

Carlos Moctezuma

Gracias. Buenos días, bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex del segundo trimestre de 2007. Soy Carlos Moctezuma, Director de Relación con Inversionistas.

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 (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 telefónica de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, Director General, y Alan Castellanos, Director General de Finanzas.

Me gustaría cederle la palabra a Gerardo.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Carlos. Buenos días y gracias a todos por acompañarnos este día. Me da gusto volver a hablar con ustedes.

En el segundo trimestre obtuvimos nuevamente resultados que siguen en línea con nuestros objetivos para el año y que son consistentes con nuestra estrategia general. Si tomamos en cuenta también el primer trimestre, Homex ha registrado un sólido primer semestre, con ingresos por concepto de vivienda 21% superiores al mismo periodo del año pasado y con un margen UAFIDA de 26.2%, incluyendo la contribución del renglón de otros ingresos.

Durante el segundo trimestre construimos más de 12,000 viviendas, de las cuales 92% fueron de interés social. La disponibilidad de financiamiento de todas las fuentes, especialmente del INFONAVIT, ha seguido en ascenso, lo que nos permitió continuar impulsando las ventas de viviendas de interés social. Asimismo, en el periodo seguimos

reportando crecimiento en lo relativo a ventas de viviendas medias, con incrementos tanto en volumen como en precio promedio.

Nuestra estrategia de expansión continúa enfocada en abrir nuevas ciudades y comunidades más grandes, así como en el lanzamiento de fraccionamientos que fortalezcan nuestra posición en los mercados existentes.

Además, el crecimiento de nuestras comunidades ha seguido siendo exitoso. Sólo por mencionar algunos ejemplos, en Puebla lanzamos nuestra comunidad en septiembre y hemos aumentado significativamente nuestras metas de construcción durante este año mediante una combinación de mejoras en la construcción (con la aplicación de nuestra nueva tecnología de molduras) y crecientes esfuerzos de ventas. En Coahuila hemos tenido importantes progresos y, después de apenas tres meses de operaciones, hemos superado nuestras metas de ventas.

También continuamos con nuestro proyecto de construcción de viviendas de concreto. Durante el trimestre iniciamos la implementación de nuestra nueva tecnología de moldes de aluminio en cuatro ciudades mexicanas y seguimos trabajando en nuestras instalaciones de capacitación para darle continuidad a nuestro plan de implementación. Además, como parte de nuestras exitosas comunidades, seguimos avanzado en la construcción del proyecto integral de comunidad Homex en Culiacán.

Durante el segundo trimestre consolidamos también operaciones en las ciudades existentes, además de que lanzamos cinco nuevas fases o proyectos de expansión. Abrimos un proyecto de vivienda de interés social en León, Guanajuato, y conforme a nuestro objetivo de aumentar el segmento de vivienda media, lanzamos cinco nuevas fases o proyectos de expansión. Dos de esas fases de vivienda media corresponden a Culiacán y las otras tres a Tijuana, Baja California; Ciudad Juárez, Chihuahua, y Hermosillo, Sonora.

En general, estamos satisfechos con el desempeño de Homex durante el trimestre, con un sólido crecimiento en ingresos. Estos resultados estuvieron en línea con nuestras expectativas tanto para dicho periodo como anuales.

Dicho lo anterior, me gustaría cederle la palabra a Alan para los comentarios sobre los resultados financieros.

Alan Castellanos

Gracias, Gerardo. Comenzaré la revisión financiera con los principales indicadores. Homex reportó ingresos totales por \$3,600 millones de pesos en el segundo trimestre de 2007, lo que significa un incremento de 20% en relación con el mismo periodo del año anterior.

Vendimos 12,289 viviendas, 16% más que en el segundo trimestre de 2006. Del total de viviendas vendidas, 92% correspondió al segmento de vivienda de interés social, en tanto que nuestra presencia con respecto a la vivienda media continuó en expansión, con un incremento de 23% de un año a otro en el número de viviendas vendidas.

El precio promedio de todas las viviendas vendidas aumentó 5% en el trimestre en comparación con el mismo periodo del año pasado. Si se revisa la contribución a los ingresos de nuestros segmentos, podrá verse que los correspondientes a vivienda de interés social crecieron 15% en relación con el segundo trimestre de 2006 y representaron 77% de los ingresos por concepto de viviendas. Por su parte, los ingresos relativos a vivienda media crecieron casi 52% con respecto al mismo periodo del año anterior y contribuyeron con 23% de los ingresos.

El margen bruto fue de 31.7%. Continuamos enfocados en nuestras iniciativas para reducir costos, fundamentalmente en los procesos de construcción. Como mencionó Gerardo, hemos empezado a utilizar moldes de aluminio en Puebla y otras tres ciudades.

Durante el primer semestre del año redujimos el número de prototipos, lo que derivó en mejores productos hechos a la medida. Además, ello nos permitirá negociar a nivel nacional el precio de más insumos. El beneficio esperado en el margen bruto como resultado de estos esfuerzos se reflejará mejor en 2008.

En línea con el crecimiento en nuestros ingresos, los gastos de administración y ventas totalizaron \$355 millones de pesos. Como resaltamos en el trimestre pasado, estamos amortizando la marca "Casas Beta" en un periodo de cinco años. En el segundo trimestre de 2007, lo anterior dio como resultado un impacto no monetario de \$23 millones de pesos. Si se excluye la partida no monetaria, los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos mejoraron considerablemente, a 9.3%, en comparación con 9.9% en el mismo periodo de 2006.

El margen de operación fue de 21.8% en el segundo trimestre. Sin contar el cargo no monetario por la amortización de la marca Beta, el margen de operación hubiera sido de 22.4%, es decir, una mejoría de 50 puntos base en relación con lo registrado en el segundo trimestre del año pasado.

El renglón de otros ingresos ascendió a \$3 millones de pesos en el segundo trimestre, contra \$33 millones de pesos en el mismo trimestre del año anterior, debido a un incremento en el consumo interno de concreto. También decidimos reducir las ventas a terceras partes del excedente de materiales en existencia de nuestra capacidad de construcción previendo un incremento potencial de nuestro consumo interno.

En el segundo trimestre de 2007, el costo integral de financiamiento disminuyó 31%, a \$125 millones de pesos, o 3.5% de los ingresos. Este cambio se debió fundamentalmente a una reducción significativa en la pérdida cambiaria a raíz de la apreciación del peso en comparación con el mismo trimestre de 2006, lo que resultó de los cambios netos en la conversión de nuestra deuda denominada en moneda extranjera y su correspondiente comparativo del mercado del instrumento financiero que protege el principal de nuestra deuda. Éstas son partidas no monetarias.

Obtuvimos una utilidad neta de \$419 millones de pesos en el trimestre, lo que equivale a un incremento de 20% con respecto al segundo trimestre del año pasado. La utilidad por acción para el trimestre fue de \$1.25 pesos, en comparación con \$1.04 pesos en el mismo periodo de 2006.

El desempeño implícito de la Compañía sobre una base de UAFIDA fue también positivo. El margen UAFIDA ascendió a 26.2%, y sin contar el renglón de otros ingresos, dicho margen llegó a 23.9%, lo cual corresponde con nuestras perspectivas para el año.

Pasando ahora al balance general, las cuentas por cobrar sumaron \$5,600 millones de pesos al final del trimestre. Como hemos comentado previamente, enfocamos los recursos en mejorar las eficiencias en nuestros procesos de construcción y cobranza. Estas mejoras redujeron a 39.4% las cuentas por cobrar como porcentaje de los ingresos de los últimos doce meses, lo que se compara con 48.4% al final del segundo trimestre del año pasado. En consecuencia, la rotación de las cuentas por cobrar mejoró significativamente, a 149 días utilizando información promedio de 12 meses, contra 174 días en el mismo periodo de 2006.

La rotación de inventario, incluyendo tierra, fue de 379 días al 30 de junio de 2007, contra 224 días a la misma fecha de 2006. Esto se debió principalmente a que se mantuvieron mayores reservas territoriales en nuestro balance general, lo cual derivó en un aumento durante este trimestre, en comparación con el segundo trimestre del año pasado.

Al 30 de junio, la Compañía reportó una reserva territorial de aproximadamente 240,000 terrenos, lo que equivale a más de tres años de ventas futuras. Además, Homex mantiene alrededor de dos años de ventas de terrenos con opción a compra.

En el segundo trimestre registramos un flujo libre de efectivo positivo de \$114 millones de pesos. Durante el periodo concluido el 30 de junio, este indicador resultó negativo en \$262 millones de pesos. La expectativa de Homex para el final del año es de un flujo libre de efectivo de neutral a ligeramente positivo.

También reportamos mejores cifras de liquidez y apalancamiento. Al final del trimestre, el renglón de efectivo e inversiones ascendió a \$2,100 millones de pesos. La razón deuda neta a UAFIDA fue de 0.43 veces, en tanto que la cobertura de interés neto llegó a 9.6 veces.

Cedo ahora la palabra a Gerardo.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Alan. Seguiremos con la ejecución de nuestra estrategia. Considero que podemos lograr resultados acordes con nuestras expectativas. También esperamos que las condiciones del mercado de vivienda en México se mantengan fuertes y vemos grandes oportunidades para la expansión de nuestra tendencia de crecimiento en el largo plazo por lo que resta de 2007 y posteriormente.

Por ejemplo, en el mercado de vivienda de interés social, el gobierno ha lanzado un programa para el otorgamiento de créditos hipotecarios a quienes no forman parte del sistema actual. En la primera etapa del programa se destinarán aproximadamente \$350 millones de dólares en subsidios por vivienda, además de que INFONAVIT, FOVISSSTE, las sofoles y las instituciones de banca múltiple otorgarán cerca de 120,000 créditos. Lo anterior abre un nuevo segmento en el mercado de vivienda de interés social.

INFONAVIT continúa siendo la institución líder en el sector hipotecario, con el otorgamiento de más de 40% de los créditos durante el primer semestre de 2007. También se han dado los pasos para ampliar los segmentos del mercado que utilizan los productos del INFONAVIT.

En cuanto al mercado de la vivienda media nos sentimos muy alentados con las cifras recientemente publicadas por la Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado (AMSFOL): el número de créditos correspondientes a los tres principales jugadores en este segmento creció 36% en los primeros cuatro meses de 2007. Vemos este crecimiento como un indicador clave de nuestras oportunidades en este sector.

Homex espera abrir cinco nuevas ciudades en el territorio nacional durante el segundo semestre del año. Disponemos de una reserva territorial que nos permitirá cumplir con este plan de expansión y nos mantenemos bien posicionados para apalancar el incremento de productos hipotecarios y la creciente demanda de vivienda.

Con base en estos factores estamos reafirmando nuestras perspectivas para 2007. Esperamos un crecimiento real en ingresos de entre 17 y 20%, y un margen UAFIDA de aproximadamente 24%. El flujo libre de efectivo de las operaciones deberá ser de neutral a positivo en el año.

Agradecemos su constante apoyo y el tiempo que nos dedicaron este día. Estamos listos para las preguntas.

Coordinador:

Gracias. Podemos comenzar la sesión de preguntas y respuestas. La primera pregunta es de Dan McGoey, del Deutsche Bank.

Dan McGoey

Buenos días, caballeros. Mi pregunta se relaciona con el segmento de vivienda media. Sus sólidos resultados se debieron en parte al crecimiento en este segmento y considero que también al incremento significativo en el precio promedio. ¿Pueden hablar un poco acerca del origen geográfico de la demanda y si deberíamos seguir viendo tasas de crecimiento similares en ese segmento? Gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Dan. El incremento en nuestro segmento de vivienda media provino de los nuevos fraccionamientos. Actualmente tenemos alrededor de 18 nuevos fraccionamientos en todo el país y también tenemos un rango de precio más alto en vivienda, que asciende a 2.3 millones de pesos. Ampliamos el rango para vivienda media, y una de las razones de este crecimiento es que estamos concluyendo el proceso para tener dos estructuras separadas, una para vivienda de interés social y otra para vivienda media, lo cual está haciendo que el crecimiento de esta última se acelere.

Además, consideramos que tenemos muchas posibilidades en este segmento. Si bien en este momento nuestra participación es pequeña, las sofoles y las instituciones de banca múltiple están ofreciendo más productos, más créditos hipotecarios, y ello puede elevar nuestra participación en este segmento.

Por lo que se refiere a la expansión geográfica, tenemos proyectos en el Estado de México, en Guadalajara y en otras ciudades medianas, como León y Veracruz, con una respuesta muy buena en el último mes.

Dan McGoey

¿En el segmento de vivienda media se incluyen el Estado de México y las áreas centrales?

Gerardo de Nicolás

Sí, así es. El segmento de vivienda media comienza en las ciudades medianas y grandes. Como sabes, tenemos proyectos de vivienda media en el Estado de México, Guadalajara, Veracruz, León y algunas ciudades que son destinos turísticos, como Vallarta y Los Cabos.

Dan McGoey

Muy bien. Por último, luego de ver el ritmo de apertura de nuevos proyectos, ¿deberíamos seguir esperando de Homex tal tasa de crecimiento en el segmento de vivienda media?

Gerardo de Nicolás

Aunque no podemos determinar específicamente en qué porcentaje seguiremos creciendo, consideramos que la vivienda media crecerá más rápidamente que la vivienda de interés social. Esto es parte de nuestra estrategia, lo que nos brinda la confianza para continuar alcanzando tasas de crecimiento sustentable en el futuro.

Dan McGoey

Muy bien, está muy claro. Gracias.

Coordinador

Gracias. Gonzalo Fernández, de Santander, tiene la siguiente pregunta.

Gonzalo Fernández

Hola. Buenos días, Gerardo y todos los demás. Felicidades por sus resultados. Tengo una pregunta: con la información actualmente disponible, ¿han calculado preliminarmente algo del nuevo paquete fiscal propuesto en sus impuestos en efectivo? Si estoy en lo correcto, su tasa efectiva de impuestos es un poco baja, de modo que no sé si tienen una evaluación preliminar de esto. De aprobarse lo anterior, ¿planean ser más agresivos en la compra a futuro de terrenos como una manera de tener esta deducción y reducir impuestos? Gracias.

Alan Castellanos

Hola, soy Alan Castellanos. En relación con la reforma fiscal todavía no podemos decir mucho. Sabemos que ha habido muchas discusiones. No estamos calculando un impacto negativo relevante, pero quisiéramos esperar a que haya una definición más precisa de lo que ocurrirá en el futuro.

Lo que sabemos es que todas las partes están trabajando de manera conjunta y que hay un esfuerzo claro por continuar con la política de vivienda para ampliar la oferta en México.

Gonzalo Fernández

Bien. Gracias, Alan.

Alan Castellanos

Gracias.

Coordinador

Gracias. La siguiente pregunta es de Vanessa Quiroga, de Credit Suisse.

Vanessa Quiroga

Sí, felicidades también por sus resultados. Mi pregunta se relaciona con su esquema de financiamiento. ¿Podrían decirnos qué porcentaje de viviendas vendidas este año en comparación con el año pasado fueron financiadas con un esquema de cofinanciamiento, tanto del INFONAVIT como del FOVISSSTE? Además, ¿han firmado ya un acuerdo con una institución de banca múltiple o una sofol con base en el programa de subsidios? Explíquenos si ésta sería la manera como aprovecharían el mercado de subsidios. Mi tercera pregunta sería: ¿qué exposición tienen ante las personas que obtienen de las remesas su mayor fuente de ingresos? ¿Han visto algún deterioro en este segmento?

Gerardo de Nicolás

Gracias, Vanessa. Hemos aumentado considerablemente el número de créditos hipotecarios tramitados a través de cofinanciamiento, especialmente con el INFONAVIT. Como habrás notado en nuestro comunicado trimestral de resultados, estamos considerando ahora el programa de cofinanciamiento como parte de nuestro segmento de vivienda de interés social, que llega hasta 600,000 pesos. Hemos incrementado el número de clientes que adquieren una vivienda de Homex mediante dicho programa.

En cuanto al subsidio, hemos estado trabajando principalmente con el INFONAVIT para ofrecer esta opción a nuestros clientes. La idea fundamental es que aquellos que son aptos para adquirir una vivienda de alrededor de 150,000 pesos puedan optar por una de 180,000 pesos gracias a este subsidio, que se otorga a los clientes por anticipado y que estará disponible para aproximadamente 120,000 personas o familias en México.

Pensamos aplicar este subsidio con las sofoles y el FOVISSSTE, aunque primordialmente lo haremos con el INFONAVIT.

Por lo que se refiere a tu tercera pregunta, sobre la exposición ante los clientes que basan su ingreso en las remesas, diría que la parte de nuestras ventas correspondiente a clientes sin empleo formal es en este momento muy, muy pequeña. Creemos que este segmento crecerá en el futuro, por lo que hemos estado trabajando con algunas sofoles e instituciones de banca múltiple con el propósito de ofrecer productos. Pero en este momento este segmento representa una parte muy pequeña de nuestras ventas.

Vanessa Quiroga

Muy bien, gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Vanessa.

Coordinador

Gracias. Cecilia del Castillo, de Citigroup, tiene la siguiente pregunta.

Cecilia del Castillo

Hola, Gerardo, Alan, Carlos, ¿cómo están? Nuevamente felicidades. Tenemos un par de preguntas. La primera es sobre el capital de trabajo. ¿Pueden ilustrarnos un poco acerca de las estrategias que están siguiendo para reducir las cuentas por cobrar? Además, notamos un incremento en los proveedores y la rotación de proveedores. ¿Pueden comentar un poco más a este respecto? Supongo que ello se debe a los pagos diferidos de terrenos, pero no sé si pueden darnos más detalles.

Otra pregunta sería acerca de sus expectativas sobre las tendencias de precios.

Y, finalmente, vimos en la forma 20-F que los números auditados para 2006 fueron más elevados que los originalmente reportados. Entonces, no sé si las perspectivas son las mismas considerando una base más alta.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Cecilia. Como notaste, reportamos 142 días en las cuentas por cobrar, lo que se ubica por debajo de nuestra meta interna, que es de 150 días. Ello se debió a las mejoras en nuestra plataforma de tecnología de información que utilizamos para darle seguimiento a cada tarea de

cada vivienda, así como a la introducción de nuevas tecnologías de construcción, principalmente la tecnología de moldes de aluminio.

Y, como hemos estado comentando, el impacto total de esta transición se reflejará en 2008, cuando probablemente alrededor de 70% de las viviendas se construyan con esta tecnología.

Hemos estado reduciendo las cuentas por cobrar incluso a pesar del crecimiento del segmento de vivienda media. Por tal motivo, la disminución en el tiempo de construcción ha sido mayor que en el caso de la vivienda de interés social.

Con respecto a las cuentas por pagar, el incremento que advierten en los proveedores se debe fundamentalmente a los terrenos, a los proveedores de terrenos, con quienes estamos experimentando mejores términos. Por su parte, con los proveedores habituales de materiales de construcción seguimos en los mismos términos en este momento. Entonces, el incremento proviene principalmente de los proveedores de terrenos.

En relación con tu segunda pregunta, acerca de las tendencias de precios, pensamos que estamos siendo conservadores. Estamos considerando sólo un incremento anual de entre 4.5% y 5%. No estamos contemplando otros incrementos de precios. Y estoy hablando de la misma vivienda de un año a otro.

Y en cuanto a tu tercera pregunta, sobre la forma 20-F, seguimos con nuestras perspectivas, según las cuales los ingresos crecerán de 17% a 20% en términos reales, en tanto que la UAFIDA se ubicará en aproximadamente 24% y el flujo libre de efectivo será de neutral a positivo en el año. Consideramos que lo anterior es consecuencia de la estrategia de crecimiento sustentable que hemos establecido para Homex.

Cecilia del Castillo

Gracias, Gerardo. Quedó muy claro.

Coordinador

Gracias. La siguiente pregunta es de Francisco Chávez, de Bancomer.

Francisco Chávez

Sí, hola, buenos días. Tengo un par de preguntas. La primera se relaciona con la reserva territorial. ¿Esperan seguir aumentándola en el segundo semestre del año? La segunda pregunta es sobre el interés minoritario. En los trimestres recientes hemos visto un incremento en este renglón. ¿Qué podemos esperar para el resto del año?

Gerardo de Nicolás

Hola, Francisco, gracias. Permíteme comenzar con el interés minoritario. En este rubro hemos registrado un incremento porque tenemos más proyectos con socios minoritarios, como es el caso de uno en el Estado de México y otro en Hermosillo. Son sólo dos de los 85 proyectos que tenemos; son una parte pequeña.

No estamos promoviendo este esquema y creemos que nuestros proyectos conforme a este tipo de sociedad permanecerán representando una pequeña parte.

En términos de la reserva territorial, como sabes, cambiamos la política, de manera que hubo un aumento de dos y medio a tres años. Y continuaremos con esta política de tres años de ventas futuras de terrenos. Tal como mencionamos, nos expandiremos a cinco nuevas ciudades en el segundo semestre de este año, lo que implicará la adquisición de más terreno.

Como hemos mostrado en este trimestre, estamos generando nuevamente flujo libre de efectivo, y eso será suficiente para apoyar nuestras adquisiciones de terrenos en el futuro.

Francisco Chávez

Entonces, para lograr los planes de expansión por lo que resta del año, ¿están ya los terrenos en su balance general?

Gerardo de Nicolás

Sí, para este año así es, desde luego, pero continuaremos con esta política en materia de reserva territorial. Mantendremos esta política de tres años de ventas futuras.

Francisco Chávez

Muy bien, gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Francisco.

Coordinador

Gracias. La siguiente pregunta es de Gordon Lee, de UBS.

Gordon Lee

Hola, buenos días, caballeros. Dos preguntas rápidas. La primera es sobre la transición a moldes. Me preguntaba si están preparados en esta etapa para informarnos del impacto o proporcionarnos alguna evaluación acerca de cómo piensan que esto podría repercutir en los márgenes de 2008 a medida que incursionan cada vez más en esa nueva metodología de construcción.

Y la segunda pregunta tiene que ver con los comentarios de Alan. Él mencionó que redujeron el ritmo de acceso a las ventas del inventario de materiales para la construcción porque podrían prever tener mayor demanda de éstos en el segundo semestre. ¿Deberíamos entender que hay potencial, además de sus expectativas, para el segundo semestre? Gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Gordon. En esta transición a moldes tendremos un impacto positivo, particularmente en la reducción de las cuentas por cobrar. Además, en algunos proyectos podemos mejorar nuestro margen de crecimiento. Para otros proyectos hemos optado por ofrecer un mejor producto a nuestros clientes con el fin de acelerar las ventas.

En este momento no podemos darte el impacto específico en nuestras cifras de 2008, pero verás impactos positivos en nuestros estados financieros, debido a esta tecnología. Pero no podemos dar cifras específicas para 2008, y esa es parte de nuestra política.

Y con respecto a tu segunda pregunta, como sabes, tenemos algunas plantas de block de concreto en algunos de nuestros fraccionamientos. Hemos estado trabajando para mejorar la transacción entre estas plantas de concreto y nuestros sitios de construcción. Estamos moviendo equipo a nuestras nuevas ciudades, y es por ello que estamos reduciendo nuestro excedente en otras ciudades y que no estamos vendiendo concreto a terceras partes. Tal es la razón, pero mantenemos nuestra guía financiera, que hemos ido reafirmando a lo largo del año.

Gordon Lee

Perfecto. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Gordon.

Coordinador

Gracias. José Ramírez, de UBS, tiene la siguiente pregunta.

José Ramírez

Hola, buenos días. Dado el incremento en los subsidios del gobierno, ¿pueden darnos una idea de qué tipo de aceleración esperarían en términos de crecimiento de créditos hipotecarios en el segundo semestre del año? Gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias. Consideramos que con este programa de subsidios, el principal impacto se verá en el segmento de clientes con ingresos menores a tres salarios mínimos, sobre todo de 2.5. a 3 salarios mínimos, ya que estarán aptos para acceder a viviendas económicas, con precios de 180,000 pesos.

Eso hará que se aceleren nuestras ventas, pero en este momento no tenemos una cifra específica sobre el impacto en la vivienda económica.

Como quizá sepas, Homex es un desarrollador de vivienda líder en lo relativo a vivienda económica. Hemos recibido algunos premios en 2006 y esperamos recibir más en 2007 como el mejor desarrollador de vivienda económica en algunos estados del país.

Gracias a nuestra presencia geográfica y nuestro tamaño hemos tenido esta oportunidad de ofrecer el mejor producto económico en muchos estados de México.

José Ramírez

¿Y qué hay de la vivienda media? ¿Esperan que el ritmo de otorgamiento de créditos hipotecarios permanezca en un rango similar al del primer semestre?

Gerardo de Nicolás

Pensamos que algunas sofoles han estado haciendo un gran trabajo en términos de incrementar sus capacidades de distribución. Algunas instituciones de banca múltiple están haciendo un gran trabajo también, y algunas de ellas están trabajando todavía en las restricciones internas para ofrecer más créditos hipotecarios a los clientes de vivienda media. Creemos que tenemos muchas oportunidades en este segmento debido a la mejoría en la oferta de créditos hipotecarios para nuestros clientes en el futuro.

José Ramírez

Muy bien, gracias.

Coordinador

Gracias. La siguiente pregunta es de Vanessa Quiroga, de Credit Suisse.

Vanessa Quiroga

Sí, noté que el efectivo mejoró sustancialmente en relación con el año pasado. ¿Podrían explicar si hay una estrategia específica que han estado implementando o si esto se explicaría totalmente por las economías de escala en crecimiento?

Alan Castellanos

Sí, Vanesa. Bueno, como señalaste, esto tiene que ver básicamente con las economías de escala y la eficiencia que se ha logrado; esa es la razón principal.

Vanessa Quiroga

Gracias.

Alan Castellanos

Gracias.

Coordinador

Gracias. La siguiente pregunta corresponde a Joe Vari, de Hunter Global Investors.

Joe Vari

Hola, Tengo tres preguntas. Primera: sus días de inventario, sin tierra, se elevaron ligeramente. ¿Pueden hablar acerca de lo que está ocurriendo ahí? ¿Cuál es el pronóstico a este respecto para lo que resta del año?

Segunda: ¿pueden comentar lo que están viendo ahí en cuanto a costo y perspectivas?

Y finalmente, Gerardo, ¿te sientes cómodo con un equipo directivo encaminado a alcanzar el objetivo estratégico de Homex? Gracias.

Alan Castellanos

Sí, Joe, los días de inventario sin tierra, como señalaste, se han incrementado también. Eso se explica por la construcción de más viviendas tanto de interés social como vivienda media. Es un efecto normal que prevemos.

En lo relativo al costo, nos sentimos satisfechos con la estrategia que estamos siguiendo con nuestros proveedores. Y seguiremos así, en línea con las perspectivas que hemos determinado. Asimismo, durante el año seguiremos mejorando el ciclo de operación.

Gerardo de Nicolás

Joe, en cuanto al equipo directivo, me siento cómodo con Alan y el resto del equipo que ha sido invitado a participar durante los últimos nueve meses.

Una de mis primeras decisiones cuando retomé el cargo de Director General fue la de fortalecer dos áreas del equipo directivo. La primera de ellas se refiere principalmente al desarrollo humano. Invité a uno de los ejecutivos más importantes de Homex para hacerse cargo de esta área.

La segunda área está centrada en las compras, ya que vemos muchas oportunidades en la reducción de costos a través de mejorar la división de compras de Homex. Ahora, esta división me reporta directamente. Así, en el último mes se han fortalecido las dos áreas.

El resto del equipo ha estado con Homex durante más de cinco años en promedio. Tenemos gente con más de 14 años trabajando directamente conmigo. Considero que con este equipo tenemos suficiente para continuar con la aplicación, creación y mejora de esta estrategia en el futuro.

Joe Vari

Muy bien, Gerardo, gracias. Alan, entonces, si el segmento de vivienda media sigue creciendo más rápidamente que el segmento económico, ¿deberíamos esperar que los días de inventario sigan aumentando sólo debido a esa dinámica?

Alan Castellanos

Sí, Joe, esperamos aumentar ligeramente los días de inventario debido a la diferente mezcla de producto en el futuro.

Joe Vari

Muy bien, gracias.

Gerardo de Nicolás

Gracias, Joe.

Coordinador

Gracias. Quisiera ceder la palabra al Sr. Carlos Moctezuma para los comentarios finales.

Carlos Moctezuma

Gracias por su tiempo. Más tarde estará disponible una reproducción de esta conferencia telefónica marcando el número 402-344-6829. Asimismo, en Internet podrán consultar una transcripción de la conferencia telefónica, para lo cual se les pide que visiten el sitio de Relación con Inversionistas en www.homex.com.mx. Por favor, si tienen preguntas adicionales, no duden en ponerse en contacto conmigo.

Gracias a todos por su atención, les llamaremos pronto. Hasta luego.

Coordinador

Gracias por atender la conferencia telefónica de hoy. Que tengan un buen día.

FIN