

Operador:

Buenos días y bienvenidos a la llamada de resultados del Segundo trimestre de 2008 de Desarrolladora Homex. Les recordamos que esta llamada será grabada.

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 segundo 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, y buenos días a todos, gracias por acompañarnos el día de hoy en la llamada.

Este trimestre en Homex continuamos registrando un sólido crecimiento en ingresos de 19.5% alcanzando un margen neto de 16.5%. Este sólido desempeño nos da certidumbre de que nuestras metas para el futuro inmediato son alcanzables.

Durante el trimestre el volumen de casas vendidas se incrementó 9.3%. Por lo que respecta al segmento de vivienda de interés social, el volumen aumentó 8.8%, en tanto que el segmento de vivienda media creció 14.3%.

INFONAVIT continuó siendo la fuente de financiamiento principal de nuestros clientes. En el segundo trimestre de 2008, 80.9 por ciento de nuestros clientes obtuvieron su hipoteca a través de INFONAVIT, mientras que el resto de nuestros clientes obtuvieron su crédito hipotecario a través de de las cinco instituciones de banca múltiple y el FOVISSSTE.

Este trimestre continuamos enfocados en mejorar nuestra eficiencia y nuestra tecnología. Expandimos el uso de nuestra tecnología de construcción de moldes de aluminio en nueve proyectos adicionales.

En un esfuerzo por mejorar la calidad de vida de nuestros clientes y su experiencia de compra y basados en un estudio interno sobre que es lo que nuestros clientes cambian más al mudarse a una casa Homex, recientemente lanzamos una opción de personalización para todos nuestros productos.

La Compañía es la primera en su tipo en México en ofrecer a sus clientes opciones de personalización para que puedan añadir un toque personal al interior y exterior de sus hogares.

A través de estas opciones, nuestros clientes podrán escoger sobre una variedad de hasta 6,400 opciones para cada vivienda y así incrementar el valor de sus viviendas con la ventaja adicional de que podrán utilizar la totalidad de su capacidad hipotecaria y el costo de personalización de su vivienda estará incluido en el pago mensual de su hipoteca sin comprometer su liquidez. Así mismo permite a nuestros clientes tener un solo contacto para soporte, garantía y respaldo el cual es otorgado por la Compañía.

La opción de personalización esta disponible al día de hoy en 14 y 13 proyectos de interés social y vivienda media respectivamente. Esperamos que la implementación completa en todos nuestros proyectos se finalicé a finales de este año. Nueve por ciento de las viviendas vendidas durante esta semana fueron personalizadas por nuestros clientes.

Como mencionamos en nuestra llamada de resultados del primer trimestre, Homex lanzó una nueva división de turismo, Las Villas de México, enfocada al mercado de segunda vivienda para compradores de Estados Unidos, Canadá y Europa. En mayo, durante un evento en Cancún, lanzamos exitosamente la primera fase de nuestro proyecto ante los principales corredores de Estados Unidos y Canadá, quienes nos comentaron que por primera vez en México un desarrollador de vivienda esta ofreciendo lo que realmente el mercado de retirados y de segunda vivienda busca: precios razonables, tamaño de la vivienda acorde a sus necesidades, servicios dentro de la comunidad, y programas adicionales tales como: "casa care" y "open door" a través de una propiedad total de la vivienda. Homex inició la construcción de Las Villas de México en Cancún y Los Cabos durante el trimestre y esperamos iniciar la construcción de Puerto Vallarta durante el tercer trimestre. Tengo confianza de que esta nueva división entregará exitosamente sus primeras viviendas para finales del primer trimestre de 2009, como se planeó.

El mercado de vivienda en México continúa siendo sólido y la demanda para viviendas de calidad continuando creciendo. Nuestra diversificación geográfica ha probado ser una ventaja clave y diferenciador de Homex. Estamos activamente buscando oportunidades para crecer dentro de México con operaciones en 34 ciudades y 21 estados al 30 de Junio de 2008. Durante el trimestre, lanzamos operaciones en Saltillo, la capital de Coahuila. Continuamos consolidando nuestras operaciones en ciudades existentes y lanzamos tres nuevos desarrollos de interés social y cuatro nuevos desarrollos de vivienda media mientras que así mismo construimos más viviendas en comunidades existentes.

Continuaremos con nuestra estrategia de expansión e iniciaremos operaciones en Villahermosa a finales de este trimestre con un desarrollo de interés social que nos ofrecerá una ventaja competitiva para las familias del estado de Tabasco.

Durante el trimestre, tomamos medidas para mejorar nuestra liquidez y la eficiencia en nuestra planeación de pago de impuestos. El 30 de Junio de 2008, obtuvimos una nueva línea de crédito denominada en pesos por una cantidad equivalente a \$200 millones de dólares con Banco Inbursa, uno de los bancos líderes en México. Derivado de los recientes cambios en la ley de pago de impuestos en México, la tierra debe estar totalmente pagada para poder ser deducida de nuestros pagos de impuestos, por lo tanto, una porción de los recursos de esta nueva línea de crédito, será utilizada para pagar tierra previamente adquirida lo cual ayudará a la Compañía a mejorar su estrategia de pago de impuestos y reducir sus pagos efectivos de impuestos anuales. El resto de los recursos serán utilizados para invertir en proyectos verticales y de turismo recientemente lanzados. Mas adelante Alan discutirá a detalle esta nueva línea de crédito.

Durante el trimestre, la Compañía constituyo Homex India, la cual pretende establecer su primer proyecto piloto de viviendas de interés medio bajo al norte de India durante el año en curso, donde ha firmado un contrato para el desarrollo de un terreno con un socio local. Homex India ha aportado \$1.4 millones de dólares bajo este contrato de asociación y la inversión estimada para el proyecto dentro de los doce meses siguientes es de aproximadamente \$10 millones de dólares, de los cuales Homex estima aportar \$4 millones de dólares. Los detalles sobre este proyecto, tales como extensión, precio promedio serán especificados una vez que el proyecto sea formalmente iniciado y el plan maestro completado.

Homex ha estado prudentemente investigando oportunidades de expansión internacional, particularmente en áreas altamente pobladas y desatendidas donde creemos que nuestro modelo de negocio puede ser replicado de una manera eficiente.

Cedo ahora la palabra a Alan para comentar los resultados financieros del trimestre.

Alan Castellanos Carmona:

Gracias Gerardo y buenos días a todos. Iniciaré hoy con un breve resumen de nuestros resultados financieros para el segundo trimestre concluido el 30 de Junio de 2008.

Como mencionamos el trimestre pasado, las compañías públicas en México están siguiendo nuevas normas de contabilidad para 2008 eliminando la contabilidad inflacionaria (Boletín B-10). Por lo tanto nuestros resultados del segundo trimestre de 2008 están presentados sin ajuste de inflación, mientras que los resultados del segundo trimestre de 2007 están ajustados al 31 de diciembre de 2007. Como resultado de este cambio contable, los dos períodos trimestrales no son directamente comparables.

Los ingresos se incrementaron 19.5% en el segundo trimestre de 2008, al ascender a \$4,381 millones, en comparación con \$3,666 millones en el mismo período de 2007.

La utilidad neta durante el segundo trimestre de 2008 se incrementó 67.9% a \$722 millones, comparado con los \$430 millones reportados en el mismo período de 2007. El aumento en la utilidad neta refleja nuestro incremento en ingresos y una reducción significativa en nuestro costo integral de financiamiento.

La utilidad por acción para el segundo trimestre de 2008 fue de \$2.16, un incremento de 68.4% frente a \$1.28 en el segundo trimestre de 2007.

Los ingresos totales por concepto de vivienda en el segundo trimestre de 2008 aumentaron 19.5% al compararse con el mismo período del año anterior, lo que se debió en parte a un mayor volumen de ventas en el segmento de interés social y vivienda media así como un incremento en el precio promedio en ambos segmentos. Los ingresos correspondientes a la vivienda de interés social aumentaron 20.1% durante el segundo trimestre 2008, mientras que los ingresos provenientes del segmento de vivienda media registraron un sólido crecimiento de 17.6%. Como porcentaje de los ingresos, el segmento de interés social creció a 77.1% en el segundo trimestre de 2008.

Durante el segundo trimestre, el precio promedio de todas las viviendas vendidas fue de \$324,000, lo que refleja un incremento de 9.4% en relación con el segundo trimestre de 2007. En el segmento de interés social los precios se incrementaron 10.4%, mientras que los precios en el segmento de vivienda media aumentaron 2.8%. El incremento en el segmento de interés social refleja principalmente una mejor oferta de producto.

La Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, o UAFIDA fue Ps. 1,052 millones o \$102 millones de dólares un incremento de 20.3% respecto al segundo trimestre del año anterior. El margen UAFIDA se incrementó 15 puntos base a 24.0% en el segundo trimestre de 2008 de 23.9% alcanzado en el mismo período del año anterior.

Nuestro margen bruto fue 32.4% en el segundo trimestre, un incremento de 68 puntos base respecto a 31.7% alcanzado en año anterior. La diferencia en márgenes es resultado de nuestras eficiencias, principalmente ahora que los precios de materiales se han incrementado en el mundo. El uso incremental de nuestra tecnología de construcción de moldes de aluminio así como nuestro poder de negociación con proveedores ha sido un gran contribuidor de este resultado.

Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de administración y ventas en el segundo trimestre de 2008 se incrementaron a 11.2% comparado con 9.9% en el mismo período de 2007. Al compararse con el resultado del primer trimestre de 2008, los gastos de administración y ventas disminuyeron. El incremento en el rubro de gastos de administración y ventas durante respecto a 2007 resulta principalmente de nuestros programas de expansión y el desarrollo de nuestra división de turismo la cual, como Gerardo mencionó estimamos generé ingresos en el primer trimestre de 2009.

Nuestro ingreso operativo se incrementó 16.0% respecto al segundo trimestre de 2007.

Al analizar nuestro balance, durante el trimestre tomamos acciones para mejorar nuestro costo de capital y particularmente nuestra liquidez. Como Gerardo discutió, a finales de Junio adquirimos una nueva línea de crédito por \$200 millones de dólares a una tasa anual muy competitiva de TIIE más 1.35%, lo cual nos ayudará a mejorar la liquidez de la Compañía al reducir el uso de nuestras líneas de crédito revolvante para la adquisición de tierra. Esta nueva línea de crédito no solo reafirma la solidez de Inbursa, el banco mexicano del cual

obtuvimos esta línea de crédito si no que a su vez confirma la vitalidad de la marca Homex en los mercados financieros.

Al 30 de junio de 2008, las cuentas por cobrar representaron el 54.8% de nuestros ingresos, un incremento respecto al 39.4% en el mismo periodo del año anterior. El aumento es atribuido al incremento en el número de proyectos de vivienda media y vivienda vertical, los cuales suponen más tiempo para construir. Así mismo el aumento obedece a un retraso en nuestro proceso interno de cobranza derivado de un cambio de los expedientes de nuestros clientes de sofoles a banca múltiple. Hemos estado experimentado retrasos administrativos con algunas sofoles por lo que decidimos mover a nuestros clientes con solidez crediticia a un banco solidamente capitalizado.

Esperamos que estos retrasos internos sean resueltos a finales de 2008 y nuestras cuentas por cobrar estarán en el rango de 190 días para Homex.

Ahora cederé la palabra nuevamente a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo de Nicolás:

Gracias Alan. Tenemos confianza de que Homex tendrá otro año exitoso. Nuestro enfoque seguirá entorno a fortalecer nuestra presencia en mercados claves de México, expandiendo y creando mayores eficiencias operativas y manteniendo nuestro compromiso con nuestros accionistas.

Creemos que el mercado hipotecario en México esta cambiando, particularmente en el segmento de vivienda media y residencial como resultado de la situación económica global. Sin embargo, también confiamos en que Homex continuará con un sólido desempeño para lo que resta del año a través de su habilidad para cambiar de fuentes de financiamiento y tomar ventaja de distintas oportunidades de mercado.

Como guía anual, reiteramos nuestro objetivo de crecimiento en ingresos de 16 a 18 por ciento, y nuestro objetivo de alcanzar un margen UAFIDA en el rango de 24 a 25 por ciento. Agradecemos su apoyo continuo y les agradecemos por su tiempo el día de hoy.

Estamos listos ahora para tomar cualquier pregunta que tengan.

Operador

Gracias. [Instrucciones del operador]. Nuestra primera pregunta es de Gordon Lee de UBS.

Gordon Lee, UBS:

Buenos días señores. Solo un par de preguntas. Primero, en el balance, me preguntaba si pudieran platicar un poco más sobre el incremento en los días de cuentas por cobrar. Se que mencionaron en su comunicado trimestral que tiene que ver un poco con la mezcla de financiamiento y así mismo con la mezcla de vertical y horizontal.

Pero creo que mi pregunta es si esta nueva mezcla es algo que debemos esperar de aquí en adelante y por lo tanto este nivel de cuentas por cobrar se deberá normalizar en el futuro o hubo algo que este trimestre fuera único y que como resultado las cuentas por cobrar debieran regresar a niveles anteriores en el futuro.

Y la segunda pregunta que tengo es sobre expansión internacional. Observe que efectivamente confirmaron su inversión en la India, la segunda inversión después de la ya efectuada en Egipto, y me preguntaba si tienen algún estimado, no sobre lo que han invertido hasta ahora, pero sobre lo que esperan invertir en los años que vienen ya que estas primeras inversiones maduren un poco.

Alan Castellanos:

Gracias, Gordon. Acerca del nivel de cuentas por cobrar, la manera en la que hemos definido nuestro balance para finales del año es que el nivel de cuentas por cobrar se mantenga en el rango de 190 días. Básicamente porque estamos cambiando nuestra mezcla de productos hacia productos más rentables, pero a su vez a casas más grandes y un mayor número de proyectos verticales.

En este trimestre en particular, hubo algo adicional que sucedió, el cual tienen que ver con mover algunos de nuestros clientes con solidez crediticia a la banca múltiple, como Gerardo mencionó, la personalización de viviendas también toma un poco más de tiempo para que el cliente decida el tipo de productos que necesita.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Hola. En términos de expansión internacional, al día de hoy tenemos autorizado un presupuesto por \$10 millones de dólares por nuestro consejo de administración, y estimamos invertir \$4 millones de dólares en el proyecto de la India durante los 12 meses siguientes, y hemos invertido un poco más de un millón de dólares en nuestra asociación en Egipto y al día de hoy este presupuesto ha sido autorizado por nuestro consejo: 10 millones de dólares.

Gordon Lee:

De acuerdo. Esta muy claro. Solamente si pueda tener una pregunta adicional sobre el balance. Entonces, los 190 días para este año, dado que terminaron el año anterior creo que por debajo de 170 días, esto significa que ¿su flujo de efectivo para el año será negativo como resultado del cambio? Y para el año siguiente una vez que la base comparativa se normalice supongo que regresarán a tener un flujo de efectivo positivo. Y que en este año dado el cambio, supongo que será difícil que terminen el año con un flujo de efectivo positivo. Es esto correcto?.

Alan Castellanos:

Si, esto es correcto.

Gordon Lee:

OK. Muchas gracias.

Vanessa Quiroga, Credit Suisse:

Gracias y Buenos Días. Mi pregunta es en relación su estrategia de tierra, si pudieran darnos un poco mas de detalle en lo que será su estrategia para el inventario de tierra en el futuro; ¿la mantendrán en un nivel de 5 años en su balance?

Y mi segunda pregunta sería: en relación a su división de turismo, ¿existe alguna nueva guía o actualización de su guía que puedan darnos? Por ejemplo cuando iniciarán a registrar ingresos de esta división y los márgenes esperados. Gracias.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Hola Vanessa. En relación a nuestra estrategia para compra de tierra, por los cambios en la regulación de pago de impuestos, creemos que podemos reducir nuestro inventario de tierra en algunas ciudades, principalmente en ciudades pequeñas y de tamaño mediano, no en las grandes ciudades y creemos, nos sentimos cómodos, al reducir nuestro inventario de tierra en años de ventas futuras. Esto nos ayudará con nuestra estrategia para pago de impuestos de la Compañía y nos sentimos cómodos de que podemos continuar con nuestro crecimiento al mismo tiempo que reducir nuestro inventario de tierra en algunas ciudades.

En términos de la división de turismo, tuvimos una respuesta extraordinaria de nuestros clientes, principalmente en Los Cabos y Cancún y estaremos iniciando en Vallarta el próximo trimestre, en el tercer trimestre. En este momento no tenemos una guía en términos de participación de ingresos para nuestra división turismo para 2009 y el dato lo daremos a conocer al mercado en el cuarto trimestre del año.

Vanessa Quiroga:

OK. Solo otra pregunta respecto a su estrategia de tierra. Creía que su estrategia anterior era el mantener 3.5 años de producción futura en balance y ahora dicen que mantienen 5 años, en su comunicado trimestral. Por lo tanto, me preguntaba si mantendrán su inventario en 5 años.

Alan Castellanos:

Hubo una oportunidad única por el cambio en el sistema de pago de impuestos para realizar una inversión de tierra en el balance para finales del año y tomamos esta oportunidad. Como Gerardo mencionó, estamos cambiando nuestra estrategia para ser más eficientes en relación al pago de impuestos, lo que significa que en algunas ciudades de tamaño mediano y pequeñas revisaremos nuestro inventario. Pero la razón por la cual pagamos la tierra opcional fue para tomar ventaja del cambio en la estrategia de pago de impuestos.

Vanessa Quiroga:

OK. Gracias.

Esteban Polidura, Merrill Lynch:

Muchas Gracias. Buenos días. Dos preguntas si me lo permiten. Primero, estaban mencionando que solamente han experimentado o viendo algunos problemas con las sofoles. No se si pudieran explicarnos un poco más sobre el tema.

Y segundo, que porcentaje de sus viviendas son las que actualmente están construyendo a través de los moldes de aluminio. Y cual es su objetivo en términos del uso de esta tecnología para 2008 y 2009.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

En relación al retraso en nuestra cobranza, creemos que podemos tener un proceso de cobranza más rápido a través de bancos comerciales y es por ello que hemos decidido invitar a nuestros clientes a hacer el proceso de sus hipotecas con bancos comerciales. En los últimos meses hemos visto como los bancos comerciales han tomado pasos más sólidos para incrementar su participación de mercado, como ejemplo de estos sólidos pasos que ha tomado la banca comercial esta el crecimiento impresionante de Hipotecaria Nacional y el excelente programa entre Banamex e INFONAVIT y nosotros queremos continuar con esta tendencia y ofrecer una respuesta más rápida a nuestros clientes.

En términos del uso de moldes, hoy los moldes se están utilizando en 18 proyectos de interés social y en 13 proyectos de vivienda media. En términos de volumen, cercano al 35% de nuestras viviendas están siendo construidas a través de los moldes de aluminio. La idea es que para finales del segundo trimestre de 2009, cerca del 85 a 90 por ciento de nuestras viviendas sean construídas con moldes de aluminio.

Esteban Polidura:

Gracias.

Denis Parisien, Santander:

Buenos días señores. Gracias por la llamada. Dos preguntas, una sobre la nueva línea de crédito de \$200 millones de dólares. Esta línea de crédito ¿hará innecesaria la estrategia potencial de emitir un bono por \$200 millones de dólares que la Compañía había discutido en la prensa y que yo había discutido con el departamento de Relación con Inversionistas recientemente?.

Y la segunda: el aumento en precios promedios para la división de vivienda media parece estar desacelerándose, ¿Esa es la tendencia que estaremos viendo en el futuro? ¿La capacidad de pago esta siendo ahora un problema en este segmento como lo es en muchas otras áreas geográficas en el mundo?, ¿o estamos viendo en el segmento de vivienda media el final respecto a incremento en precios, y eventualmente en el segmento de interés social? Muchas gracias.

Alan Castellanos:

Si, la línea de crédito por \$200 millones de dólares que hemos firmado con este banco substituye el bono que se había discutido con la prensa. Ya no haremos una emisión adicional de un bono.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

En relación a precios promedios para el segmento de vivienda media, hemos tomado ventaja del gran progreso del programa de cofinanciamiento, en la forma que esta funcionando en México, es un producto más maduro, que es excelente para la gente que gana de 10 a más salarios mínimos.

Nos estamos concentrando en ese segmento. Como ya han de saber, nuestro rango de precios para el segmento de vivienda media va desde 600,000 hasta 2.3 millones de pesos, pero nos estamos concentrando principalmente en las regiones desde \$600,000 a 1.4 millones de pesos que es donde el cofinanciamiento es la mejor oferta hipotecaria disponible para estos clientes y creemos que es el segmento correcto para mantenernos y continuaremos en el futuro abriendo nuevos proyectos de vivienda media con productos en ese rango de precios.

Denis Parisien:

Pero en términos de incrementos año a año, las tasas de crecimiento de precio promedio están desacelerándose, ¿es esta una tendencia que esperan para el futuro? ¿Que opinan? ¿Creen que pueden llegar a un territorio de crecimiento negativo? ¿Pueden explicarnos un poco más acerca de las tendencias en precios promedios?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

En términos de la tendencia en precios promedios, creemos que los precios estarán incrementándose en relación a inflación. No vemos una reducción en el precio promedio en el segmento de vivienda media. Creemos que estará creciendo en relación a la inflación cercano a 5% a 6% por año.

Denis Parisien:

Muchas gracias.

Cecilia del Castillo, Citi:

Buenos días, tengo un par de preguntas. Una es en relación al co-financiamiento que están mencionando. De la distribución de las fuentes de financiamiento, en relación a ingresos ¿cuanto proviene de co-financiamiento?

Y mi segunda pregunta también en relación a la distribución del tipo de construcción. ¿Qué porcentaje de sus ventas esperan que provenga de la construcción de tipo vertical para 2008?

Y mi tercera pregunta es en relación a la expansión internacional. Me preguntaba si ¿podieran compartir con nosotros la participación que tiene Homex en esta asociación en India y donde registrarán esta inversión?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

En términos de co-financiamiento, al día de hoy aproximadamente el 14% de nuestras viviendas de interés social son adquiridas a través de este programa y aproximadamente 18% en el segmento de vivienda media.

En relación a la construcción vertical, estamos iniciando algunos proyectos en ciertas ciudades principalmente en el centro de México, algunos en Culiacán, que talvez ya hayas visto. En este momento la participación es cercana al 5% de nuestros ingresos y creemos que el próximo año será entre 5 % a 10% proveniente de la construcción vertical.

Y sobre tu tercera pregunta acerca de nuestra asociación internacional. Hicimos la asociación con un propietario de terreno y Homex tiene el 80% de esta asociación. La inversión será reconocida una vez que iniciemos a reconocer ingresos. El reconocimiento de ingresos será como lo hemos hecho en nuestros proyectos de asociación en México a través del reconocimiento de un interés minoritario.

Cecilia del Castillo:

OK. Gracias, esta muy claro.

Jaime Nicholson, Credit Suisse:

Hola, yo solamente me preguntaba si pudieran darnos una actualización sobre su discusión con las agencias calificadoras. He notado que Moody's no les ha dado una perspectiva positiva desde Septiembre del año pasado. Existe alguna métrica en específico que ellos estén esperando que alcancen antes de darles esta mejora en calificación. Nos pueden dar algún dato sobre sus discusiones recientes con la agencia calificadora. Gracias.

Alan Castellanos:

Estamos iniciando nuestra revisión anual con las agencias calificadoras. Creemos que como en el pasado, hemos seguido una estructura financiera conservadora, ahora, con la adición de esta nueva línea de crédito, nos aseguraremos que la liquidez y tasa de creamiento de la Compañía se encuentren estables, por lo que nos sentimos cómodos con las perspectivas de este año en relación con las agencias calificadoras.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

También creemos, que nuestra estrategia de diversificación en términos de geografía y productos, pueden dar confort a las agencias calificadoras para hablar sobre la mejora de nuestra calificación en el mediano plazo.

Jaime Nicholson:

OK. Excelente. Gracias por la actualización.

Gonzalo Fernández, Santander:

Buenos Días a todos. Continuando con el ciclo de capital de trabajo, en el pasado habían sido capaces de mitigar el aumento en cuentas por cobrar a través del aumento en las cuentas por pagar. ¿Esperan poder hacer esto? ¿Nos pueden dar

un estimado de sus niveles de inventario y de cuentas por pagar para finales del año?

Y sobre la línea de crédito, entiendo que han usado \$800 millones de dólares, están planeando utilizar los \$200 millones de dólares para finales del año. Perdón, utilizaron \$800 millones de pesos.

Alan Castellanos:

Primero, hablaré acerca de esta nueva línea de crédito. La Compañía utilizó \$800 millones de pesos, y si, vamos a utilizar los recursos adicionales por 1.2 millones de pesos durante los siguientes trimestres. Básicamente, los recursos se utilizaron para lo que ya hemos estado discutiendo.

En términos del manejo de nuestro ciclo de capital de trabajo, continúan sin cambio. Con esto quiero decir que continuaremos trabajando con nuestros proveedores para poder compensar parte de los incrementos en nuestras cuentas por cobrar con las cuentas por pagar, lo cual hemos logrado con éxito en el pasado.

Sin embargo, debo decir que, por nuestra nueva mezcla de producto, estimamos que nuestras cuentas por cobrar estén en el nivel de 190 días para finales del año.

Gonzalo Fernández:

Y acerca de su nivel de inventario y cuentas por pagar, ¿tienen algún estimado para finales del año? o ¿deberá mantenerse en los niveles observados en Junio?.

Alan Castellanos:

Estimamos que estaremos cercanos a los niveles observados en Junio.

Gonzalo Fernández:

OK. Muchas gracias

Kelly, SLW:

Buenos días. Yo tengo una pregunta adicional sobre los planes de la Compañía para su expansión internacional. ¿Cuáles son sus planes para Brasil?, ya que yo se que tienen una asociación en Brasil, Homex Brasil, para el desarrollo del mercado local. ¿Nos pueden dar una idea de cuando iniciarán actividades aquí en Brasil?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias. Al día de hoy no tenemos planes para iniciar operaciones en Brasil. Hemos visto y hemos tomado una gran oportunidad en India y Egipto, y daremos resultados de estas dos iniciativas en el trimestre siguiente. Como he dicho, en Brasil vamos a esperar a tener las condiciones apropiadas para iniciar la transferencia del modelo de negocio de Homex a ese excelente país.

Kelly:

Y que nos dicen acerca de su asociación, Homex Brasil. ¿Cual es la situación?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Estamos en el proceso de no iniciar esa asociación, y estamos trabajando en ese proceso, es un proceso muy lento. Y como consecuencia de ello, no estaremos iniciando operaciones en Brasil.

Kelly:

Por lo tanto ¿el contrato de 30 años que tienen aquí, están planeando no continuarlo? ¿Es esto correcto?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Como ya he dicho, cuando hagamos algo en Brasil, daremos a conocer la información al mercado.

Kelly:

OK. Gracias.

Claudia Medina, Scotia Capital México:

Hola y buenos días a todos. Felicidades por los buenos resultados. Quisiera que elaboraran un poco más sobre su estrategia de expansión. Se que talvez sea pronto para decir, pero me preguntaba si probablemente nos pudieran dar alguna información sobre la guía que esperan en términos de ingresos para esta nueva iniciativa. Gracias.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias. Como he dicho desde hace un año, nuestro consejo de administración ha aprobado un presupuesto de \$10 millones de dólares el cual forma parte de nuestro presupuesto de investigación y desarrollo para aprender de la experiencia en otros países y poder analizar las oportunidades de transferencia de nuestro modelo de negocio en otros países.

Como hemos mencionado, es una porción muy pequeña de nuestro esfuerzo y continuaremos con esa tendencia en el futuro, como hemos dicho, esta asociación en India es solo un proyecto piloto, una porción del presupuesto total de \$10 millones de dólares, y este proyecto representará cerca del 1% de nuestros ingresos en 2009.

Claudia Medina:

Muchas gracias.

Sérgio Molina, Bulltik Capital Market:

Buenos días a todos. Solo tengo un par de preguntas. Una en relación a su asociación en India. Solo quiero saber si existe alguna razón principal para entrar al mercado en India y no a Brasil, dado que tienen una buena relación con Gafisa en Brasil que pudiera tomar ventaja de ello. Y segundo y es en relación al costo de materiales, ¿cual es su expectativa para los precios de cemento y acero? ¿están cubiertos para lo que resta del año?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias por la pregunta. Acerca de la asociación en India, hemos analizado India como parte de nuestra iniciativa de analizar países con una población mayor o igual a México y con condiciones similares en términos de disponibilidad de hipotecas. Entendemos las oportunidades en Brasil, pero nuestra iniciativa en India se dio más rápido y esperamos poder hacer algo en Brasil en el futuro.

En términos de costo de materiales, hemos visto algunos incrementos en el mercado del 10% en cemento y para acero del 20%. Hemos sido capaces de incrementar nuestro margen bruto aún y con estos incrementos de precios de materiales, creemos que la presión en el futuro será menor que en los dos trimestres pasados. Y nos sentimos cómodos de ser capaces de incrementar nuestro margen bruto aún y con estas presiones en el futuro.

Sérgio Molina:

OK. Gracias

Carlos Peyrelongue, Merrill Lynch:

Gracias y felicidades por los resultados. Una pregunta de seguimiento, si me lo permiten, sobre sus costos en cemento y acero, no se si ya han respondido a esto. Los contratos que tienen con sus proveedores ¿Por cuánto tiempo son? Y nos podrían decir si ¿actualmente están negociando estos precios para lo que resta del año? Gracias.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Muchas gracias. Como hemos dicho, hemos tenido ciertas presiones en el precio del acero. Tenemos un contrato anual y estamos negociando la renovación de este contrato. En relación a cemento, no tenemos un contrato anual. Pero estamos trabajando continuamente con nuestros proveedores de cemento en México para encontrar la mejor oferta en cada una de las ciudades, para reducir nuestros costos.

Y hemos visto más competencia derivado de la entrada de nuevos participantes en la industria cementera en México. Y es por ello que nos sentimos cómodos de que la presión en el incremento de precios será menor en el futuro.

Carlos Peyrelongue:

Gracias

Jorge Kuri, Morgan Stanley:

Hola, gracias y buenos días. Para la segunda mitad del año en curso, ¿la mezcla entre volúmenes y precios deberá encontrarse en que nivel aproximadamente? Si veo la primera mitad del año, sus unidades han crecido aproximadamente 9% y los precios 7%, para alcanzar un incremento en ingresos de aproximadamente 16%. ¿Cuál es su expectativa para la segunda mitad del año?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Creemos que continuaremos con esta tendencia de incrementar tanto volumen como precios en estos niveles, tanto en el segmento de interés social como en vivienda media, y empezaremos a registrar ingresos de la división turismo, principalmente en el cuarto trimestre de 2008.

Jorge Kuri:

El incremento en precios es en relación a un cambio en la mezcla de producto más que un incremento en la lista de precios de sus productos. ¿Correcto?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Correcto. No es un incremento en precios en las mismas casas, es un incremento en precio derivado, como comenté al inicio, estamos teniendo un porcentaje más alto en la participación en los productos de co-financiamiento en el segmento de interés social. Al día de hoy, es cercano al 14% y el año pasado fue aproximadamente 5%.

Jorge Kuri:

OK. Entonces ¿cuanto más puede crecer esto? ¿Hasta donde puede llegar ese número? Solo estoy tratando de entender un poco más la tendencia hacia el largo plazo, ¿Cual es el potencial de un incremento en precios resultado de este cambio de mezcla?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Creemos que seremos capaces de crecer nuestros ingresos un poco más que el crecimiento de inflación. Lo estamos haciendo en términos de precios y algo a lo que te quiero invitar a que consideres es nuestro programa de personalización para nuestros clientes el cual nos ayudará a incrementar nuestros precios, porque nuestros clientes estarán utilizando el monto total de su capacidad hipotecaria con la misma deducción mensual. Y seremos capaces de vender mas casas a un precio más alto sin afectar el pago mensual de nuestros clientes. Y eso nos dará el respaldo para incrementar nuestros precios en el futuro.

Jorge Kuri:

OK. Y por ultimo, tengo otra pregunta: ¿Qué tipo de retorno de capital están esperando? Se que están en las primeras etapas, pero estoy seguro que lo definieron antes de tomar la decisión de inversión. ¿Qué niveles de retorno de capital invertido están estimando para su inversión en India y Egipto? ¿Y como se compara esto con el retorno que están generando ahora en México?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Estamos finalizando nuestro proyecto piloto en india y vemos un margen UAFIDA más alto, el cual toma en consideración el riesgo de este primer proyecto y el retorno, como tú mencionas, estamos en una etapa temprana para poder tener el número pero será muy importante el tiempo que nos tome construir este proyecto. Hemos tenido una buena respuesta de las autoridades, obtuvimos los permisos de construcción en una semana, esto derivado de que el gobierno esta promoviendo

la vivienda como una vía para el desarrollo económico en la región y el reto ahora es construir las viviendas a tiempo e incrementar el retorno de nuestro capital invertido.

Jorge Kuri:

Pero, lo que quiero decir, en este punto ¿Qué tipo de retorno del capital invertido están buscando? y ¿Cómo se compara con el que retorno que están obteniendo en México?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Como ya mencioné, dependiendo del tiempo de construcción, podemos tener mejor retornos en este tipo de proyectos. No nos sentimos cómodos con dar datos específicos por el momento, pero los mantendremos informados en el progreso de estos proyectos pilotos en los próximos trimestres.

Jorge Kuri:

OK. Muchas gracias, Gerardo.

Iván Barona, GBM:

Hola a todos. Mi pregunta es en relación a sus inversiones en terreno, al ver sus números del primer trimestre de 2008, tenían aproximadamente 59 millones de metros cuadrados en reserva territorial y pare este año están casi doblando su reserva a cerca de 140 millones de metros cuadrados mientras que su inversión en terrenos no es tan alta ni sus cuentas por pagar en relación a acreedores de terrenos.

Debemos pensar que esta nueva tierra es extremadamente barata en comparación con la anterior debido a una falta de infraestructura y por lo tanto deberán invertir en infraestructura para este nuevo inventario de tierra y por lo tanto ¿Debiéramos esperar inversiones adicionales para esta tierra?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Hola Iván. La mayoría de la tierra que hemos adquirido es tierra que debemos proveerla de infraestructura, como mencionas, e invertiremos en la infraestructura de esta nueva tierra en el futuro, dependiendo del nivel de inventario en cada ciudad.

Esta estrategia de nuestro inventario de tierra, como Alan mencionó, es considerando nuestra habilidad para crecer, ya que el inventario de terreno que estamos manteniendo en cada una de nuestras sucursales tiene un impacto que en el pago de impuestos y será reflejado en el retorno de nuestro capital invertido.

Iván Barona:

Así mismo mencionaron que en el futuro tratarán de reducir su inventario de tierra en las ciudades de tamaño pequeño y mediano. ¿Tienen algún estimado en relación a sus inversiones de tierra para 2009? ¿Cuanto más esperan invertir durante el año en curso?

Alan Castellanos:

Si Iván, como comenté, tomamos ventaja del cambio en la ley de impuestos y a finales del año pasado realizamos grandes inversiones en tierra. Estamos ahora racionalizando esta inversión durante el año en curso, y así mismo estamos en el proceso de definir cual será la estrategia de impuestos más eficiente a seguir. Nos sentimos cómodos con los niveles actuales de nuestro inventario y estamos reduciendo la rapidez de crecimiento de nuestras inversiones de tierra para el futuro.

Iván Barona:

De acuerdo, ¿Por lo tanto no debemos esperar mayores inversiones de tierra o inversiones relacionadas para el resto del año?

Alan Castellanos:

Así es.

Iván Barona:

De acuerdo. Muchas gracias.

Dan McGoey, Deutsche Bank:

Buenos días señores. Mi pregunta es el relación a precios. Tuvieron un fuerte incremento en precios promedios en el segmento de interés social, cercano a 10%, ahora veo precios promedios por arriba de \$270,000 pesos. Me pregunto si pudieran decirme si en este rango es donde encuentran el mejor negocio en su segmento de interés social o si los precios se incrementaron debido a mayores ventas en casas de \$500,000 o \$600,000 pesos.

Y si también pudieran comentar un poco más sobre el ciclo de cuentas por cobrar para el segmento tradicional de INFONAVIT. Históricamente este segmento ha sido más lento en relación al pago al desarrollador. ¿Esto se ha mejorado en este año y es por ello que están operando más en este segmento?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias Dan. El incremento en precios promedios en el segmento de interés social se deriva principalmente a una mayor participación en los productos de co-financiamiento en este segmento y así mismo se esta reflejando un poco el impacto del programa de personalización en este segmento.

En relación a la cobranza con INFONAVIT, hemos sido testigos de como las iniciativas del INFONAVIT han dado resultados como el "INFONAVIT Ampliado" el cual ayuda a acelerar el proceso. Y la captura remota de expedientes la cual estará disponible para un mayor número de desarrolladores en la segunda mitad del año, y creemos que esto ayudará dado que históricamente las iniciativas del INFONAVIT han dado resultado para hacer el proceso más eficiente.

La asociación con Banamex así mismo es un ejemplo de estas eficiencias que pueden ser aplicadas para el proceso de autorización de una hipoteca. Como sabes, INFONAVIT, es el procesador más grande de hipotecas en México y continúan encontrando áreas de oportunidad para hacer el proceso aún más rápido.

Dan McGoey:

OK. Por lo tanto, ¿no estamos viendo una cierta saturación o no esperan una saturación en el segmento tradicional de INFONAVIT lo cual se vio un poco en 2007?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Si. Hemos visto esa situación en algunos de los cinco productos de INFONAVIT, principalmente en el producto tradicional y en algunos estados. Como hemos dicho en el pasado, por nuestra diversificación geográfica, hemos sido capaces de reducir ese riesgo y estamos siempre analizando los datos de INFONAVIT para cambiar nuestra estrategia y nuestra mezcla y reducir el impacto de una posible saturación en los segmentos tradicionales en algunos estados, principalmente en la región noreste de México.

Dan McGoey:

Entendido, gracias.

Adrian Huerta, JPMorgan:

Hola. Buenos días a todos. Mi pregunta nuevamente es en relación con su estrategia de tierra. Realmente no comprendí bien si lo que están buscando es el pagar la tierra en efectivo para así poder reducir sus pagos de impuestos, entonces porque quisieran bajar sus niveles de inventario en algunas ciudades pequeñas y medianas. Esa es la pregunta numero uno.

Y la segunda es: ¿Cuanto invirtieron el año pasado y cuanto piensan invertir este año?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Adrián, talvez no hemos sido muy claros. Lo que realizamos en la primer mitad del año fue el adquirir tierra y pagar esa tierra. Es por ello que creemos que en el futuro necesitaremos adquirir menos tierra. Como ya realizamos ese pago en la primera mitad del año y por ellos nuestra inversión en tierra para la segunda mitad del año será menor. No se si esto esta claro.

Adrián Huerta:

Si, pero, entonces ¿tendrán que hacer inversiones fuertes, digamos 2008 para poder reducir sus pagos en efectivo de impuestos?.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Hemos realizado estos pagos en la primer mitad del año y creemos que para la segunda mitad del año los pagos serán menores en comparación con la primera mitad del año.

Adrián Huerta:

¿Pero en 2009? Mi punto es: ¿van a necesitar invertir mas en tierra cada año de su flujo de efectivo para poder reducir sus pagos de impuestos?.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

La estrategia que estamos siguiendo es: en las ciudades en las que podemos reducir nuestro inventario, las cuales son principalmente ciudades pequeñas y medianas, vamos a reducir nuestro inventario de tierra en esas ciudades.

Creemos que esto nos ayudara a incrementar el retorno del capital invertido, considerando la nueva ley de impuestos.

Adrián Huerta:

O.K perfecto. Muchas gracias.

Francisco Chávez, Bancomer:

Mi pregunta es en relación a los Gastos de Administración y Ventas. Los últimos trimestres hemos evidenciando incrementos en este línea derivado de su estrategia de expansión. Mi pregunta es: ¿Cuándo esperan que este rubro se normalice?.

Alan Castellanos:

Bueno, la razón por la cual los gastos de administración y ventas se han incrementando es porque hemos invertido fuertemente en lugares y productos que todavía no están totalmente generando ingresos. Como porcentaje de ventas este rubro se ha mantenido estable para los dos últimos trimestres, el punto alto de este porcentaje de ventas fue en Diciembre de 2007.

Y esperamos una normalización o un menor gasto en los próximos tres a cuatro trimestres. La principal razón son nuestras inversiones para expandir nuestra presencia.

Francisco Chavez:

Muy bien. Gracias.

Denis Parisien, Santander:

Muchas gracias por tomar mi pregunta de seguimiento. Como menciono Kuri, dado el escenario actual para su capital de trabajo es probable que finalicen el año con un flujo de efectivo negativo, tienen alguna guía en relación a generación de flujo para los años siguientes?.

Nos pueden platicar un poco sobre esto? Específicamente que tanto esperan que su flujo sea negativo? Y también imagino que parte de este flujo negativo será absorbido a través de su nueva línea de crédito de 200 millones de dólares. Gracias.

Alan Castellanos:

Denis, la estrategia de la Compañía es privilegiar el crecimiento, por lo tanto no estamos dando una guía para la generación de flujo para el año. Si vemos alguna oportunidad de inversión la tomaremos. Actualmente estamos en la planeación final para el último semestre del año, por lo tanto no podemos dar ningún detalle, pero dada nuestra tasa de crecimiento y mezcla de producto sabemos que no esperamos una generación de flujo positivo para este año.

Denis Parisien:

Y para el financiamiento de flujo de efectivo negativo, ¿proviene de la nueva línea de crédito de 200 millones de dólares? A

Alan Castellanos:

Si, por medio de esta línea de crédito financiaremos el flujo negativo.

Denis Parisien:

Gracias.

Vanessa Quiroga, Credit Suisse:

Gracias. Tengo una pregunta de seguimiento. El cambio de clientes de sofoles a bancos. El día de hoy, cuanto de sus volúmenes y/o ingresos es financiado para sus clientes a través de sofoles y cual es su expectativa al respecto?. Gracias.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Vanessa, el porcentaje de viviendas que son financiadas para nuestros clientes a través de sofoles ha ido reduciendo talvez en los cuatro últimos trimestres. Es una pequeña proporción, es cercano a, aproximadamente menos del 10 por ciento de las vivienda vendidas, y prevemos una participación mayor de los bancos en el futuro.

Vanessa Quiroga:

OK. Muchas gracias. Otra pregunta de seguimiento acerca de su proyecto en India. Tienen una participación de 80 por ciento en esta asociación, pero la inversión de los \$10 millones de dólares esperada para el proyecto piloto, ustedes esperan contribuir con \$4 millones de dólares, por lo tanto sería una participación de 40 millones de dólares, ¿es correcto asumir que su participación consiste en otros tipos de partición, es decir otros que financieros?.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Como mencionas, tenemos una participación de 80% en esta asociación y planeamos invertir \$4 millones de dolares en capital, y planeamos transferir el modelo de negocio de Homex, manejo del ciclo de capital de trabajo, y la inversión planeada para Homex es solamente \$4 millones de dólares. En esta asociación, el total de las ventas de este proyecto será cercano a 24 millones de dólares.

Vanessa Quiroga:

OK. Gracias

Operador:

Ya no tenemos mas preguntas. En este momento cederé la palabra a la Compañía 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 que recibieron en el comunicado de prensa, con el mismo código.

Muchas gracias por su atención y estaremos disponibles para tomar cualquier pregunta adicional que tengan.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Y muchas gracias a todos por celebrar con nosotros el cuarto aniversario de Homex como compañía pública.

Operadora:

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