

Conferencia Telefónica: Guía Financiera 2009

Vania Fueyo

Bienvenidos a nuestra conferencia telefónica para discutir la guía financiera de 2009 y estrategias de negocio de Homex.

Antes de iniciar, me gustaría recordarles que algunas declaraciones hechas durante esta conferencia acerca de eventos futuros y resultados financieros constituyen las declaraciones sobre eventos futuros que son hechas de conformidad para salvaguardas a las declaraciones contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995. Las declaraciones sobre eventos futuros son sujetas a riesgos e incertidumbres. La discusión de factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la CNBV y la SEC. No emprendemos ninguna obligación de corregir o actualizar cualquier declaración sobre eventos futuros proporcionada como resultado de la nueva información, futuros eventos o cambios en nuestras expectativas.

En la llamada de hoy participan: Gerardo de Nicolás, nuestro Director General, Carlos Moctezuma, nuestro recién nombrado Director General Adjunto de Finanzas y Alan Castellanos, antiguo Director General Adjunto de Finanzas.

Me gustaría pasar la llamada a Gerardo.

Gerardo de Nicolas

Gracias Vania y Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos.

Hoy me gustaría compartir con ustedes las variables y tendencias que nos conducen a nuestra guía financiera 2009 en un crecimiento de ingresos en el rango de 8 por ciento a 10 por ciento y un margen UAFIDA en el rango de 23 a 24 por ciento. También me gustaría hablar un poco acerca de nuestra perspectiva general para el próximo año.

Para iniciar, discutiré algunas variables macroeconómicas que usamos para nuestro plan financiero 2009. Para el año próximo consideramos un crecimiento de PBI del 0.5 por ciento, basado en las expectativas del Banco Central del rango baja para México y las tasas de interés serán relativamente estables durante el año. Además, y como declaro el Banco Central de México, prevemos que la inflación se estabilice en 4 por ciento esto representa 200 puntos base menos que la inflación esperada para 2008. Esto ayudará a reducir la presión económica sobre las familias mexicanas en mediano plazo.

Como se menciono en nuestra conferencia telefónica del tercer trimestre del 2008, la debilidad mundial económica y la des aceleración global ha creado un ambiente mas provocativo para México. Específicamente en la industria de la construcción de viviendas, hemos observado como los bancos y sofoles han reducido su crecimiento en una base acumulada.

Para 2009, esperamos que esta tendencia continúe. Algunos sofoles probablemente presentaran problemas para financiar y los bancos probablemente implementarán criterios de aprobación de hipotecas mas estrictos para mantener la calidad de sus activos. Creemos que la estrategia de originación de hipotecas mas conservadoras de bancos y la participación reducida en el mercado hipotecario de sofoles, principalmente tendrán un impacto directo en la demanda de vivienda media.

En consecuencia, en 2009 reduciremos nuestra exposición de productos en el segmento alto de vivienda media, aumentando nuestra participación en el

segmento de interés social, tomando ventaja del INFONAVIT, programa de cofinanciamiento y FOVISSSTE que apoyarán la demanda de este segmento.

Al mismo tiempo, el segmento de interés social continuará beneficiándose de la demanda adicional y disponibilidad de financiamiento hipotecario principalmente derivado de los productos hipotecarios de INFONAVIT. Además, el segmento de interés social representa una oportunidad de incrementar su crecimiento para Homex, La Compañía, históricamente se ha enfocado en este segmento, hemos desarrollado propiedad de ventas y expertis de construcción, así como reconocimiento de producto y marca. Posicionando a la Compañía como líderes para continuar creciendo en 2009 en participación de mercado y más.

Además, derivado de la disponibilidad de crédito limitada, que se traduce principalmente a costos mas altos de financiar y las restricciones para el ciclo de capital de trabajo, comenzamos a experimentar menos competencia de pequeñas y medianas constructoras, quien al mismo tiempo, comprenden nuestros principales competidores en la mayoría de las 34 ciudades donde operamos. Un crecimiento moderado y participación baja de estas constructoras locales y regionales están creando oportunidades de negocio para que Homex incremente su participación de mercado de quienes la están perdiendo. Derivado de este proceso de consolidación de la industria de la construcción de vivienda, para 2009 no prevemos abrir nuevas ciudades para consolidarnos y ganar mercado en las ciudades donde actualmente tenemos presencia. Confiamos que somos capaces de capitalizar nuestro modelo de negocio geográficamente diversificado a escala nacional para tomar ventaja de estas tendencias en 2009.

Como resultado de nuestro enfoque estratégico en la oportunidad de mercado en los niveles bajos y alto de interés social, esperamos que nuestro precio promedio total se mantenga relativamente sin cambios. Sin embargo, nuestro precio promedio para el segmento de vivienda media disminuirá así como reduciremos nuestro ofrecimiento de productos dentro del segmento. Esperamos mantener márgenes estables, no prevemos aumentos adicionales

del acero y precio del cemento que fueron una presión significativa en el margen de este año.

También, tomando ventaja del incremento en el uso de nuestra tecnología de construcción de moldes de aluminio que nos ha ayudado a compensar el aumentos de precios en materias primas durante 2008. De la misma manera, seguiremos con la implementación de nuestro programa de reducción de costo, iniciado en octubre de este año.

Como lo anticipamos en la conferencia del tercer trimestre del 2008, en 2009 implementaremos una estrategia operativa mas conservadora a través de una significativa reducción de adquisición de tierra en un rango aproximado de \$50 millones de dólares a \$80 millones de dólares en comparación con una inversión de mas de \$380 millones de dólares en el año en curso. En términos de gastos de capital también reduciremos para mantener un rango entre \$20 millones de dólares y \$30 millones de dólares, ya que nuestra inversión en moldes de aluminio fue hecha y la capacidad de construcción de la Compañía es suficiente para hacer frente a nuestras oportunidades de crecimiento durante 2009. Estas acciones nos ayudarán a mejorar nuestro ciclo de capital de trabajo, priorizando la generación de efectivo y mantener la estabilidad de nuestra posición de deuda a largo plazo.

Esperamos el año 2009 con un optimismo cauteloso, confiamos en las oportunidades de crecimiento de la Compañía para el año, con los fundamentos claros y sólidos del segmento de interés social. Seguiremos enfocándonos en ser la constructora de vivienda de opción para nuestros clientes actualizando y mejorando el ofrecimiento de productos e implementando programas innovadores, como nuestro exitoso programa de personalización de vivienda.

Una vez más, agradecemos su interés en Homex. Ahora me gustaría pasar la llamada a Alan.

Alan Castellanos

Gracias Gerardo

Me gustaría aprovechar este momento para agradecer tanto a Gerardo como a Eustaquio por la oportunidad y toda la experiencia de aprendizaje a lo largo de estos casi dos años en Homex. También me gustaría agradecer a todos ustedes y estoy seguro que tendremos la oportunidad de vernos de nuevo. Gracias a todos.

Gerardo de Nicolás Gutierrez:

Gracias Alan, y agradecemos por tus contribuciones a la Compañía.

Ahora contestaremos cualquier pregunta que puedan tener.