

Carlos Moctezuma

Muchas gracias. Buenos días y bienvenidos a la teleconferencia sobre los resultados de Homex del primer trimestre de 2007. Soy Carlos Moctezuma, Director de Relaciones con Inversoristas de la Compañía.

Antes de comenzar me gustaría recordarles que determinadas declaraciones que se hagan en el curso de esta teleconferencia acerca de acontecimientos y resultados financieros futuros constituyen declaraciones a futuro, que se emiten conforme a la protección de las salvaguardas a dichas declaraciones contenidas en el Decreto de Reforma en Litigación de Valores Privados de 1995 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995). Las declaraciones a futuro están sujetas a riesgos e incertidumbres. El comentario de los factores que pudieran afectar los resultados futuros se encuentra en nuestros registros ante la Securities and Exchange Commission (SEC). No estamos obligados a corregir o actualizar las declaraciones a futuro que se proporcionen como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o, incluso, cambios en nuestras expectativas.

Nos acompañan en la teleconferencia nuestro Director General, David Sánchez-Tembleque, y nuestro Director General de Finanzas, Alan Castellanos.

Ahora me gustaría ceder la palabra a Alan.

Alan Castellanos

Gracias, Carlos.

Antes de comentar los resultados de nuestro primer trimestre, quisiera revisar algunos asuntos internos. Como anotamos en nuestro reporte trimestral, hemos registrado una versión revisada de nuestra información financiera de 2005 ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Los cambios en la información se relacionan principalmente con el proceso de asignación del precio para la adquisición de Casas Beta y reflejan dos partidas no monetarias:

- el inventario de viviendas en construcción, y
- la amortización de la marca Beta.

Los clientes registrados se incluyeron originalmente en el crédito mercantil y refleja las viviendas en construcción que ya fueron vendidas a los clientes de los fraccionamientos en curso de Beta. Los clientes registrados estaban valuados en \$127 millones de pesos, de los cuales \$116 millones

correspondían a viviendas en construcción en el segundo trimestre de 2005, lo que representa un ajuste no monetario de 2% en el costo de ventas.

Como les comentamos en nuestra última teleconferencia trimestral, la marca Casas Beta estaba valuada en \$455 millones de pesos, a amortizarse en cinco años. En total \$45.5 millones de pesos se relacionaban con 2005, cuando la Compañía no reconoció la amortización de la marca debido a que no había determinado aún el futuro uso de la marca en sus fraccionamientos. Este efecto representó un impacto de 6% en el renglón de gastos de administración y ventas.

También reflejamos ajustes complementarios derivados de dos consideraciones previas relativas al impuesto sobre la renta diferido, que afectó el balance general y el estado de resultados.

En general, los efectos no monetarios en los estados financieros auditados de 2005 tuvieron un impacto negativo de 8% en la utilidad de operación y de 12% en la utilidad neta. Pueden encontrar información adicional al respecto en nuestra inscripción ante la CNBV.

Conviene subrayar que todas estas modificaciones son no monetarias y están relacionadas con la contabilidad de la adquisición de 2005, de manera que no afectan nuestras operaciones actuales.

Comenzaré la revisión de nuestros resultados financieros del primer trimestre de 2007 con los ingresos de Homex, que ascendieron a \$2,900 millones, un incremento de 20% con respecto al mismo periodo del año pasado, derivado de un aumento de 16.3% en el precio promedio y un crecimiento de 13.9% en el volumen de viviendas vendidas. Los ingresos por concepto de viviendas medias contribuyeron significativamente a este crecimiento, con un incremento de 52% durante el trimestre, resultado tanto de un aumento de 22.9% en el volumen como de un precio promedio 23.7% más elevado. La Compañía concluyó el primer trimestre con una mezcla de producto más equilibrada, en la cual la vivienda media representó cerca de 23% de los ingresos totales, en comparación con 18% en el primer trimestre de 2006.

El margen bruto fue de 31.8%, un crecimiento con respecto al 31.2% reportado en los primeros tres meses del año pasado.

Los gastos de administración y ventas totalizaron \$284 millones. Como resaltamos en el último trimestre, estamos amortizando la marca "Casas Beta" en un periodo de cinco años. Si se excluye esta partida no monetaria, los gastos de administración y ventas como porcentaje de los ingresos fueron de 9.2%, una disminución en relación con el 9.4% registrado en el trimestre anterior.

En el primer trimestre de 2007, el margen de operación ascendió a 21.9%. Sin considerar el cargo no monetario por la amortización de la marca Beta, el margen de operación en el primer trimestre

hubiera sido de 22.7%, lo que se compara favorablemente con el 22.2% en el mismo periodo del año anterior.

En el renglón de otros ingresos se registraron \$149 millones de pesos durante el trimestre, un incremento considerable con respecto a los \$6 millones del primer trimestre de 2006. Lo anterior obedeció a una recuperación parcial del impuesto al valor agregado (IVA) de los ejercicios fiscales anteriores.

El costo integral de financiamiento disminuyó en \$64 millones de pesos, para ubicarse en \$118 millones durante el primer trimestre. De esa diferencia de \$64 millones, 60% corresponde a partidas no monetarias. Este cambio se debió fundamentalmente a una importante disminución en la pérdida cambiaria no monetaria a raíz de un peso más débil durante el trimestre, lo que derivó de cambios netos en la conversión de nuestra deuda denominada en moneda extranjera y y el comparativo de mercado del instrumento financiero que protege el principal de nuestra deuda.

La utilidad neta tuvo un desempeño sobresaliente en el trimestre, al sumar \$455 millones de pesos, 87% más que en el primer trimestre de 2006. Sin considerar la recuperación de impuestos en el periodo, la utilidad neta hubiera aumentado 26%.

Igualmente sólido fue el desempeño implícito de la Compañía sobre una base de UAFIDA. El margen UAFIDA en el primer trimestre fue de 29.1%, contra 22.6% en el mismo periodo de 2006. Sin considerar la recuperación del IVA, el margen UAFIDA creció a 23.9%, lo que significa una mejoría de 133 puntos base.

Pasemos ahora al balance general. Las cuentas por cobrar ascendieron a \$5,100 millones de pesos al final del trimestre. Como porcentaje de los ingresos de los últimos 12 meses, las cuentas por cobrar fueron de 39.5%, una gran mejoría en comparación con 54.6% al final del primer trimestre del año pasado. Estamos enfocados en mejorar las eficiencias en nuestros procesos de construcción y cobranza. Y estas mejoras dieron como resultado una significativa reducción en la rotación de los días de cuentas por cobrar, a 142 días, utilizando información promedio de 12 meses, en comparación con 197 días en el primer trimestre de 2006.

Utilizando nuevamente información de un año, la rotación de inventario sin tierra fue de 76 días, lo que constituyó una importante mejoría en relación con los 92 días reportados en el mismo periodo del año previo y con los 80 días correspondientes al cuarto trimestre de 2006. La rotación de inventario con tierra fue de 383 días al 31 de marzo de 2007, en comparación con 301 días en el mismo periodo de 2006. Lo anterior está alineado con nuestra estrategia de conservar reservas territoriales más grandes en nuestros libros, las cuales aumentaron durante el trimestre con respecto al mismo periodo del año anterior.

En total, el ciclo de capital de trabajo correspondió a 331 días en el primer trimestre de 2007, una mejoría de cinco días con respecto a los primeros tres meses de 2006.

La Compañía reportó una reserva territorial de 213,000 terrenos al 31 de marzo de 2007, lo que representa aproximadamente tres años de ventas futuras. Además, Homex mantiene cerca de tres años adicionales de ventas de terrenos con opción a compra. La Compañía logró aumentar su reserva territorial sin modificar su estructura de capital.

En el primer trimestre de 2007, el flujo libre de efectivo fue negativo por un monto de \$376,000 pesos, lo que se debió en gran medida a la estacionalidad de este periodo y el incremento en los desembolsos por concepto de tierra e inversiones en activos con respecto al mismo trimestre del año previo. Para 2007 esperamos un flujo libre de efectivo de neutral a ligeramente positivo.

También reportamos mejores cifras de liquidez y apalancamiento. Homex registró \$1,800 millones de pesos de efectivo e inversiones al final del semestre. Como resultado, la razón deuda neta a UAFIDA llegó a 0.52 veces, mientras que la cobertura de interés neto fue de 10.6 veces. Al 31 de marzo de 2007, además, la Compañía reportó una mejor razón deuda neta a capital contable, de 31.2%.

En general nos sentimos satisfechos con el desempeño de Homex durante el trimestre y, particularmente, porque estamos reportando un sólido crecimiento en términos de ingresos, UAFIDA y expansión del margen. Estos resultados estuvieron alineados con nuestras expectativas para el trimestre y el año.

Cedo ahora la palabra a David.

David Sánchez-Tembleque

Buenas días y gracias a todos por acompañarnos.

Permítanme comenzar diciendo que Homex tuvo un buen inicio de año. En el primer trimestre de 2007 construimos casi 10,000 viviendas, de las cuales, a grandes rasgos, 90% fueron de interés social. Con el incremento en la disponibilidad de financiamiento de todas las fuentes, especialmente del Infonavit, fuimos capaces de lograr estas ventas de viviendas de interés social. Asimismo, las ventas de viviendas medias continuaron creciendo durante el trimestre, tanto en términos de volumen como de precios promedio. Homex concluyó este periodo con una mezcla de producto más equilibrada. El 23% de los ingresos provino del segmento de vivienda media, en tanto que 76% correspondió al segmento de vivienda de interés social.

Como resultado de lo anterior, tuvimos un importante crecimiento en ingresos y UAFIDA, tal como lo acaba de describir Alan.

Paralelamente al incremento en nuestros volúmenes estamos trabajando para crear un mejor producto. Nuestra estrategia no consiste simplemente en vender una vivienda de Homex, sino en vender una vivienda dentro de una comunidad de Homex. En el futuro, nuestros fraccionamientos estandarizados, que serán cada vez más grandes, tendrán mejor planeación urbana y dispondrán de más comodidades, con lo cual se centrarán en el bienestar de nuestros clientes.

Nos estamos expandiendo a nuevas ciudades y lanzando nuevos fraccionamientos en los mercados existentes.

Durante el primer trimestre iniciamos operaciones en Coatzacoalcos, Veracruz, la ciudad número 29 entre las que opera Homex actualmente. La primera fase de esta nueva comunidad consistirá en 1,000 viviendas de interés social. De acuerdo con nuestras estimaciones, para los próximos tres años, esta comunidad crecerá a 4,750 viviendas de interés social, construidas en 80 hectáreas.

En este periodo, Homex lanzó también tres nuevas fases dentro del segmento de vivienda de interés social en Guadalajara y Mexicali, así como dos proyectos de expansión en el segmento de vivienda media en Metepec y Tuxtla Gutiérrez.

Además, hemos construido una reserva territorial que nos permitirá continuar con nuestros planes de expansión para 2007. En los próximos trimestres planeamos comenzar operaciones en otras cinco ciudades de México.

Homex está trabajando también para mejorar sus eficiencias de operación. Entre otras muchas iniciativas, hemos comenzado a utilizar molduras de aluminio en nuestros procesos de construcción. Consideramos que esta tecnología nos permitirá construir nuestras nuevas comunidades con mayor calidad y en menos tiempo.

Este trimestre, Homex reportó un crecimiento rentable. Sobre una base comparable, nuestro margen UAFIDA se expandió 133 puntos base, a 23.9%. El ciclo de capital de trabajo experimentó importantes mejoras, ya que fuimos capaces de reducir las cuentas por cobrar a 39.5% como porcentaje de los ingresos.

Las condiciones en el mercado de la vivienda siguen siendo sólidas. Los préstamos para viviendas de interés social están disponibles y hay demanda de viviendas de calidad. Homex está trabajando para proporcionar al propietario mexicano una vivienda de calidad dentro de una comunidad de la que pueda enorgullecerse.

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

Gracias por su tiempo. Operadora, estamos listos para las preguntas.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Vanessa Quiroga, Credit Suisse:

Buenos días. Mi primera pregunta es sobre la recuperación del IVA. Según dijeron, ésta fue sólo parcial. ¿Cuándo podemos esperar otra parte de esta recuperación? La segunda pregunta es ¿si están pensando en adquirir lotes de terreno en Estado de México y esos servirían para macrociudades o los macroproyectos de los que se ha hablado recientemente en la industria? Gracias.

Carlos Moctezuma:

Gracias, Vanessa. En relación con la primera parte de tu pregunta, la recuperación del IVA es parcial. Esto es algo que ocurrirá de tanto en tanto. Recuerda que, conforme a la legislación mexicana, necesitamos registrar esto sobre una base de caso por caso. No es algo que podamos diluir en los estados financieros.

De este modo, por lo que resta del año no preveo más recuperación, aunque esto puede llegar a ocurrir eventualmente en un trimestre distinto.

David Sánchez-Tembleque:

Buenos días, Vanessa. Con respecto a tu segunda pregunta, estamos trabajando en este momento en la redefinición y consolidación de nuestro producto, nuestra comunidad Homex. La típica comunidad de Homex que vendemos actualmente se localiza en una extensión de terreno de entre 15 y 25 hectáreas, y estamos tratando de llegar a un promedio de 1,500 a 2,500 viviendas juntas y con determinados servicios y comodidades, así como áreas comerciales, de manera que podamos hacer de esta comunidad un mejor lugar para vivir. Estamos trabajando en estas viviendas para hacer escalable este producto, para estandarizar todavía más no sólo los prototipos, es decir, las viviendas dentro de la comunidad, sino la comunidad en sí, de modo que pueda ser escalable. Cuatro o cinco de estas comunidades juntas conforman una colonia, y varias colonias conforman un distrito.

Nuestra meta en la actualidad no es construir ciudades. Estamos enfocados en acrecentar el bienestar de las familias, el patrimonio de las familias que adquieren los productos de Homex, y trataremos de mejorar el diseño para que nuestras viviendas y comunidades puedan insertarse en las ciudades y en la planeación urbana de las ciudades.

Vanessa Quiroga:

Muy bien. Gracias.

Gonzalo Fernández, Santander:

Buenos días a todos y felicidades por sus resultados. Tengo una pregunta sobre la rotación de inventario. El inventario supera por algunos días al de hace un año. ¿Creen que con la inversión en

terreno para las macrocomunidades podemos esperar que la rotación de inventario se mantenga en este nivel? ¿O deberíamos esperar un cambio para descender gradualmente a niveles históricos?

Por otra parte, hemos sabido por la prensa sobre la disputa legal con los anteriores propietarios de Casas Beta. No sé si puedan explayarse a este respecto y compartir el estatus de este asunto.

Alan Castellanos:

Sí, Gonzalo, con respecto a la rotación de inventario, como sabes, el año pasado decidimos incrementar nuestra reserva territorial de 2.5 a 3 años, y esa es la razón por la cual el inventario es más alto.

Durante el año trabajaremos para mejorar la eficiencia. Consideramos que podemos mejorar con nuestras inversiones en nuevas tecnologías, en la tecnología de construcción, y con la cobranza.

El inventario fue realmente el mejor durante el trimestre; ahora tenemos 76 días de inventario, sin tierra, en comparación con 92 días en el mismo periodo del año anterior.

David Sánchez -Tembleque:

Gonzalo, habla David. Con respecto a tu segunda pregunta te respondería que sí, hay un proceso legal en curso, conforme a lo acordado en el contrato entre ambas partes, entre Homex y los accionistas de Beta que vendieron su participación. En ese contrato estipulamos que, de haber desacuerdos acerca de asuntos que se presentaran en un futuro, acordaríamos trabajar con arbitraje internacional.

En este momento estamos con dicho arbitraje internacional. Se trata de un proceso que toma por lo regular cerca de un año. Puede ser menos si aclaramos con la otra parte transferir la disputa. Lo importante es que no esperamos en nuestros libros ningún impacto negativo vinculado con estas demandas.

Gonzalo Fernández:

Muy bien. Muchas gracias. Sólo para tenerlo más claro, ¿tienen alguna meta para rotación de inventario, con tierra, para finales de año?

David Sánchez-Tembleque:

No, no la tenemos.

Gonzalo Fernández:

Muy bien. Muchas gracias.

Francisco Chávez, BBVA Bancomer:

Hola, buenos días. Tengo un par de preguntas. La primera está relacionada con sus perspectivas sobre el margen UAFIDA: ¿en estas perspectivas incluyen la recuperación del IVA o estamos hablando de perspectivas sólo sobre el margen UAFIDA? La segunda pregunta es: dada la mejora en la mezcla de ventas, según la cual a las viviendas medias les corresponde cada vez más de los ingresos totales, ¿cómo ven la mezcla de productos para este año?

Alan Castellanos:

Buenos días. No, la recuperación del IVA no se incluyó en nuestras perspectivas, porque se trata de algo que no podemos predecir. Registramos la recuperación de este dinero, pero sólo reconocemos esto sobre una base de efectivo, cuando las autoridades deciden devolvernos el dinero.

En cuanto a la mezcla de ventas, nuestro propósito es seguir mejorando gradualmente la mezcla de producto. Como puedes ver, de un año a otro pasamos de 18% a 23%, y seguiremos subiendo en el rango de 20%, para ubicarnos entre 20% y 25%.

Francisco Chávez:

Muy bien. Gracias.

Cecilia del Castillo, Citigroup:

Hola, buenos días. Nuevamente felicidades. Tengo una pregunta relacionada con los comentarios que hicieron unos competidores en su teleconferencia. Mencionaron que había algunas presiones de precios en el segmento de vivienda de interés social. No sé si ustedes tengan una visión distinta a este respecto.

Además, mencionaron que estaban viendo mucha competencia por la tierra en determinadas áreas, especialmente en las turísticas. No sé si puedan hacer algún comentario sobre esto, básicamente tomando en cuenta su estrategia para llegar también a los fraccionamientos turísticos.

David Sánchez -Tembleque:

Buenos días, Cecilia. Gracias. No hemos visto presiones de precios en la vivienda de interés social. En realidad hemos visto lo contrario: el Infonavit está trabajando mejor que nunca. Estamos viendo que los pagos se efectúan más rápidamente y que el dinero está disponible. Lo estamos viendo en todos los trimestres.

Y nos sentimos muy cómodos con esa mezcla de productos, que es usual en nuestras comunidades. De las viviendas de interés social, 60% corresponde a aquellas de menos de \$230,000 pesos, lo que se considera económico. Se trata de una mezcla correcta, con 20% en la vivienda tradicional del Infonavit y 20% del Cofinavit, es decir, viviendas que van de \$400,000 a \$600,000 pesos, lo cual es apropiado.

De esa manera estamos yendo a las ciudades en el que estamos incursionando ahora, y también de esa manera estamos yendo a las ciudades en las que tenemos una participación en este momento, con el propósito de ser líderes en cada una de las ciudades.

David Sánchez -Tembleque:

En lo relativo a tu segunda pregunta sobre las áreas turísticas, tenemos fraccionamientos de viviendas de interés social en estas áreas. Como sabemos, es un poco difícil conseguir terrenos ahí, porque hay áreas dedicadas más bien a la vivienda residencial.

En general, estamos trabajando aún para incrementar considerablemente nuestra presencia con viviendas de interés social en Los Cabos, Vallarta y Acapulco. Seguiremos haciendo esto. Consideramos que hay una necesidad de vivienda entre la gente que trabaja en el sector servicios y en la industria turística, y esta necesidad requiere ser satisfecha

Acerca de nuestra idea de explorar el segmento residencial, es decir, el mercado de más de \$2 millones de pesos, diría que, como saben, estamos concentrados en dos grandes segmentos de vivienda. El primero de ellos es el de la vivienda de interés social o de menores ingresos, con precios que van desde \$180,000 hasta \$600,000 pesos. El otro es el de la vivienda media, entre \$600,000 y \$2 millones de pesos. La vivienda más cara que vendemos hoy en Homex tiene un valor de \$2 millones de pesos.

Estamos explorando el desarrollo de fraccionamientos residenciales, que incluirán viviendas con un precio superior a los \$2 millones de pesos. En este momento estamos realizando estudios de mercado y desarrollando un plan de negocios, con el fin de evaluar qué es más conveniente: hacerlo en determinadas áreas turísticas o en otras áreas que no están necesariamente en la costa o ligadas a la playa o el mar, pero que tienen también la ventaja de ser residenciales o dirigidas a clientes convenientes, tanto del mercado nacional como del internacional, con jubilados del extranjero. En este último caso estaría, por ejemplo, Javier Allende.

Cecilia del Castillo:

Muy bien. Me quedó muy claro. Tengo otra pregunta. Hemos visto también algunos esquemas financieros de otros de sus competidores que se están volviendo muy sofisticados. No sé si están planeando hacer, por ejemplo, una estructura de cuentas por cobrar u otro tipo de ingeniería financiera.

Alan Castellanos:

Bien, Cecilia, estamos abiertos a evaluar cualquier opción que resulte atractiva para nuestros accionistas. A la fecha, como sabes, estamos muy concentrados con el Infonavit el cual ha estado mejorando significativamente el proceso.

Como puedes ver en nuestras cifras, la cobranza se está realizando con mayor rapidez que antes.

David Sánchez -Tembleque:

Lo que queremos es seguir mejorando nuestro proceso de cobranza para estar cerca de nuestros proveedores financieros, quienes otorgan los créditos hipotecarios, de manera que mejoremos nuestra base desde un punto de vista de las operaciones.

El Infonavit ha estado haciendo un gran trabajo este año y, por tal motivo nos está yendo mejor. Pero, en general, y agregando a lo que Alan ha dicho, nunca descartamos hacer algo que resulte bueno y agregue valor para nuestros accionistas, especialmente en lo relativo a terrenos. Actualmente, tenemos una reserva territorial, y en algunas ciudades podemos tener más de tres años de terrenos, lo cual tal vez no sea muy eficiente, o incluso desarrollo de terrenos, el hecho de poner los servicios a esos terrenos Todos esos tipos de funciones que están dentro ahora, estamos verticalmente integrados, así que haremos todo, desde mantener los terrenos hasta desarrollar, construir las viviendas, venderlas y después cobrar por ellas.

Probablemente trabajemos en la modernización de este proceso para poder operarlo con un capital de trabajo más eficiente, y menos capital de trabajo.

Cecilia del Castillo:

Muy bien, gracias y que tengan buen día.

Laércio Henrique, UBS:

Hola, yo tengo una pregunta. Pudimos notar en su presentación que este trimestre aumentó su presencia en la vivienda media, con lo cual mejoró la mezcla de ventas. También pudimos observar que el precio promedio en el segmento de vivienda de interés social fue estable. Mi pregunta es: ¿qué esperan a futuro en términos de precios y volumen en el segmento de vivienda de interés social? No me queda claro.

David Sánchez -Tembleque:

En el segmento de vivienda de interés social hay una tendencia a incrementar la mezcla de producto para movernos más hacia la vivienda económica o menos cara. Como dije anteriormente, nuestra meta en cuanto a la mezcla actualmente es de 60% de viviendas con un precio menor a los \$230,000 pesos y 40% hasta \$600,000 pesos.

Y ésta es la principal directriz con respecto a los precios promedio de esta mezcla a medida que consolidemos nuestro producto, que es la comunidad de Homex, y en esta comunidad tratamos de incrementar la densidad para distribuir todos los costos de los servicios del terreno, de la infraestructura del terreno, para ser eficientes y rentables.

Es probable que los precios de las viviendas de interés social permanezcan estables, pero eso no implica que estemos teniendo problemas para vender las viviendas o estemos vendiéndolas más baratas. Eso implica que estamos siendo más eficientes y estamos logrando mayores volúmenes en diferentes subsegmentos dentro del segmento de vivienda de interés social.

Laércio Henrique:

Muy bien. ¿Y qué incremento anual esperan en este segmento en términos de volúmenes?

David Sánchez -Tembleque:

Perdón, ¿podrías repetir la pregunta?

Laércio Henrique:

En lo referente a volúmenes en este segmento, ¿tienen una perspectiva de lo que esperan para este año?

David Sánchez -Tembleque:

Sólo estamos dando perspectivas sobre ingresos.

Laércio Henrique:

Muy bien, gracias.

Operadora:

Gracias. Ahora pasaré la palabra al Sr. Carlos Moctezuma para los comentarios finales.

Carlos Moctezuma

Gracias por su tiempo. Más tarde estará disponible una reproducción de esta teleconferencia marcando el número 402-220-9826. Asimismo, en nuestra página de Internet de Relaciones con Inversionistas, dentro de nuestro sitio corporativo (www.homex.com.mx), podrán consultar una transcripción de la teleconferencia. Por favor, si tienen preguntas adicionales, no duden en ponerse en contacto conmigo.

Operadora:

Así concluye nuestra teleconferencia del día de hoy. Que tengan buen día.