

Operadora:

Buenos días, bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Desarrolladora Homex durante el primer trimestre de 2008. En este momento, todos los participantes sólo pueden escuchar. Más adelante llevaremos a cabo una sesión de preguntas y respuestas, y entonces se les darán las instrucciones. Me gustaría cederle la palabra al Sr. Carlos Moctezuma, Director de Relación con Inversionistas de Homex.

Carlos Moctezuma:

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex durante el primer trimestre de 2008. 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 Alan Castellanos, nuestro Director General de Finanzas. Me gustaría cederle la palabra a Gerardo.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias, Carlos. Buenos días y, nuevamente, muchas gracias a todos por acompañarnos en nuestra conferencia sobre los resultados del primer trimestre de 2008, que se vislumbra como otro gran año para Homex. Hemos continuado con el sólido ímpetu de 2007, de manera que para el

primer trimestre del ejercicio fiscal reportamos un importante crecimiento en ingresos.

En esta ocasión revisaré nuestras estrategias para el resto de 2008 y, posteriormente, cederé la palabra a Alan, quien se extenderá sobre los resultados financieros.

El sobresaliente desempeño de los ingresos durante el primer trimestre demuestra el liderazgo y la capacidad para ampliar la participación de mercado a través de la replicación de nuestro modelo de negocios en nuevos mercados alrededor de México. Ejemplo de ello es que nuestra participación de mercado en lo relativo a productos hipotecarios del INFONAVIT aumentó 50 puntos base, al pasar de 6.8% al 31 de diciembre de 2007 a 7.3% al cierre del primer trimestre de 2008. Nuestro desempeño muestra también que los indicadores del sector hipotecario mexicano permanecen boyantes a pesar de la turbulenta industria de la vivienda en Estados Unidos.

Los principales indicadores del mercado mexicano de la vivienda siguen siendo positivos. Con condiciones macroeconómicas estables y disponibilidad de créditos hipotecarios en México, podemos esperar que para los próximos años continúe la demanda de viviendas de interés social. El país está sólo restringido por su capacidad para satisfacer dicha demanda con desarrolladores calificados. Se trata de una promisoría oportunidad para Homex.

Tenemos la confianza de que 2008 será otro buen año para la Compañía. No sólo esperamos superar el crecimiento de la industria y mantener nuestra posición de liderazgo, sino obtener eficiencias operativas adicionales a través de la instrumentación de nuestro modelo de negocios replicable y de los sistemas de ventas y construcción.

Durante el trimestre vendimos 10,651 viviendas, lo que significa un incremento de 9.1% en relación con el primer trimestre de 2007. Por lo que respecta al segmento de vivienda de interés social, el volumen aumentó 9.1%, a 9,703 viviendas, en tanto que el segmento de vivienda media creció 9.6%, a 948 unidades. Los ingresos por concepto de vivienda de interés social representaron 76.9% de los ingresos de Homex, mientras que los correspondientes a la vivienda media equivalieron a 22.3%.

Estamos trabajando para equilibrar la fuente de financiamiento hipotecario para nuestros clientes, de manera que sea acorde con los requerimientos demográficos del país. Durante el trimestre, los compradores de Homex financiaron sus viviendas a través del FOVISSSTE, Sofoles como Su Casita y Metrofinanciera, así como mediante instituciones de banca múltiple, incluyendo BBVA Bancomer, Banorte y HSBC. El INFONAVIT sigue siendo la fuente primaria de financiamiento hipotecario para nuestros clientes.

En febrero, Homex fue reconocido por el INFONAVIT como el desarrollador de viviendas líder para sus créditos hipotecarios en México. En 2007 construimos más de 31,000 viviendas para créditos hipotecarios asignados por esta institución.

En el primer trimestre de 2008, Homex continuó con su compromiso de expansión geográfica al consolidar las operaciones en las ciudades existentes y lanzar tres nuevas comunidades de vivienda de interés social en Morelia, Querétaro y Cancún. Asimismo, se iniciaron nueve etapas de dicho segmento en las comunidades existentes. Finalmente, comenzaron tres nuevos desarrollos de vivienda media en Ciudad Juárez, Morelia y Puerto Vallarta.

También en febrero anunciamos un plan para fortalecer nuestra posición en la división de turismo con el desarrollo de comunidades para el mercado de segundas viviendas dirigidas a extranjeros en destinos turísticos clave de México. La primera etapa comprende las comunidades de Cancún, Los

Cabos y Puerto Vallarta, con la construcción de 100 viviendas en cada uno de estos destinos, a un precio promedio de 450,000 dólares. Dichas comunidades reflejarán la arquitectura y la cultura de México y se enfocarán en las necesidades de los clientes a través de su diseño y las comodidades y servicios que ofrecen.

Consideramos que Homex tiene fuertes ventajas y factores de diferenciación con respecto a nuestros competidores en este mercado: oferta integral de producto, capacidad constructiva, experiencia en la adquisición de terrenos y poder de escala y negociación, sin dejar de mencionar su posicionamiento como empresa que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Se creó una división independiente y se contrató e incorporó a nuestra cultura un nuevo equipo de expertos, con una vasta experiencia en este mercado. Las divisiones operativas en Homex (vivienda de interés social, vivienda media y turismo) aseguran que el equipo apropiado se enfoque en cada uno de estos mercados.

Cedo ahora la palabra a Alan para comentar los resultados financieros, así como algunos importantes cambios en la contabilidad vigentes a partir de este año y que tendrán un impacto en nuestras comparaciones de un año a otro.

Alan Castellanos Carmona:

Gracias, Gerardo, Buenos días. Comenzaré hoy con un breve resumen de nuestros estados financieros correspondientes al primer trimestre concluido el 31 de marzo de 2008.

Como saben, a partir de este trimestre, las empresas públicas están siguiendo nuevas normas de contabilidad para 2008. Conforme a estas nuevas reglas, el país está dentro de un ambiente no inflacionario, de modo que la contabilidad inflacionaria ha sido eliminada para 2008 y se

requerirá reportar los resultados financieros en pesos nominales.

Es importante destacar que, según lo estipulado por las autoridades, las cifras de nuestro primer trimestre de 2008 están presentadas sin ajuste inflacionario, lo que no ocurre con las cifras correspondientes al primer trimestre de 2007 y a todo el ejercicio fiscal de ese año.

Además, ahora se requiere que la Compañía capitalice los intereses pagados, que previamente se pagaron sobre una base efectivamente pagada. Durante el primer trimestre de 2008, la capitalización de intereses representó \$65.8 millones de pesos, de los cuales \$44.1 millones fueron capitalizados en el costo de ventas.

En el primer trimestre, Homex registró ingresos totales por \$3,500 millones de pesos (\$325 millones de dólares), lo que equivale a un incremento de 18.6% en comparación con el mismo trimestre del año anterior, según se reportó a la Bolsa Mexicana de Valores. En términos nominales, los ingresos de la Compañía crecieron 21.8% en el periodo.

Los ingresos totales por concepto de vivienda aumentaron 19.4% con respecto al primer trimestre de 2007, lo que obedeció tanto a un mayor volumen de ventas como a precios promedio más altos en ambos segmentos. Los ingresos relativos a vivienda de interés social se incrementaron 20.3% en el primer trimestre, en tanto que los referentes a vivienda media registraron un crecimiento de 16.5%. Como porcentaje de los ingresos totales, el segmento de vivienda de interés social contribuyó con 76.9%.

El precio promedio de todas las viviendas vendidas durante el primer trimestre fue de \$324,000 pesos, un incremento de 9.4%. En el segmento de vivienda de interés social, los precios se elevaron 10.3%, en tanto que se registró un aumento de 6.3% en el segmento de vivienda media. En este

último caso, el incremento fue el resultado de la mejoría en la oferta de productos, mientras que en lo que se refiere a vivienda de interés social, el incremento se debió a nuestro enfoque en la franja más alta de ese segmento mediante la oferta de productos hipotecarios como Cofinavit.

El margen bruto fue de 31.5%, ligeramente inferior al 31.8% registrado en el mismo trimestre del año anterior, lo cual deriva parcialmente del impacto de la capitalización de intereses.

El margen de operación durante el periodo fue de 20.2%, en comparación con 21.9% en el primer trimestre del año anterior. Como recordarán, hemos estado invirtiendo significativamente en ampliar nuestra presencia y en nuevas y prometedoras oportunidades de mercado. Los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos totales han registrado un periodo de estabilización y llegaron a 10.6% durante este trimestre, es decir, una mejoría de 60 puntos base respecto del cuarto trimestre de 2007, periodo durante el cual dicho rubro reportó 11.2%.

Consideramos que lo anterior marca una tendencia positiva para el control de gastos de la Compañía después de las inversiones históricas realizada en 2007 en términos de proyectos de desarrollo de vivienda y nuevas divisiones operativas.

Nuestra utilidad neta aumentó 7.9% en el trimestre, en tanto que nuestra utilidad por acción se incrementó 8.3%, para llegar a \$1.51 pesos por acción.

La UAFIDA, ajustada para otros ingresos, fue de \$840.2 millones de pesos (\$79 millones de dólares), un incremento de 19.7% en relación con el primer trimestre de 2007. El margen UAFIDA ajustado creció 21 puntos base, a 24.1%, contra 23.9% en el mismo periodo del año anterior, y se ubicó 80 puntos base por encima del 23.3% reportado en el cuarto trimestre de 2007.

En nuestro balance general se puede observar que estamos trabajando para mantener nuestro ciclo de operación en los niveles actuales. Las cuentas por cobrar ascendieron a \$7,800 millones al final del trimestre. Como porcentaje de los ingresos correspondientes a los últimos doce meses, las cuentas por cobrar equivalieron a 47%, ligeramente por encima del 46.5% registrado en el cuarto trimestre de 2007. En términos de días, este renglón se mantiene estable en 160 días, en comparación con los 168 días reportados en el cuarto trimestre de 2007, considerando nuestra mayor participación en los mercados de vivienda media y edificios de varios pisos, así como nuestra división de turismo. Asimismo, estamos ampliando nuestras líneas de crédito con proveedores y revisando con cuidado nuestra política de inventario.

Me gustaría cederle la palabra a Gerardo para comentar acerca de nuestro futuro y nuestras perspectivas para 2008.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias, Alan. Me complace compartir con ustedes algunos comentarios e ideas sobre nuestros planes por lo que resta de 2008 y en relación con el futuro.

Seguimos confiados en nuestras proyecciones para 2008. Este año nos enfocaremos vigorosamente en mejorar la calidad de vida de nuestros clientes al proporcionar comunidades mejores y planeadas de manera más eficiente, como es el caso de la iniciativa Zona Dorada en Culiacán, que además de respaldar las iniciativas del gobierno, nos ayudará a aumentar la participación de mercado en el segmento de vivienda de interés social y a fortalecer nuestro desempeño financiero.

En cuanto al segmento de vivienda media, 2008 será un año de consolidación. Tenemos previsto incrementar nuestra participación de

mercado en este segmento mediante la apertura de nueve fraccionamientos en mercados donde Homex no tiene actualmente productos de vivienda media. Esto nos ayudará a lograr una mezcla de producto más equilibrada, así como precios promedio más altos.

Con el propósito de mejorar y generar eficiencias operativas continuaremos con la implementación de nuestra tecnología de moldes de aluminio en nuestros fraccionamientos de interés social. Al final de este primer trimestre seguimos con nuestro plan de migrar al uso de moldes de aluminio. Es importante destacar que planeamos adquirir nuevos moldes de aluminio para la construcción de fraccionamientos de vivienda media. Para esta iniciativa, esperamos invertir aproximadamente \$45 millones de dólares en este año.

Hemos lanzado una nueva y atractiva campaña de mercadotecnia enfocada en el valor de ser un propietario de una vivienda Homex. Para ello contratamos a una de las agencias de mercadotecnia líderes en México, con miras a incrementar el reconocimiento de marca y, por supuesto, las ventas a lo largo del país. La campaña está basada en un enfoque de “ruptura”, alejado de la publicidad convencional, para crear lealtad de marca en la audiencia.

La primera campaña se lanzó en televisión nacional durante la segunda semana de abril de 2008. Lo invitamos a visitar la sección de Relación con Inversionistas en nuestro sitio web para ver esta nueva campaña.

Y, por último, consideramos que seguiremos con nuestro desempeño récord en 2008. Reiteramos nuestra perspectiva de crecimiento de los ingresos de 16 a 18%, aun cuando ya no utilizamos mediciones en “términos reales”, con un margen UAFIDA de 24 a 25%. Agradecemos su continuo apoyo y su tiempo en este día. Estamos listos para responder a cualquier pregunta que puedan tener.

Operadora

Gracias. La primera pregunta es de Esteban Polidura, de Merrill Lynch.

Esteban Polidura, Merrill Lynch:

Buenos días. Felicidades por sus resultados. Tengo dos preguntas. La primera: ¿están experimentando algún retraso en el pago del INFONAVIT y el FOVISSSTE? Y, de ser así, ¿por qué? La segunda pregunta es: ¿esperarían que los precios de venta sigan incrementándose a esas mismas tasas altas en el futuro?

Gerardo de Nicolás:

Gracias por acompañarnos. En cuanto a tu primera pregunta, hasta ahora no hemos visto retrasos en el INFONAVIT o en el FOVISSSTE. Lo que hemos visto es que el INFONAVIT ha comenzado en este primer trimestre a un paso más firme. Esto nos ayudará a reducir la estacionalidad en la industria. Y lo que hemos visto en el FOVISSSTE es que están trabajando, junto con las instituciones de banca múltiple y las Sofoles, para mejorar sus ciclos. Nos sentimos cómodos frente al hecho de que ambas entidades incrementarán el número de créditos hipotecarios otorgados durante este año.

Por otra parte, hemos visto algo similar en cuanto a este incremento de precios, que está cerca de la inflación. Lo que estamos haciendo en Homex es aumentar nuestra presencia en la franja más alta del segmento de vivienda de interés social, es decir, viviendas que vendimos a \$300,000 y hasta \$600,000 pesos. Es por ello que creemos que podemos ofrecer, en promedio, un precio de ventas mejor y más alto en dicho segmento.

Como mencionamos, en el segmento de vivienda media estamos siguiendo una política similar. Por tal motivo, nos sentimos también cómodos con el incremento de precios en este segmento durante el año.

Esteban Polidura:

Perfecto. Muchas gracias.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Hola. Felicidades por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera se relaciona con los cambios de contabilidad en los intereses capitalizados. Observé que hubo una considerable reducción si suman nuevamente el interés que estaba registrado en el costo de ventas más el gasto de interés neto que tenían en su reporte. Los intereses están todavía por debajo de lo que tenían en los trimestres anteriores. Me preguntaba si pudieran decirnos cuál fue el interés neto en efectivo pagado durante el trimestre y cuál sería el interés neto pagado si no hubieran aplicado la nueva regulación.

Además, no sé si pudieran comentar acerca de la disponibilidad de tierra en las ciudades medianas. ¿Han visto alguna presión de precios sobre la tierra o cómo ha sido para Homex la exploración de nuevas reservas territoriales? Gracias.

Alan Castellanos:

En cuanto a tu primera pregunta, acerca del cambio en las políticas de contabilidad, como recordarás, no hemos modificado la estructura de capital de la Compañía. Entonces, la deuda, como porcentaje de nuestros ingresos totales, se ha estado reduciendo. Cerca de la mitad de los intereses acumulados se capitalizaron incluso en el costo de ventas o en el inventario, es decir, aproximadamente \$61 millones de pesos, y otros \$60 millones de pesos correspondieron a los intereses en efectivo pagados.

Por lo tanto, el monto total, alrededor de \$120 millones de pesos, que está básicamente en línea con el periodo del año anterior y que está mejorando, dado que la Compañía está creciendo, se relaciona con los nuevos principios de contabilidad.

Por lo que se refiere a la tierra, como recordarás, la Compañía ha estado invirtiendo de manera importante en los últimos 18 meses. Hemos perfeccionado la manera de decidir en qué ciudades vamos a invertir y estamos comprando grandes lotes de tierra, así que no hemos visto un proceso de inflación relevante en nuestro inventario de tierra.

Marcelo Telles:

Bien. Muchas gracias.

Cecilia del Castillo, Citibank:

Buenos días y felicidades. Sólo tengo un par de preguntas. La primera se refiere a los impuestos. ¿Pueden hablar un poco acerca del impacto del IETU? Vimos que, básicamente, no pagaron impuestos en efectivo durante este trimestre, por lo que me gustaría saber qué esperan para los próximos trimestres a este respecto.

Y mi segunda pregunta es sobre la vivienda de interés social: ¿pueden comentar cuál es su exposición al programa de subsidios y cómo está funcionando esto para Homex?

Alan Castellanos:

Gracias, Cecilia. Ya hemos hablado acerca de esto previamente. En términos generales, tenemos una eficiente base de impuestos en efectivo en el ISR, y estamos haciendo lo conducente para pagar el IETU.

Consideramos que, dada nuestra estructura de balance, contaremos con un año para pagarlo, pero no tenemos ninguna preocupación fundamental acerca de los impuestos en efectivo que vamos a pagar en el futuro.

Gerardo de Nicolas:

Por su parte, el programa de subsidios está ayudando a que los clientes con ingresos de aproximadamente dos salarios mínimos puedan adquirir viviendas sobre todo en el segmento económico, así como en el segmento de interés social tradicional.

Consideramos que en este año contaremos con clientes para alrededor de 7,000 viviendas y subsidios, lo cual está en línea con la participación de mercado de la que Homex forma parte en la industria desarrolladora de vivienda en México. Aproximadamente 6% o 7% de los subsidios serán utilizados por nuestros clientes para ayudarles a adquirir una vivienda económica o una vivienda de interés social tradicional durante este año.

Cecilia del Castillo:

Muchas gracias. Simplemente para clarificar: mencionaron que tiene provisiones para el IETU. ¿Está eso incluido en los \$200 millones de pesos que registraron este trimestre?

Alan Castellanos:

Sí, hemos incluido ambas provisiones en los \$200 millones de pesos.

Cecilia del Castillo:

Gracias.

Yeshwant Holkar, Artha Capital:

Hola, caballeros. Felicidades por sus resultados. Sólo quisiera que ampliaran un poco sobre hacia dónde se encaminan las decisiones estratégicas en el segmento de vivienda media, o si se está incrementando la exposición hacia dicho segmento, y dónde piensan que está la mezcla óptima de ventas entre el segmento de vivienda de interés social y el de vivienda media. Gracias.

Gerardo de Nicolás:

En 2003 abrimos nuestra división de vivienda media en vista de la disponibilidad de créditos hipotecarios. En 2007, la vivienda media representó cerca de 10% en términos de volumen de viviendas y alrededor de 21 o 22% en términos de ingresos. En este trimestre, la vivienda media representó 23% en términos de ingresos, y pensamos que se ubicará entre 25 y 27% en el largo plazo.

Para Homex, la estrategia consiste en mantener una mezcla de producto de acuerdo con la estructura demográfica y el ingreso de la población total en México. No estamos concentrándonos en un nicho específico, y nos sentimos cómodos con el hecho de que la vivienda media represente entre 23 y 30% de nuestros ingresos en el futuro.

Yeshwant Holkar:

Está claro. Gracias.

Gordon Lee, UBS:

Buenos días, felicidades. Simplemente quisiera continuar un poco con la pregunta de Yeshwant. ¿En el 30% estaría incluido el turismo o sería

solamente la vivienda media, de manera que al turismo le correspondería un porcentaje de ventas por separado?

Tengo también dos preguntas adicionales, de ser posible. Hemos estado viendo, a través de los reportes de prensa, que algunas Sofoles, especialmente las pequeñas, están enfrentando dificultades para obtener financiamiento. Mi pregunta para ustedes es si, por una parte, están viendo evidencias de esto y si está habiendo algún impacto en las Sofoles con las que trabajan.

Y también me gustaría que nos actualizaran sobre sus planes de expansión internacional y, más específicamente, en Egipto. Sería muy bueno que nos ayudaran con esto. Gracias.

Gerardo de Nicolás:

Gracias, Gordon. Las cifras que proporcionamos sobre la contribución de la vivienda media a nuestros ingresos no consideran la división de turismo. Ésta es una división por separado, se trata de nuestra tercera división. En términos de los desarrolladores de vivienda pequeños y medianos, hemos visto que están enfrentado algunos retos en lo relativo al acceso a deuda y, en general, al acceso a capital, ya que algunas Sofoles e instituciones de banca múltiple les están restringiendo la duración del crédito. Ésta es una oportunidad para Homex, y creemos que nos ayudará a incrementar la tendencia de consolidación en la industria.

En Homex no hemos visto el impacto de estos cambios en las políticas de crédito de las Sofoles y las instituciones de banca múltiple. Estamos trabajando con ambas sólo en lo relativo a créditos hipotecarios para nuestros clientes, y seguiremos con esta idea en el futuro.

En términos de la expansión internacional, como sabes, hemos establecido un programa internacional de investigación y desarrollado que fue

autorizado por el Consejo de Administración, y estamos analizando distintos mercados en donde podamos replicar nuestro modelo de negocios. Egipto es uno de esos mercados. Homex no tiene operaciones en Egipto. Tenemos una pequeña inversión de capital en una empresa y pensamos que se trata de un país con muchas oportunidades y similitudes con México y con otros países en desarrollo alrededor del mundo.

Gordon Lee:

Perfecto. Muchas gracias.

Operadora:

Hasta el momento no tenemos más preguntas. Cederé la palabra nuevamente a la Dirección para los comentarios de cierre.

Carlos Moctezuma:

Muchas gracias. Quisiera agradecer a todos por acompañarnos en la conferencia telefónica, además de recordarles que en nuestro sitio *web* (www.homex.com.mx) está disponible un *webcast*. Asimismo, una reproducción de esta conferencia estará disponible marcando el número 719-457-0820, con el mismo código.

Nuevamente, gracias por acompañarnos.

Operadora:

Con esto concluye nuestra conferencia telefónica de hoy. Gracias a todos por su participación. Esperamos que sigan teniendo un buen día.