



H O M E X
VIVE TU PATRIMONIO

July 25th, 2012

Conferencia Telefónica sobre los Resultados del Segundo Trimestre 2012.

Operadora:

Buenos días, y bienvenidos a la conferencia de resultados del segundo trimestre 2012 de Desarrolladora Homex. En este momento todos los participantes están en modo de escucha solamente. Después de los comentarios de los anfitriones, proporcionaremos tiempo adicional para la sesión de preguntas y respuestas. Cederé el turno en la conferencia a Vania Fueyo, Directora de Relación con Inversionistas en Homex.

Vania Fueyo:

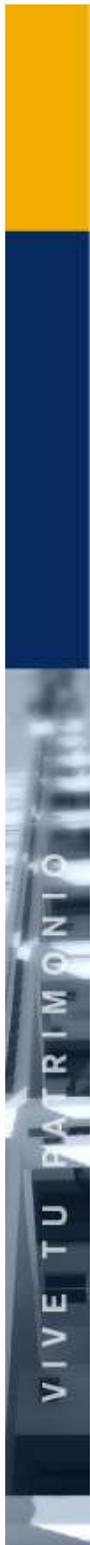
Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex del segundo trimestre 2012.

Antes de comenzar, me gustaría recordarles que determinadas declaraciones que se hagan en el curso de esta conferencia telefónica acerca de acontecimientos y resultados financieros futuros constituyen declaraciones a futuro, que se emiten conforme a las salvaguardas a dichas declaraciones contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995 (Safe Harbor of Provisions of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995).

Las declaraciones a futuro están sujetas a riesgos e incertidumbres. El comentario de los factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la Securities and Exchange Commission (SEC). No estamos obligados a corregir o actualizar las declaraciones a futuro que se proporcionen como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o, incluso, cambios en nuestras expectativas.

En la conferencia de hoy nos acompañan Gerardo de Nicolás, nuestro Director General, y Carlos Moctezuma, nuestro Director General de Finanzas.

Cederé la llamada a Gerardo quien compartirá con ustedes algunas ideas acerca de las estrategias de Homex y nuestros resultados en cada una de las 4 divisiones de la Compañía. Después de los comentarios de Gerardo, Carlos explicará con mayor detalle nuestros resultados financieros del segundo trimestre.





H O M E X
VIVE TU PATRIMONIO

July 25th, 2012

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

Gracias Vania. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy en la llamada.

Ya que hemos completado la primera mitad del año, durante esta llamada me gustaría compartir con ustedes algunas perspectivas sobre las principales tendencias y resultados de este periodo... particularmente durante el segundo trimestre, y después compartiré algunas de nuestras ideas y visiones para la segunda mitad del año.

Empezaré con nuestra **División México**,

Durante el Segundo trimestre continuamos incrementando nuestra participación en el modelo de negocio de construcción vertical, y puedo decirles que la construcción vertical ahora representa el 45 por ciento del total de viviendas bajo construcción, por arriba del 41 por ciento reportado al final de primer trimestre de 2012. Como hemos mencionado anteriormente, nuestra meta era tener un 45 por ciento de nuestra mezcla de producto total en construcción vertical para 2012; sin embargo por el exitoso avance que hemos logrado y para nuestro mayor beneficio hoy y en un futuro, de programas implementados en apoyo de la construcción vertical y prácticas de sustentabilidad, anticipamos que para finales de 2012, lograremos de 48 a 50 por ciento de construcción vertical para nuestra mezcla total.

Esta estrategia continuará funcionándonos bien, debido al incremento enfocado en construcción sustentable y proyectos mejor planeados. Cabe destacar que esto ha sido apoyado por el gobierno federal con políticas de vivienda favorables, y recientemente, como ustedes pudieron saber, por INFONAVIT quien acaba de anunciar un programa en apoyo a los desarrolladores de viviendas que están realizando la transición a construcción vertical, llamado en español Programa de Entrega Anticipada de Viviendas. El programa inicial de INFONAVIT para fomentar la construcción vertical fue anunciado el año pasado, y mejoró la cobranza de vivienda vertical con un avance del 50 por ciento del total del valor hipotecario cuando la vivienda alcance el 75 por ciento de construcción. Las condiciones de este programa han cambiado, y bajo las nuevas condiciones, cada desarrollador de vivienda tendrá una línea de crédito revolvente equivalente al 10 por ciento de su último año de cobranza. A través de esta línea, nosotros podremos cobrar las viviendas que estén en una etapa del 70 por ciento de avance, recibiendo el 70 por ciento del valor total de la hipoteca de INFONAVIT si esta es construcción vertical y 50 por ciento del valor total de la hipoteca si es horizontal. Es importante señalar que el valor máximo del programa se limita al tamaño de operaciones para cada desarrollador. Esperamos que este nuevo programa reduzca nuestras necesidades de financiamiento provisional para fondear inversiones de capital de trabajo y los mantendremos informados sobre los impactos positivos que este programa pueda tener en nuestra generación de flujo de efectivo.

Durante el trimestre, los ingresos en nuestra División México disminuyeron 8.8 por ciento, lo cual es un reflejo de los efectos por los retrasos temporales a los que hicimos frente en relación al Registro Único de Vivienda principalmente durante el primer trimestre del año. Como resultado de estos retrasos, los cuales son principalmente administrativos, específicamente permisos y procesos de titulación, nosotros disminuimos nuestro ritmo de construcción, teniendo en cuenta el efecto negativo que tienen los cobros retrasados en nuestro manejo de efectivo. Durante el segundo trimestre, ya que el RUV tuvo una operación normalizada después de dos semanas iniciales intermitentes, aceleramos nuestro ritmo de construcción para ponernos al día con los retrasos experimentados, los cuales afectaron nuestras unidades tituladas durante el primer trimestre; sin embargo, el ritmo de construcción logrado durante el segundo trimestre no fue suficiente para lograr el nivel de unidades completadas necesarias para dar reversa a los resultados negativos en unidades tituladas, debido también al incremento en los requerimientos de inversión de nuestros proyectos los cuales están relacionados al índice de sustentabilidad.

El efecto de esto es evidenciado por el incremento en la construcción en proceso de \$1,600 millones de pesos trimestre a trimestre. Es importante señalar que los retrasos experimentados en el RUV, son





H O M E X
VIVE TU PATRIMONIO

July 25th, 2012

comunes para cualquier desarrollador de vivienda, además están reflejados en los números de INFONAVIT, donde las hipotecas para viviendas nuevas en una base acumulada al 30 de Junio de 2012 disminuyeron 6 por ciento durante el segundo trimestre de 2012 al mismo tiempo que los inicios de viviendas nuevas en México acumulados al 30 de Mayo de 2012 tuvieron un decremento de 10.6 por ciento. A pesar de la curva de aprendizaje inicial por la que está pasando la industria para cumplir con los nuevos requisitos de la construcción vertical y mejores prácticas de sustentabilidad, estamos seguros de que este cambio será para bien y en apoyo de la sustentabilidad de la industria a través del cual se apoya a un proceso de crecimiento ordenado a largo plazo, al mismo tiempo que INFONAVIT asegura una cartera hipotecaria sana. Continuaremos abarcando y apoyando prácticas y cambios que son implementados en apoyo de la industria de la vivienda al mismo tiempo que continuamos trabajando en minimizar el impacto que estas iniciativas tienen en nuestra compañía y resultados financieros.

Quiero ser muy claro que nuestra disminución de resultados en términos de viviendas entregadas durante los primeros dos trimestres del año no refleja nuestra dinámica de ventas, ya que nuestros resultados de ventas continúan siendo positivos y continuamos viendo oportunidades de ganar participación de mercado en los mercados donde tenemos operaciones. La disminución en los resultados, como ya lo mencione, son derivados por retrasos en titulación y otros cuellos de botella administrativos en el sistema, así como también por un ciclo de capital de trabajo más largo debido a nuestra alineación a la construcción vertical y mejores prácticas de sustentabilidad.

Como ustedes saben, a lo largo de los años nos hemos enfocado en la prestación de mejores eficiencias para el sistema de vivienda mexicano... y recientemente en Brasil... sin embargo algunas prácticas son difíciles obviamente de cambiar. Habiendo dicho esto, seguimos haciendo todo lo posible para ayudar a aliviar estos cuellos de botella del sistema, y tenemos confianza de que estos esfuerzos darán eventualmente frutos para Homex y para la industria.

Siguiendo con **Brasil**,

Brasil continua siendo una iniciativa con un potencial a largo plazo, y al día de hoy nuestras operaciones en Brasil son pequeñas con respecto a las operaciones de vivienda totales de Homex en México, y además pequeñas comparadas con el mercado de vivienda brasileño. Continuaremos siguiendo una estrategia conservadora en Brasil, además continuamos aprendiendo y adaptando nuestras operaciones a las dinámicas del mercado de aquel país. Desafortunadamente, como parte del proceso de aprendizaje, continuamos experimentando retrasos, particularmente en el proceso de titulación... por lo tanto nuestros ingresos y unidades tituladas están por debajo de las esperadas para el año.

Nuestra **División Infraestructura:**

Primero, hemos continuado avanzando en la construcción de las dos prisiones las cuales al día de hoy tienen un avance del 50 por ciento completado. Estamos satisfechos con nuestro progreso en estos proyectos, y bien posicionados para entregar estas dos instalaciones durante este año ya que la construcción más pesada ha sido completada y ahora seguimos con la etapa más especializada y de más alta ganancia relacionada con las terminaciones y a la implementación de alta tecnología y seguridad; tareas que también requieren de menor tiempo para ser completadas, comparadas con la primer etapa.

Al mismo tiempo, durante el trimestre registramos \$964 millones de pesos en ingresos por la ejecución de otros proyectos de construcción con el gobierno mexicano, reflejando nuestra fortaleza como una compañía constructora de primera, donde estamos ganando reconocimiento por calidad y confiabilidad.

Ahora, cederé el turno de la llamada a Carlos para discutir nuestros resultados del segundo trimestre de 2012.





July 25th, 2012

Carlos Moctezuma:

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

Antes de comentar nuestros resultados del segundo trimestre 2012, quiero tomar unos segundos para recordarles que, de conformidad con el Artículo 78 de la Disposiciones Generales Aplicables a las Emisoras de Valores y otros participantes en el mercado de valores estamos haciendo la transición a las Normas Internacionales de Información Financiera, por lo tanto nuestras cifras del primer trimestre 2012 y 2011 se presentaron bajo las NIIF.

Para empezar, solo como un recordatorio, bajo NIIF, de conformidad con IAS 23, "Costo de Financiamiento" ahora estamos capitalizando principalmente el gasto de interés el cual difiere al boletín D-6 bajo INIF 14, donde se requirió además capitalizar la ganancia o pérdida cambiaria. Para su información, como lo hemos estado haciendo, discutiré nuestra utilidad bruta ajustada por la capitalización del Costo Integral de Financiamiento.

Ahora, siguiendo con nuestros resultados trimestrales...

En México,

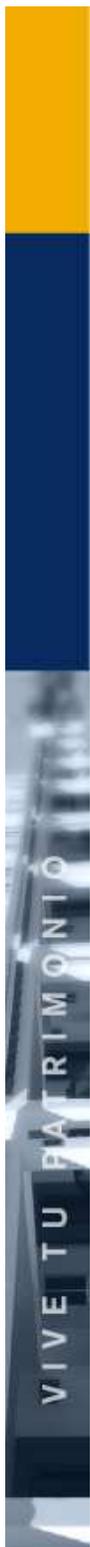
Durante el Segundo trimestre de 2012, nuestro volumen de viviendas tituladas fue de 11,070 viviendas, un decremento de 8.6 por ciento comparado con el segundo trimestre de 2011, derivado principalmente por un decremento del 12.4 por ciento en las unidades cobradas en el segmento de interés social. El volumen de vivienda media para el segundo trimestre de 2012 incrementó 90.0 por ciento a 855 viviendas de 450 viviendas durante el segundo trimestre de 2011, como resultado de una base comparativa menor en la disponibilidad de hipoteca a través de FOVISSSTE y bancos comerciales.

El precio promedio para viviendas tituladas en México durante el segundo trimestre de 2012 fue de \$351 mil pesos, un decremento de 4.9 por ciento comparado con el segundo trimestre de 2011. El precio promedio para la segmento de vivienda media se mantuvo estable en \$901 mil pesos comparado con \$899 mil pesos durante el 2T11.

Como resultado en la disminución del volumen, nuestros ingresos para México disminuyeron 8.8 por ciento, derivado principalmente por un decremento del 16.7 por ciento en los ingresos de vivienda de interés social. Como Gerardo mencionó, esto fue derivado principalmente por los efectos continuos del sistema del RUV, nuestra migración a construcción vertical y la alineación a las normas de sustentabilidad de CONAVI e INFONAVIT.

Los ingresos para México representaron 60.8 por ciento del total de ingresos durante el segundo trimestre de 2012.

En Brasil, titulamos 84 viviendas, un decremento en volumen del 82.0 por ciento comparado con el segundo trimestre de 2011 evidenciando el ambiente cambiante de este país con respecto a los retrasos administrativos en el proceso de titulación. Nuestro precio promedio en el país incrementó 6.6 por ciento a \$528 mil de \$496 mil pesos durante el mismo periodo del año anterior. Nuestro volumen disminuyó, resultando un decremento en ingresos del 80.8 por ciento a \$44 millones de pesos para el periodo comparado con el segundo trimestre de 2011. Para el trimestre, los ingresos en Brasil representaron 0.6





July 25th, 2012

por ciento del total de ingresos.

Durante el segundo trimestre de 2012, los ingresos por nuestra División Infraestructura, excluyendo los ingresos por los centros penitenciarios federales, registraron \$964 millones de pesos derivado de nuestros diferentes contratos realizados con gobiernos de estados y federal. Los ingresos por estos contratos representaron 13.4 por ciento del total de ingresos durante el segundo trimestre de 2012.

Para el segundo trimestre de 2012, los ingresos por construcción de los dos centros penitenciarios federales fueron de \$1,800 millones de pesos. Los ingresos por la construcción de los centros penitenciarios fueron equivalentes al 25.1 por ciento del total de ingresos en el trimestre.

De forma general, para el segundo trimestre de 2012, los ingresos incrementaron 30.7 por ciento a \$7,200 millones de \$5,500 millones en el mismo periodo de 2011.

Nuestro margen bruto para el trimestre fue de 31.5 por ciento comparado con 34.7 por ciento durante el mismo periodo en 2011. El margen disminuyó principalmente como reflejo de nuestra disminución inicial en la utilidad bruta de los proyectos penitenciarios con el gobierno federal, la cual esperamos mejore durante el curso del año, ya que la construcción inicial pesada ha terminado y empezamos la etapa de construcción más especializada y con un margen más alto, y en menor medida la continuación de nuestras operaciones iniciales en Brasil.

Durante el segundo trimestre de 2012, los gastos de administración y ventas, o SG&A, como porcentaje del total de ingresos mejoró 415 puntos base de 13.9 por ciento en el segundo trimestre de 2011 a 9.7 por ciento. Sin embargo, sobre una base trimestral comparado con el primer trimestre de 2012, disminuyó 143 puntos base de 11.1 por ciento.

Durante el segundo trimestre de 2012 incrementamos nuestro UAFIDA por 34.2 por ciento a \$1,700 millones de pesos de \$1,200 millones reportados en el mismo periodo en 2011. Como porcentaje de las ventas, la UAFIDA durante el segundo trimestre 2012 mejoró 61 puntos base a 23.1 por ciento, comparado con 22.5 por ciento en el mismo periodo del año pasado. Sobre una base trimestral, el margen UAFIDA mejoró 32 puntos base.

El costo integral de financiamiento neto, que excluye los intereses capitalizados reconocidos en nuestro costo de ventas de conformidad con el boletín IAS 23, fue de \$604 millones de pesos comparado con \$174 millones de pesos durante el segundo trimestre de 2011. El aumento en el costo de financiamiento durante el segundo trimestre de 2012 refleja el reconocimiento de una mayor pérdida cambiaria durante el reciente trimestre comparado con el segundo trimestre de 2011, así como el reconocimiento de intereses del financiamiento sin recurso a largo plazo de Homex en relación a nuestros proyectos de construcción de los centros penitenciarios.

Los factores principales de este resultado fueron los siguientes:

1. El gasto de interés neto durante el reciente trimestre fue de \$169.5 millones comparado con \$111.3 millones de pesos en el segundo trimestre de 2011. El aumento en el gasto por intereses neto en el periodo refleja el reconocimiento en el gasto de interés del financiamiento sin recurso de largo plazo de la Compañía .





July 25th, 2012

2. La pérdida cambiaria reconocida en el segundo trimestre de 2012 totalizó \$434 millones de pesos comparado con una pérdida de \$62 millones en 2011.

La Utilidad neta, ajustada por efectos cambiarios, para el segundo trimestre de 2012 fue de \$687 millones de pesos o un margen del 9.6 por ciento comparado con \$547 millones y un margen de 10 por ciento reportado en el mismo periodo de 2011. El aumento en el resultado durante el segundo trimestre de 2012 es derivado principalmente por una disminución en los gastos de administración y ventas.

Siguiendo ahora con el balance general...

Como Gerardo lo mencionó previamente, durante el trimestre aceleramos nuestras inversiones de construcción en proceso para recuperar los retrasos experimentados durante el primer trimestre del año en relación con el RUV, pero las eficiencias ganadas no fueron suficientes para lograr el nivel necesario de viviendas completas para mejorar nuestra cobranza durante el trimestre y sobre una base acumulada. El aumento en inversiones realizado durante el segundo trimestre impactó directamente a nuestro ciclo de capital de trabajo.

Para discutir nuestro ciclo de capital de trabajo no estamos incluyendo el avance de construcción de los proyectos penitenciarios, los cuales están registrados como cuentas por cobrar. Y en cuanto al cálculo del ciclo en días, no estamos considerando el costo de ventas y los ingresos relacionados con estos proyectos.

Al comparar el inventario al 31 de Marzo de 2012, el inventario (ajustado por la capitalización del CIF) incrementó \$1,590.3 millones de pesos, derivado principalmente por un nivel mayor en el inventario de construcción en proceso, así como por las inversiones aceleradas que hicimos durante el segundo trimestre de 2012.

El inventario en días aumentó 52 días a 765 días al 30 de Junio de 2012, de 713 días al 31 de Marzo de 2012. Aquí, me gustaría además hacer notar que los días del ciclo de capital de trabajo para el primer trimestre de 2012 difiere ligeramente del que publicamos durante nuestros resultados del primer trimestre ya que los cálculos para el primer trimestre del año fueron presentados con nuestros no auditados 2011.

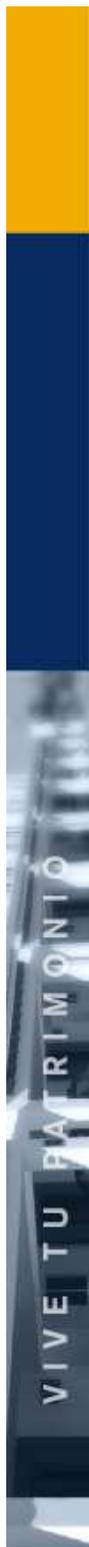
Durante el trimestre, y de acuerdo a nuestro presupuesto de inversión en tierra para el año, adquirimos aproximadamente \$400 millones de pesos de tierra en México. El inventario en tierra sobre una base trimestral se mantuvo estable a \$11,000 millones de pesos al 30 de Junio de 2012.

Las cuentas por cobrar al 30 de Junio de 2012 se incrementaron por 25 días comparadas al 31 de Marzo de 2012, derivado principalmente por el reconocimiento de cuentas por cobrar en trabajos de construcción de nuestra división infraestructura. Las cuentas por cobrar de vivienda incrementaron 7 días a 38 días al 30 de Junio de 2012, comparado con 30 días al 31 de Marzo de 2012.

Los días de cuentas por pagar incrementaron 15 días a 126 días comparados al 31 de Marzo de 2012, derivado principalmente por la mejora en días del crédito con los proveedores de materiales, el cual mejoró de un nivel de 86 días a 109 días al 30 de Junio de 2012.

Durante los primeros seis meses del año, hemos mantenido nuestra inversión en activos a un nivel mínimo de \$13 millones de pesos.

Año a año nuestra posición monetaria incrementó \$157 millones de pesos a \$3,900 millones de \$3,800 millones al 2Q11. Trimestre a trimestre nuestra posición monetaria disminuyó \$1,700 millones de pesos como producto del bono de \$400 millones de dólares emitido en Febrero que fue utilizado para pagar





July 25th, 2012

deuda a corto plazo ya que a partir del 30 de Marzo de 2012 se usaron efectivamente para este propósito durante este trimestre.

Año a año la deuda total de vivienda incrementó 29.6 por ciento o \$3,800 millones a \$16,800 millones de pesos. Sobre una base trimestral, la deuda total de vivienda ajustada por efectos cambiarios solo incrementó 2 por ciento equivalente a una deuda total de vivienda de \$16,000 millones de pesos.

Cabe destacar que, durante el periodo estuvimos en línea con todos nuestros compromisos de deuda. Les recordamos que el cálculo de los covenants no incluye la línea principal de contribución de nuestros proyectos penitenciarios ni el financiamiento a largo plazo en conexión a la ejecución de la construcción de estos proyectos. El financiamiento a largo plazo por un periodo acumulado de seis meses totalizó \$3,200 millones de pesos. Tengan en cuenta que este financiamiento se encuentra en una línea diferente en nuestro balance general.

Moviéndonos ahora a nuestros Flujo Libre de Efectivo, como ustedes saben desde el primer trimestre del año, hemos empezado a separar nuestra reconciliación del flujo libre de efectivo para facilitar el análisis del desempeño de Homex separado de los proyectos penitenciarios.

Al 30 de Junio de 2012, y como resultado de una ganancia cambiaria acumulada a seis meses del Peso contra el Dólar, nuestro FLE refleja el registro de las partidas no monetarias como previamente se reveló. Al 30 de Junio de 2012, la compañía tuvo un impacto positivo no monetario de \$388 millones incluyendo los efectos registrados en el estado de resultados y el balance general.

Considerando los efectos no monetarios de paridad cambiaria sobre una base consolidada, generamos flujo libre de efectivo negativo de \$4,487 millones, debido principalmente al reconocimiento de los avances en construcción para los proyectos penitenciarios ya que de acuerdo al trato contable requerido para estos proyectos dichos avances deberán ser registrados como cuentas por cobrar.

Para las otras divisiones (México, Brasil, Infraestructura y Turismo) generamos flujo libre de efectivo de \$128.6 millones y ajustado por una ganancia cambiaria no monetaria de los primeros seis meses acumulados, el flujo libre de efectivo tuvo un resultado negativo de \$259.1 millones. En México generamos aproximadamente \$578 millones y ajustado por la ganancia cambiaria fue de \$190 millones.

Cabe destacar que, la generación de efectivo positivo sin el ajuste de la ganancia cambiaria no monetaria fue derivada por un incremento en el nivel de las cuentas por pagar, las cuales incluyen aproximadamente \$1,106 millones en relación al capital que pretendemos adquirir de nuestro único socio en uno de los proyectos penitenciarios por lo tanto convertimos en el único dueño de los flujos de efectivo positivos futuros del proyecto. A través de este contrato que hemos firmado con nuestro socio tendremos más de 30 meses después de la entrega de las instalaciones al ministro de seguridad en México para realizar el pago.

Ahora cederé la llamada a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo:





July 25th, 2012

En vista de nuestra disminución en ingresos registrados para vivienda en una base acumulada al 30 de Junio de 2012, creemos que es prudente ajustar nuestra guía financiera anual, independientemente del hecho de que continuamos siendo positivos con el crecimiento futuro proyectado en México y Brasil. Al mismo tiempo, estamos conscientes sobre los retos que implica lograr nuestra guía original, considerando nuestros resultados de la primera mitad del año.

Ajustaremos nuestra guía de crecimiento en ingresos de 3 a 4 por ciento, sin incluir la contribución de nuestros proyectos penitenciarios y de 51 a 52 por ciento incluyendo la contribución de los proyectos penitenciarios. Estamos ajustando ligeramente nuestra guía en margen UAFIDA por 100 pbs de 20 a 21 por ciento la cual era de 21 a 22 sin la contribución de los centros penitenciarios federales y a 24 a 26 por ciento de 25 a 27 por ciento incluyendo los centros penitenciarios federales.

Cabe destacar que, mantendremos nuestra guía para la generación de flujo libre de efectivo, así como continuaremos siguiendo una política de inversión conservadora tanto en inversión de tierra como en la inversión de construcción en proceso donde tomaremos ventaja de las inversiones ya realizadas y un incremento en el nivel del inventario de la construcción en proceso al 30 de Junio de 2012. Como recordatorio, nuestra guía de flujo libre de efectivo es de \$500 a \$800 millones de pesos sin los centros penitenciarios federales, y negativo de \$5,700 a \$6,000 millones incluyendo la contribución de los centros penitenciarios federales.

Creo en la capacidad y dedicación de nuestros equipos en cada una de nuestras cuatro divisiones para lograr esta guía ajustada, y continuaremos trabajando fuerte para revertir el impacto negativo inicial que las iniciativas implementadas agregan positivamente a la sustentabilidad y aseguran un crecimiento a largo plazo en la industria de la vivienda en México. Además, reconocemos que estas iniciativas han impactado de diferente forma a los desarrolladores de vivienda, al mismo tiempo que estos cambios están trayendo una oportunidad brillante, así que debido a este cambio, hoy es necesaria una especialización más elevada para ser competitivos abriéndonos espacios para ganar participación de mercado y estamos trabajando en hacerlo. Finalmente, me gustaría agradecer por su apoyo y confianza. Esperamos su confianza y apreciamos mucho su continuo interés en Homex. Tomaremos ahora sus preguntas.

Sesión de preguntas y respuestas

Carlos Peyrelongue: Gracias. Buenos días caballeros, gracias por la llamada. Tres preguntas si me permiten. Primero relacionada con México, veo en la línea principal de crecimiento de su nueva guía, de 3 a 4 por ciento sin incluir los centros penitenciarios. Para la primera mitad del año, tuvieron un crecimiento negativo de 7.5 por ciento. ¿Qué harán en la segunda mitad del año para poder lograr el crecimiento positivo y alcanzar estos de 3 a 4 por ciento en la línea principal de crecimiento?

Y la segunda pregunta relacionada a Brasil, con los números de la línea principal de crecimiento de la guía de 3 a 4 por ciento, ¿Qué implicaciones en términos de crecimiento traería para Brasil en la segundo mitad del año, considerando los números negativos en la primer mitad del año?

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Buenos días Carlos. Gracias por tus preguntas. Nos sentimos seguros de que alcanzaremos la guía ajustada por que el número de nuevas viviendas y el número de nuevos participantes se redujo. El número de nuevos oferentes como mencioné se ha reducido por más del 10 por ciento. Y esto es una oportunidad para nosotros.





July 25th, 2012

Como dijimos, estamos incrementando nuestras ventas y el verdadero reto durante la primera mitad de este año no fue sobre el mercado, sino sobre el proceso de cobranza. Y es por esto que hemos visto en las últimas semanas, que hemos podido mitigar estos impactos durante estas primeras tres semanas del tercer trimestre. Nuestra velocidad de cobranza es al menos el doble que el promedio en la primera mitad del año. Es por esto que nos sentimos seguros de que podremos mitigar el impacto y alcanzaremos nuestra nueva guía ajustada.

En esta nueva guía, nuestras expectativas para Brasil es mantener el nivel de ingresos de 2011. Estamos confiados en que alcanzaremos el nivel a pesar de los retos a los que estamos enfrentando en Brasil, porque la operación es relativamente pequeña y estamos solventando los diferentes retos en el proceso de titulación. Por lo tanto, nuestras expectativas en la guía ajustada para crecimiento en Brasil durante el año completo es 0 por ciento, manteniendo el nivel de ingresos que tuvimos en 2011.

Carlos Peyrelongue: Muy bien.

Carlos Peyrelongue: Solo una pregunta más relacionada al interés minoritario, tuvieron un interés minoritario negativo que creo es relacionado con la compra de la participación en poder de su único socio de las prisiones, ¿es esto correcto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si Carlos. Soy Carlos. Eso es correcto. ¿Como estas?

Carlos Peyrelongue: Hola.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Estás en lo correcto, decidimos adquirir la participación de nuestro único socio en uno de los proyectos penitenciarios. Y haciendo esto, reducimos y creamos una cuenta por pagar con el fin de reducir el capital contable o nuestras inversiones en nuestro capital dentro del balance general, cancelando el interés minoritario y creando estas diferencias como un crédito mercantil. Por lo tanto necesitamos revertir todo lo que se registró en el primer trimestre, y en el segundo no tendrá este efecto.

Carlos Peyrelongue: Entiendo. ¿Y podrían compartir con nosotros? Entiendo que la operación está cerrada. ¿Firmaron un contrato para comprar esta participación en la prisión?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si, firmamos un contrato. La operación está cerrada. Esto es acrecentador para la empresa en el sentido de que el 100 por ciento de los flujos futuros de ese centro penitenciario en particular serán para Homex. Y creemos, es el mejor curso de acción a seguir para nosotros.

Carlso Peyrelongue: Entiendo. Y ¿Pueden compartir con nosotros el porcentaje de la prisión que esta persona tenia y el precio pagado por esto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: El precio que acordamos con uno de los socios es de \$1,106 millones de pesos por su participación. Esto fue una fórmula cruzada para calcular el porcentaje de cada uno de los socios en la prisión. Estamos de acuerdo en pagar ese monto en el curso de 30 meses después de la entrega de las instalaciones al Ministerio de Seguridad, Carlos.

Jamie Nicholson: Hola, gracias por la llamada. Solo quiero tener un poco de más información sobre lo que están mencionando referente a los retrasos administrativos, ya que la semana pasada CONAVI tuvo su conferencia telefónica y ellos mencionaron que no sentían que hubiera algún retraso sobre esto, de hecho, 70 por ciento de los subsidios presupuestados han sido otorgados ya en la primer mitad del año. Entonces me preguntaba como reconciliar esto, ¿Si son algunos retrasos administrativos con el sistema de puntación, en el que se haya reequipado algunos de sus desarrollos de vivienda o si se trataba de una cuestión basada en el Estado? ¿Si pudiera proporcionar solo un poco de más información al respecto? Y





July 25th, 2012

luego, en segundo lugar, respecto a los subsidios, dado que CONAVI mencionó que el presupuesto para subsidios era cargado a la primera mitad, ¿Qué tan vulnerables son a la desaceleración en subsidios en la segunda mitad del año? Gracias, esto es todo.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Gracias, Jamie. El consumo del presupuesto para subsidios que mencionó CONAVI del 70 por ciento está relacionado al sistema de puntuación, pero no directamente relacionado. El impacto en el sistema de puntuación es que si nosotros en un proyecto específico o una vivienda específica, tenemos una puntuación que es menor a la real o menor a la esperada por nosotros, no podremos cobrar la vivienda al precio esperado. Algunas veces, tenemos una reducción de \$60,000 a \$70,000 pesos por vivienda, esto es más del 20 por ciento del precio de venta.

Necesitamos ajustar con el RUV la puntuación a la realidad porque necesitamos presentar diferentes demostraciones de las amenidades de nuestros proyectos para poder subir la puntuación y poder cobrar las viviendas en el precio esperado. Estos son los principales retrasos. Para Homex, esto tomo más de seis semanas en realizarse, proyecto por proyecto específicamente. Algunas de estas viviendas fueron cobradas con subsidio. Entendemos que para el resto del año, tenemos solamente el 30 por ciento del presupuesto para la industria en general.

Creemos que tenemos una ventaja, ya que gracias a nuestro alto porcentaje de construcción vertical tenemos como prioridad cobrarla con subsidios. Hemos visto en las últimas semanas como CONAVI esta redistribuyendo los subsidios por estados y programas que no están usando los subsidios como esperaban los estados o programas, donde nuestras viviendas están esperando por subsidio. Tenemos estados o proyectos específicos, donde tuvimos retrasos en cobranza porque estamos esperando estas reasignaciones semanales.

Los subsidios trabajaran con la nueva administración, pero esperamos el nuevo Congreso que entrará en Septiembre. Y creemos que el nuevo presupuesto será aprobado alrededor de Octubre, Noviembre. Y tal vez, como pasó el año pasado, podremos empezar el programa de subsidios para 2012 durante el final de este año. Estamos trabajando para hacer esto, pero estamos muy seguros de que ya que nuestro porcentaje de vivienda vertical es más alto que del resto, tendremos prioridad para cobrar estos subsidios en el futuro, sin embargo estamos trabajando específicamente proyecto por proyecto para encontrar el cliente correcto para mitigar el impacto de la escasez de subsidios.

Jamie Nicholson: Muy bien, esto me ayuda. Pero, ¿Cree usted que, dado a su experiencia en el segundo trimestre, tratando de cumplir con el sistema de puntuación, en este momento siente que les gustaría estar entregando viviendas que estén cumpliendo con el sistema de puntuación? Sé que estás diciendo, que esperas reasignaciones semanales, Pero una cuestión es que dado a que tu guía esta ahora fuertemente ponderada para lograr el crecimiento del 3 por ciento durante la segunda mitad del año; tienes que aumentar significativamente las casas cobradas durante la segunda mitad del año. Y solo quiero tratar de entender que tan confiables están siendo para cumplir esta guía, dado a que ha habido estos problemas con el sistema de puntuación. ¿Siente que los problemas están suficientemente resueltos que está seguro en cumplir esta guía? ¿O es que aun existe algún riesgo de que en el tercer trimestre también haya retrasos?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Lo que digo es que, las reasignaciones semanales es sobre los subsidios y los retrasos sobre el sistema de puntuación en las última semanas del primer trimestre y las primeras tres o cuatro semanas del segundo trimestre se vendió ya para nosotros. Creemos que ya tenemos la puntuación adecuada, la puntuación real, en cada proyecto y en cada vivienda que estamos ofreciendo. Es por esto que nos sentimos seguros de que no tendremos ningún retraso debido a la puntuación durante la segunda mitad del año.





July 25th, 2012

El impacto en la puntuación es que no pudimos cobrar las viviendas al precio de venta esperado, es por esto que preferimos retrasar la cobranza para no impactar negativamente el margen pero eso está vendido. Cuando hablamos sobre reasignaciones semanales, es sobre el subsidio. Y cada año estamos enfrentando los mismos retos y estamos aprendiendo como cambiar o adecuar nuestra oferta, como cambiar o adecuar los prospectos que estamos buscando para nuestras viviendas para mitigar el impacto de la escasez de subsidios en algunos programas específicos o el precio de la vivienda mencionado en un estado específico.

Cada año, hacemos frente a estos retos. Creemos que cada año, tendremos más experiencia para superar estos retos. Estamos enfrentando una disminución en el número de competidores y una significativa disminución en el número de competidores ofreciendo vivienda vertical, ya que la mayoría de los pequeños y medianos competidores no tienen la tecnología para proveer construcción vertical. Y esto esta poniéndonos a la cabeza en términos de la prioridad de cobranza en subsidios durante la segunda mitad del año.

Adrian Huerta: Hola, Buenos días a todos. Tengo un par de preguntas. Si puedo iniciar con – si pueden dárnoslo- se que dieron un pequeño desglose del flujo libre de efectivo. Pero si nos fijamos en la variación de la deuda neta en el trimestre fue de solo un poco más de \$4,000 millones. ¿Cómo podemos reconciliar esto con el flujo libre de efectivo que proporcionó en el negocio de vivienda?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Hola Adrian. Soy Carlos, referente a la reconciliación del flujo libre de efectivo de la deuda neta, estamos usando un tipo de cambio del año completo 2011 para hacer esto. Así que tú estas en lo correcto de los \$1,900 millones sin el impacto de las penitenciarías en el balance general. Y de esos \$1,900 millones estamos además considerando acerca de \$482 millones del costo de venta relacionado con lo del socio que ya hemos adquirido. Entonces esto te llevará a un número aproximadamente de \$888 millones de pesos negativos para el periodo.

Adrian Huerta: ¿Para el trimestre por el negocio de vivienda, correcto?

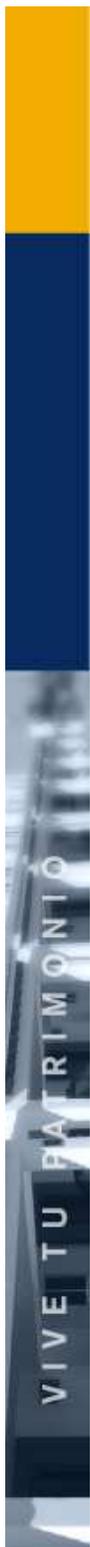
Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si, solo para el negocio de vivienda.

Adrian Huerta: Si, muy bien. Y la segunda pregunta es, es decir, están proporcionando su guía en márgenes sobre el negocio de vivienda para el año completo. ¿Podrían decirnos cuál fue el margen reportado en el negocio de vivienda para la primer mitad del año y porque están reduciendo la guía para el año completo?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Adrian, no estamos proporcionando el Margen UAFIDA por división. Y de acuerdo a la guía, la razón por la que la ajustamos y reducimos en 100 pbs, por el lado positivo, estamos aún encontrando el cómo mejorar la eficiencia de nuestros gastos de administración y ventas así como mostramos esto en el trimestre que redujimos nuestros gastos de administración y ventas como porcentajes de las ventas. Pero, al mismo tiempo, estamos reduciendo el volumen y creemos que estamos siendo conservadores en términos del incremento en las amenidades para mejorar el sistema de puntuación. Estamos haciendo un análisis costo beneficio, sobre una base proyecto por proyecto y es por esto que nos sentimos seguros dando esta guía ajustando la UAFIDA en 100 puntos base.

Adrian Huerta: Ok, Entonces esto significa que están viendo más de los 100 puntos de presión por el lado del margen bruto?

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: No, no. No estamos viendo más presión. Lo que estamos diciendo es que estamos viendo mejorar el margen del SG&A, pero tendremos un impacto negativo proveniente de la reducción en el volumen o los ingresos en general. Es por esto que estamos reduciendo nuestra guía del margen UAFIDA. Esa es la única razón.





July 25th, 2012

Adrian Huerta: Excelente. Gracias Carlos y Gerardo.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Adrian.

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Gracias.

Vanessa Quiroga: Hola, Buenos días, gracias por la llamada. Mi pregunta es referente a la guía del flujo de efectivo. Dado que en el segundo trimestre hubo un incremento en proveedores por \$1,000 millones debido a la participación en el capital que están comprando del socio de una de las prisiones. Nos preguntábamos si esto está incluido en la guía del flujo libre de efectivo, excluyendo las prisiones. Y esto significa que si excluimos estos \$1,000 millones de proveedores para la guía tenemos que la guía actual es negativa en su flujo libre de efectivo.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Hola Vanessa. No, la respuesta es no, esto no está incluido en la guía. Nosotros tomamos esto para propósitos de cálculos al final.

Vanessa Quiroga: Ok, muy bien, excelente. Entonces es correcto, para el resto del año, ¿están esperando un flujo libre de efectivo positivo de \$1,300 millones generado en el 3T y 4T para el negocio excluyendo prisiones?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si Vanessa. Considerando que la guía es de \$500 millones a \$800 millones positivos para el año, está en lo correcto, y la señal positiva para esto es que creemos que las inversiones han sido realizadas, como ya lo mencionó Gerardo, el puntaje para la compañía es apropiado. Por lo tanto creo que tenemos todos los fundamentos en su lugar para obtener esto.

Vanessa Quiroga: Muy bien, Gracias. Y una pregunta sobre proveedores, han tenido una mejora, un incremento en la base del volumen de ventas. ¿Qué han cambiado que ha conducido a esta mejora? Y me preguntaba si piensan si esto es sustentable. Gracias.

Gerardo de Nicolas: Gracias Vanessa. Hemos estado negociando con nuestros proveedores en nuestras cuatro divisiones para que nos ayuden a mitigar el impacto de este incremento en el tiempo de cobranza al que estamos enfrentando con el nuevo requerimiento. Y específicamente a tu pregunta, creemos que este nuevo nivel es sustentable, no es justamente para este trimestre.

Creemos que en el siguiente trimestre, podremos mantener o incluso mejorar los días de las cuentas por pagar con nuestro proveedores. Hemos estado recibiendo un gran apoyo de su parte. Ellos entienden que somos uno de los pocos desarrolladores de vivienda que está teniendo realmente un volumen significativo y suficiente apoyo financiero con ellos y están trabajando con nosotros. Y es por esto que nos sentimos seguros que el nivel actual es sustentable en el futuro.

Vanessa Quiroga: Perfecto, gracias Gerardo, Carlos y Vania

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Gracias, Vanessa

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Vanessa.

Rafael Pinho: Buenos días, caballeros. Una pregunta rápida sobre la producción vertical. ¿Cuánto avance tienen en términos de producción de su nivel previsto de unidades verticales en este momento?





July 25th, 2012

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Gracias Rafael. La guía original para finales de año fue alcanzar 45 por ciento de nuestra mezcla en vertical. Nosotros alcanzamos este nivel a finales del segundo trimestre. Y creemos que la nueva guía para finales de año estará en un rango de 48 a 50 por ciento. Esto no implica que requeriremos una nueva inversión o incrementar nuestra inversión en activos porque ya tenemos la inversión, y esto es solo una razón estratégica para acelerar o priorizar la cobranza de Homex y la cobranza de subsidios comparado con nuestros competidores. Nos sentimos seguros de que así como hemos crecido 3 por ciento hace 18 meses a 45 por ciento. Estamos seguros de que podremos alcanzar de 48 a 50 por ciento para finales de este año.

Rafael Pinho: ¿Esto es como resultado del proceso que describieron anteriormente en la llamada, revisando los proyectos y haciendo la comparación costo-beneficio de vertical y horizontal, esto acelerará la cobranza? ¿Esto significa que están incrementando el nivel objetivo?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Si Rafael, es por esto que estamos en algunos proyectos acelerando la migración a vertical. Y como dijiste, esto es un análisis costo-beneficio sobre una base proyecto a proyecto. Hemos podido tener mejoras en el tiempo de construcción vertical y es por esto que nos sentimos seguros de la rápida migración a la construcción vertical. Creemos que vertical es una tendencia que el gobierno federal está promoviendo, que es adecuada, y que está dando una mejor calidad de vida a nuestros clientes. Hemos visto ciudades en México que en los últimos 30 años han crecido tres veces su población y diez veces su tamaño. Es por esto que creemos que la construcción vertical es una medida adecuada y está aquí para quedarse. Por esto nos sentimos seguros de estar tomando la iniciativa de nuestra oferta en construcción vertical a nivel nacional.

Rafael Pinho: Gracias Gerardo. Si me permiten otra pregunta. Esta vez para Carlos. Regresando a la pregunta sobre la compra del capital de su socio en las prisiones. Entonces mencionó \$1,100 millones, estoy tratando de reconciliar esto. Esto significa que \$100 acaba de revertirlo a través de su estado de resultados como minorías, además recordando que \$1,000 millones son registrados como cuentas por pagar. Solo quiero entender, mencionaron de nuevo que entonces el precio es \$1,100 millones, pero no fue claro para mí cuanto representa esto, o cuanto representa lo del socio del proyecto, ¿podrían desglosar esa información para nosotros?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si Rafael. Como mencionamos, el hecho de que el precio se fijo en \$1,100 millones, las cuentas del contrato es el interés minoritario que se redujo en más de \$600 millones, porque esto es lo que está registrado como capital neto o valor de uno de los proyectos. Y entonces el balance esta registrado como un crédito mercantil, \$400 millones más registrados como crédito mercantil.

Ahora, pienso que la porción crítica o la importancia de la operación viene en los flujos futuros. Al día de hoy, somos los únicos propietarios de los flujos futuros. 100 por ciento del capital es considerado nuestro ahora. Alcanzamos el acuerdo de pagar la participación de nuestro socio, 30 meses después de entregar las instalaciones. Por lo tanto pienso que esto es una buena ventana de tiempo para hacer que esto aumente.

Como ya mencioné a Carlos, la fórmula que nos fijamos para la participación en el capital de uno de los proyectos, empezó con el 24 por ciento de la participación de Homex y el 76 por ciento de la participación de nuestro socio hasta terminar las instalaciones, ya que una buena parte de la construcción civil fue realizada por nuestro socio. Pero ahora eso es irrelevante ya que el 100 por ciento del capital es de Homex al día de hoy.





July 25th, 2012

Rafael Pinho: Perdón Carlos, ¿76 por ciento era suyo o de su socio, eran de usted antes?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Lo siento Rafael, ¿Qué dijo?

Rafael Pinho: Adquirieron 24 por ciento de las instalaciones por parte de su socio ¿cierto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: No. El socio tenía 76 por ciento de la primera etapa, la cual fue la construcción.

Rafael de Pinho: Muy bien.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Y estaba destinado a que Homex tendría el 76 por ciento después de la obra civil, lo cual no sucedió, Ahora somos propietarios del 100 por ciento.

Rafael Pinho: Ok, Gracias.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias, Rafael.

Armando Perez Nuñez: Buenos días a todos. Gracias por la llamada. Y mi pregunta es de acuerdo a la composición del flujo libre de efectivo que dieron en su reporte de resultados. De acuerdo a su reporte hubo un uso de efectivo por los centros penitenciarios de \$4,600 millones de pesos. Y mi pregunta es, ¿Cómo financiaron la diferencia entre el proyecto de financiamiento a largo plazo de \$3,200 millones de pesos y de \$4,600 millones de pesos? Gracias.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Hola Armando. Efectivamente, la diferencia entre los \$4,600 millones y el financiamiento, una porción es la aportación de nuestro capital proporcionado del proyecto, y los proveedores o créditos que estamos obteniendo de nuestros proveedores; es esto lo que marca la diferencia.

Armando Perez Nuñez: Entonces, básicamente esta diferencia serían proveedores, porque si revisamos el primer trimestre, los proveedores actualmente disminuyeron en centros penitenciarios. Por esto preguntaba.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si Armando. En la página 15 de nuestro reporte, tienes la tabla con el detalle de cómo obtuvimos el flujo de efectivo ajustado con y sin los centros penitenciarios, si gustas podemos repasar la tabla contigo.

Armando Perez Nuñez: Esta bien, Gracias. Y solo una pregunta más si me permiten. De acuerdo con el reporte, tienen un avance del 50 por ciento en los centros penitenciarios federales, ¿Si el contrato total fue de 10.6 no deberían haber reconocido más ingresos, o es esto un avance sobre lo asignado?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Disculpa Armando. Si, estas en lo correcto, el 50 por ciento de avance que estamos declarando en nuestro reporte están relacionadas a el avance físico de los proyectos. Recuerda que este es avance completado e hicimos avances con nuestros proveedores y recibimos por ejemplo la primera preparación de la tecnología, lo cual cuenta, pero físicamente, hemos avanzado 50 por ciento más en su construcción.

Armando Perez Nuñez: Perfecto. Entonces el contrato total es todavía de \$10,600 millones de pesos cierto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Es correcto.





July 25th, 2012

Armando Perez Nuñez: Muchas Gracias.

Marimar Torreblanca: Hola, gracias por la llamada. Creo que la mayoría de mis preguntas han sido respondidas. Solo quiero reconfirmar que este en lo correcto. Los retrasos con el RUV, ¿estuvieron relacionados a su sistema de puntuación? O ¿estos retrasos son diferentes que a los que explicaron sobre su sistema de puntuación?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Hola Marimar, no, los retrasos son los mismos retrasos que hemos mencionado durante la llamada anterior, son retrasos en el sistema de puntuación porque el puntaje inicial fue asignado automáticamente, y necesitamos hacer muchas aclaraciones sobre las amenidades reales y los factores reales en cada proyecto para tener el puntaje adecuado para cobrar la vivienda al precio esperado. Pero estos son los mismos retrasos que ya hemos mencionado. Así como dijimos antes, la mayoría de esos retrasos sucedieron durante las últimas tres semanas del primer trimestre y las primeras tres semanas del segundo trimestre. Esta ya vendido, y estamos trabajando y entendemos que cada vez que un nuevo sistema, una nueva política es implementada, tenemos algunos retrasos al inicio, esto paso en todas partes. Y estamos trabajando para mitigar lo más pronto posible el impacto, pero esta es la misma situación que mencionamos en la llamada previa.

Marimar Torreblanca: Muy bien, Entonces si nada cambia y no se instalan nuevas políticas, ustedes no deberían ver retrasos con el RUV en la segunda mitad del año, cierto?

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Si, eso es lo que estamos esperando. Entendemos que INFONAVIT está mejorando el sistema de cobranza para mejorar la calidad de sus elementos así como incluyeron los talleres "saber para decidir" y se acaba de anunciar que incluirá la evaluación del buro de crédito antes de dar una nueva hipoteca. Ellos están trabajando en mejorar la cobranza y aun no sabemos cuál será el impacto de estas nuevas políticas en el futuro. Pero estamos trabajando en estrecha colaboración con INFONAVIT para mejorar el proceso de cobranza y al mismo tiempo mitigar el impacto que está teniendo nuestro flujo de efectivo.

Marimar Torreblanca: Muy bien, gracias.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Marimar.

Gordon Lee: Hola, Buenos días, solo un par de preguntas, la primera sobre la participación en los proyectos penitenciarios. Solo de curiosidad, ¿porque fue que el socio vendió dado que las perspectivas para el proyecto son tan buenas como parecen ser? Y en segundo lugar, ¿cuando dicen que tienen un pago en 30 meses, este pago es durante los próximos 30 meses o tienen un seguimiento de pago durante los 30 meses por esa cantidad?

Y sobre el negocio de vivienda, específicamente México, es claro obviamente que toda la industria ha sufrido por todos los problemas que describieron, pero vemos como ustedes sufrieron significativamente más que sus competidores, al menos más tiempo que ellos. ¿Podrían explicar por qué sucedió esto? Gracias.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Hola Gordon, en relación a tu pregunta sobre la adquisición del capital de nuestro socio, pienso que fue claro al final para nosotros que tenemos mucho mas contacto con él, y fue claro para nosotros que su interés fue en la construcción de la instalación. Ellos son una compañía constructora independiente que han trabajado con el gobierno federal en otras áreas y su experiencia es construcción, por lo tanto su principal interés





July 25th, 2012

fue ganar la rentabilidad que pudieran basados en su conocimiento de construcción y luego salir.

Entonces estuvimos interesados en la concesión. Creemos que esto es la parte del negocio con mayor potencial. El retorno del capital invertido como sabes en este tipo de concesión el cual envuelve muchos flujos de efectivo bloqueados o acumulados en este periodo de tiempo es mucho más interesante para nosotros. Es muy acrecentador para la compañía creo yo. Por lo tanto, fue de nuestro principal interés tener en nuestras manos el 100 por ciento del flujo de efectivo.

En términos del pago estamos de acuerdo con él, actualmente tenemos una estructura, la cual no es un presupuesto, esta amortizado durante los treinta meses después de la entrega de las instalaciones al Ministerio de Seguridad. Esto se supone que debe estar vinculada a los flujos procedentes de esta concesión. En este sentido, será transparente para la tesorería de la empresa. Y es ahí donde estamos parados al día de hoy con eso.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: En términos del impacto en el sistema actual, Gordon, si bien nosotros no tenemos suficiente información de los otros desarrolladores de vivienda, creemos que debido a nuestra diversificación geográfica, nuestra baja concentración de Homex en el estado de México y el aumento en el número de proyectos de Homex comparado con algunos de los otros desarrolladores de vivienda en México, necesitamos trabajar. Tenemos una mayor carga de trabajo con CONAVI para resolver el puntaje real en más proyectos localizados en todo el país.

La concentración pienso que es importante y preferimos retrasar la cobranza y no sacrificar los márgenes. Creemos que algunas compañías están sacrificando el margen solo por obtener la cobranza dando algún puntaje. Nosotros no estamos haciendo eso. Preferimos retrasar algunas semanas la cobranza para tener el precio de venta correcto. Estos son los principales factores que puedo compartir con ustedes, pero no tengo suficiente información sobre ello o porque su impacto es menor.

Gordon Lee: Esta muy claro. Podría tener un rápido seguimiento sobre la venta de la participación en el negocio de la prisión, ¿este cambio afectaría de alguna manera las especificaciones del contrato de tal manera que podría haber algún riesgo de retrasos?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: No, no, Gordon, el cambio en la participación no afecta el contrato de la concesión en ninguna forma. Pienso que fue claro para el Ministerio de Seguridad que el control del capital para este proyecto en particular fue Homex. Creemos que nuevamente tenemos una relación bastante directa con el Ministerio de Seguridad en México y continuaremos aprovechando esta relación en el futuro.

Gordon Lee: Muy bien, muchas gracias.

Gerado de Nicolas Gutiérrez: Gracias Gordon.

Benjamin M. Theurer: Hola, buenos días a todos. Solo quisiera dar seguimiento sobre el flujo libre de efectivo, acerca de los \$1,000 millones, ¿Como va esto?, porque en el cálculo del primer trimestre, tenían un flujo libre de efectivo de \$1,400 millones, y hoy es de 129 millones, por lo tanto hay una diferencia de 1,300 millones. Entonces \$1,000 millones es por las prisiones, esto debido al cambio con su socio lo cual se registra en cuentas por pagar. ¿Por qué esta esto





July 25th, 2012

en la línea del flujo libre de efectivo sin los centros penitenciarios y no dentro de los centros penitenciarios si está relacionado con esto? ¿Podrían explicarme esto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Si Benjamin. El flujo libre de efectivo es obviamente por \$1,000 millones los cuales están relacionados a la adquisición de la participación de nuestro socio y se encuentran en las cuentas por pagar y esto es uno de los principales factores de los \$1,300 millones que mencionaste. Y además debes considerar que en el cálculo del primer trimestre o nuestro cálculo del flujo libre de efectivo a Marzo 2011 se hizo con números no auditados por el periodo de 2011. Una vez que tenemos los números auditados la base inicial cambia un poco y esto tendrá además un impacto así como también los cambios en el inventario que son relacionados a los proyectos penitenciarios, los cuales están en un rango de \$400 millones más, que están contabilizados como parte de los \$1,650 millones que también juegan un papel en los cambios del inventario. Así que estaremos encantados en hacer la reconciliación línea por línea contigo si lo ves necesario de la página 15 de nuestro reporte trimestral en una llamada específica.

Benjamin M. Theurer: Muy bien, Gracias.

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Gracias Benjamin.

Francisco Suárez: Hola, Buenos días, gracias por la llamada. Si me permiten, ¿En que están enfocados ahora, en la participación de mercado o en el flujo libre de efectivo? ¿Pueden actualmente compartir con nosotros que es más importante para ustedes porque se ve que estos eventos son mutuamente exclusivos en este momento para ustedes y el resto de la industria?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Francisco. Nuestro enfoque es el flujo de efectivo. Durante este trimestre, no pudimos cobrar como esperábamos y es por esto que tenemos un impacto negativo. Pero creemos que tal vez al final, por lo menos en dos años, hemos estado siguiendo una mejor coordinación entre la inversión en construcción y la cobranza. No estamos persiguiendo un crecimiento alto. Y con la guía ajustada estamos reafirmando que preferimos generar flujo de efectivo y no crecimiento sacrificando el flujo de efectivo. Pero algunas veces como ya ha pasado durante el trimestre, no pudimos mostrarlo porque los retrasos fueron más de los que se esperaban hace tres meses.

Francisco Suárez: Muy bien, entiendo. Gracias por esto. Entonces sobre la operación de vivienda mexicana, están algo positivos sobre su migración general a vertical. Pero hasta ahora, no han compartido con nosotros mayor detalle de estas líneas de negocio que están orientadas a los subsidios en términos de ¿Cuál fue tu puntaje al final del día? ¿Cuántos de estos proyectos aspiran para una disminución final del mercado? ¿Cómo observan esto bajo el sistema de puntuación de CONAVI? ¿Están en la posición de compartirnos un poco más de información sobre esto?

Gerardo de Nicolas Gutierrez: Si Francisco, cuando aprendimos de este sistema de puntuación, hicimos un análisis costo-beneficio de cada proyecto porque algunas veces las amenidades requeridas para mejorar el puntaje fueron más costosas que el incremento marginal en ingresos por la operación de la puntuación. Como ustedes deben saberlo, la puntuación es basada vivienda por vivienda, la mayoría de nuestros proyectos son número dos, están en la puntuación número dos y número uno. Y probablemente después, para la siguiente llamada,





July 25th, 2012

podamos darles un número más detallado en términos de porcentaje de viviendas que están en cada puntaje o en cada nivel.

Francisco Suárez: Fantástico, muchas gracias. Y por último si me permiten sobre los centros penitenciarios, ¿Afectó de alguna manera en la operación en general la compra de la participación de su socio, debido a que hubo una pequeña sorpresa de cómo registraron la disminución de ingresos de este trimestre comparado con el primer trimestre?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Francisco. No, la adquisición de esta parte no tuvo algún impacto en los ingresos. Es importante mencionar que no proveímos alguna guía específica trimestral sobre el reconocimiento en ingresos para los centros penitenciarios. Pero en general, creemos que el segundo trimestre es el trimestre más bajo en términos de reconocimiento en ingresos porque solo estamos trabajando sobre la obra civil.

En el primer trimestre, reconocimos la inversión original, el reconocimiento de tierra, los proyectos y la obra civil. Durante el segundo trimestre, solo reconocimos la obra civil. Y durante el tercer y cuarto trimestre, estaremos reconociendo el resto de la obra civil, todas las terminaciones, el equipamiento y toda la tecnología que es una parte importante del costo. Es por esto que el tercero y cuarto serán mayores comparado con el segundo y primero. Nos sentimos seguros durante este año, de que estaremos entregando ambas prisiones al gobierno federal.

Francisco Suarez: Fantástico, Muchas Gracias.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Gracias Francisco.

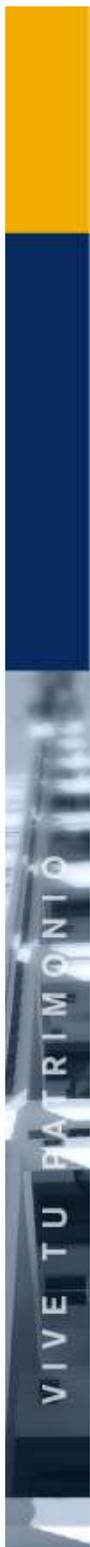
Eric Ollom: Hola, Buenos días a todos. Solo tengo una pregunta relacionada a la UAFIDA entre los centros penitenciarios y el negocio de vivienda. Sé que dijeron que no revelarían esto, pero revelaron cuales fueron los ingresos, Entonces, aproximadamente, si tomo los márgenes históricos y aplico esto a los ingresos sin los centros penitenciarios, obtendría una UAFIDA de USD 80 u USD 85 millones para el negocio sin los centros penitenciarios y con esto tengo nuevamente que la UAFIDA será para el negocio de los centros penitenciarios, es esto un cálculo aproximado, sería esto correcto?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Erick, si esto viene de la reconciliación que proveímos, la respuesta es si, estará cercano a ser esto.

Eric Ollom: Muy bien, me perdí esta parte de la llamada, discutieron algo de un fondo de ayuda para pagar la vivienda vertical o como podrían ser reconocidos los ingresos, ¿Podrían volver a eso nuevamente? Lo siento.

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Perdón Eric, ¿podrías repetir tu pregunta porque no entendí?

Eric Ollom: Seguro, dijeron algo acerca de un fondo utilizado o que está siendo usado para, creo, que pueda atraer y ayudar a pagar la vivienda vertical. ¿Estoy en lo cierto con esto? Si estoy mal, una disculpa.





July 25th, 2012

Gerardo de Nicolás Gutiérrez: Gracias Erick, Lo que tratamos de explicar es que la construcción vertical, como es promovida por el gobierno federal, tiene una prioridad para cobrar los subsidios y las hipotecas de INFONAVIT.

Y como Homex es la compañía con el mayor porcentaje de construcción vertical, en la mayoría de estos estados y en la mayoría de las semanas durante la segunda mitad de este año, nos pagarían más temprano que el resto.

Erick Ollom: Muy bien.

Gerardo de Nicolas Gutierrez: Esto no es algún fondo en específico, es solo una prioridad que el gobierno está dándonos por ofrecer viviendas verticales en lugar de viviendas horizontales.

Eric Ollom: Muy bien, genial. Gracias.

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Gracias Eric.

Vivian Salomón: Hola, solo dos preguntas rápidas. La primera, ¿pueden recordarnos la fecha de entrega de ambos centros penitenciarios para este año? Y mi segunda pregunta es, en la primer mitad del año, todo estuvo alrededor del RUV, y ahora se concentraron en la segunda mitad del año, pero como podríamos esperar que fuera, me refiero no ir mal, pero ¿Podrían experimentar algunas dificultades viniendo especialmente de INFONAVIT con el cual hemos estado viendo que la disponibilidad de hipoteca para nuevas viviendas es bajo? Y esos nuevos planes que continúan poniendo más barreras para una hipoteca que ha sido dada para CONALEP, o al buro de Crédito. ¿Qué podría resultar mal viendo la disminución de su nueva guía siendo específicamente para la industria en la segunda mitad del año?

Carlos Javier Moctezuma Velasco: Gracias Vivian, referente a las prisiones, el tiempo de entrega no ha cambiado. Esperamos entregar la primera instalación para finales del tercer trimestre y la segunda en la parte inicial del cuarto trimestre este año. Eso no ha cambiado. Estamos seguros que con la rapidez de construcción, la tecnología que ya hemos recibido de los proveedores y las ventajas técnicas que tenemos por parte de nuestros propios expertos, podremos entregar dentro de estas fechas las instalaciones al Ministerio.

Vivian Salomón: Muy bien, Gracias.

Gerardo de Nicolas Gutiérrez: Y Vivian, referente a tu pregunta sobre la cobranza para la segunda mitad del año, creemos que estamos tomando en consideración todos los diferentes factores que hemos escuchado por INFONAVIT, como el taller "saber para decidir", la evaluación del buro de crédito, el sistema de puntuación, el estado actual de los subsidios en los diferentes programas y los diferentes estados y no tenemos más información acerca de los nuevos procedimientos que serán implementados por INFONAVIT y CONAVI.

La información que estamos dando, la guía que estamos dando es tomando en consideración la información que tenemos al día de hoy. Como mencionamos anteriormente, aun no sabemos cuál será el impacto del nuevo programa de subsidio para la nueva administración federal que empezara el 1ro de Diciembre. Y creemos que tendremos continuidad en el sector en las diferentes instituciones y nos sentimos seguros de que esta transición será para bien después de las gratas experiencias que hemos tenido durante 10 años.

July 25th, 2012

Vivian Salomón: Muy bien, muchas gracias.

Carlos Javier Moctezuma Velasco Gracias Vivian

Vania Fueyo Zarain

Gracias por conectarse a nuestra llamada. Si tienen alguna pregunta, ya saben los números en los que pueden encontrarnos y además en nuestra página web podrán encontrar la repetición de esta llamada en aproximadamente una o dos horas más. Gracias.

