651 millones o de 96 días, ligeramente por encima de \$4,537 millones que había al 31 de diciembre de 2012 o de 86 días. El incremento se debe principalmente al lento proceso de cobro que continuamos experimentando durante los primeros meses del año, que esperamos se revierta a lo largo de los próximos trimestres del año.

Las cuentas por cobrar de nuestra División Infraestructura, y no considerando los proyectos de los centros penitenciarios, fueron de \$1,183 millones, una reducción de \$145 millones, en comparación con el nivel al 31 de Diciembre de 2012.





April 26th, 2013

Los días de cuentas por pagar, sin considerar las cuentas por pagar de los proyectos penitenciarios, aumentaron a 94 días de 88 días que había al 31 de Diciembre de 2012. Las cuentas por pagar sin tierra o cuentas por pagar de materiales de construcción se mostraron relativamente estables en 76 días comparado con 71 días al 31 de Diciembre de 2012.

En relación a nuestras limitaciones financieras...

Durante el primer trimestre se obtuvo una exención de Inbursa y Banamex, ya que no se cumplió con las limitaciones financieras relacionadas con sus créditos. Recuerden que el cálculo de la deuda no incluye la línea principal de contribución para nuestros proyectos penitenciarios, ni el financiamiento a largo plazo de los proyectos en conexión a la ejecución de la construcción de estos proyectos.

En relación con la limitación operativa de la Compañía que se incumplió en nuestras operaciones en Brasil, continuamos con las negociaciones con los prestamistas, y estamos confiados en que llegaremos a un acuerdo con ellos durante las próximas semanas.

Pasando ahora a la discusión del Flujo Libre de Efectivo, al 31 de Marzo de 2013, y como resultado de una ganancia cambiaria acumulativa del peso contra el dólar, el estado de cambios en la posición financiera de la compañía (el cual hemos presentado históricamente como Flujo Libre de Efectivo), reflejó el registro de partidas no monetarias. Al 31 de Marzo de 2013, tenemos un impacto total positivo no monetario de \$485 millones, incluyendo los efectos registrados en los estados de resultados y en el balance.

Considerando los efectos cambiarios no monetarios y sobre una base consolidada, generamos un FLE negativo de \$3,716 millones, los cuales fueron derivados por el reconocimiento de avances de construcción de nuestra División de Vivienda.

El FLE sin considerar los proyectos penitenciarios y ajustados a los efectos cambiarios no monetarios, fue de \$3,063 millones negativo. Como ya mencioné anteriormente, estamos trabajando en renovar nuestras operaciones y en materializar las inversiones que hemos hecho y al día de hoy se ve reflejado en nuestros niveles de inventario así como en nuestras cuentas por cobrar.

Gerardo De Nicolas Gutiérrez:

El año 2013 para nuestra División Vivienda se ve retador pero estamos tomando las medidas adecuadas para aprovechar el entorno difícil y renovar nuestras operaciones en la División Vivienda, y hoy estamos seguros de que vamos a tener éxito y que será la primera empresa con la posibilidad de ofrecer nuevos hogares en vista del dramático descenso de la nueva oferta de vivienda en México y por lo tanto, tener la posibilidad de generar recursos para reducir nuestra deuda y reforzar nuestra posición financiera.

En cuanto a nuestra guía de 2013 actualizaremos nuestras expectativas para el año a medida que nuestras estrategias se desarrollen durante los próximos meses. Hoy en día, nuestro objetivo principal se centra en la generación del flujo libre de efectivo y en la mejora de nuestro balance.





April 26th, 2013

Pueden estar seguros de que continuaremos manteniendo una comunicación abierta, transparente y oportuna con todos ustedes y lo más importante, que continuaremos trabajando para mejorar significativamente nuestras operaciones.

Ahora, responderemos sus preguntas.

Jacob Steinfeld: Tengo dos preguntas. Supongo que si su liquidez se encuentra muy ajustada y su cobranza no han mejorado durante el trimestre, ¿porque es que invirtieron \$3,200 millones en inventarios durante el trimestre?

Gerardo de Nicolás: Gracias, Jacob. Tomamos esta decisión ya que los costos asociados con parar la construcción o parar el tren de la vivienda son muy costosos, y hemos visto algunas señales de que la cobranza regresará a sus niveles normales. Ya ha habido mejoría en la última parte de Marzo y Abril como hemos mencionado anteriormente respecto a los subsidios. Así como también hemos visto mejoría del lado de FOVISSSTE y creemos que pudo haberse visto como una decisión riesgosa. Creemos que esta decisión fue menos costosa y que podremos tomar mejores oportunidades cuando las cosas regresen a la normalidad después de esta transición Presidencial.

Jacob Steinfeld: Entonces, ¿han continuado invirtiendo en inventarios a pesar de su posición al final del trimestre?

Gerardo de Nicolás: Hemos comenzado a ser más cautelosos a nivel de proyectos, pero tenemos confianza de las señales que hemos visto en términos de la colocación de subsidios y cobranza tanto en el INFONAVIT y FOVISSSTE, que seremos capaces de darle la vuelta durante este trimestre en términos de generación de efectivo.

Jacob Steinfeld: Ok, Y mi siguiente pregunta, ¿cuándo es que esperan cerrar la venta de las prisiones?

Gerardo de Nicolás: El acuerdo de las prisiones está sujeto a la aprobación de las autoridades, hemos comenzado con el proceso en esta semana. Esto podría tomar probablemente entre 3 semanas y hasta 2 meses. Pero creemos que es un ganar-ganar para todos, para Homex, para el nuevo adquirente y para el gobierno en general y creemos que estaremos cerrando esta transacción en a lo mejor, digamos como lo dije previamente, entre 3 semanas o 2 meses.

Jacob Steinfeld: Ok, y entonces en términos de sus opciones de liquidez, me refiero a, ¿cuáles son las diferentes opciones que tienen para mejorar su liquidez?

Gerardo de Nicolás: Tenemos algunas opciones que son importantes, una es ya iniciamos con el programa de Crédito Puente con la garantía de SHF y creemos que este programa crecerá durante las siguientes semanas. También los bancos, mayormente mexicanos y bancos comerciales están ayudándonos mucho con los Créditos Puente. Otra nueva opción la cual es muy importante y especialmente para Homex es el fondo para promover a la construcción vertical que fue anunciado por el INFONAVIT hace tres días, ya que somos la compañía con mayor construcción de viviendas verticales y más unidades verticales en México, esto nos ayudaría mucho en términos de liquidez. Estamos esperando que este programa comience en alrededor de 10 días.





April 26th, 2013

Jacob Steinfeld: ¿Y cuántos ingresos esperan obtener de esas opciones? Porque este es un programa similar al que actualmente tienen, correcto, el 70 por ciento cuando el 70 por ciento este terminado. Entonces, ¿cuánto es lo que se espera incrementemente?

Gerardo de Nicolás: El programa es ligeramente mejor al actual ya que es para la vivienda vertical. Este comienza cuando el porcentaje de avance alcanza el 50% en vez del 70% y creemos que el programa será suficiente para incrementar nuestras operaciones y para resolver los problemas de liquidez que actualmente enfrentamos.

Jacob Steinfeld: Ok. ¿Pero no hay un monto el cual estén esperando?

Gerardo de Nicolás: No, no tenemos un monto en específico, pero estaremos trabajando para incluir más viviendas dentro de este programa y creemos que el monto total asignado por el programa es muy importante, son \$3 mil millones y creemos que este no será usado por completo por todos los constructores y por consiguiente tendremos suficientes recursos para mejorar nuestra liquidez.

Jacob Steinfeld: Ok. De acuerdo, Muchas Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias, Jacob.

Jason Mollin: Gracias. Hola a todos, ustedes declararon explícitamente que el bajo nivel en la cobranza impactó a la capacidad de Homex para continuar con la construcción. Pudieran decirnos ¿qué porcentaje de su construcción ha sido detenida? y continuando con la terminación de la venta de las prisiones, ¿cuál es el plan para finalizar la construcción detenida?

Gerardo de Nicolás: Gracias, Probablemente no podremos darte un porcentaje específico en términos de números de los proyectos que hemos detenido pero estamos trabajando para regresar a la normalidad. Tenemos un problema durante el trimestre en cobranza de nuestra división infraestructura por los cambios en el Gobierno. No pudimos cobrar los caps. o certificados de avances de las prisiones, en el proyecto de Morelos y no pudimos cobrar los otros dos contratos que tenemos con el gobierno.

Esta situación ha sido resuelta. Los diferentes cambios, los cambios estructurales para la nueva composición de la Secretaría de Seguridad Publica ha sido resuelta y creemos que en las siguientes dos semanas, seremos capaces de cobrar las inversiones que hemos hecho en nuestra división de infraestructura durante el primer trimestre y también en Abril, y que nos ayudará a mejorar nuestra liquidez.

Jason Mollin: Una segunda pregunta, pudieran darnos su visión de la valuación de sus inventarios contra cual sería el valor de mercado específicamente si pudieran referirse a los \$2,500 millones de construcción en proceso y de los 10 mil millones de pesos en tierra. Teniendo en cuenta lo que está pasando en el mercado hoy en día ¿deberíamos estar buscando una reducción en estos valores contables?

Y supongo que podríamos preguntar lo mismo para las cuentas por cobrar. ¿Hay alguna razón para ver alguna reducción en las cuentas por cobrar? ¿Esto es simplemente por los retrasos en los pagos? O ¿hay algo más que debemos considerar de estos valores?





April 26th, 2013

Carlos Moctezuma: Hasta el momento, en términos de inventarios hemos realizado un análisis de nuestra posición de tierra de los \$10 mil millones que se tienen, de acuerdo a la información que se encuentra disponible hoy de las autoridades, creemos que la gran mayoría de nuestra tierra aplica a la vivienda y para la asignación de subsidios o la aplicación. Así que no estamos anticipando hacer cualquier tipo de reducción.

Recuerden que nuestra tierra está registrada a valor de adquisición en el Balance y no refleja las condiciones del mercado. Es por eso que no anticipamos tener ningún impacto en la posición de inventario.

En términos de la construcción en proceso, es lo mismo que tenemos actualmente operando en las ciudades principales del país. Una buena porción de la construcción en proceso está relacionada con infraestructura. La mayoría de nuestros proyectos están en nuevas etapas o etapas en proceso de los actuales desarrollos vendidos, habitados y entregados. Por lo tanto la condición de estar en zonas urbanas se logra relativamente en la línea de inventario.

En términos de nuestras cuentas por cobrar, no estamos anticipando ningún tipo de reajuste. Creemos que el nivel actual en nuestra cuenta por cobrar será disminuido durante el año. Estamos anticipando tener algo similar pero no necesariamente igual al nivel de cuentas por cobrar que se vio en la última parte del 2012. Teniendo en cuenta que el ciclo del capital de trabajo para el sector ha cambiado y estamos adaptándonos a él y aprovechando los mensajes que hemos estado recibiendo por las autoridades respecto a la construcción vertical y al enfoque hacia interés social. Entonces, ahora, no estamos anticipando tener ningún tipo de reducción en nuestros activos.

Jason Mollin: Y en las cuentas por cobrar, ¿es posible que existan cancelaciones de las ventas y que pudieran impactar negativamente?

Carlos Moctezuma: Si, esa es una posibilidad. La cancelación de ventas es una posibilidad. También lo que nosotros llamamos en español, “desperfilar” es que el cliente no pueda cumplir con el perfil requerido para adquirir la parte del subsidio que está solicitando, esa es también otra posibilidad. Y puede pasar, no es una posibilidad exclusiva de este trimestre.

Jason Mollin: Y ahora, disculpen, solamente quiero preguntar ¿cuánto ha crecido esa tasa de digamos cancelaciones o retracciones debido a que no se cumple con las condiciones, con el subsidio, cómo evoluciona esta tasa con el tiempo? ¿Ha estado aumentando?

Carlos Moctezuma: Históricamente esta tasa ha sido menos del 5%, hoy está en el mismo rango. Nuevamente, no estamos anticipando que se incremente. Creemos que es cobrable en el resto del año y tenemos suficiente número de clientes para continuar trabajando hacia el fin de año.

Jason Mollin: Muchas Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias a ti.





April 26th, 2013

Daniela Najar: Hola. Muchas gracias por la llamada. Tengo un par de preguntas. Asumiendo que la velocidad de los subsidios y los pagos de las hipotecas no han mejorado, ¿qué harán para generar los 3 mil millones de pesos en el segundo trimestre? Y la segunda es, pudieran darnos una idea de cómo han sido los pagos de subsidios e hipotecas en este trimestre. Sé que han mencionado que estos pagos han mejorado en el mes de Abril. En otras palabras, ¿cuántos subsidios de hipotecas de INFONAVIT han recaudado en Abril contra, digamos, un promedio mensual? Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias, Daniela. Estamos enfrentando un mejor flujo en términos de subsidios y de cobranza por parte de CONAVI, INFONAVIT y FOVISSSTE. Lo más importante es que, CONAVI ha mantenido su compromiso de distribuir el 50% de los subsidios para el prototipo vertical. Actualmente trabajamos sobre otras iniciativas para mitigar el impacto potencial de los subsidios que no han mejorado como esperábamos, con los créditos puente que estamos contratando a través de la garantía otorgada por la SHF. Y más importante, el nuevo fondo para promover la verticalidad por parte de INFONAVIT, creemos que esta es nuestra herramienta más importante la cual mejorará nuestra liquidez en el segundo trimestre y nos prevendrá de quemar caja como hicimos en el primer trimestre.

Esto es en términos de la vivienda. En términos de infraestructura, cobraremos parte de la inversión que hicimos durante el primer trimestre y también parte de lo del segundo trimestre sobre las prisiones y de los otros 2 contratos de construcción que tenemos con el gobierno.

En general, nuestros pagos de cupones para el segundo trimestre han sido mucho más bajos que los que tuvimos durante el primer trimestre. Esto a nivel corporativo. Nos sentimos seguros de que con estas diferentes iniciativas sobre la división de vivienda, y sobre infraestructura una vez que se haya completado la transacción con Ideal, nos encontraremos en una mejor posición para renovar nuestras operaciones de cobranza a un mejor paso y empezaremos a generar efectivo o por lo menos no quemarlo en estos niveles.

Daniela Najar: Ok, Perfecto. Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias a ti, Daniela.

Jamie Nicholson: Hola, gracias por la llamada y por las preguntas. Tengo una pregunta acerca de su liquidez. Pudieran actualizarnos específicamente sobre cuál es su actual caja en balance y también de lo que ustedes han mencionado acerca de los US\$70 millones relacionados con la terminación de los derivados, solo me pregunto ¿cuándo es que ustedes tienen que liquidarlos y si tienen los recursos suficientes para pagarlos? Esta es mi primera pregunta, Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Jamie, acerca de nuestra posición de liquidez actual, como hemos mencionado a marzo, teníamos un poco más de \$300 millones en nuestra posición de liquidez. Como Gerardo mencionó, hemos cobrado más rápido durante el mes de abril, y lo seguimos haciendo, el número que puedo proporcionarte es el de Marzo, creemos que en el segundo trimestre estaremos en una posición mejor en términos de efectivo.

En términos de los derivados, como sabes, la compañía ha contratado derivados para la cobertura de los principales de los bonos denominados en dólares, por el riesgo en las fluctuaciones de tipo de cambio de nuestra deuda. Estos contratos fueron respaldados por un contrato de UAFIDA, que cubre las





April 26th, 2013

fluctuaciones del valor de mercado y una cláusula, que es usual, fue la reducción de dos niveles en la calificación crediticia y que ocurrió en la última parte del trimestre y el lunes, estos bancos terminaron las posiciones. Fuimos notificados en Abril. Entonces estamos en negociaciones actualmente con estos bancos para los montos finales y los términos que enfrentaremos con estas nuevas obligaciones que tenemos. Como hemos mencionado, la compañía está enfocada en mejorar nuestras operaciones. La manera en la que podremos cumplir con todos nuestros compromisos es mediante la construcción, venta y cobranza de viviendas durante el resto del año, y esto es exactamente en donde nos estamos enfocando.

Jamie Nicholson: Ok. Gracias. No escuche lo que dijeron, Carlos, sobre sus compromisos de deuda. Mencionaron que habían incumplido con uno, creo en Brasil, y que están aun negociando lo anterior y que exitosamente negociaron y lograron una exención en México. Pudieran actualizarnos en esto, primero acerca del status del convenio que se incumplio y las implicaciones por esto. Y segundo, ¿qué tipo de exención es la que obtuvieron, por cuanto tiempo y cuál es su nuevo compromiso de deuda sobre México?

Carlos Moctezuma: Si Jamie, negociamos las exenciones con nuestros bancos locales. Actualmente, tenemos exenciones de corto-plazo. Seguiremos manteniendo negociaciones con ellos tanto como sea necesario durante el resto del año y confiamos que el canal de comunicación con estos bancos siga abierto y fluido. Entonces creemos y estamos seguros de que obtendremos la ampliación de esta exención para el resto del año.

Jamie Nicholson: Por lo tanto, es como una exención sólo para el primer trimestre y después tienes que esperar a ver el segundo trimestre?

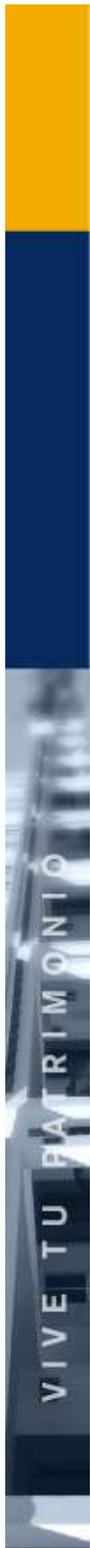
Carlos Moctezuma: Eso es correcto, eso es lo que se estableció en los acuerdos actuales. Es una exención periódica y hemos estado negociando estas exenciones de período y estamos negociando enmiendas adicionales en este contrato.

Jamie Nicholson: Ok, tienen que pagar algo por estas exenciones y después también pudieran actualizarnos sobre ¿qué incumplimientos de deuda siguen aun negociando?

Carlos Moctezuma: Haremos de su conocimiento cuando concluyamos, cuáles fueron los términos en la negociación, y si hubieron, y disculpa ¿cuál es tu segunda pregunta?

Jamie Nicholson: Una fue sobre el incumplimiento en Brasil, si es el convenio que siguen negociando y la segunda si tuvieron que pagar algo para obtener la exención, pagaron algo a sus bancos, ¿algún interés?

Carlos Moctezuma: Como he mencionado, les informaremos sobre los términos y condiciones de estas modificaciones en los contratos de crédito una vez que estén terminados. Y en términos de nuestras operaciones en Brasil, fue un incumplimiento operativo. La operación necesita estar un cierto nivel el cual no pudimos lograr. Estamos negociando con el banco y los mantendremos informados a ti y a todo el mercado sobre nuestro progreso.





April 26th, 2013

Jamie Nicholson: Ok, y tuvieron que pagar intereses a los bancos Mexicanos por las exenciones?

Carlos Moctezuma: No.

Jamie Nicholson: Ok, correcto. Una última pregunta sobre la deuda. Que monto de su deuda a corto plazo está asegurada, ¿Qué monto de la deuda total tiene garantía en el corto plazo? Y segundo, ¿cuando reciban los ingresos por la venta de las prisiones, ya han destinado que parte de la deuda será pagada en otras palabras, van a liquidar el crédito de inbursa o pueden ustedes seleccionar que créditos se amortizarán?

Carlos Moctezuma: En términos de los recursos por la venta de nuestros activos, estamos trabajando sobre definir cual será el objetivo principal de estos recursos. Nuevamente, una vez que estén definido y que tengamos los recursos, los mantendremos informados y al resto del mercado sobre los siguientes pasos que tomará la compañía. En términos de nuestra deuda asegurada, la tendencia durante este periodo de transición, no solo los periodos de la transición del gobierno también la transición hacia lo vertical, la tendencia es para los bancos de migrar dentro de las estructuras hacia créditos puentes los cuales por definición están garantizados. Por lo tanto, hemos estado entrando en estos procesos a finales de año, aproximadamente 10% a 12% de nuestra deuda estaba garantizada. Este número ha incrementado a niveles del 20% al 22% en el primer trimestre. Y probablemente continuaremos incrementando a medida que los créditos puente del resto de los bancos de acuerdo a la programa de garantías de la SHF se autoricen, que por cierto ha sido importante porque nos ayudó a conseguir más apetito de nuestros colegas banqueros para entrar en este tipo de préstamos para la construcción. Por lo tanto, de nuevo, les mantendremos al día sobre los niveles de deuda garantizada que tendremos en los próximos trimestres y al resto del mercado también.

Jamie Nicholson: Muchas Gracias. Gracias por la llamada.

Carlos Moctezuma: Gracias a ti Jaime

Gerardo de Nicolás: Gracias Jaime.

Rafael Pinho: Buenos días, caballeros. Carlos, tengo 2 preguntas para clarificar sus respuestas previas. Una de ellas, cuando les preguntaron acerca de los inventarios y reducciones potenciales en el valor de los mismos, mencionaron que sus inventarios están registrados al costo, y que además no prevén amortizaciones, lo entiendo. La parte que me gustaría entender sobre esto es, asumiendo que tengan que vender algo de esta tierra de manera que Homex mejore su situación de liquidez, tienen algún estimado como de ¿cual pudiera ser el valor del mercado contra su valor contable de la tierra en venta por lo que podamos evaluar mejor su liquidez potencial en sus inventarios a valor de mercado? Esa sería mi primera pregunta.

Carlos Moctezuma: Gracias, Rafael, Bueno, primero que nada. Creemos que el valor del mercado de nuestra tierra es actualmente más alto que nuestro valor contable. Entonces si consideramos, lo cual no es, vender tierra en este preciso momento para el propósito de vivienda social, creemos que el descuento que tendremos que ofrecer de esta venta para perfeccionar el precio final será más alto al valor contable que el que tenemos en nuestro balance. Esta es la evaluación que tenemos hoy.





Abril 26th, 2013

En términos de tierra que tenemos por ejemplo en nuestra división turismo, creemos que el valor del mercado de la tierra es mayor en una proporción más alta que el valor que está registrado en nuestro balance. Esta tierra, es en la que estamos buscando ofertas potenciales de la tierra que creemos no es estratégica ahora para la compañía. Pero aparte de eso, creo que la mayoría de nuestro banco de tierras seguirá en el balance.

Rafael Pinho: Ok, y como han mencionado, después de la venta de las prisiones, también tienen otros activos no estratégicos dentro de su división infraestructura lo que Gerardo mencionó acerca del posible spin off o vender una participación en la división de turismo, ¿tienen un número ó cifra aproximada que se pueda compartir con nosotros en cuanto a cuánto podemos esperar de los otros activos no estratégicos? Sé que esto depende totalmente de las negociaciones, pero ¿tienen alguna idea? Me refiero a esto ya que estamos tratando de evaluar y creo la mayor parte del mercado su situación de liquidez, entonces tratamos de entender cuanto se puede levantar de esa línea.

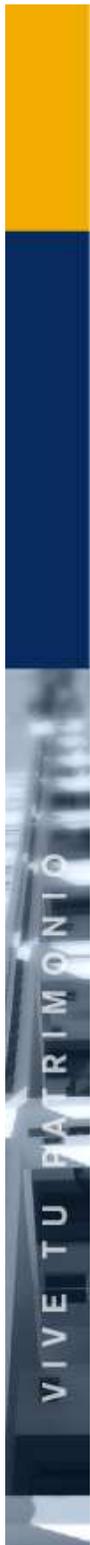
Carlos Moctezuma: Gracias, Rafael. Actualmente tenemos una apreciación en las condiciones actuales del mercado para el exceso de nuestra tierra de división turismo valuada en un poco más de US\$60 millones, esto es por nuestros activos en turismo.

En Homex infraestructura, tenemos valuaciones de lo que creemos que podría valer y cuál es la perspectiva en el futuro de los flujos que se deben considerar de estas valuaciones. Que desafortunadamente, no podemos compartir contigo o con el resto del mercado hasta ahora, ya que estamos buscando las formas o primero la decisión y después buscar formas de hacer algo con él. Pero los mantendremos informados sobre la valoración de esa línea de trabajo.

Rafael Pinho: Ok, Carlos. Una pregunta adicional pudiera ser, se que ustedes sacaron su guía. Obviamente, están revisando el plan estratégico completo para el año. Pero como saben, nuevamente, tratando de evaluar su liquidez, el nivel de operaciones, el nivel de nuevos proyectos, el nivel en el número de casas en espera, es una información muy importante en la evaluación de capital de trabajo aquí. ¿Tienen alguna cifra aproximada que puedan compartir con nosotros? Sé que hay una caída, una contracción respecto al año pasado pero ¿tienen alguna indicación que podrían dar al mercado? ¿A qué nivel debemos esperar, menos del 10%, menos del 15%, menos del 20% en comparación con el año pasado? ¿Puede compartir alguna cifra con nosotros en este sentido?

Carlos Moctezuma: Si, Rafael. Estamos trabajando para recuperar el tiempo perdido que estuvimos enfrentando durante la primera parte del trimestre y la ultima parte del año pasado, requerimos de todas las discusiones que tenemos en el mercado hoy para seguir con la construcción y los niveles de cobranza que requerimos o necesitaremos para cumplir con todas nuestras obligaciones. Nuestro enfoque es regresar al nivel de construcción o de cobranza necesarios para, como Gerardo mencionó, reducir primero nuestra deuda para cumplir con nuestros compromisos. En este preciso momento, no podemos darte un número. Definitivamente trabajaremos en función de cumplir todos nuestros compromisos durante este tiempo en particular.

Rafael Pinho: Gracias Carlos, te prometo que esta es mi última pregunta. Regresando con la de Jaime sobre la deuda asegurada, mencionaron que los bancos locales les están pidiendo incrementar substancialmente el monto de su deuda asegurada contra su deuda no asegurada en sus líneas locales. Creo que mi pregunta es ¿esto no cambiará la estructura de subordinación contra la de sus tenedores de





April 26th, 2013

bonos? No puede crearse un problema aquí en términos de ¿a quién se le va a pagar cuando se presente un problema con la línea? Quiero decir si esto se está negociando con los tenedores de bonos también, ¿Cómo es que lo están haciendo? Porque a medida que mueven más activos con garantía, lo están cambiando un poco. Entiendo el orden de respaldo aquí sobre sus activos en caso de problemas. ¿Pueden explicarnos un poco más al respecto sobre este asunto?

Carlos Moctezuma: Rafael, lo que sucede en este tiempo en particular, es que en tiempos difíciles no es que necesariamente estamos asegurando lo que no está garantizado, es que las líneas de crédito disponibles o las fuentes de financiamiento de capital de trabajo disponibles son los créditos puente. Los créditos puente tienen garantía por definición, y otra punto importante, es que estamos requiriendo estos tipos de financiamiento a manera de que incrementemos nuestra producción para poder cubrir nuestra deuda, independientemente de si tiene garantía o no.

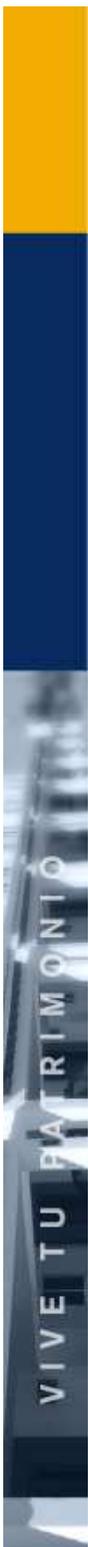
Necesitamos producir y cobrar más para cubrir nuestra deuda y esto es a lo que me refiero por cumplir con nuestras obligaciones. Por lo tanto, la tendencia es similar a lo que hemos experimentado anteriormente en periodos de transición presidencial en México y creemos que continuarán. Nuevamente, los mantendremos informados sobre la proporción de los créditos puente, y verán la proporción de los créditos puente que estemos adquiriendo, pero esos créditos puente son directamente iguales a los niveles crecientes de nuestra producción que es igual a nuestra capacidad para cumplir con todos nuestros compromisos.

Rafael Pinho: Gracias Carlos. Gracias por su tiempo. Gracias por las respuestas, Tengan un excelente día.

Carlos Moctezuma: Gracias Rafael.

Alexander Monroy: Hola, Gracias por tener esta llamada. Entonces, enfocándome en la cobranza, ¿pudiéramos hablar un poco acerca de cómo están ahora? ¿Están regresando a los niveles del cuarto trimestre? ¿Están regresando a la normalidad? ¿Están esperando el tiempo en el que se regrese a los niveles normales o se espera que no regresen durante este año posiblemente? Quiero decir pudieran darnos una idea de a lo mejor que porcentaje regresará a la normalidad digamos solo para tener una idea de ¿cuánto efectivo van a generar durante el segundo trimestre?

Carlos Moctezuma: Al día de hoy, Alex, bueno primero que nada, no contamos con un nivel normal. Como hemos tratado de explicar, en nuestras respuestas anteriores, el sector ha cambiado en los pasados 18 meses más o menos. Entonces no necesariamente tenemos un objetivo de normalidad. Estamos seguros de que el nivel de cobranza está mejorando y continuará mejorando durante el resto del año. Estamos seguros de que los programas que el gobierno ha puesto en marcha y continuará poniendo en marcha son suficientes para nosotros crear un nuevo inventario para ser cobrado. Estamos seguros de que la oferta más baja de las nuevas viviendas en el país crea oportunidades para Homex para aprovechar este mercado con un ritmo más rápido. No tengo un número para compartir contigo, pero estamos seguros de que esos niveles van a mejorar. ¿Hasta qué punto va a mejorar? Está por definirse, pero estamos seguros de que los niveles que hemos visto hasta ahora se han mejorado mucho en la última parte del año.





April 26th, 2013

Alexander Monroy: Ok. Así que se pudiera decir teniendo en cuenta la guía inicial que habían dado en algún momento del año pasado de lo que se pensaba que iba a pasar en el año 2013 ¿que la reducción de sus operaciones es significativamente más alta probablemente de lo que se pensaba que iba a pasar?

Gerardo de Nicolas: Alex, estamos trabajando como ha mencionado Carlos, para recuperar el tiempo que hemos perdido durante el primer trimestre. Creemos que tenemos una oportunidad con una reducción dramática de la oferta en nuevas viviendas en general en la industria que hará que podamos cobrar más rápido y creemos que no tendremos retrasos en los subsidios durante la segunda parte del año. Esto es el por qué creemos que podemos mantener nuestra guía o no contamos con suficiente información para proporcionarles una nueva guía. Creemos que a medida que estas semanas y meses progresen podremos definir los números. Creemos que la nueva administración está aprendiendo rápido, ellos son quienes regresarán o no las cosas a la normalidad. La nueva administración de INFONAVIT está trabajando para mejorar el proceso de cobranza y hemos sido invitados a participar en los diferentes talleres para eliminar los pasos o etapas necesarios que son gestionados en paralelo o en secuencia para reducir el número de días para cobrar la vivienda y eso significa que no sólo están tratando de volver a la normalidad, más que eso están tratando de llegar a ser mucho más eficaces de lo que una vez fue INFONAVIT en el pasado. Y creemos que están siendo exitosos en esto y podremos con esta oportunidad sobre la reducción en la oferta de pequeños y medianos desarrolladores de vivienda que podremos mantener el nivel. Pero al día de hoy, no tenemos suficiente Información para darles un número previo para nuestra guía.

Alexander Monroy: Ok, Gracias. Y por último, enfocándonos en estos nuevos créditos puentes respaldados por la SHF, pudieran darnos una idea de ¿cuánto tiempo toma el proceso o cuánto tiempo requieren desde que se reúnen con el banco emisor, y después también en qué nivel están garantizados esos créditos actualmente? Luego si por ejemplo, este primer crédito que obtuvieron fue por US\$12 millones ¿cuánta tierra se aseguro con este crédito puente?

Gerardo de Nicolás: El tiempo que toma este proceso, es largo al principio ya que la SHF está trabajando para aprobar a los bancos. Hoy, la mayor parte de los bancos han sido aprobados y depende de cada banco el proceso para cada proyecto en específico, a veces toma 2 semanas, a veces hasta 4 semanas, es por eso que este programa no ha empezado en un volumen adecuado ahora porque estamos en esos primeros pasos en donde los bancos se están certificando y ahora los bancos están empezando a certificar cada proyecto en específico.

En cuanto a tu segunda pregunta, comúnmente el préstamo para créditos puente es por 70% del precio de venta, del precio de venta total del proyecto. Y por lo general estamos dando tierra como garantía para ese crédito puente y representa alrededor del 10% al 12% del precio de venta.

Alexander Monroy: Ok, y eso es todo, no hay mas garantía, ¿que solo el 10% del precio de venta como garantía para el crédito puente?

Carlos Moctezuma: Si

Alexander Monroy: Ok.



April 26th, 2013

Gerardo de Nicolás: Y la construcción que estamos poniendo en esa tierra incrementa la garantía durante la vida del crédito puente.

Carlos Moctezuma: Más el 30% de la garantía de la SHF.

Alexander Monroy: Ok, Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias, Alex.

Marimar Torreblanca: Gracias por la llamada. Tengo 3 preguntas. La primera es relacionada con la venta de las prisiones, la cuenta por cobrar que tienen en su balance ¿serán vendidas como parte de la transacción o solamente desaparecerán de su balance o estarán cobrándola antes de la venta? Y si estarán cobrando estas cuentas por cobrar de la venta, ¿creen ustedes que recaudarán todo o solo una parte o como es que ustedes ven el movimiento de esta línea en adelante? Esa es mi primera pregunta si me pudieran responder y después vamos a la siguiente.

Carlos Moctezuma: Gracias Marimar, lo que actualmente vendimos es la totalidad del SPV relacionado con esas concesiones. Lo que sucederá es que los activos completos y las obligaciones serán transferidas al comprador un vez que la venta se cierre. Seguimos estudiando lo que la contabilidad bajo IFRS nos requiere respecto de esta transacción. Pero en esencia las cuentas por cobrar completas y las obligaciones o el financiamiento del crédito que ustedes ven en nuestro balance consolidado serán transferidas al comprador en el tiempo y momento que se complete la operación.

Marimar Torreblanca: Ok, ¿y esperan recuperar algo de esas cuentas por cobrar antes de la venta?

Carlos Moctezuma: No. Las cuentas por cobrar están planeadas para ser cobradas durante la vida de las concesiones.

Marimar Torreblanca: Ok.

Carlos Moctezuma: Y seguimos trabajando fuertemente para finalizar o completar la transacción durante las siguientes semanas o meses.

Marimar Torreblanca: Ok.

Gerardo de Nicolás: Déjame compartirte algo acerca de los beneficios que nos dará esta transacción. Una es que podremos disminuir nuestra deuda en \$2 mil millones. Mejoraremos nuestro capital de trabajo en otros \$2 mil millones aproximadamente. No tendremos que realizar importantes salidas de caja durante este año. No necesitaremos contribuir con el capital requerido para terminar la prisión de Morelos. No tendremos que pagar \$1,100 millones para la adquisición de la participación restante de Makobil del proyecto de la prisión de Chiapas. No tendremos que invertir un extra de \$1,100 millones de pesos requeridos para la operación de la prisión y el pago de la deuda. Y mantendremos el 20% de la Compañía operadora por 20 años. Estos son parte de los beneficios que obtendremos de esta transacción.



April 26th, 2013

Marimar Torreblanca: Ok, De acuerdo. Mi segunda pregunta, ¿podrían aclararnos más sobre su línea de construcción en proceso? Específicamente pueden decirnos ¿cuánto de esa construcción son viviendas terminadas o cuanto de ese proyecto sigue en el proceso de infraestructura solo para tener una idea de cuánto valdría? No estoy diciendo que lo venderán, pero si eventualmente tuvieran que vender parte de esto.

Carlos Moctezuma: Si Marimar, el trabajo en curso o la construcción en proceso es una cuenta muy dinámica. Todo los días se añade algo de infraestructura, movimiento de tierra, edificación, etc. en ella, por lo que la forma más práctica de verlo sería pensarlo como un reflejo de la estructura de costos en el que alrededor del 35% de la misma está relacionada con la infraestructura y el resto de la urbanización y el resto es edificación, podemos adentrar en detalles sobre la estructura de costos en una llamada independiente si lo consideras necesario.

Marimar Torreblanca: Ok, rápidamente, fuera del 65% de la edificación, ¿cuántas viviendas pudieran decir que están listas para ser entregadas?

Carlos Moctezuma: Las viviendas que están al 100% terminadas no están en la línea de la construcción en proceso, quiero decir el porcentaje es mínimo. Las viviendas que están 100% terminadas están transferidas a la línea de cuentas por cobrar debido a que ya cuentan con cliente y después la construcción en progreso es lo que queda en la línea del inventario como construcción en proceso.

Marimar Torreblanca: Ok, ahora rápidamente. Mencionaron US\$16 millones o US\$60 millones de respecto a la tierra de Turismo?

Carlos Moctezuma: US\$60 millones.

Marimar Torreblanca: 60, ok. Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias a ti.

Aaron Holsberg: Hola, tengo dos preguntas y ambas son respecto al tamaño de la ecuación. Cuándo lograrán equilibrio en su flujo, para que el monto de efectivo que invierten en capital de trabajo sea igual al monto que obtienen de regreso. ¿Y cuál será el tamaño de la empresa cuando esto suceda? Así que la primera parte de mi pregunta es, es bueno que hayan hecho la venta de las prisiones y que estén obteniendo más capital de trabajo, más efectivo para capital de trabajo, pero en algún momento se acabará, a menos que regrese este efectivo de alguna forma. Entonces ¿en qué punto esperan recuperar la velocidad en la cobranza hasta este punto? Es el nivel de actividad que vimos en el primer trimestre alrededor de 5,000 viviendas sobre el cual mantendrán sus operaciones. Realmente no veo que tengan un porcentaje de las operaciones que están en proceso y que no se han detenido. Ustedes cuentan con alrededor de 140 proyectos en todo México y me preguntaba cuántos de estos proyectos están operándose. Si son solo algunos, una docena, un par de docenas, 50,100. Necesitamos tener una mejor idea de esto, pero básicamente es acerca del tiempo en el que ustedes piensan que llegarán al equilibrio de flujo y ¿cuál será el tamaño de la empresa en ese momento?

Carlos Moctezuma: Gracias, Aron. En cuanto a cuando nuestro punto de equilibrio en flujo será alcanzado o cual será el tamaño del negocio hasta ese entonces, es de esto exactamente a lo que se





April 26th, 2013

referirá la guía y con la información que actualmente contamos, preferimos terminar de concentrarnos en las acciones que estamos obteniendo de nuestro día a día y después de esto, estaremos informándoles sobre las nuevas expectativas de la Compañía. Definitivamente, el nivel de actividad en el primer trimestre no es el nivel que estamos esperando para el resto del año. Es por esto que seguimos trabajando a través de obtener el financiamiento necesario para nuestros proyectos y con confianza en los programas de subsidios y en todos nuestros programas que harán que elevemos nuestras cobranzas a los niveles que deseamos. No tengo un número de esto que pueda compartirte aun.

Y del lado de la operación, ya que el porcentaje de operaciones pararon, hemos disminuido el nivel de las actividades en todo el país. Tengo que decir que las proporciones de los proyectos que prevalecen son los mismos que antes. Me refiero a las principales áreas metropolitanas que siguen siendo los más activos, pero que siempre han sido, por lo que en todo el país ha habido una reducción del nivel de actividad.

Aaron Holsberg: Ok, viendo hacia el segundo trimestre, nuevamente ahora tendrán \$2 mil millones ingresando los cuales serán para el capital de trabajo, fueron \$3 mil millones en el primer trimestre. ¿Qué impacto tuvo el programa del 70, 50? En el año pasado, el último programa que hicieron tuvo un tope del 10% de las unidades verticales construidas el año anterior. Nuevamente, ¿piensan que debemos ser más pacientes y esperar más allá del segundo trimestre para ver su logro en el equilibrio de flujo? Creen ustedes que los recursos por las prisiones serán usadas mayormente en el segundo trimestre?

Carlos Moctezuma: Aaron, en cuanto a nuestro segundo trimestre todas las afirmaciones que tenemos para el futuro se las compartiremos una vez que tengamos suficiente información. La ambición de la compañía es por seguro el de perfeccionar nuestras operaciones y alcanzar los niveles de construcción que estamos deseando para el segundo trimestre, puedo decirte que seguramente serán más altos que los del primer trimestre o que lo que pretendemos es que sean más altas que el primer trimestre, deseamos mantener la tendencia durante el año. No pondremos números en la mesa en este momento. ¿Cuánta ganancia de la venta de las prisiones serán utilizadas inmediatamente en el segundo trimestre? Esto depende del tiempo en el que finalicemos la operación, si tenemos suficiente tiempo, estoy seguro que trabajaremos a través de la disminución en nuestros niveles de deuda inmediatamente, lo más pronto posible.

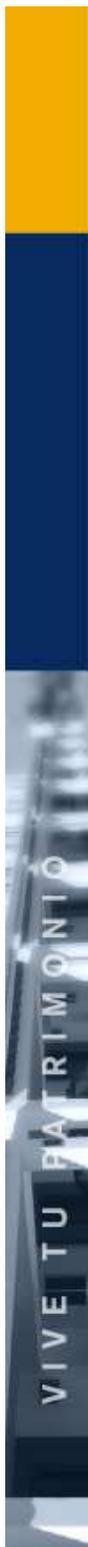
Aaron Holsberg: Discúlpame, no alcancé a escuchar antes en la llamada, ¿cuál fue tu orientación sobre cuando creen que ustedes que completen la operaciones? Me perdí esa parte.

Carlos Moctezuma: Creemos que la operación finalizará entre 30 a 60 días.

Aaron Holsberg: ¿A partir de hoy?, ok, nuevamente, ¿podemos considerar que esto pasará antes de que finalice el Segundo trimestre?

Carlos Moctezuma: Es mi punto exactamente,

Aaron Holsberg: ¿Están esperando cobrar parte de las cuentas por cobrar de infraestructura, y si es así, representará esto una entrada de flujo de efectivo? Sé que las cuentas por cobrar de las prisiones en realidad forman parte del SPV, o no es efectivo, cobrado durante el plazo del contrato de operación. ¿Esperan obtener efectivo por parte de su división de infraestructura?





April 26th, 2013

Gerardo de Nicolás: Si, esperamos efectivo de 3 diferentes fuentes. Una es de la línea del crédito que tenemos sobre la prisión de Morelos que no hemos podido cobrar en el primer trimestre y que hemos invertido en la construcción o en el progreso de la construcción. Y otras dos fuentes están relacionados con nuestros contratos de construcción que tenemos con el gobierno que no hemos podido cobrar por los diferentes cambios estructurales en la Secretaría de Gobernación y que estamos seguros podremos cobrar en las siguientes semanas. Esto significa que estamos esperando esas 3 fuentes de efectivo por parte de nuestra división de infraestructura durante este trimestre.

Aaron Holsberg: Ok, ¿pueden cuantificar cuanto esperan que esto sea?

Carlos Moctezuma: Aaron, es la misma respuesta, no podemos darte una declaración adelantada sobre el segundo trimestre hasta que tengamos la certeza de que nuestras estrategias se van a materializar.

Aaron Holsberg: Ok, Última pregunta. Sé que no tienen viviendas terminadas en la construcción en proceso, obviamente el capital de trabajo es escaso y están buscando completar esas viviendas en desarrollos que no estén terminados, lo más rápido posible y donde está la demanda. ¿Cuánto de su trabajo en proceso, cuantas unidades dirían que les faltan para terminarlos si es que tienen?

Gerardo de Nicolás: Si, como Carlos mencionó, esta es una información muy cambiante. En general se puede decir que tenemos la mayoría de nuestras viviendas de alrededor de más del 60% completadas ya que la primera etapa de construcción es más rápida que la segunda etapa. La etapa de la edificación es más rápida que la parte de acabados. Es por esto que no tenemos un porcentaje promedio de nuestras viviendas completadas no es el 50%, es significativamente mayor que esto ya que la primera parte es más rápida que construir la segunda. Esto indica que están en el rango de más del 60% sobre la construcción, pero es una información muy cambiante. En una base diaria, tenemos viviendas iniciadas, viviendas terminadas, etc.

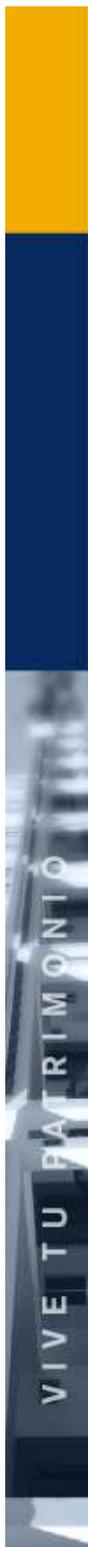
Aaron Holsberg: Ok, les agradezco, Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias Aaron.

Roy Yackulic: Hola, Gracias. Cuando comentan sobre Brasil y sus dificultades financieras, el volumen obtenido es realmente bajo y no pude escuchar lo que dijeron. Ayer, hubo una noticia publicada en un periódico legal en Sao Paulo referente a que un banco local ha colocado a Homex en categoría de quiebra por el crédito que se debe. Entonces me pudieran volver a comentar lo que dijeron referente a Brasil y la situación que tienen con este banco. ¿Y hay algunas otras garantías en Homex México o de cualquier otro tipo que estén relacionadas con este crédito, del cual debieran estar preocupados?

Carlos Moctezuma: Gracias, Roy, como hemos dicho anteriormente en la llamada, estamos trabajando para lograr atender a la totalidad de nuestros acreedores. La compañía está concentrada en mejorar las operaciones para obtener suficientes viviendas tituladas y cobradas para cumplir con todos nuestros compromisos incluidos los compromisos en Brasil.

Como mencionas, fuimos notificados de la demanda el día de ayer por un banco local. Tenemos 10 días para darle respuesta. Y estamos seguros que con estos 10 días podremos llegar a un acuerdo con este





April 26th, 2013

acreedor. Este es un acreedor exclusivo de Brasil y seguiremos trabajando a nivel compañía con el fin de lograr los niveles que nos llevarán a cumplir con todos nuestros compromisos y con todos nuestros acreedores. Nuevamente, lo único, y la manera más rápida y conveniente de hacer esto es alcanzando la actividad o los niveles de actividad en la construcción en proceso, construcción y cobranza los que nos permitirán mejorar, y seguiremos trabajando para lograrlo.

Alexander Monroy: Entonces esto implica que, ¿reinstaurarán las operaciones para finalizar y vender las unidades en Brasil? ¿Es lo que están diciendo? Y ¿Homex México u Homex la Compañía garantizan estos créditos en Brasil?

Carlos Moctezuma: Actualmente planeamos reiniciar operaciones en Brasil durante los siguientes meses. Los números en Brasil continuarán siendo bajos, pero lo suficiente para mantener nuestras operaciones allí, como Gerardo ha mencionado, los fundamentos del país continúan siendo atractivos. No hay una garantía de las operaciones de México para este crédito. Sin embargo, como ya he mencionado estamos atendiendo a todos nuestros acreedores y estamos cumpliendo o trabajando para cumplir con todos nuestros compromisos a través de la compañía.

Alexander Monroy: Ok, Muchas Gracias.

Alan Siow: Hola, Gerardo. Hola Carlos. Una pregunta rápida sobre sus activos en turismo, me disculpo por no haber puesto atención en esta parte del negocio. Pudieran aclararnos más sobre ¿cuáles son estos activos? Son hoteles, casas de vacaciones y ¿alguna de ellas generan efectivo ahora en sentido de ingreso o renta?

Gerardo de Nicolás: Gracias, tenemos dos tipos de activos en nuestra división de turismo. Uno es el proyecto que tenemos bajo construcción localizados en Cabo y Loreto. En Cabo, estamos vendiendo viviendas a un precio promedio de alrededor de US\$280,000. En Loreto, estamos vendiendo viviendas donde el precio promedio es de US\$230,000, y seguimos con operaciones en el hotel. Estamos vendiendo alrededor de 8 casas por mes de esos 2 proyectos. Y el segundo tipo de activos en nuestra división turismo y el que estamos vendiendo actualmente es el banco de tierra en Cabo, Vallarta y Cancún. Esa es nuestra reserva de tierra donde no estamos construyendo ahora. Contamos con los permisos y con los proyectos pero no estamos construyendo ahora. Durante esta semana, tenemos en México una muy importante reforma constitucional que permitirá a los extranjeros adquirir propiedades en las costas de México y creemos que eso va a aumentar el flujo. Este segundo tipo de activos es el que tenemos en proceso de venta con los proyectos y permisos incluidos y de esos son de los que esperamos recibir US\$60 millones durante este año como ingreso de la venta. El flujo de efectivo generado por los otros proyectos es muy pequeño.

Alan Siow: Ya veo. El flujo de efectivo que probablemente reciban, de los ingresos que probablemente obtengan de la venta, ¿serán en una sola exhibición o negociarán en venderlos por partes o requieren un número de transacciones más pequeñas?

Carlos Moctezuma: Estamos buscando ambas opciones. Estamos hablando de vender por bloques, un block significa vender tres piezas de tierra como una o como ventas individuales. No estamos vendiendo lotes individuales dentro de estas tierras si es esta tu pregunta. Estamos tratando de vender las tres piezas de tierra como un bloque en una pieza de tierra a la vez pero la pieza entera.





April 26th, 2013

Alan Siow: Gracias, esto es útil.

Carlos Moctezuma: Gracias a Ti,

Federico Marini: Saludos, ¿podieran hablar sobre sus obligaciones respecto a los derivados? ¿Esta obligación vence en el próximo trimestre o se continuará negociando con los bancos?

Carlos Moctezuma: Seguimos negociando con los bancos, Federico. La manera en la que funciona es que en abril hemos sido enterados de que nuestras posiciones fueron cerradas y actualmente estamos esperando para definir los montos finales buscando llegar a un arreglo con estas entidades.

Federico Marini: Ok, y regresando con el financiamiento por la SHF, ¿podieran explicar nuevamente sobre si hay más garantías requeridas por estos créditos puentes?

Carlos Moctezuma: No, la constitución de garantías para estos créditos puentes sigue manteniéndose igual. Lo que es nuevo es que el banco obtendrá un 30% adicional de garantía sobre primeras pérdidas por parte de la entidad lo que reduce el riesgo de estas instituciones financieras.

Federico Marini: Pero, ¿Cuál es la cantidad?, me refiero, ¿cuántas garantías tienen que colocar ustedes para obtener recursos de estas líneas de crédito?

Carlos Moctezuma: Como he dicho crecen progresivamente durante la vida del crédito Puente y de la vida del proyecto. Al final, esta es una garantía de uno a uno sobre el 70% del valor de la venta de cada proyecto. El nuevo elemento es que sobre esto, el banco obtendrá una garantía del 30% adicional por la entidad federal.

Federico Marini: Ok.

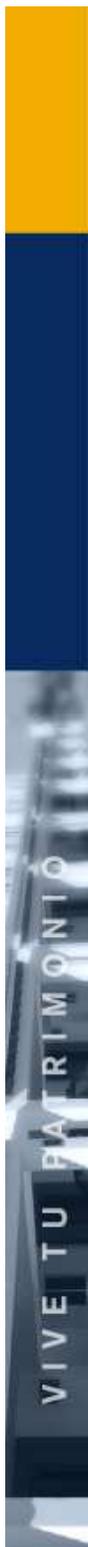
Gerardo de Nicolás: Federico, solo necesitamos contribuir con la tierra donde el proyecto será construido.

Federico Marini: Ok. Entonces lo único que están comprometiendo es la tierra. ¿No están garantizándolo también con viviendas que están en proceso?

Gerardo de Nicolás: Así es. Nosotros tenemos la tierra y después empezamos con el proyecto con el efectivo que recibiremos por parte del banco y al mismo tiempo la garantía aumenta de valor ya que estamos poniendo ese efectivo en esa tierra. Es por eso que Carlos mencionó que es progresiva, la garantía.

Federico Marini: Finalmente, pudieran detallarnos sobre quienes son las contrapartes en sus cuentas por cobrar? Cuáles son las principales entidades de las cuales esperan cobrar esas cuentas por cobrar?

Carlos Moctezuma: En la línea de cuentas por cobrar, puedes decir que estas son un reflejo de que nuestra mezcla en ventas es alrededor de 60% o 70% de fondos federales y en el balance son fondos





April 26th, 2013

estatales y de bancos comerciales relacionados similarmente en lo que tu vez en nuestra mezcla de ventas.

Federico Marini: Ok, Correcto. Muchas Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Alvaro Gonzalez: Hola, Buenos días. Mis preguntas han sido contestadas. Muchas Gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias, Alvaro.

Jim Harper: Hola, soy Jim Harper de BCP. Gracias por la llamada. Tengo tres preguntas. En primer lugar, sobre la caída en los resultados del primer trimestre, ¿Cuánto es relacionado con los subsidios y si esperan un repunte en el segundo trimestre ya que actualmente se han reactivado o este nivel es una nueva realidad que deberíamos estar esperando en cuanto a escrituraciones e ingresos y ese tipo de cosas?

La segunda pregunta, es justo sobre el balance de efectivo en general, quiero decir que terminó el trimestre con la caja más baja en mucho, mucho tiempo, menos de US\$30 millones. Mencionan que esperan la entrada de los \$4 mil millones durante las próximas semanas. Pero tienen lo de los derivados, que es como US\$70 millones y una gran cantidad de necesidades. ¿Cómo considerarían que tipo cantidad mínima de efectivo les gustaría tener para funcionar? Supongo que es la pregunta número dos.

Y la última pregunta es sólo para confirmar, en base a su conocimiento actual de todas estas situaciones, y obviamente, lo que está pasando con sus competidores en estos momentos, ¿Es su opinión que pueden evitar tener que reestructurar su deuda, y en particular sus bonos?

Gerardo de Nicolás: Gracias, Jim. En cuanto a los subsidios, a lo que nos enfrentamos en el primer trimestre es que una cantidad muy pequeña de los subsidios se pagaron o se otorgaron por el Gobierno. Comenzaron en un nivel bajo al final de marzo. Han mejorado en abril y creemos que la cantidad aumentará a medida que transcurran las semanas. No creemos que el nivel que vimos en el primer trimestre será el nivel para el resto del año. Tenemos un presupuesto aprobado de \$6 mil millones en subsidios durante este año. 50% de la cantidad va a ser utilizado en viviendas verticales. Somos muy pocas las empresas que estamos ofreciendo viviendas verticales en México, eso es una ventaja. Y nos sentimos cómodos que no enfrentaremos retrasos en la cobranza de viviendas en este trimestre y los dos siguientes trimestres, debido a la drástica reducción de la oferta de nuevas viviendas, diferente a los años anteriores y sobre todo diferente a 2012 cuando los subsidios desaparecieron en julio 2012, debido al término de la administración anterior. Somos muy optimistas sobre la asignación de subsidios para el resto del año de CONAVI y creemos que el nivel que veremos será tan radical y diferente al que vimos en el primer trimestre.

Y Carlos seguirá con las siguientes preguntas,

Carlos Moctezuma: Jim sobre el saldo mínimo de efectivo que necesitamos para las operaciones, es diferente dependiendo del tamaño de las operaciones que en su momento estemos teniendo. Es obvio que el nivel de efectivo con el que terminamos en el primer trimestre fue extremadamente bajo. Como ya





April 26th, 2013

hemos mencionado durante la llamada estamos trabajando diligentemente para reactivar a través de los programas de SHF, a través de los nuevos programas de incentivos de vivienda del INFONAVIT y a través de nuestros propios esfuerzos de mejora de la construcción para alcanzar el nivel de construcción que necesitamos. Tenemos nuestros números proyectados y nuestros requisitos mínimos que prefiero no compartir contigo y con el resto del mercado el día de hoy.

Sin embargo, es claro que los niveles del primer trimestre no son con los que nos gustaría o con los que podemos operar, entonces seguiremos manteniéndolos informados sobre el tamaño de estas operaciones así como cual es el mínimo de efectivo que se requiere y el que está en el balance.

En cuanto a los esfuerzos de reestructuración, creo que la administración ha estado activamente en constante comunicación con nuestros bancos. La comunicación con los bancos, como ya he dicho, es abierta y directa. Creo que ambos lados de la mesa tienen claro que el camino para todos nosotros para poder salir de este período de transición de estrés es conseguir que las viviendas terminadas sean cobradas, y después ambos ganaremos. Creo que eso está claro. Así que actualmente estamos manteniendo nuestras negociaciones con ellos directamente y evitamos la intervención de un tercero, hasta el momento.

Jim Harper: Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias, Jim

Eric Ollom: Hola, dando seguimiento a estas líneas, primero este programa de liquidez del Infonavit, ¿cómo es que afectará al balance? Quiero decir, ¿será una cuanta por pagar? ¿Sera una deuda? ¿Será una especie de aplazamiento de pago? ¿Pudieran decirnos cómo afectará el balance?

Y en segundo lugar, ¿cuál es la capacidad para seguir adquiriendo deuda garantizada?, porque creo que estamos todos de acuerdo en que con estos créditos puente, los nuevos créditos de los bancos serán solo garantizados, y ustedes tienen limitaciones bajo los convenios de sus bonos. Por lo tanto cuánta capacidad de endeudamiento tienen antes de que infrinjan estas limitaciones con sus bonos. Y, finalmente, ¿cuál es deuda entre compañías al final del trimestre? Gracias.

Carlos Moctezuma:

Gracias, Eric. En términos del programa de liquidez por el Infonavit, la manera en que el programa funcionaría, para nosotros sería un avance de clientes y después al final del proceso, este se va directamente a los bancos contra los avances o los inventarios que construimos con esos avances. Por lo tanto es bastante sencillo.

En términos de la ejecución de garantía, actualmente tenemos tierra aprobada por los créditos puente en un rango de \$600 millones. Pero si esta tendencia continua, después veremos un número mucho más alto, me refiero a ir hasta el número deseado, ya que se convierten en la nueva disponibilidad o los productos disponibles. Así que ya que éstos tienen su propio pago y pierde su garantía de la SHF, yo diría que es una respuesta con base en proyecto por proyecto. No sé si esto complete tu pregunta.

Eric Ollom: Sí. Bueno, quiero decir que parece bastante obvio para mí de que en algún momento del tiempo, es posible que tengan una exención o modificación de estas limitaciones financieras en sus





Abril 26th, 2013

bonos. ¿Podieran comentar al respecto? Quiero decir solamente que parece lógico. Y pienso que parte de esto se advierte de cuando hablan acerca del como, bueno, todos tenemos un tipo de conocimiento de la situación ¿Cuánto espacio tienen antes de llegar a esta discusión?

Carlos Moctezuma: Todos los contratos de emisión de los bonos, tenemos campo adicional de endeudamiento y en los cuales se tienen como limitación principal que indica el grado de interés o costo de interés o pago de intereses que tienen que servir contra UAFIDA están calculados con el método de porcentaje de avance de obra. Así que yo diría que tenemos algo de espacio.

Definitivamente queremos transformar la deuda en créditos puente en lugar de aumentar masivamente nuestra deuda, lo cual pasaría pero luego será transformará y reducirá a lo largo de los próximos trimestres. Mantenemos nuestra vista en el espacio que tenemos en nuestras limitaciones financieras y nos mantenemos enfocados en operar lo más rápido posible para llegar a los niveles que necesitamos para servir la deuda.

Eric Ollom: Ok, suficiente. Y pudieran decirnos ¿cuánto es el endeudamiento interno entre compañías que hay al final de este primer trimestre?

Carlos Moctezuma: Hay una cantidad muy limitada de endeudamiento entre compañías que es neta en los estados financieros consolidados. El único tipo de deuda que existe entre compañías son anticipos de clientes para las empresas de construcción a la empresa comercial, que son menores y están directamente reportados a nuestros auditores externos.

Eric Ollom: Ok, y para finalizar, de los \$4 mil millones de la venta de los activos, me refiero a los \$2 mil millones para pagar el préstamo. ¿Todo será para liquidar el crédito de Inbursa o también se irá a otros bancos?

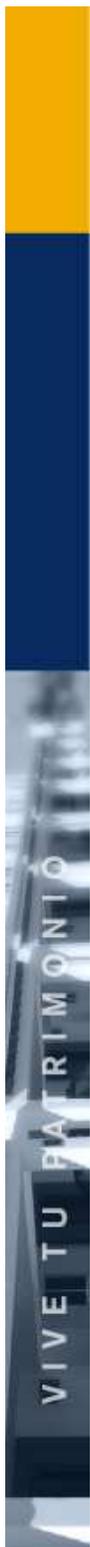
Carlos Moctezuma: Seguimos tratando este tema. Estamos trabajando sobre esto, y los mantendremos informados sobre los términos finales una vez que la operación se finalice.

Eric Ollom: Ok, Bien, Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias Eric.

Justin Wohler: Saludos, gracias por tomar mi llamada, el participante anterior respondió o preguntó parte de mis preguntas, pero quiero seguir sobre la situación de su deuda garantizada. Creo que dijeron que del 20% al 22% de su deuda actual está asegurada y mi pregunta es cuánto de su inventario total de 36.5 billones de pesos esta actualmente garantizado por esta deuda y ¿cómo ven el crecimiento de su balance con garantía, cuanto de ese inventario que ven tendrá garantía en el futuro?

Carlos Moctezuma: Justin, lo que vemos o lo que pudiéramos decirte para que lo veas de la manera más fácil es que de los \$10 mil millones del valor de la tierra, los cuales requerimos para poner como garantía para el crédito puente. Si el crédito puente es el 70% del costo y el de la tierra es el 10% del costo inicial, entonces tenemos un amplio espacio en nuestro banco de tierra para financiar o para el requisito de la actividad del crédito puente. Es lo que pudiera decirte hasta ahora.



April 26th, 2013

Justin Wohler: Ok, fuera del trabajo en progreso, ¿ese trabajo en progreso no está garantizado?

Carlos Moctezuma: El trabajo en progreso que tiene crédito Puente está gravado por que el trabajo en proceso es sobre la tierra que fue originalmente puesta como garantía. Puedo llevarte a lo largo del proceso con más detalle más adelante si lo deseas.

Justin Wohler:

Ok, solo trato de entender cuanto del total de los inventarios están gravados actualmente. En orden de magnitud, ¿crees que la mitad de la construcción en proceso se encuentra garantizada actualmente?

Carlos Moctezuma: un número estimado y para darte una idea, podría ser entre 20% a 25% de ambos de la construcción en proceso y la tierra que están actualmente participando con un crédito puente o gravada.

Justin Wohler: Ok, Gracias, Es muy útil.

Carlos Moctezuma: Gracias.

Sarah Leshner: Hola, Sólo tengo un par de preguntas acerca de sus obligaciones a corto plazo. La primera es que entiendo que han refinanciado la deuda que hay que entregar durante el primer semestre del 2013 y quería confirmar en primer lugar si esa es toda la deuda que hay que vence en el primer semestre de 2013. Y en segundo lugar, si podrían darnos un desglose del monto de la deuda que se ha movido para el segundo semestre de 2013 en comparación con el 2014 o más adelante.

Carlos Moctezuma: Sarah, sí, la deuda total que estás viendo en el balance le corresponde al 2013, que es de aproximadamente 4,700 millones de pesos, 800 millones de pesos están relacionados con Brasil y estamos seguros de que se regresarán al 2016. La gran mayoría de nuestros próximos vencimientos en los próximos meses se relaciona con Inbursa, que es ahora la deuda a corto plazo ya que hemos sido capaces de refinanciar. Mi punto es que la mayor parte de la deuda se ha pasado al 2014. Tenemos algunas otras piezas que siguen durante la segunda mitad del 2013 y todavía estamos negociando una parte de ella. Es una conversación continua y los mantendremos informados a ustedes y al resto del mercado sobre los resultados.

Sarah Leshner: Ok. Así que suena como que las negociaciones siguen en curso. Y relacionado con esto, tienen un pago de cupones debido a los bonos del 2019 en junio, ¿prevén que podrán cumplir para realizar este pago de cupones?

Carlos Moctezuma: si, les anticipamos que pagaremos ese pago de cupones.

Sarah Leshner: Ok, Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Chris Luth: Hola, solo una pregunta rápida refiriéndome a las demandas por sus derivados por parte de Credit Suisse y Barclays, estos representan el 100% de todos sus derivados, se que han sido



April 26th, 2013

terminados, ¿pero hay algo más de lo que debamos estar preocupados, serán afectados por los costos de terminación?

Carlos Moctezuma: Chris, Gracias a ti. No, este es el 100% de nuestras posiciones en derivados. El resto es para cubrir los cupones los cuales son menores y no están en riesgo por esta situación.

Chris Luth: Al parecer, el pago por término es normalmente dos más dos o dos más tres, y normalmente es el 100% de lo que se debe. ¿Cuánta confianza es la que tienen para poder negociar algo con ellos y ganar más tiempo y hacerlo tal vez en pagos escalonados?

Carlos Moctezuma: Estamos trabajando en este tema. No puedo darte ninguna seguridad pero estamos trabajando diferente con ambas entidades.

Chris Luth: Si esto no va de acuerdo a lo planeado y ello tratan de acelerar, ¿aceleraría el pago de los bonos?

Carlos Moctezuma: Bueno como mencione, estamos actualmente en negociaciones con ambas entidades. Y diré que tenemos un canal de comunicación abierto. Por la cantidad de ambas operaciones eventualmente si se desencadenaría la aceleración de estos bonos.

Chris Luth: Está bien. Y a continuación, sólo por último, obviamente, con los problemas de derivados en Brasil, así como conseguir un remedio por el incumplimiento de la limitación operativa. Hasta ahora sé que han dicho que no, pero hoy ¿no han comprometido o contratado a un asesor financiero?

Carlos Moctezuma: No hemos contratado ningún asesor financiero.

Chris Luth: Ok. Gracias.

Carlos Moctezuma: De nada.

Alvaro Gonzalez: Breve seguimiento. Dada la posición que sus competidores han tomado, ¿podría la empresa estar dispuesta a inyectar capital en caso necesario?

Carlos Moctezuma: Esa es una conversación que forma parte de las diferentes estrategias que estamos analizando incluyendo la posible venta de capital a nivel de la División Infraestructura Homex incluyendo también la inyección de capital o de aumento de capital a nivel compañía, así como hacer algo más con la División Homex Infraestructura en este momento. Esas son realmente las líneas de pensamiento que estamos siguiendo.

Alvaro Gonzalez: Y para resumir, dado todo lo que han dicho en esta llamada, ¿debemos llevar su mensaje a los inversionistas de que tienen la intención de pagar y estar al día en todas sus obligaciones?

Carlos Moctezuma: Eso es exactamente lo que tratamos de transmitirles. Sabemos que la opción ganar-ganar que todos tenemos es de construir y cobrar las suficientes viviendas para cumplir con nuestras obligaciones, y es esto hacia donde estamos trabajando.





April 26th, 2013

Alvaro Gonzalez: Muchas Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias a ti.

Rafael Elías: Buenas tardes. No quiero ser duro, pero creo que deberían tener la llamada en a lo mejor un mes más, cuando nos puedan dar respuestas a todo lo que hemos repasado o a lo que no han podido responder. No nos han dado respuestas sobre la guía, sobre las limitaciones financieras, sobre niveles de cobranza, sobre generación de efectivo para el segundo trimestre, sobre la expectativa en ventas. Básicamente, nos están dejando en un limbo muy, muy preocupante. Así que creo debieran tener, para beneficio de su empresa, un seguimiento de la llamada muy pronto y comenzar a darnos algunas de las respuestas que no estamos recibiendo hoy. Ese es mi comentario.

Mi pregunta es, están poniendo mucho énfasis sobre el Nuevo programa de INFONAVIT, el cual será de \$3 mil millones, puede parecer un monto alto, pero son solo US\$240 millones que serán colocados a través de todo el universo de constructores en México, ¿cómo podrá este programa el que mejore su situación? Esa es la número uno.

Mi segunda pregunta es, hubo un anuncio por parte de la SEC que no se hizo en la Bolsa Mexicana, los beneficiarios los dueños de la compañía, vendieron acciones de Homex por acerca del 6% del total de las acciones en circulación para hacer frente a una llamada de margen de un crédito originado en el 2007. Lo que quiero ver es si pudieran decirnos ¿cual crédito es y cual fue el monto de la llamada de margen, gracias?

Carlos Moctezuma: Gracias Rafael, refiriéndome a tu pregunta del programa de INFONAVIT, esto son \$3 mil millones que aparentemente suena bajo pero que es una línea revolvente la cual no está aun asignada para los constructores de vivienda esto depende sobre la capacidad de cada constructor de obtener lo beneficios del programa. Tan rápido como seamos capaces de repuntar sobre esto será rápidamente que obtendremos los recursos. Esto es muy importante para las operaciones de la empresa.

Rafael Elías: Tal vez asumiendo el tono de la conferencia telefónica se que no podrán decir, la cantidad de los US\$240 millones que esperan recibir en comparación con las demás empresas y lo que generarían a partir de estos créditos hipotecarios otorgados ¿No nos van a dar información sobre el tipo de flujo de efectivo que implican para ustedes?

Carlos Moctezuma: Les daremos información y al mercado en la medida que actualicemos nuestras estrategias. Los US\$240 millones asociados son revolventes y dependen de la velocidad de la construcción. Y es lo que puedo decirte al día de hoy. Este programa está dedicado a la construcción vertical y la compañía tiene una alta proporción en viviendas verticales en el país en comparación con nuestros competidores.

En términos de tu segunda pregunta, del anuncio referido por la SEC no es un anuncio de Homex. No está relacionado con ninguna clase de crédito que la compañía tiene. Y es por eso que no tengo más información que compartirte al respecto.

Rafael Elías: Por lo tanto, justamente la llamada de margen fue por un crédito independiente de Homex. ¿No fue un crédito de Homex?



April 26th, 2013

Carlos Moctezuma: Es correcto.

Rafael Elías: Ok Gracias.

Carlos Moctezuma: Tomaremos nota de tus recomendaciones sobre mejorar nuestra comunicación con ustedes

Rafael Elías: Muchas Gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias a ti Rafael.

Vania Fueyo: Gracias a todos ustedes por su tiempo. Y como Carlos ha mencionado los mantendremos informados del cómo estás estrategias están progresando durante los siguientes meses y trimestres. Gracias.

