

## **Conferencia telefónica sobre los resultados del tercer trimestre de 2010, 26 de octubre de 2010**

### **Vania Fueyo:**

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex durante el tercer trimestre de 2010.

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 iniciará la conferencia de hoy compartiendo las iniciativas estratégicas que tomamos durante el trimestre, seguido de un resumen de los resultados de la Compañía en el tercer trimestre de 2010. Después de los comentarios de Gerardo, Carlos explicará con mayor detalle nuestros resultados financieros trimestrales, así como las tendencias. Le cedo la palabra a Gerardo.

**Gerardo de Nicolás Gutiérrez:**

Gracias Vania y Buenos días a todos.

Estamos satisfechos con nuestro desempeño en el tercer trimestre, el cual refleja la eficiencia de nuestras estrategias desde la construcción hasta nuestra mercadotecnia y estrategia de ventas, así como también la fortaleza de nuestro modelo de negocio.

En lo que va del año, y como hemos compartido con ustedes trimestre a trimestre, hemos estado tomando iniciativas estratégicas en México para re alinear nuestra mezcla de producto e incrementar nuestra participación de mercado dentro del segmento de interés social en mercados desatendidos. Como resultado de esta iniciativa proactiva y apoyada por nuestros programas efectivos de mercadotecnia y ventas...donde nuestra tasa de eficiencia en cierres ha mejorado a 33 por ciento de 19 por ciento en enero de 2010... nuestros ingresos en este segmento crecieron notablemente 31.5 por ciento, y nuestro precio promedio incrementó 28.3 por ciento a \$366 mil pesos. Al mismo tiempo, y como reflejo de la realineación de nuestra mezcla de producto, hemos vendido exitosamente nuestras viviendas de mayor valor dentro del segmento de vivienda media, y al día de hoy la mayoría de nuestras viviendas en este segmento califican para los productos de cofinanciamiento con INFONAVIT y FOVISSSTE, con un precio promedio de \$850 mil pesos, comparado con un precio promedio de \$1.2 millones de pesos durante el mismo periodo del año anterior. Nos sentimos cómodos con esta mezcla de producto, y continuaremos buscando oportunidades para asegurar mayor participación de mercado en los nichos desatendidos, tomando ventaja de nuestra flexibilidad para re alinear y adaptar la oferta de nuestras viviendas, mientras seguimos la demanda, la tendencia del valor de las hipotecas en el mercado y enfocados en las necesidades y preferencias de nuestros clientes.

Las viviendas para familias con ingresos entre dos y once salarios mínimos representaron 87 por ciento del total de nuestros ingresos y 95 por ciento de nuestro volumen, INFONAVIT y FOVISSSTE continuaron siendo las principales fuentes de financiamiento de nuestros clientes. En el tercer trimestre, las hipotecas de INFONAVIT financiaron 61.0 por ciento de nuestros clientes, y FOVISSSTE contribuyó con 28.0 por ciento...totalizando 89 por ciento del total de viviendas tituladas de Homex.

Me gustaría compartir con ustedes una estrategia importante que seguimos durante este trimestre para prevenir retrasos en cobranza durante el cuarto trimestre del año y asegurar la tasa de crecimiento en ingresos para el año.

Como recuerdan, en el pasado hemos experimentado retrasos en cobranza como resultado de factores internos y externos, tales como la distribución del presupuesto tanto de INFONAVIT

como de FOVISSSTE, líneas de espera para cobrar en algunas ciudades, entre otras, las cuales al final y de manera negativa retrasaron nuestra cobranza, impactando nuestro crecimiento y nuestra generación de flujo de efectivo.

Como un claro ejemplo de esto; el año pasado durante el último trimestre tomamos la decisión de alinear nuestra inversión relacionada con la construcción en proceso a nuestra velocidad de cobranza. Como resultado de nuestra estrategia de inversión relacionada a la construcción en proceso en base a nuestra velocidad de cobranza, nuestro crecimiento en ingresos para el año fue menor a nuestra guía anual inicial, y nuestro ciclo de capital de trabajo fue estable pero sin mejoras significativas o generación de flujo de efectivo positivo. Los resultados obviamente fueron menos que deseables y aprendimos una lección importante. Así es que, durante el tercer trimestre de este año, realizamos inversiones estratégicas en infraestructura y urbanización así como en la edificación de viviendas para avanzar en las próximas etapas de varios proyectos, reduciendo así las necesidades de inversión durante el cuarto trimestre, y sobre todo, asegurar nuestras metas de cobranza para el año. Tomamos esta decisión conscientes de los efectos negativos en nuestro ciclo de capital de trabajo, pero confiados en que esta era la mejor decisión para sostener nuestro crecimiento. En breve, Carlos detallará el impacto que estas iniciativas han tenido en nuestro ciclo de capital de trabajo así como también nuestras expectativas para el final del año.

Continuamos enfatizando la mejora en nuestra oferta de producto aquí en México... garantizando tener la mejor oferta de vivienda para nuestros clientes en términos de valor y plus valía. Y también continuamos construyendo nuestra reputación en Brasil, donde a pesar de un ambiente competitivo, nuestro equipo ha hecho un excelente trabajo, posicionándonos y expandiendo la marca Homex en el país, y al mismo tiempo ganando un reconocimiento importante de parte autoridades y clientes locales. Durante el trimestre, continuamos registrando cobranza a través del proceso de pago mediante parcialidades de la Caixa en nuestro proyecto en Jardim das Paineiras y nuestros ingresos, en una base secuencial creció 155 por ciento de \$48.6 millones durante el segundo trimestre de 2010 a \$123.7 millones. Al continuar materializando nuestra inversión inicial en Brasil, estamos entusiasmados acerca de las futuras oportunidades con nuestros actuales proyectos en tres diferentes localidades.

Como compartimos con ustedes durante el segundo trimestre, este año hemos firmado un contrato por servicios de construcción con el gobierno federal de México. Como resultado de este contrato, durante el trimestre registramos ingresos de \$186 millones, un 8.8 por ciento de crecimiento al compararlo con nuestros ingresos de este proyecto durante el segundo trimestre de 2010.

En general, nuestra mezcla de producto óptima en México, nuestros primeros resultados de Brasil e ingresos de nuestros contratos por servicios de construcción con el gobierno federal de México han resultado en un crecimiento en ingresos de 10.3 por ciento para el trimestre. En una base acumulada de nueve meses, al 30 de Septiembre de 2010, nuestros ingresos crecieron 12.7 por ciento a \$13,588 millones o 34,897 unidades.

Como una actualización de nuestras iniciativas en India, como saben, hemos firmado un contrato de acuerdo con Puravankara. Al día de hoy, todavía seguimos en las primeras etapas de este proyecto, evaluando sitios adecuados para la primera fase de las actividades de esta alianza...todavía optimistas en las oportunidades de esta alianza.

En relación a nuestra división turismo, me complace compartir con ustedes que al 30 de Septiembre de 2010, el proyecto de Homex en San Jose del Cabo, primer proyecto en México de la división turismo de la Compañía, ha vendido 26 unidades, las cuales representan 93 por ciento de su meta inicial de ventas de la primera fase.

Además, de nuestra reciente adquisición del proyecto de turismo en la ciudad de Loreto, durante los primeros meses de operación hemos construido exitosamente las casas muestra, negociado con las principales aerolíneas en la región para mejorar el acceso al área y lanzado campañas publicitarias en EUA y México en conjunto con el consejo de turismo de México: FONATUR.

Así es que, hay mucho por lo cual sentirnos complacidos en términos de desempeño a la fecha. Estamos seguros que las inversiones estratégicas que estamos realizando hoy, no sólo en México pero en la Compañía incluyendo nuestra división turismo y nuestros esfuerzos por crecer nuestras operaciones internacionales, nos proveerán de nuevas y mas rentables oportunidades de ingresos.

Ahora, quisiera cederle la palabra a Carlos, quien les comentará con detalle nuestros resultados financieros

**Carlos Moctezuma:**

Gracias Gerardo y gracias a todos ustedes por acompañarnos esta mañana.

Antes de comentar nuestros resultados correspondientes al tercer trimestre de 2010, quisiera recordarles una vez mas, que a partir del 1º de enero de 2010, y conforme a la INIF 14, estamos reconociendo nuestros ingresos, costos y gastos una vez que la Compañía ha transferido efectivamente el control al comprador de la vivienda. Por lo tanto, las viviendas en construcción se consideran ahora como inventario hasta que son escrituradas. En consecuencia, las cifras del tercer trimestre de 2009 se presentan ajustadas por este cambio contable de la INIF 14 para ser comparables con las cifras del tercer trimestre de 2010.

Como recordatorio adicional y de conformidad con la aplicación de la NIF D-6, la Compañía requiere 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 monetaria.

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

Como Gerardo comentó, durante el trimestre tomamos la decisión consciente de avanzar nuestras inversiones en infraestructura y urbanización de nuestros proyectos como estrategia para prevenir retrasos de cobranza y continuar con nuestra intención de alcanzar nuestros objetivos de cobranza y metas de crecimiento para el año. De manera importante, a pesar de que nuestro ciclo de capital de trabajo no muestra mejoras como resultado de estas inversiones, nuestros resultados de operación demuestran la fortaleza de nuestro modelo de negocio y nuestro enfoque en invertir en nuestro crecimiento futuro y de largo plazo.

Es importante mencionar que durante el trimestre continuamos nuestros esfuerzos en mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo a través de diversas iniciativas que hemos compartido con ustedes en el pasado tales como... mejorar nuestra velocidad de construcción incrementando las horas de trabajo efectivo en cada vivienda, mejorar nuestra logística de entrega de material en nuestros almacenes, mantener nuestra diversificación geográfica, trabajar mas con productores de materiales, y continuar con la implementación de nuestra tecnología de moldes de aluminio. Hoy, 70 por ciento de nuestras viviendas en construcción están siendo construidas con este método de construcción.

Estas iniciativas ya han generado eficiencias reflejadas en nuestros resultados operativos, donde nuestro margen bruto para el trimestre fue de 33.8 comparado con 32.8 por ciento durante el segundo trimestre de 2010. Es importante notar que fuimos capaces de lograr este margen, a pesar de mayores costos provenientes de nuestras primeras operaciones en Brasil, donde el

reconocimiento de ingresos de nuestro proyecto en Sao Jose Dos Campos, ha sido retrasado como resultado de los pagos en parcialidades de la Caixa.

Los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos totales incrementaron a 14.9 por ciento durante el tercer trimestre de 2010, comparado con 13.2 por ciento durante el tercer trimestre de 2009, y 14.4 por ciento durante el segundo trimestre de 2010. Este incremento refleja la incorporación de personal en nuestras divisiones de internacional y turismo, ya que las contribuciones a los ingresos de estas divisiones aún no compensan los gastos adicionales. Estamos confiados en que una mayor generación de ingresos de estas divisiones en el futuro, al final normalizará los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos totales de la Compañía. Es importante notar que en nuestra división Mexico, hemos continuado generando eficiencias al no abrir mas proyectos o expandirnos a nuevas ciudades, así como también con nuestras estrategias mas eficientes de mercadotecnia y ventas que nos han llevado a mejorar nuestra tasa de cierres como Gerardo mencionó.

Durante el trimestre, nuestra UAFIDA alcanzó \$1,140 millones, un incremento de 3.5 por ciento de \$1,102 millones en el tercer trimestre de 2009. El margen UAFIDA fue de 22.1 por ciento en línea con el rango alto de nuestra meta de 21 a 22 por ciento para el año.

El costo integral de financiamiento, el cual excluye el interés capitalizado y la pérdida o ganancia cambiaria reconocidas en el costo de conformidad con la aplicación de la NIF D-6, durante el tercer trimestre de 2010 fue de \$110.8 millones comparado con \$133.0 millones durante el tercer trimestre de 2009. El menor costo de financiamiento durante el tercer trimestre de 2010 refleja un menor reconocimiento del gasto por interés así como también un reconocimiento de ganancia cambiaria comparada con una pérdida cambiaria durante el mismo trimestre del año pasado.

Durante el tercer trimestre de 2010, el interés relacionado con nuestra deuda actual fue de \$423.1 millones comparado con \$339.6 millones durante el mismo período del año previo. El incremento fue derivado de un aumento de 38.7 por ciento año a año en la deuda total, donde la emisión del bono de \$250 millones de dólares con vencimiento en 2019 representa el 90 por ciento del incremento año a año.

El margen neto para el tercer trimestre de 2010 fue 9.3 por ciento comparado con 10.2 por ciento en el mismo periodo de 2009. El menor margen durante el tercer trimestre de 2010 fue derivado del incremento en los gastos de administración y ventas, explicado anteriormente, así como también de una mayor tasa de impuestos efectiva la cual incrementó de 33.4 por ciento durante el tercer trimestre de 2009 a 42.9 por ciento durante el tercer trimestre de 2010. La mayor tasa efectiva de impuestos se deriva de la estrategia de impuestos implementada durante 2009, donde esperamos recuperar aproximadamente \$249 millones

relacionados a impuestos en los próximos años. Aquí, es importante aclarar que no esperamos pagar en efectivo una tasa de impuestos equivalente a 42.9 por ciento durante 2010. Si no que estimamos que nuestra tasa de impuestos a pagar continúe estando en el rango de 18 por ciento a 20 por ciento, así es que la mayor tasa de impuestos efectiva reflejada en nuestros resultados es una partida no monetaria para la Compañía.

Pasando al balance general...

Como resultado de la decisión de avanzar nuestras inversiones en infraestructura y urbanización inicialmente presupuestadas para el 4T10, nuestros días de inventario al 30 de Septiembre de 2010, incrementaron a 36 días a 713 días de 677 días al 30 de Junio de 2010, principalmente resultado del incremento de 37 días en el nivel de inventario en construcción en proceso a 344 días de 307 días al 30 de Junio de 2010.

Al mismo tiempo, durante el trimestre invertimos \$540 millones en reserva territorial como parte de nuestro plan de adquisición de tierra para 2010 de aproximadamente \$900 millones. La adquisición de terrenos fue en parte relacionada con la conclusión de nuestra transacción para adquirir el proyecto en la ciudad de Loreto, así como también la adquisición de terrenos adicionales para crecer nuestras operaciones en Brasil.

Además, en una base acumulada de nueve meses, hemos mantenido nuestras inversiones en activo en línea con nuestro presupuesto anual de \$200 a \$300 millones en \$284 millones. Por lo tanto nuestras inversiones en activos durante el último trimestre del año serán marginales.

Al 30 de Junio de 2010, nuestra deuda total incrementó \$1,741 millones comparada con el segundo trimestre de 2010. El incremento en la deuda fue principalmente derivado de nuestra estrategia de avanzar una parte de nuestras inversiones en infraestructura y urbanización presupuestadas para el 4T10, así como también financiar nuestra adquisición de terrenos durante el trimestre.

De manera importante en una base secuencial, las cuentas por cobrar disminuyeron 1 día a 21 días de 22 días al 2T10 reflejando una mejora en la cobranza con INFONAVIT, el cual representa el 61 por ciento del total de nuestras unidades cobradas. Al 30 de Septiembre y en una base acumulada de nueve meses, hemos sido capaces de crecer nuestras unidades cobradas con INFONAVIT en un 24.5 por ciento mientras que la originación de hipotecas de INFONAVIT creció 3.4 por ciento. Al 30 de Septiembre de 2010 nuestra participación de mercado resultante con el fondo fue de 5.9 por ciento.

Secuencialmente, las cuentas por pagar se mantuvieron estables en 101 días al 3T10 de 104 días al 30 de Junio de 2010. Las cuentas por pagar relacionadas con proveedores de materiales se mantuvieron sin cambio en 78 días, como resultado de nuestra iniciativa de enfocarnos en trabajar con productores de materiales y bienes quienes tienen una posición financiera mas fuerte que los distribuidores y proveedores locales.

Como inicialmente explicó Gerardo, cuando tomamos la decisión de avanzar nuestra inversión en construcción en proceso, estábamos conscientes del impacto negativo que esta estrategia tendría al final en nuestro ciclo de capital de trabajo. Como resultado, nuestra generación de flujo de efectivo trimestral resultó en un balance negativo de \$1,237 millones. Nos sentimos confiados en que para el año completo, alcanzaremos nuestra guía de crecimiento en ingresos de 12 por ciento a 14 por ciento, al mismo tiempo que mejoraremos nuestro ciclo de capital de trabajo reduciendo nuestra construcción en proceso a un nivel apropiado para hacer frente a las operaciones del 1T10, ya que las necesidades de capital de trabajo serán menores de acuerdo a la estacionalidad, por lo tanto alcanzando un flujo de efectivo de neutral a ligeramente positivo para el año.

Ahora cederé la palabra a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gracias, Carlos.

Una vez mas, nos sentimos bien acerca de nuestro desempeño para el periodo y para los primeros nueve meses del año. Y, estamos confiados en el futuro de Homex en un mediano plazo.

Como ya hemos comentado Carlos y yo, hemos tomado algunas decisiones estratégicas en los meses recientes para preparar mejor a la Compañía para un crecimiento sustentable, teniendo en mente las necesidades continuas de mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo.

Las mejoras se han evidenciado, incluyendo un ritmo más eficiente de cobranza fuera de México; una administración mas estable en las cuentas por cobrar; y una inversión mas conservadora en tierra y activos. Como bien saben, en Homex siempre nos hemos distinguido por nuestra habilidad para crecer más rápido que la industria, y hoy estamos bien posicionados para continuar creciendo nuestras operaciones y alcanzar mayores tasas de crecimiento fortalecidos por nuestras inversiones realizadas en México con nuestras divisiones de turismo e infraestructura, y fuera de México en Brasil.

En México, a través de los años, hemos estado invirtiendo estratégicamente para expandir nuestra huella, y al día de hoy cubrimos 78 por ciento de la población del país, con aproximadamente 140 proyectos en operación en 34 ciudades y 21 estados. De manera importante, durante 2007 y 2008 hemos invertido fuertemente en nuestra tecnología de construcción, y al día de hoy tenemos una capacidad instalada para 80,000 viviendas por año con el uso de nuestro proceso de construcción de moldes de aluminio.

El mercado de turismo mexicano indudablemente se ha visto en desventaja por la crisis crediticia mundial. Sin embargo, estamos confiados en que México sigue estando bien posicionado como lugar de preferencia para adquisición de segunda vivienda y casas vacacionales. Y Homex está bien preparado para un regreso temprano, con suficiente reserva territorial en Cabo, Loreto, Cancun y Puerto Vallarta, todos destinos populares. Además, estamos tomando ventaja de nuestro liderazgo como desarrollador de vivienda de calidad con 20 años de éxito y experiencia, ofreciendo servicios adicionales por contrato, abriendo así nuevas fuentes de ingresos para la Compañía.

En conclusión, durante los últimos años, Homex ha puesto un especial énfasis en un crecimiento sustentable, mientras que al mismo tiempo continúa evaluando y atendiendo nuevas caminos de oportunidad para contribuir a los ingresos. Como resultado de estas y otras estrategias de inversión, hoy estamos bien posicionados y confiados en nuestro futuro.

Tengan por seguro que nuestro objetivo será continuar creciendo rentablemente, mientras generamos eficiencias y mejoramos nuestro ciclo de capital de trabajo en el largo plazo, reduciendo nuestros gastos y entregando un mayor retorno de capital invertido.

Les agradecemos su interés y apoyo continuo, y ahora responderemos cualquier pregunta que puedan tener.

## **Preguntas y respuestas:**

**Sven Kuhn:** Buenos días, a todos. Soy Sven Kuhn de Deutsche Bank. ¿Qué nivel de inventario podemos asumir para el final del año? Esta es la primer pregunta y la segunda pregunta es: ¿Cuánto podemos esperar en ingresos de Brasil al final del año? Gracias.

**Gerardo de Nicolás:** Hola, Sven. Buenos días.

**Sven Kuhn:** Buenos días.

**Gerardo de Nicolás:** ¿Podrías ayudarme repitiendo la primer pregunta por favor?

**Sven Kuhn:** Claro. No se escucha muy bien. Qué nivel de inventarios esperaremos para el final del año, esa es la primer pregunta.

**Gerardo de Nicolás:** Bien.

**Sven Kuhn:** La segunda pregunta es ¿cuánto podemos esperar de ingresos de Brasil al final del año?.

**Gerardo de Nicolás:** Bien. En cuanto a tu primer pregunta, el nivel de inventario a final del año dado a esta estrategia que tomamos y a que necesitamos dejar el nivel de inventario requerido para el primer trimestre de 2011, el cual debido a la estacionalidad es menor que el cuarto trimestre, o en términos de ingresos será menor que el cuarto trimestre de este año, y debido a las mejoras que hemos mostrado durante los primeros dos trimestres del año, nos sentimos cómodos en que al final del año el nivel de inventario sea menor al segundo trimestre que fue de 677 días. Creemos que para el cuarto trimestre el nivel será menor a ese número en términos de días. Para tu segunda pregunta de Brasil, la guía que publicamos fue que los ingresos de Brasil representarían 3 por ciento del total de los ingresos de Homex para el año completo 2010. Nos sentimos contentos con el progreso que hemos hecho en Brasil y confiados en que alcanzaremos ese nivel para el año, aún así estamos invirtiendo en nuevas sucursales que tendrán una mayor contribución durante 2011.

**Sven Kuhn:** Muchas gracias.

**Gerardo de Nicolás:** Gracias.

**Leonardo Zambolin:** Hola, buenos días a todos, un par de preguntas. La primera es cuántas unidades esperan escriturar este año y mi segunda pregunta es respecto al precio, hemos visto que el precio promedio para las viviendas de clientes que ganan entre 2 y 11 salarios mínimos ha crecido casi 30 por ciento año a año, si pudieran darnos un poco de información de qué debemos esperar más adelante en términos del comportamiento del precio sería de mucha ayuda. Gracias.

**Carlos Moctezuma:** Hola Leonardo, cómo estás. En términos de unidades escrituradas, no estamos dando una guía de la Compañía. Damos una guía al mercado en términos de ingresos. Esperamos que crezcan entre 12 y 14 por ciento en todo el año, nos sentimos confiados en este rango. Como Gerardo mencionó anteriormente, estamos realizando todas las iniciativas necesarias para alcanzar ese número con confianza. En términos del precio, como puedes recordar hemos estado comunicando un cambio en la mezcla de nuestro producto desde probablemente finales del año pasado hacia la parte media del segmento de interés social. La principal razón es porque creemos que la gran mayoría de los pequeños desarrolladores que salieron del mercado durante la crisis, estaban ateniendo ese mercado y que por lo tanto representan una oportunidad de mercado ligeramente mas rentable dentro del segmento de interés social. Así es que si, el precio promedio de la compañía en el segmento de interés social se ha elevado significativamente aproximadamente de 28 a 30 por ciento. Y creemos que es número se puede mantener durante el cuarto trimestre del año.

**Leonardo Zambolin:** Muy bien, gracias.

**Carlos Moctezuma:** Gracias, Leonardo.

**Gerardo de Nicolás:** Gracias, Leonardo.

**Alan Solis:** Buenos días, Gerardo, Carlos y Vania. Gracias por la llamada. Mis preguntas son referentes a la línea de otros ingresos, la cual es de los servicios por contratos de construcción con el gobierno federal, y cuáles son las expectativas para los siguientes trimestres. Seguirá representando casi 4 por ciento de las ventas y por cuanto tiempo veremos ingresos de ésta fuente. Y mi segunda pregunta sería cuál es el producto que dentro del segmento de interés social están vendiendo mas, si pudieran decirnos en términos del rango de precio o en salarios mínimos.

**Gerardo de Nicolás:** Si, gracias, Alan.

**Carlos Moctezuma:** Gracias Alan. En términos de la línea de otros ingresos, como hemos mencionado, tenemos servicios por contratos de construcción con el gobierno federal. Esto es algo que esperamos se siga expandiendo, abrir nuestra relación con este tipo de entidades como lo es el gobierno federal, definitivamente nos ha abierto nuevas puertas para que la compañía siga creciendo en este segmento como parte de un nuevo camino de ingresos para el futuro de los cuales Gerardo estaba comentando. Así es que nuestras expectativas iniciales para otros ingresos provenientes de este tipo de contratos con el gobierno para el año estaba en un rango de \$400 millones. Y ahora estamos confiados que podemos registrar mas. Hemos registrado hasta ahora \$440 millones y tenemos una extensión de un contrato actual que nos puede llevar a los \$540 a \$550 millones para el año. Obviamente, continuaremos trabajando en esta labor para crecer nuestra relación con el gobierno federal también el siguiente año, por lo menos al mismo

nivel que este año. Es una fuente de ingreso importante que nos gustaría seguir explorando para el futuro de la compañía.

**Gerardo de Nicolás:** Alan, en término del producto, el que vendemos mas dentro del segmento de interés social podría estar en el rango alto de \$200 y bajo de \$300 mil, ese sería el producto. Homes no es considerado como el líder en el segmento económico de vivienda y como Carlos señaló, estamos tomando ventaja de algunos nichos de mercado en la parte media y alta del segmento de interés social, mercado que fue abandonado por los pequeños desarrolladores en los últimos dos años.

**Alan Solis:** Bien, muchas gracias Gerardo y Carlos. Y si me permiten hacer una última pregunta, el nivel de endeudamiento parece acelerarse un poco. En previos trimestres mencionaron mantener el nivel por debajo de dos veces y en realidad se ha estado incrementando, así es que, cuál es la estrategia que les permitirá tener esto bajo control.

**Carlos Moctezuma:** Si Alan como bien señalaste, nuestro nivel de deuda ha incrementado en el trimestre y creemos que es una cuestión de tiempo. Decidimos fondear nuestra estrategia de acelerar nuestras inversiones en inventario a través de deuda. También estamos esperando generar suficiente flujo de efectivo durante el cuarto trimestre que nos permita reducir el nivel de deuda actual a niveles que estamos mas acostumbrados a ver y por lo tanto nuestra razón mejorará, sin decirte cuánto, pero mejorará durante el cuarto trimestre antes del término del año.

**Alan Solis:** Bien, gracias, Carlos.

**Carlos Moctezuma:** Gracias, Alan

**Gerardo de Nicolás:** Gracias, Alan.

**Iván Barona:** Hola, buenos días a todos. Me gustaría saber un poco mas acerca de sus expectativas para la división de Brasil y Turismo en el año 2011. Tienen alguna expectativa de cuánto representarán los ingresos. Y mi segunda pregunta es referente a los esfuerzos que están realizando para atacar el mercado informal.

**Gerardo de Nicolás:** Gracias Iván. Como hemos demostrado, hemos mejorado la importancia de nuestras operaciones en Brasil y estamos cobrando mas rápido en la división Turismo. Durante el último mes hemos visto una recuperación en términos del número de visitantes que estamos recibiendo en nuestro desarrollo de Turismo. Con la inversión en el proyecto de Loreto, estamos atendiendo un mercado mas amplio en Estados Unidos con casas para vacacionar en un rango de precio de \$300,000 dólares y por esto es que nos sentimos confiados en que el siguiente año, Brasil y Turismo llegarán a representar un mayor porcentaje en nuestros ingresos. Como hemos dicho en el pasado, en la primera semana de Diciembre estaremos presentando nuestra guía para el año 2011 y daremos mas información en términos de cuánto esperamos

que estas divisiones de Brasil y Turismo contribuyan a nuestros ingresos, pero seguramente será un porcentaje mas alto que este año porque estamos progresando y aprendiendo y tomando las oportunidades que vemos enfrente.

En cuanto a tu segunda pregunta en términos del sector informal, entendemos que la iniciativa de INFONAVIT es una estrategia de largo plazo y todavía representa un reto en cuanto a la cobranza de las hipotecas de estos clientes. Estamos tratando de realizar algunos proyectos pilotos, pero no estamos descansando en que nuestro crecimiento en el futuro venga del sector informal. Creemos que el sector formal apoyado por INFONAVIT y FOVISSSTE y por millones de profesionales de México que pueden acceder a una hipoteca mediante el banco, son suficientes para nuestro crecimiento futuro. Les estaremos dando seguimiento a estas iniciativas sin que sean un factor que creamos base para nuestro crecimiento futuro.

**Iván Barona:** Perfecto, muchas gracias.

**Gerardo de Nicolás:** Gracias, Iván.

**Alan Macias:** Hola, buenos días a todos. Me gustaría saber un poco mas si pudieran mencionar acerca de su programa de entrega anticipada de vivienda de INFONAVIT, factoraje, cuánto representa y si ha incrementado o no. Gracias.

**Carlos Moctezuma:** Hola Alan, acerca del programa de factoraje que tenemos con INFONAVIT en los nueve meses acumulados del año y lo que hemos registrado en nuestro balance y estado de resultados, actualmente este programa es de aproximadamente \$1,000 millones, lo cual no es mucho. Tendría que revisar para darte un número exacto para el trimestre, pero no es algo representativo de nuestra línea de ingresos.

**Gerardo de Nicolás:** Y este programa es una solución que INFONAVIT está dando dado su distribución de presupuesto que tienen por estado y creemos que esto está ayudando en general a mantener el flujo de la industria.

**Alan Macias:** Gracias.

**Carlos Moctezuma:** Gracias.

**Vania Fueyo:** Muchas gracias por su participación en la conferencia. Como siempre tendrán acceso a una reproducción de la conferencia a través de nuestro sitio web, así como en los números de play back que tienen en la información de la conferencia telefónica que les enviamos ayer. Gracias por su atención.