

Conferencia Telefónica sobre los Resultados del Tercer Trimestre 2011.

Operadora:

Buenos días, y bienvenidos a la conferencia de resultados del tercer trimestre 2011 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 Inversoristas en Homex.

Vania Fueyo:

Gracias. Buenos días y bienvenidos a la conferencia telefónica sobre los resultados de Homex durante el tercer trimestre de 2011.

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.

Gerardo empezará la llamada compartiendo su opinión con ustedes acerca de la industria de la vivienda en México seguido de algunos comentarios sobre los principales resultados del tercer trimestre y estrategias futuras. Después de los comentarios de Gerardo, Carlos explicará con mayor detalle nuestros resultados financieros del tercer trimestre.

Le cedo la palabra a Gerardo.

Gerardo de Nicolás Gutiérrez:

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

Antes de empezar a hablar sobre nuestro desempeño en el trimestre, me gustaría empezar copmmartiendo con ustedes nuestro punto de vista y repuesta a las tendencias y programas recientes en la industria de la vivienda en México.

Como muchos de ustedes, sin duda ya saben, Ariel Cano, de CONAVI, dirigió la semana pasada una conferencia muy informativa e importante, donde señalaba cuatro temas principales que han impactado la industria de la vivienda en México.

Son:

1. Demanda de vivienda sostenible, asegurando el crecimiento a largo plazo de la industria.
2. Transición a construcción vertical y el programa de subsidios 2012.
3. Cambios a la Ley de INFONAVIT, y
4. Programas de hipotecas para los trabajadores no-afiliados

Hoy, me gustaría aprovechar esta oportunidad para compartir con ustedes nuestra opinión acerca de estos temas.

1. Crecimiento y demanda sostenible para la vivienda

Así como Ariel Cano mencionó, la industria de la vivienda en México está diferenciada distintivamente de los demás mercados por sus instituciones hipotecarias sólidas...INFONAVIT y FOVISSSTE, apoyadas por el gobierno. De manera importante, continuamos viendo una demanda sólida de vivienda en México proveniente de una población más joven y de mediana edad que está concentrada en el segmento de interés social del mercado... el negocio central de Homex. Además, tomando en cuenta las estadísticas de población más recientes del Censo Mexicano, la demanda para nuevas viviendas se estima en aprox. 764 mil viviendas, de 2011 a 2020 en una base anual. Este panorama de acuerdo a la demografía y combinado con el déficit actual de vivienda, el cual ha sido estimado en aprox. 9 millones de unidades, deberá soportar una demanda extensa de vivienda en México por muchos años más.

En relación con estas tendencias y dinámicas del mercado, quisiera enfatizar que Homex continuará enfocándose en el segmento de interés social, el cuál históricamente ha sido nuestro eje central del negocio. Al 30 de Septiembre de 2011, en una base acumulada para este año, el 93 por ciento del volumen total de unidades y el 81 por ciento del total de nuestros ingresos en México fueron de este segmento de interés social. Además, continuamos alineando nuestra mezcla de producto de acuerdo a la demanda de hipotecas y tendencias, y nuestro precio promedio en el segmento de interés social ahora es de \$369 mil, lo cual se comprara con el valor promedio de las hipotecas de INFONAVIT.

2. Transición a construcción vertical y el programa de subsidies 2012.

La creación de comunidades mejor planeadas que llevan a un crecimiento urbano más compacto, el día de hoy es un foco de mayor interés del gobierno federal. Para beneficiar a aquellos desarrolladores que están comprometidos con la sustentabilidad y la migración a proyectos de más alta densidad a través de la construcción vertical, el Gobierno Mexicano Federal ha puesto en marcha diferentes programas de incentivos. Algunos de estos beneficios incluyen acceso a mas y mayores subsidios para los clientes; presupuesto exclusivo para subsidios; mayor prioridad a las aplicaciones de hipotecas ligadas a vivienda vertical y registro permanente con INFONAVIT para las aplicaciones relacionadas a la vivienda vertical. Además, hay también otras propuestas y programas pilotos de INFONAVIT, donde la cobranza para la construcción vertical es llevada a cabo a medida que la construcción avance. Este es un incentivo de gran beneficio para los desarrolladores de vivienda, ya que mitiga el impacto de una inversión mayor de capital requerida sobre la construcción horizontal y ayuda también a reducir el impacto del ciclo de construcción más largo asociado con la construcción vertical.

En Homex estamos posicionados estratégicamente para aprovechar estos incentivos ya que hemos demostrado un alineamiento rápido a esta nueva tendencia reflejado en el hecho de que el 38 por ciento de



nuestra mezcla ya es vertical. Recuerden que hemos obtenido este porcentaje en nuestra mezcla en menos de un año desde 5 por ciento y no es coincidencia que fuimos capaces de alcanzar este número tan rápido. Hemos estado preparándonos desde 2007, año en el que visualizamos la creación de nuestra Comunidad Homex que probablemente muchos de ustedes recuerden. La Comunidad Homex es un concepto para construir ciudades, el cual aplica un modelo de desarrollo urbano moderno, mayor densidad a través de la integración de prototipos verticales de 2 a 4 niveles, así como también técnicas innovadoras para el desarrollo social, enfocadas principalmente en mejorar la calidad de vida y elevar la plusvalía de la vivienda y el proyecto.

Asimismo, actualmente estamos usando nuestra tecnología de moldes de aluminio en nuestro proceso de construcción vertical. Esta es una tecnología de construcción muy eficiente en la cual tenemos una experiencia considerable desde 2007 en la construcción de nuestros proyectos horizontales. Nuestra experiencia con esta tecnología ha facilitado la migración a la construcción vertical, sin necesidad de realizar inversiones en activos adicionales, ya que tenemos una capacidad instalada de aproximadamente 80,000 viviendas, considerando el uso de cada molde una vez por día. Nuestra capacidad actual es aún mayor que esto, ya que actualmente estamos usando el molde más de una vez por día.

Además, el gobierno federal ha incrementado el presupuesto para el programa de subsidios en un 70 por ciento para 2012, a \$9,000 millones, donde la construcción vertical se verá significativamente beneficiada. El programa de subsidios 2012 incluye un sistema de puntaje basado en las características de cada proyecto, como ubicación, densidad, equipamiento y competitividad y nos sentimos confiados en que a través de nuestro enfoque de siempre tener la mejor oferta de producto en cada mercado y por nuestra rápida alineación a la construcción vertical, para Homex esto se traducirá en un mayor acceso y en mayores subsidios para nuestros clientes.

3. Cambios a la Ley de INFONAVIT

El cambio a la ley de INFONAVIT ha sido tema de interés y de negociaciones por más de un año, y como se comentó durante la llamada, parece que en este año algunos de los cambios propuestos serán aprobados por el Congreso. Los cambios que se esperan sean aprobados son: i) permitir a los trabajadores ex afiliados a recuperar su estado activo con INFONAVIT, lo cual se puede traducir a una demanda potencial de 6.6 millones de unidades adicionales, ii) permitir que los trabajadores afiliados que han completado el pago de su primer hipoteca, tengan acceso a una segunda hipoteca. Esto pudiera traducirse en una demanda adicional de 1.9 millones de unidades. Además de todo esto, INFONAVIT ha estado trabajando para afiliar a los trabajadores municipales y estatales del gobierno que no son suscriptores de FOVISSSTE y son una demanda potencial de 2.0 millones de trabajadores.

Naturalmente, la demanda adicional de todas estas iniciativas presenta una oportunidad importante para Homex, ya que todo esto comentado atiende nuestro mercado primario, un mercado en el cual hemos estado enfocados desde el inicio de la compañía. En una base acumulada de nueve meses de 2011, INFONAVIT representó más del 60 por ciento del total de nuestros clientes.

4. Programas de Hipotecas para los trabajadores No-afiliados

Por último pero no menos importante, un nuevo programa de hipotecas para los trabajadores no afiliados fue también definido durante la llamada. Inicialmente, el programa tendrá un presupuesto para aprox. 20,000



25 de Octubre de 2011

unidades. Más importante que el tamaño del programa es el hecho de que el programa abre una puerta para servir a un sector extenso de la población Mexicana que antes no había sido atendido exitosamente. Como expresó la SHF, su intención es incentivar a la banca comercial para que atiendan a este segmento de la población de una manera más eficiente, compartiendo el riesgo con ellos, así como también con los desarrolladores y los mismos clientes.

En Homex estamos preparados para aprovechar esta oportunidad de manera prudente, mientras el acceso a las hipotecas evidente ya que no hay necesidad de una experiencia específica requerida para venderles una vivienda.

Ahora me gustaría compartir con ustedes los temas principales de nuestros resultados trimestrales y las estrategias tomadas durante el trimestre. Después cederé la palabra a Carlos quien los comentará más a detalle.

En general, estoy complacido con nuestros resultados trimestrales, ya que reflejan los efectos de nuestro programa de control de gastos, mejoras continuas en eficiencias operativas y de manera importante desempeño y contribuciones positivas de cada una de nuestras divisiones México, Gobierno e Internacional. En suma, estas tres divisiones registraron un crecimiento de 10.3 por ciento, lo cual es bueno, pero aún así por debajo de nuestras expectativas para el trimestre.

En México registramos un crecimiento en ingresos de 9.2 por ciento, donde los ingresos por concepto de vivienda crecieron 5.5 por ciento al compararlo con el tercer trimestre de 2010. El menor crecimiento en los ingresos por concepto de vivienda se debió principalmente a una velocidad de cobranza menor impactada particularmente por los retrasos con el Programa de Subsidios 2x1, donde los gobiernos estatales coparticipan, reflejado en un decremento en nuestra cobranza con INFONAVIT durante el periodo. El retraso con este programa de subsidios específico es reflejado en un avance del 40 por ciento en la distribución de sus recursos al mes de Octubre. Al mismo tiempo, una menor cobranza con FOVISSSTE afectó nuestro crecimiento en el segmento. Como mencionamos en nuestra conferencia del 2T11, los cambios en el proceso de autorización de hipotecas han incrementado el tiempo para formalizar y cobrar las hipotecas. Además, su sistema de sorteo ha afectado el desempeño de colocar de manera oportuna las hipotecas, esperamos que este método de asignación por medio de sorteo sea temporal y cambie hacia un método de asignación individual y de libre asignación así como cambió en INFONAVIT hace un par de años. Al mes de Agosto FOVISSSTE avanzó 40 por ciento del total de su meta de hipotecas. En el lado positivo, FOVISSSTE tiene los recursos financieros y los suscriptores potenciales para alcanzar sus metas y continuar creciendo y el desempeño más lento que se ha visto está más relacionado con un proceso administrativo en el cual están trabajando para mejorar. Por lo tanto, continuaremos creciendo nuestra participación en estos programas de originación de hipotecas. Durante el trimestre, otros ingresos crecieron \$177 millones como resultado de la venta de tierra para propósitos comerciales dentro de nuestros desarrollos de vivienda, los cuales contribuyen de manera importante a la plusvalía de nuestros proyectos.

Como mencioné anteriormente, continuamos enfocados en el segmento de interés social, donde nuestros ingresos de este segmento representaron 86 por ciento del total de los ingresos en México, mientras que los ingresos del segmento de vivienda media representaron 10.7 por ciento. Nuestra mezcla de producto y precio promedio es y continuará siendo un reflejo de identificar oportunidades atractivas en diferentes rangos de precios en los mercados en los que operamos, donde hay disponibilidad inmediata de financiamiento hipotecario y siempre conscientes de la dinámica del mercado.

Para el periodo de nueve meses acumulado, los ingresos de nuestra división México crecieron 9.0 por ciento, donde sólo el segmento de interés social creció 8.1 por ciento.

En general en México, continuamos viendo oportunidades importantes y atractivas para ganar participación de mercado en las 34 ciudades donde concentramos nuestras operaciones. Continuamos viendo menos desarrolladores de vivienda participando en estos mercados y esto ha sido derivado por la capacidad financiera y acceso a crédito limitados para algunos desarrolladores de vivienda así como también su falta de especialización en estrategias de venta, tecnología de construcción y administración de capital de trabajo, lo cual hoy en día es aun más importante en vista de la transición a la construcción vertical.

De acuerdo al Registro Único de Vivienda, RUV, al mes de Agosto sólo 160 mil unidades estaban en progreso para ser entregadas, lo cual representa un inventario de sólo cuatro meses. Este número es una preocupación para instituciones hipotecarias como CONAVI, pero para Homex representa una oportunidad que explotaremos y donde ganaremos participación de mercado.

Comentando ahora sobre nuestras operaciones en Brasil.

Nuestros primeros resultados en este país han sido de alguna manera menores a lo que esperábamos, pero sin duda hemos mejorado y operado de una manera más eficiente con el tiempo, especialmente año a año. Durante el trimestre los ingresos de Brasil incrementaron 14.8 por ciento a \$142 millones de \$124 millones durante el año anterior, derivado principalmente de un crecimiento de 21.2 por ciento en volumen. Al mismo tiempo, en una base de nueve meses acumulada nuestros ingresos crecieron 133 por ciento de \$172 millones a \$400 millones equivalentes a la cobranza de 767 viviendas comparada con 286 viviendas en el periodo anterior.

A lo largo de estos casi dos años de experiencia en Brasil, continuamos confiados en la oportunidad que representa este mercado, particularmente porque hemos adquirido experiencia y, hecho mejoras importantes, por ejemplo: hemos encontrado un método para eficientar mas nuestro ciclo de capital de trabajo alienando nuestro proceso de escrituración a las ventas, reduciendo el tiempo desde que el cliente firma el contrato de compra con nosotras hasta el tiempo cuando la vivienda es escriturada de 180 días a 42 días, en promedio, y nuestro objetivo es reducir este proceso aún mas hasta 30 días. Esto ayuda a la rapidez en el proceso de cobranza, por supuesto, mejorando así nuestro capital de trabajo.

Es importante reconocer que el proceso administrativo tan prolongado con la CAIXA no es sólo con Homex. La iniciativa que apoya el gobierno en Brasil ha sido un reto administrativo para la CAIXA para todos los desarrolladores de vivienda en el segmento de interés social. Pero las cosa están mejorando y estamos también contentos con nuestra relación con la CAIXA donde estamos trabajando muy de cerca y juntos para mejorar esta operación con ellos y compartir nuestro conocimiento de 20 años de experiencia atendiendo mercados de manera masiva en el segmento de interés social.

En general, vemos un futuro prometedor en nuestra División Internacional, ya que nos estamos beneficiando de nuestra experiencia probada en México, donde también empezamos como un desarrollador pequeño y nos convertimos en líderes. Estamos seguros que también tendremos esta oportunidad para convertirnos líderes en Brasil. Además, efectivamente estamos saliendo de la curva de aprendizaje y mejorando el manejo de la fuerza laboral y personal de ventas; reestructurando nuestras oficinas corporativas y el



25 de Octubre de 2011

personal de administración en nuestras sucursales; y mejorando la eficiencia en cobranza con la CAIXA, así como también beneficiándonos de mejores condiciones con nuestros proveedores. Asimismo, los fundamentales del mercado de Brasil siguen sólidos, proveyendo a Homex de una base sólida para confiar en nuestras expectativas de crecimiento a mas largo plazo.

La División Gobierno de Homex contribuyó con 4.4 por ciento al total de los ingresos durante el tercer trimestre de 2011 con \$253 millones como resultado del progreso continuo de nuestros contratos firmados con el gobierno federal y estatal de México los cuales empezaron a principios del 2T11. En una base acumulada de nueve meses al 30 de Septiembre de 2011, la división contribuyó con \$731 millones o 4.8 por ciento del total de los ingresos en línea con nuestra expectativa para el año para esta división.

Para comunicarles sobre nuestra expectativa de crecimiento a largo plazo de esta división: en diciembre 2010, la Secretaría de Seguridad Pública de México nos otorgó un contrato de servicios a largo plazo para construir y operar, en un plazo de 20 años, dos penitenciarías federales: una por \$5,200 millones y la otra por \$5,400 millones.

Como parte de los contratos por servicio firmados, después de terminar la construcción la cual se estima entregar en la segunda mitad del 2012, nos contratarán para proveer de los servicios por un periodo de 20 años, como lavandería, comida, jardinería, etc. Por estos servicios, recibiremos un pago anual de aproximadamente \$1,000 millones por cada prisión.

Para financiar la construcción de las dos penitenciarías federales, estamos trabajando en una estructura para obtener el financiamiento de una institución financiera acreditada en México. El total de crédito en relación a la construcción de las dos penitenciarías se espera sea de aproximadamente \$7,700 millones. Los recursos de ambos créditos serán entregados a la Compañía a medida que la construcción avance.

Dado que vamos a recibir un pago directo en relación con la operación de las penitenciarías federales, el financiamiento del proyecto estará considerado en los Estados Financieros de la Compañía como un financiamiento de proyecto (con una fuente de pago propia) y por lo tanto la deuda relacionada será registrada como una deuda por financiamiento de proyecto a largo plazo, separado de la deuda relacionada al negocio de vivienda de Homex.

Es importante señalar que a través de la ejecución de estos contratos, Homex está asegurando tres fuentes de ingresos provenientes de la construcción de las penitenciarías, la operación y el financiamiento. Además, para reducir nuestro riesgo de operación, nos hemos asociado con compañías en México e internacionalmente que cuentan con experiencia probada en la construcción, planeación y operación.

Las autoridades en el Sistema Penitenciario en México se han enfocado en mejorar la capacidad de las penitenciarías en el país y estamos seguros que a pesar de las elecciones presidenciales próximas, continuarán avanzando en su plan de largo plazo, ya que están conscientes de la importancia de mejorar la capacidad de las penitenciarías estatales y federales, entendiendo claramente el riesgo que esto podría representar.

Como espero que puedan ver, hay muchas dinámicas económicas positivas que sugieren un futuro positivo y continuo para nuestra División Gobierno. Es importante, también, notar que esta división contribuye de

25 de Octubre de 2011

manera muy positiva y consistente a la generación de flujo de efectivo, ya que cobramos en una base de porcentaje de avance de construcción, tomando en cuenta los pagos iniciales.

Para mantenerlos informados sobre las actividades de nuestra División Turismo, nuestras operaciones continúan siendo afectadas por el ambiente macroeconómico el cual ha afectado la confianza del consumidor de nuestros clientes prospectos. Por lo tanto nuestros cierres aún siguen en un nivel bajo. Hemos incrementado nuestra base de prospectos, sin embargo, como resultado de nuevas iniciativas de mercadotecnia, promocionando nuestros diferentes destinos, incluyendo Loreto, Los Cabos y Cancun. Continuaremos nuestros esfuerzos de mercadotecnia al mismo tiempo que seguiremos atendiendo el control de gastos e inversión que hacemos en esta división, en donde seguimos teniendo confianza. Recuerden que empezamos la construcción de viviendas sólo cuando tenemos el contrato firmado, por lo tanto nuestras inversiones estarán ligadas al desempeño positivo de la división.

Cederé ahora el turno de la llamada a Carlos quien discutirá nuestros resultados financieros en detalle. Luego regresaré, con algunas palabras finales.

Carlos Moctezuma:

Gracias Gerardo y gracias a todos por acompañarnos esta mañana.

Como saben, durante el último mes del tercer trimestre la moneda en México se depreció de manera significativa, y como resultado nuestros resultados trimestrales se vieron opacados por efectos no monetarios por la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense, el cual tuvo un efecto muy notable en nuestro Estado de Cambios en la Posición Financiera, el cual conforme a los estándares de las Normas de Información Financiera, ha sido históricamente presentado como flujo de efectivo, así como también impactando en nuestros márgenes.

Como siempre, quisiera recordarles que de conformidad con la aplicación de la NIF D-6, requerimos capitalizar una porción del Costo Integral de Financiamiento, que incluye el gasto de interés así como también la pérdida o ganancia cambiaria, en relación a la conversión de la deuda denominada en dólares a pesos mexicanos y la posición cambiaria, el cual durante el trimestre y como mencioné, tuvo un efecto importante en nuestros resultados.

Para su conveniencia, discutiré nuestra utilidad bruta, utilidad operativa, utilidad neta y los Cambios en nuestra Posición Financiera o Flujo de Efectivo Libre ajustados por la capitalización del Costo Integral de Financiamiento

Durante el trimestre, como Gerardo mencionó y discutió en detalle alcanzamos un crecimiento en ingresos de 10.3 por ciento. Efectivamente titulamos 13.271 unidades, en donde el segmento de interés social representó el 93.1 por ciento comparado con 93.1 por ciento en el año previo evidenciando nuestro continuo enfoque en un mercado con las dinámicas más favorables.

Durante el tercer trimestre de 2011, nuestro precio promedio para todas las viviendas tituladas fue de \$393 mil pesos, un incremento de 2.1 por ciento al compararlo con el tercer trimestre de 2010, y estable al compararlo con el precio de \$392 mil en el segundo trimestre de 2011. Nuestro precio promedio es un claro reflejo de nuestra estrategia de mantener nuestro enfoque en el segmento de interés social donde continuamos observando menos competencia, un incremento de demanda y aún más importante, disponibilidad hipotecaria. Al mismo tiempo hemos mantenido nuestro precio promedio en el segmento de vivienda media en un rango de \$800 a \$900 mil, como resultado de nuestra estrategia de concentrar nuestra

oferta de producto en un precio adecuado para los programas de cofinanciamiento con INFONAVIT y FOVISSSTE.

Nuestro precio promedio en Brasil fue de \$553 mil, un incremento de 5.3 por ciento al compararlo con \$584 mil durante el tercer trimestre de 2010. El decremento refleja nuestro enfoque en segmentos de mercado mas bajos donde nuestros clientes también son financiados con la CAIXA.

Nuestro margen bruto durante el trimestre fue de 32.7 por ciento comparado con 33.8 por ciento durante el tercer trimestre de 2010, resultando principalmente de una contribución mayor de la línea de "otros ingresos" en México, relacionada con la venta de terrenos para propósitos comerciales en los desarrollos de vivienda y de la venta de materiales de construcción prefabricados como bloque y concreto, donde nuestros ingresos llevan un menor margen.

Durante el trimestre, los gastos de administración y ventas, como porcentaje del total de los ingresos fue de 12.2 por ciento, el cual por tercer trimestre consecutivo mejoró positivamente al compararlo con 17.1 por ciento en el cuarto trimestre de 2010. Este decremento significativo refleja las estrategias activas que hemos compartido con ustedes de reestructurar la administración de nuestras oficinas operativas en cada una de nuestras cuatro divisiones así como también en nuestras sucursales donde hemos encontrado oportunidades para mejorar la eficiencia y efectividad de nuestros procesos que nos llevan a ahorros importantes mejorando así el servicio reflejado en un costo menor por cierre. Al mismo tiempo, una contribución mayor de los ingresos de Brasil ha ayudado a mejorar nuestro margen de gastos de administración y ventas.

Durante el tercer trimestre de 2011, nuestra UAFIDA creció 11.3 por ciento resultando en un margen UAFIDA de 22.3 por ciento un poco por arriba de nuestra guía financiera anual de 21 a 22 por ciento. Nuestro margen UAFIDA en el tercer trimestre incrementó 21 pbs al compararlo con 22.1 por ciento durante el tercer trimestre de 2010. La mejora en el margen se deriva de menores gastos de administración y ventas como comenté antes.

El costo integral de financiamiento, el cual excluye el interés capitalizado y las fluctuaciones del tipo de cambio reconocidas en nuestro costo de ventas conforme a la aplicación de la NIF-D6, fue de \$6.9 millones durante el tercer trimestre de 2011 comparada con \$111 millones durante el tercer trimestre de 2010. El menor costo de financiamiento durante el tercer trimestre de 2011 refleja un menor gasto de interés en el periodo así como también el reconocimiento de una ganancia cambiaria de \$111.4 millones durante el tercer trimestre de 2011 contra una ganancia cambiaria de \$11.6 millones durante el mismo periodo del año pasado. Como porcentaje de los ingresos, el costo integral de financiamiento fue de 0.1 por ciento en el tercer trimestre de 2011 contra 2.1 por ciento en el tercer trimestre de 2010.

El margen neto para el tercer trimestre de 2011 fue de 7.8 por ciento comparado con 10.0 por ciento en el mismo periodo de 2010. El margen neto ajustado por los efectos de la paridad cambiaria fue de 9.2 por ciento una mejora de 41 pbs al compararlo con 8.8 por ciento al 3T10. Como recordatorio, hemos reconocido una provisión de impuestos en relación a una recuperación esperada del IVA la cual está afectando la tasa efectiva de impuestos en nuestro estado de resultados en ambos periodos. Para ser más claros, no esperamos una salida de efectivo en relación a la tasa de impuestos equivalente a la tasa de impuestos efectiva. Por el contrario, estimamos que nuestra tasa de impuestos a pagar continuará estando en el rango de 12 a 15 por ciento de nuestros ingresos sujetos a impuestos, por lo tanto la mayor tasa de

impuestos efectiva reflejada en nuestros resultados 2010 y 2011 es una partida no monetaria para la Compañía.

Pasando al balance general...

Como han notado, este año iniciamos comentando nuestro ciclo de capital de trabajo como porcentaje de nuestros ingresos de los UDM ya que encontramos que era una medida más precisa de medirlo. Sin embargo, siguiendo los comentarios invaluable que hemos recibido de nuestros inversionistas y analistas continuaremos, como lo hemos hecho históricamente, comentando nuestro ciclo de capital de trabajo en días.

Antes de comentar nuestro CCT quisiera enfatizar el hecho de que como resultado de la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense del 14.3 por ciento, registramos una mayor capitalización del costo integral de financiamiento durante el tercer trimestre de 2011, un efecto no monetario de la pérdida cambiaria, el cual virtualmente incrementa el inventario de \$574 millones en una base trimestral a \$764 millones en una base anual.

Como hemos compartido con ustedes a lo largo del año hemos estado trabajando en iniciativas específicas para mejorar nuestra construcción en proceso en México y Brasil, y a través de estas estrategias seremos capaces de continuar brindando eficiencias que sostienen nuestro crecimiento continuo.

Hoy estamos contentos de compartir con ustedes éstas diferentes iniciativas tales como 1) completar la urbanización de nuestros proyectos de vivienda por módulos, reduciendo así las inversiones adelantadas, 2) continuar incrementando el uso de nuestros moldes, teniendo más de un colado por molde por día en el desarrollo, 3) tenemos mejor control de la cantidad de viviendas bajo construcción por desarrollo, 4) desarrollo de la infraestructura de nuestros proveedores quienes han mejorado su capacidad instalada, acelerando así el proceso de urbanización, 5) seguimos la estrategia de remplazo de tierra para reducir nuestro inventario de reserva territorial y en Brasil 1) incrementamos las horas de trabajo efectivas, derivado de los cambios en la administración de los trabajadores de la construcción, quienes hoy trabajan sobre un específico estándar de referencia de viviendas completadas por semana, 2) hemos incrementado el número de trabajadores de la construcción entrenados, impactando así positivamente en la eficiencia...las cuales han empezado a reflejar algunas eficiencias en nuestro ciclo de capital de trabajo y tenemos confianza en que serán creadas eficiencias aún mayores.

El ciclo de capital de trabajo (CCT) fue de 663 días comparado con 633 días durante el 3T10, un incremento de 30 días en el inventario. En una base secuencial, el CCT incrementó 3 días de 660 días al 30 de Junio de 2011.

Año a año el inventario total se incrementó 28 días a 742 días de 714 días al 30 de septiembre de 2010. En una base anual, el balance del inventario (ajustado por la capitalización del CIF) se incrementó por \$3,988 millones derivado de la transición a la construcción vertical, donde el capital invertido inicial es mayor comparado con la construcción horizontal, además del ciclo de construcción más largo requerido en la construcción vertical. Como porcentaje del total de la construcción, la construcción vertical se incrementó a 38 por ciento al 30 de Septiembre de 2011 comparado con menos del 5 por ciento que representaba hace un año. Asimismo, el balance del inventario se incrementó debido a la inversión adelantada en infraestructura de nuestros proyectos de vivienda en México realizada para completar el proceso de edificación y urbanización al mismo tiempo, así como también de las inversiones en construcción relacionada con los contratos de la Compañía con el gobierno Mexicano.

En una base trimestral los días de inventario se mantuvieron estables en 742 días al 30 de septiembre de 2011 comparado con 741 días al 30 de Junio de 2011.

Las cuentas por cobrar se incrementaron en 11 días de 21 días al 3T10 a 32 días al 3T11 como resultado de un incremento en el balance de las cuentas por cobrar de la división gobierno debido a la naturaleza de los contratos en los cuales los ingresos son registrados bajo la metodología de porcentaje de avance. En una base trimestral, las CxC estuvieron estables en 32 días.

Las días de cuentas por pagar (CxP) se incrementaron a 111 días al compararlo con 101 días al 3T10. Al comparar el incremento en las CxP con el 3T10, éste se debió de un incremento en los días de crédito con los proveedores de tierra de 24 días en el 3T10 a 32 días en el 3T11 como resultado de la adquisición de tierra durante el período reciente, en línea con el presupuesto 2011 de la Compañía en cuanto a adquisición para reserva territorial.

Trimestre a trimestre, la cuenta por pagar se incrementó 2 días derivado principalmente de menores días de crédito con los proveedores de materiales.

En una base acumulada al 30 de Junio de 2011, nuestra inversión en activos fue de \$127 millones de un presupuesto anual aproximado de \$450 millones los cuales serán principalmente usados para mejorar las fábricas de concreto y adquirir moldes de aluminio para nuestras operaciones en Brasil.

Año a año nuestra deuda total se incrementó 15.8 por ciento o \$1,961 millones, de los cuales \$375 millones están relacionados con la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense. En una base trimestral, la deuda total se incrementó en \$1,200 millones de los cuales \$1,000 millones están relacionados a la depreciación del peso mexicano frente al dólar estadounidense.

Durante el trimestre estuvimos también en cumplimiento con todos nuestros compromisos de deuda y a pesar del efecto de la paridad cambiaria, nos sentimos confiados que a medida que mejoremos nuestra rentabilidad y nuestro ciclo de capital no percibimos un riesgo mayor que nos lleve a romper algunas de nuestras limitantes financieras relacionadas a nuestra deuda, al contrario estas razones mejorarán con el tiempo.

Ahora en cuanto al Flujo de Efectivo, primero quisiera señalar que conforme a las Normas de Información Financiera en México, presentamos nuestro Estado de Cambios de nuestra Situación Financiera como Flujo de Efectivo Libre. Por lo tanto el Estado de Cambios en la Situación Financiera de la Compañía refleja el registro de las partidas no monetarias debido al valor de mercado del instrumento de cobertura de principal de la Compañía, así como también de la capitalización de la pérdida del tipo de cambio registrada en el inventario como previamente lo comentamos. Por lo tanto, bajo esta metodología contable, las pérdidas y ganancias cambiarias están consideradas para el cálculo afectando así el resultado.

Habiendo explicado esto, durante el 3T11, y como resultado de la depreciación del 14.3 por ciento del peso mexicano frente al dólar estadounidense, tuvimos un impacto no monetario total de \$1,181 millones del resultado negativo de \$1,537 millones en el Estado de Cambios en la Situación Financiera de la Compañía al 30 de septiembre de 2011.

25 de Octubre de 2011

Durante el trimestre, y en línea con el presupuesto 2011 para adquisición de tierra, adquirimos aproximadamente \$600 millones en terrenos, lo cual tuvo un efecto neto negativo de \$130 millones. Excluyendo los efectos por la paridad cambiaria y por la adquisición de tierra, el estado de cambios en la situación financiera de la Compañía resultó en un flujo negativo de \$225 millones al 30 de septiembre de 2011, con la división México generando un flujo de efectivo neutral.

Continuo confiado acerca de la estabilidad del ciclo de capital de trabajo y en que la transición a la construcción vertical, la cual ha resultado en un nivel mayor en la construcción en proceso de la Compañía, está alcanzando un nivel de equilibrio donde la cobranza nos ayudará a reducir el impacto. Asimismo como Gerardo mencionó al principio de la llamada, tendremos incentivos y beneficios específicos como resultado de nuestra alineación a la creación de comunidades mejor planeadas y nos sentimos bien en cuanto al progreso que hemos hecho hasta hoy.

Ahora cederé la palabra a Gerardo para algunos comentarios finales.

Gerardo de Nicolás:

Bien, hemos tenido mucho que decir hoy, pero sentimos que era necesario para poner en una perspectiva adecuada el trimestre pasado y nuestras expectativas para el futuro, esperamos que hayan encontrado esta información de ayuda.

En resumen, una vez más estamos complacidos generalmente con los resultados alcanzados en nuestras divisiones. Hemos mejorado nuestra rentabilidad y adquirido una experiencia invaluable en las diferentes áreas descritas anteriormente; y a través de este aprendizaje hemos implementado iniciativas nuevas y hemos mejorado otras que creemos que serán beneficiosas para la compañía y para los accionistas en un mediano plazo.

Al mismo tiempo, tenemos que admitir que, aún en doble dígito, nuestro crecimiento fue menor que el que esperábamos, a la fecha, y esperamos que hayamos comunicado de manera efectiva nuestra opinión y razones detrás de este resultado así como también las acciones que estamos tomando para retomar el impulso hacia arriba. Bajo estas circunstancias, sin embargo, creemos prudente ajustar un poco hacia abajo nuestra guía en ingresos 2011, a 12 a 14 por ciento de nuestro rango original de 13 a 16 por ciento. La guía en cuanto a nuestro margen UAFIDA permanecerá igual, en 21 a 22 por ciento para este año.

Les agradecemos a ustedes y a todos nuestros inversionistas y trabajadores en Homex por su interés y confianza en la Compañía.

Ahora responderemos sus preguntas.

VIVE TU PATRIMONIO

SECCION DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Esteban Polidura: Buenos días Gerardo, Carlos y Vania. Tengo dos preguntas. La primera, esperan que se deteriore mas su ciclo de capital de trabajo en los trimestres por venir debido a los proyectos verticales nuevos, específicamente en el cuarto trimestre el cual tiende a ser más fuerte. Y la segunda pregunta es, qué tipo de problemas específicos están viendo con la CAIXA ECONOMICA y si esperan que mejoren pronto. Gracias.

Gerardo de Nicolás: Hola, buenos días Esteban. En cuanto al ciclo de capital de trabajo, nuestra expectativa es que permanezca estable y después de esto mejore. La principal razón es porque el porcentaje de construcción vertical, el cual es el más alto en la industria del 38 por ciento, creemos que seremos capaces de mantenerlo en este nivel. Lo cual significa que no tendremos un impacto negativo en el ciclo de capital de trabajo y se verá el impacto positivo al mejorar la velocidad de construcción. Por esto nos sentimos confiados en términos del nivel de inventario. Creemos que en términos de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, estarán estables en el nivel actual. Confiamos en que el CCT permanezca estable y mejore en el mediano plazo. Así es que con esto nos sentimos también confiados en que generaremos flujo de efectivo en el futuro.

En cuanto a nuestras operaciones en Brasil, los principales retos con el proceso de la CAIXA son: la aprobación de los clientes, donde algunas veces es en sí el proceso de la CAIXA y en otras es el estatus del cliente en términos de problemas con su buró de crédito, algo en lo que estamos trabajando con los clientes, y también algunos retrasos a nivel local con la eficiencia en las sucursales de la CAIXA. Hay diferencias en cada sucursal en el proceso de las aplicaciones de los clientes y algunos retrasos o mayor tiempo en transferir las escrituras en los Cartorios locales o el Registro Público. Es la misma historia que vimos en México en los últimos 15 años y confiamos que seremos capaces de mejorar estas eficiencias trabajando junto con la CAIXA y las autoridades locales.

Esteban Polidura: Muy claro Gerardo. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias, Esteban.

Armando Pérez: Buenos días a todos. Un par de preguntas referente a las penitenciarías. La primera sería, si ya han empezado la inversión de estas dos penitenciarías y cómo reconocerán estas inversiones en el futuro, como ingresos o como inversión en activos. Y si pudieran comentarnos o darnos una idea de los márgenes de construcción y operación. Y finalmente, cómo financiarán los otros \$2,900 millones de inversión. Gracias.

Carlos Moctezuma: Buenos días Armando. Gracias por tus preguntas. En cuanto a las penitenciarías, primero que nada quisiera aclarar que estamos sujetos a algunas cláusulas de confidencialidad en estos contratos, en este caso con el gobierno federal de México, así es que la cantidad de información que podemos revelar es un poco limitada, hasta que tengamos de ellos más claridad sobre qué tanto podemos comunicar. La inversión en construcción de estos proyectos empezó en este trimestre, así es que empezarán a ver reflejado a final del año en nuestros resultados del cuarto trimestre lo que hemos avanzado en inventarios de estos proyectos en particular. El reconocimiento será a través de la línea de inversión en activos. Desafortunadamente no podemos revelar los márgenes pero te puedo adelantar que los márgenes son más bajos que nuestro negocio de vivienda, sin embargo los rendimientos son mayores.

Sobre la diferencia en el financiamiento de \$2,900 millones que corresponde a nuestra parte de capital en el proyecto, este capital será aportado en el curso del proyecto, así es que no se hará en una sola instancia si no a lo largo de la vida del proyecto. Así es que confiamos en que aportaremos este capital en los años siguientes sin un costo mayor en nuestro balance.

Armando Pérez: Entonces, con su caja en \$3,300 millones actualmente, ¿esperan que el efectivo para estas inversiones provenga de las operaciones del negocio de vivienda?

Carlos Moctezuma: No. Y primero una aclaración sobre la pregunta anterior, tenemos un socio en uno de los dos proyectos quien estará aportando el 40 por ciento del total del SPV, así es que una porción de los \$2,900 millones de capital vendrán de nuestro socio.

Y ahora referente a tu pregunta sobre la posición de caja, no, la idea es que estos proyectos se financien a través de un paquete de financiamiento el cual estamos armando y separar el negocio de vivienda de estas otras operaciones en las que ahora estamos incurriendo.

Armando Pérez: Ok. Muchas gracias.

Carlos Moctezuma: Gracias, Armando.

Francisco Chávez: Mi pregunta es referente a la guía. Cuál es su expectativa para el flujo de efectivo bajo esta nueva guía. Y la otra pregunta es referente a su negocio de las penitenciarias, se que están sujetos a algunas clausulas de confidencialidad pero me gustaría saber cual es el racional para incursionar en este nuevo negocio, y también si el financiamiento que obtendrán tendrá algún efecto en el negocio exclusivo de vivienda. Gracias.

Carlos Moctezuma: Hola Francisco, gracias. Referente a la nueva guía que hemos establecido, nuestras expectativas para el flujo de efectivo libre permanecen sin cambio, de acuerdo a la nueva guía será neutral para el año. En cuanto a las penitenciarias, te puedo decir que el financiamiento de las mismas no tendrá ninguna repercusión en nuestro negocio de vivienda. Es un financiamiento por proyecto y eso es lo que estamos buscando obtener con los bancos.

Gerardo de Nicolás: Sólo para extender un poco mas el comentario sobre la guía, nos sentimos cómodos con esta nueva guía de 12 a 14 por ciento de crecimiento en ingresos y creemos que con este crecimiento seremos capaces de llegar a generar flujo de caja neutral a positivo.

Sobre el racional de las penitenciarias, esto es resultado de la estrategia de buscar fuentes de ingresos alternas, como lo hicimos con nuestra división internacional, nuestra división Turismo y ahora con la División Gobierno. Como Carlos mencionó, los márgenes son un poco menores que en el negocio de vivienda, pero los retornos son similares o más altos. Hemos sido capaces, como lo estamos haciendo en Brasil, de ser uno de los desarrolladores que más rápido crecen en México con un ciclo de capital de trabajo y un flujo de caja conservador y al mismo tiempo hemos creado esta estructura administrativa, para ambas divisiones, Brasil y Gobierno y es por esto que nos sentimos confiados en que seremos capaces de aprovechar esta oportunidad y de expandirla hacia el futuro.

Francisco Chávez: Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias.

Daniel McGoey: Buenos días. Gracias por la llamada. Regresando un poco al tema del capital de trabajo, mencionaron antes que a finales de Septiembre tenían 663 días de ciclo de capital de trabajo. Me preguntaba si podrían dividir este número para ver como se vería para la construcción vertical versus la vivienda tradicional. Y también referente a la introducción en la llamada sobre algunos incentivos en las operaciones de construcción vertical, alguna expectativa de cuantos días o meses esto pudiera ayudar al ciclo de capital de trabajo?

Carlos Moctezuma: Hola, Dan. Bueno, en términos del ciclo de capital, no creo que vayamos a separarlo por construcción vertical y tradicional, pero te puedo decir que estamos muy contentos por el hecho de que hemos mantenido nuestro ciclo de capital estable en estos últimos dos o tres trimestres, a pesar del significativo aumento de la construcción vertical en la compañía, donde el 38 por ciento de la construcción ya es vertical. Así es que creemos que hemos hecho nuestra tarea en términos de mejorar nuestra construcción vertical. Yo diría que nuestros prototipos son muy competitivos en términos de diseño y acabados contra los de nuestros competidores mas cercanos. Creo que hemos hecho un gran progreso en avanzar y tener ya incluido el impacto de la construcción vertical en nuestro ciclo de capital. Como Gerardo mencionó, sentimos que el mayor impacto de esto ya esta incorporado y tendremos incrementos parciales en cuanto a verticalidad como porcentaje de la construcción vertical en el futuro.

Gerardo de Nicolás: En cuanto a los incentivos, creemos que la construcción vertical es la iniciativa mas importante que ha señalado Ariel Cano y la estrategia mas importante para el crecimiento futuro de la industria en México. Uno de los incentivos en términos de subsidios, es que la construcción vertical será preferido comparada con otro tipo de construcción, así es que tendremos prioridad para colocar los subsidios. Adicional a esto, la Comisión Nacional de Vivienda está trabajando con INFONAVIT para reducir el tiempo o porcentaje de avance de los edificios de vivienda vertical que se requiere para empezar a cobrar la vivienda. Estas iniciativas, o proyectos pilotos tendrán un gran impacto en el ciclo de capital porque podremos cobrar la vivienda a un porcentaje de avance, menor a 100%, puede ser 80 por ciento o a veces hasta por debajo de este número. Hemos tenido conversaciones con INFONAVIT y quizás empezaremos el programa piloto en Noviembre de este año, y creemos que esto tendrá un gran impacto en la reducción de nuestro ciclo de capital de trabajo y nivel de inventario.

Daniel McGoey: Entendido. Entonces, Gerardo, si puedo preguntarlo de esta forma, en un escenario estable, incluyendo algunos de estos incentivos, cuantos días o meses de diferencia creen o esperar mejorar, quizá en 2012, entre los dos segmentos diferentes de vivienda.

Gerardo de Nicolás: Dan, no queremos dar un número específico en términos de días. En general, nuestra perspectiva en el peor de los escenarios es que se mantendrá estable, porque mantendremos este porcentaje de construcción vertical y porque estamos trabajando para generar mas de las eficiencias que hasta ahora hemos generado. Por esto, el único impacto que vemos para el futuro es una reducción en el inventario y una mejora en las eficiencias de la construcción vertical, creemos que el peor de los escenarios será un ciclo de capital de trabajo estable para el 2012.

Daniel McGoey: Entendido, muchas gracias.

25 de Octubre de 2011

Pablo Ramos: Hola, mis preguntas ya han sido respondidas, pero pudieran decirnos algo mas sobre su socio con el cual financiarán el capital, para los \$2,900 millones en el proyecto de las penitenciarías.

Carlos Moctezuma: Hola Pablo, una disculpa, no te puedo decir nada sobre eso por el momento.

Pablo Ramos: no el nombre, sino a lo mejor la estructura de la sociedad.

Carlos Moctezuma: No, misma respuesta. Podremos dar mas información al respecto mas adelante a medida que avancemos un poco mas en el proyecto.

Pablo Ramos: Bien, gracias.

Carlos Moctezuma: Por nada.

Benjamin Theurer: Hola, Buenos días. En realidad es una pregunta rápida sobre flujo de efectivo. Han mencionado que su guía para el año es neutral. Estarían entonces excluyendo los efectos por paridad cambiaria que tuvieron en el tercer trimestre, porque obviamente esto tuvo un impacto significativo en el flujo de efectivo, y si lo excluimos entonces estaríamos llegando a un flujo neutral, pero si lo incluimos, entonces el flujo sería negativo. Y una última pregunta, referente al financiamiento que mencionar para los contratos sobre las penitenciarías, que tendrán que tomar algunos créditos con algunas instituciones bancarias en México, tendrán alguna tasa especial para estos créditos respaldados por ingresos provenientes de gobierno?

Carlos Moctezuma: Hola, Benjamín. Gracias, en cuanto al flujo de efectivo, es totalmente correcto. Asumimos un flujo neutral excluyendo el efecto de la paridad cambiaria que experimentamos o experimentemos en el próximo trimestre.

Benjamin Theurer: Perfecto.

Carlos Moctezuma: En términos de financiamiento de las penitenciarías, estamos en pláticas con las diferentes entidades que tienen que ver con este asunto. Como mencioné, es un proyecto financiando con una propia fuente de ingresos, así es que estará fuera de la línea de vivienda y por lo tanto tendrá que ser separado y tratado como tal y los mantendremos informados en los avances al respecto.

Benjamin Theurer: Ok, perfecto. Y una última pregunta sobre el programa de subsidio que mencionaron, "2x1", tienen algunos problemas con la cobranza y no son los únicos que los han tenido. ¿Creen que esto seguirá en el cuarto trimestre en algunos estados? Por lo que sé, es mas en la parte media del segmento de interés social en el rango de 4VSM a 7VSM, supongo que es el caso de ustedes también. ¿Tienen alguna visibilidad de lo que pasará en el cuarto trimestre y la razón de estos retrasos?

Gerardo de Nicolás: En terminos de los subsidios, éstos son aplicados específicamente al segmento de interés social y creemos que seguiremos viendo este tipo de problemas en el cuarto trimestre y necesitamos trabajar junto con la Comisión Nacional de Vivienda para involucrar a los gobernadores en beneficio de apoyar estas iniciativas.

Benjamin Theurer: Ok.

Gerardo de Nicolás: Creemos que será un problema que no se repetirá, porque en cuanto reconozcan el impacto que tiene sobre la economía local el apoyar este programa de subsidios, será apoyado cada año. Muchos de los gobernadores ya han entendido el impacto y el reto para nosotros como desarrolladores y la CONAVI es trabajar juntos para involucrarlos mas en pro de estos beneficios.

Benjamin Theurer: Ok, perfecto. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Es importante señalar que siendo la Compañía con la mayor concentración en construcción vertical, tenemos prioridad en los programas de subsidio en los estados. Esto es una clara ventaja.

Benjamin Theurer: Ok, buen punto. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias.

Alan Macias: Hola, Buenos días, mi pregunta ya fue contestada sobre el flujo de efectivo, gracias.

Jacob Steinfeld: Buenos días, dos preguntas. La primera es si pudieran comentar los covenants actuales que tienen en su deuda con bancos y cómo serán impactados con el supuesto de que planean incrementar la deuda para el financiamiento de la construcción de las penitenciarias. La deuda que contraigan para financiar este proyecto, ¿será incluida para el cálculo de los covenants?

Carlos Moctezuma: Hola, Jacob. En referencia a los covenants, queremos obtener, como mencioné, este financiamiento de nuestra división gobierno como una parte separada y fuera del cálculo de nuestros covenants, porque no tendrá nada que ver con los flujos o activos de nuestro negocio de vivienda. Y será reconocido así en nuestros estados financieros y nos aseguraremos de tener las conversaciones apropiadas para dejarlo fuera de la consolidación en nuestros covenants. Actualmente en nuestros covenants de nuestro negocio de vivienda estamos en cumplimiento con todos en la Compañía. Queremos continuar mejorándolos en el transcurso de los siguientes trimestres, mejorando así el apalancamiento de la Compañía y las razones de deuda ayudado también por una mejora en la generación de UAFIDA que esperamos tener en los siguientes trimestres.

Jacob Steinfeld: Ok. ¿Nos podrías recordar en qué nivel están actualmente con los bancos?

Carlos Moctezuma: Si, el principal covenant que tenemos con nuestros bonos, como sabes de 2015 y el otro con vencimiento en 2019 es de UAFIDA a intereses, no debiendo ser menor de 2.25x, pero es calculado por el método contable de porcentaje de avance, el cual fue el método contable anterior en México por muchos años y siguiendo esa metodología para Homex al 3T11 fue de 3.14x, en el cual, como puedes ver estamos cómodos.

Jacob Steinfeld: Bien, ahora en cuanto a los covenants relacionados con la deuda bancaria.

Carlos Moctezuma: El covenant de UAFIDA a gasto de interés neto es de no menos de 3.0x, hoy estamos exactamente en 3.0x, en términos de deuda con costo a UAFIDA, es de no mas de 3.25x, y hoy estamos en 3.23x. Como les mencioné, estoy incluye el impacto de la paridad cambiaria en nuestra deuda. No estamos



25 de Octubre de 2011

presentando los covenants ajustados, sin embargo, es un efecto no monetario y los bancos están conscientes de ello.

Jacob Steinfeld: Ok, muchas gracias. Mi segunda pregunta es si pueden comentar un poco sobre el impacto en el flujo de caja por el proyecto de penitenciarias. Quisiera entender, si van a construir esta penitenciaría en digamos un año, están ya reconociendo ingresos en una base de porcentaje de avance pero les pagarán hasta al final, una vez que entreguen el proyecto completo? Eso es lo primero. Lo segundo es, cuando esperan financiar la porción de capital de esta inversión o ya lo hicieron?

Gerardo de Nicolás: Si Jacob. El flujo de efectivo de los proyectos de penitenciarias será positivo, estaremos recibiendo el financiamiento de los bancos a medida que invirtamos en la construcción o edificación de las penitenciarias. Empezaremos la construcción en el cuarto trimestre de 2011 y durante 2012 y durante ese periodo necesitaremos aportar la parte del capital de las penitenciarias. En general, creemos que estos proyectos serán flujo de efectivo positivo y no tendrán un impacto negativo en el negocio de vivienda durante el periodo de construcción.

Jacob A. Steinfeld: El gobierno les pagará una vez que entreguen la penitenciaría ya terminada. Supongo que el flujo será financiado por este préstamo o financiamiento durante la fase de construcción, pero ya que esté terminada, es cuando recibirán el pago final?

Gerardo de Nicolás: Tendremos una segunda estructura de deuda para el financiamiento de las penitenciarias con el gobierno y nos pagará el gobierno durante un periodo de 20 años, a costo de financiamiento. Mantendremos la propiedad o activo de las penitenciarias durante 20 años y tendrá un financiamiento específico en los proyectos durante el periodo de 20 años.

Jacob Steinfeld: Ok, bien. Muchas gracias.

Gerardo de Nicolás: Gracias.

Thais Aleluia: Hola, Buenos días. No pude escuchar bien la última respuesta sobre el covenant de deuda a UAFIDA, ¿en qué nivel están hoy? Y también confirmar si escuché bien, su respuesta a otra pregunta acerca de la guía sobre flujo de efectivo, será neutral, pero ¿neutral excluyendo los efectos de tipo de cambio e incluyendo el impacto de paridad cambiaria será negativo? También, ¿deberán tener flujo de efectivo positivo en el cuarto trimestre para ser neutral en el año, correcto?

Carlos Moctezuma: Hola, Thais.

Thais Aleluia: Hola.

Carlos Moctezuma: En referencia a la guía de flujo de efectivo, es totalmente cierto, excluyendo el efecto de paridad cambiaria, el cual es una partida no monetaria para nosotros. Así es que excluyendo el efecto, esperamos que sea neutral. En términos de nuestros covenants, nuestra UAFIDA ajustada a intereses netos, está en un nivel de 3.0x, el cual cumple con el covenant,

Thais Aleluia: Ok. Y mencionaron otro covenant, ¿de deuda a UAFIDA?

Carlos Moctezuma: Deuda con costo a UAFIDA, no mas de 3.24x y hoy estamos en 3.23x.

Thais Aleluia: ¿Es deuda a UAFIDA?

Carlos Moctezuma: Deuda a UAFIDA e incluye efectos de paridad cambiaria.

Thais Aleluia: ¿Deuda con costo?

Carlos Moctezuma: Si.

Thais Aleluia: Ok. Muchas gracias.

Valeria Cisneros: Hola. Tengo dos preguntas. Mi primera pregunta está relacionada con los vencimientos de la deuda en 2012 y 2015. ¿Cómo harán para enfrentar estos pagos? ¿Van a pagarlos del flujo de caja que generen o planean mover la deuda a mas plazo? Y mi segunda pregunta está relacionada con el financiamiento de deuda de las penitenciarias. Entiendo que es un financiamiento por proyecto, pero ¿significa que será consolidado en los estados financieros o que estará fuera de balance?

Carlos Moctezuma: Hola Valerie, ¿cómo estás?

Valeria Cisneros: Hola.

Carlos Moctezuma: En términos de los vencimientos de nuestra deuda, si estamos evaluando el refinanciar nuestra deuda de corto plazo y cambiarla a un financiamiento en México en pesos, en el que hoy en día hay mucha disponibilidad como los créditos puente. No veo algún inconveniente en mover esta deuda o esas líneas con los bancos. Como sabes, los dos bancos Mexicanos y los otros foráneos operando en México tienen una lista muy corta de nombres de compañías con las cuales quieren trabajar en el sector y afortunadamente nosotros somos una de ellas.

En términos del financiamiento de la deuda para las penitenciarias, a pesar de que es un financiamiento por proyecto y tendrá su propia fuente de pago y lo que hemos comentado, se consolidará en el balance. Será tratado de manera separada para la deuda con costo, en una línea diferente. Sin embargo, podrán ver una nota donde revelaremos la naturaleza de esto en nuestros estados financieros.

Valeria Cisneros: Gracias.

Carlos Moctezuma: Por nada.

Francisco Suarez: Hola, muchas gracias. Buenos días. Otra pregunta acerca de las penitenciarias. Comentaron que recibirían un pago anual de aprox. \$2,200 millones, esta cantidad se destinará todo para Homex o va hacia el JV y será distribuido entre los socios?

Gerardo de Nicolás: Hola Francisco. Los \$2,200 millones se dividirían en \$1,100 millones para cada proyecto aproximadamente y sólo en uno de los proyectos tenemos un socio.

Francisco Suarez: Ok, entonces tendría que deducir de esos \$2,200 millones, una porción va para el socio, ¿es así?



Carlos Moctezuma: De los \$1,100 millones de una de las dos penitenciarías se deduciría el 40 por ciento que sería para nuestro socio.

Francisco Suarez: Ok. Entendido, muchas gracias. Y para esto, ¿tienen alguna limitación para eventualmente monetizar este flujo en el futuro? Porque lo que entiendo es que podría incrementar su flexibilidad financiera, es así?

Carlos Moctezuma: Actualmente, no tenemos ninguna limitante para hacer eso. Estamos analizando todas las posibilidades y les dejaremos saber lo que esté ocurriendo.

Francisco Suarez: Ok, y por último, quiero estar seguro de entender correctamente. Actualmente, ¿esta operación está incluida en el cálculo de sus covenants?

Carlos Moctezuma: Actualmente no porque no hemos empezado todavía. No hemos obtenido ni el financiamiento ni hemos realizado ninguna inversión durante el trimestre, así es que el balance que ves es sólo relacionado al negocio de vivienda.

Francisco Suarez: Ok. Pero confían en que esto pueda ser excluido del cálculo de sus covenants, o en otras palabras, no sería un problema para ustedes en cuanto a su flexibilidad financiera para crecer en un futuro, en términos de que estos contratos puedan limitar sus restricciones bancarias.

Carlos Moctezuma: Es correcto. Estamos trabajando para que esto sea tratado de forma separada del cálculo de nuestro negocio de vivienda, porque como mencionaste es un financiamiento por proyecto. Su naturaleza está muy clara, es principalmente un riesgo gubernamental y no creo que tengamos problema en este tema, pero les haremos saber a medida que avancemos.

Francisco Suarez: Ok. Muchas gracias

Carlos J. Moctezuma Velasco: Gracias a ti.

Vania Fueyo

Agradecemos a todos por su tiempo y por conectarse a la llamada. La repetición de la llamada estará disponible en nuestro sitio web en aprox. 1 hora y nosotros estamos disponibles para cualquier pregunta que pudieran tener en los números de siempre. Gracias.