



**19 de julio de 2019
10:00AM**

Operador: Buenos días a todos, soy Kenia Vargas de i-advize Corporate Communications gracias por acompañarnos a la Conferencia Telefónica del segundo trimestre del 2019 de Javer, hoy 19 de julio de 2019. Esta conferencia será llevada a cabo en español. Todas las líneas han sido silenciadas para prevenir cualquier ruido de fondo. Acompañándonos hoy se encuentra el Sr. René Martínez, Director General de Javer y el Sr. Felipe Loera, Director de Finanzas.

Quisiera recordarles que se encuentra disponible una presentación vía webcast para acompañar esta conferencia telefónica, la liga está incluida en el reporte de resultados. Después de los comentarios del equipo directivo habrá una sesión de preguntas y respuestas, abierta únicamente a inversionistas y analistas, por lo que las preguntas provenientes de la prensa no serán tomadas.

Así mismo, cualquier declaración de estimaciones futuras hecha hoy por la administración de Javer, está sujeta a varias condiciones y pueden diferir materialmente. Esas condiciones se encuentran enunciadas en la última página del comunicado de prensa que fue distribuido ayer, bajo la sección de Advertencia Legal. Les pedimos que consulten esta sección para mayor información. Si usted todavía no ha recibido copia de dicho documento favor de contactarnos en Nueva York al teléfono 212-406-3696.

Sin más preámbulo, cedo el micrófono al Sr. René Martínez para su presentación. Adelante René por favor.

René Martínez: Gracias Kenia. Buenos días a todos, y bienvenidos a la conferencia de resultados del segundo trimestre del 2019. Como ya lo habíamos anticipado a inicios de año, los resultados del segundo trimestre fueron impactados por un menor volumen de unidades vendidas, sin embargo, estos resultados se encuentran en línea con la expectativa para el año en curso.

Por otro lado, el plan de austeridad implementado a inicios de año, contribuyó a la disminución de los gastos respecto a 2018. Asimismo, la mejora en la mezcla de productos propició un incremento en el precio promedio y en el margen bruto. Adicionalmente, la eficaz administración de inventarios ayudó a generar un flujo libre de efectivo positivo durante el periodo.

En cuanto a nuestras operaciones, durante el segundo trimestre, tuvimos la apertura de 7 fraccionamientos en 5 de nuestras unidades de negocio y uno de estos desarrollos representa nuestra incursión en Guanajuato, el cual será manejado desde nuestra oficina de Querétaro. Acorde con nuestra estrategia de negocios, esperamos afianzar nuestra presencia en dicho mercado y expandir nuestras operaciones en este estado. Finalmente, es importante enfatizar que la segunda mitad del año será muy activa en cuanto al número de aperturas ya que esperamos inaugurar 8 proyectos más, de los cuales 2 estarán enfocados a vivienda media y 6 al segmento residencial.

Ahora sí, vayamos a la presentación para repasar los acontecimientos y los indicadores más importantes registrados durante el trimestre.

Pasemos a la **lámina #3** para hablar sobre los temas más relevantes a nivel sector, como ustedes ya saben seguimos a la espera de la publicación de la nueva política de vivienda, la cual esperamos sea dada a conocer en los próximos meses.

Mientras tanto es importante destacar que, durante el mes de mayo, INFONAVIT anunció el incremento en los montos de crédito para aquellos derechohabientes con ingresos de hasta 2.8 UMAs o 7,192 pesos. Sin duda este aumento beneficiará al segmento más vulnerable de la población, quienes anteriormente dependían de un subsidio para adquirir una vivienda. Este programa entró en marcha el pasado 3 de julio.

Al 30 de junio de 2019, el Infonavit, distribuyó 256 mil créditos, de los cuales el 34% correspondió a créditos para la adquisición de vivienda nueva, 29% a vivienda usada y 37% al programa Mejoravit.

El Infonavit continúa siendo la fuente principal de créditos para nuestros clientes. En esta gráfica se puede apreciar que Javier ocupa la posición #1 en los créditos otorgados por dicho instituto en casi todos los estados en donde tenemos presencia, lo cual demuestra nuestro liderazgo en el sistema Infonavit. Tanto en los créditos otorgados para vivienda nueva con el 8.4%, así como a nivel total de créditos para la adquisición de vivienda con el 4.3% de participación de mercado.

Continuando en la **lámina #4**, el INFONAVIT constantemente actualiza la información de cuantos derechohabientes por estado, municipio y cajón salarial, ya cumplen con los requisitos mínimos para solicitar un crédito ante el instituto, y a esta cifra la denominan “Demanda Potencial”, la cual asciende a 6.9 millones de derechohabientes al cierre de abril de 2019, que es el dato más reciente que se tiene. El 34% de los derechohabientes se encuentra en los estados en donde tenemos presencia.

Adicionalmente, existe la demanda potencial para poder acceder a un segundo crédito Infonavit, que son aquellos derechohabientes que después de liquidar su primer crédito ya cumplen con los requisitos indispensables para tener dicho derecho y el número haciende a 831 trabajadores, de igual manera el 35% radica en los estados donde tenemos desarrollos.

En 3 años, la demanda potencial para poder acceder a un crédito Infonavit creció un 34%, y el número de derechohabientes con acceso a una segunda hipoteca incrementó a un ritmo similar.

Pasemos ahora a la **lámina #5** para platicar sobre los principales indicadores registrados durante el trimestre.

En cuanto a las unidades vendidas durante el 2T19, es importante mencionar que no obstante la caída de 29.5% en el volumen, el segmento residencial continúa evolucionando de forma positiva, registrando un crecimiento significativo de 22% comparado con 2T18. Mientras que, a nivel acumulado, el número de viviendas escrituradas presentaron una contracción de 28.0% al comparar con los primeros seis meses de 2018. El segmento residencial tuvo un incremento de 13.9%, lo cual es de gran importancia pues reduce nuestra exposición al segmento de interés social.

El declive en el volumen se explica principalmente por el efecto de la cancelación del programa de subsidios por parte de CONAVI, y por el agotamiento de 10 proyectos durante los últimos meses de 2018, cuya reposición se tiene contemplada para la segunda mitad del presente año.

Pasemos ahora a la **lámina #6**. Los ingresos registrados durante el segundo trimestre del año presentan una contracción de 20.9%, al cerrar en \$1,800 millones de pesos, mientras que los ingresos a nivel acumulado registraron una contracción de 19.8% al terminar en \$ 3,418 millones de pesos. Esto como resultado de la caída en el volumen explicado en la lámina anterior. No obstante, este efecto fue mitigado por nuestra mejora en la mezcla de productos y por ende en el precio promedio de ventas respecto a los periodos de 2018.

Por otra parte, es importante resaltar que los segmentos de vivienda media y residencial durante este trimestre representaron el 65% y 27% respectivamente de los ingresos totales, en comparación a 76% y 18% en el mismo periodo del año anterior.

Así mismo, durante el segundo trimestre se registraron ventas de lotes comerciales por \$10 millones de pesos, mientras que en 2T18 no se registraron ventas por este rubro. El nivel de ventas de lotes comerciales se mantiene constante respecto a años anteriores.

En línea con la estrategia de negocios de la compañía, para la segunda mitad del año seguiremos enfocados en mejorar nuestra generación de ingresos, a través de una mejor mezcla de ventas como resultado de la apertura de nuevos proyectos.

Ahora pasemos a la **lámina #7**, para platicar sobre el número de unidades desplazadas con subsidio.

Como ustedes recordaran, el programa de subsidios para el año 2019 contemplaba un monto de \$400 millones de pesos a dispersarse para adquisición de vivienda nueva, los cuales se liberaron para uso durante el mes de mayo, los cuales ya se agotaron. De esta manera durante el segundo trimestre se desplazaron 211 unidades con subsidio, las cuales representan el 5.6% del total de unidades vendidas, en comparación al 40.4% durante el mismo periodo del año anterior.

Mientras tanto, nosotros en Javier continuamos enfocando nuestra estrategia hacia la nula dependencia en subsidios, mediante la mejora de nuestra mezcla de productos.

De igual manera, cabe mencionar que los distintos actores involucrados con la industria están desarrollando diversas alternativas para el otorgamiento de créditos. En específico, una institución financiera con apoyo de diversas empresas del gremio se encuentra trabajando en un programa para otorgar créditos al sector de la población no afiliado al IMSS e INFONAVIT. Esta iniciativa indudablemente brindará una oportunidad para adquirir una vivienda nueva a toda esta demanda que no ha sido atendida en los últimos años, y de igual manera el despunte de este programa será favorable para todos los que formamos parte de la industria.

Pasemos ahora a la **lámina #8**, para hablar del desempeño operativo de Javier. En línea con nuestro plan de austeridad implementado a principios del año y los ajustes organizacionales efectuados en el cuarto trimestre de 2018, los gastos de administración y ventas durante el segundo trimestre registraron una disminución de 0.4% en comparación al segundo trimestre de 2018, mientras que en el acumulado se redujeron 3.4% comparado con el primer semestre de 2018.

Por su parte, durante el segundo trimestre la UAFIDA, disminuyó 28.9% a \$239 millones de pesos comparados con \$336 millones en el mismo periodo de 2018, debido a la contracción en volumen.

El margen bruto mejoró en 1.4 puntos porcentuales, principalmente por la mejora en la mezcla de productos y la política de contención de costos, al pasar de 26.3% a 27.7% en el segundo trimestre de 2019.

Respecto al precio promedio de venta, continuamos orientando nuestra mezcla de productos al segmento medio y residencial, en el segundo trimestre de 2019 ambos segmentos representaron el 88.5% del total de unidades vendidas, lo que propició una mejora de 11.6% en el precio promedio al cerrar en \$ 477 mil pesos, comparado con \$427 mil pesos en el mismo período de 2018.

Ahora vayamos a la **lámina #9**. El ciclo de capital de trabajo fue de 296 días al 30 de junio de 2019, comparado con los 222 días a la misma fecha de 2018. Cabe resaltar que el incremento se debe a que durante la segunda mitad de 2018 se adquirió un mayor número de terrenos, y durante el primer semestre de 2019 se ha invertido en dichos predios para su desarrollo. La eficiente administración que mantiene la compañía ha permitido que este ciclo se mantenga por debajo de un año.

Pasemos ahora a la **lámina #10** donde vemos el flujo libre de efectivo para el periodo bajo discusión. Al cierre del segundo trimestre de 2019, Javier registró un flujo libre de efectivo de 62 millones de pesos en comparación a 200 millones de pesos en mismo periodo del 2018, derivado principalmente de la disminución en el volumen de ventas.

En la **lámina #10** podemos revisar el nivel de apalancamiento de la Compañía. Al 30 de junio la deuda total de Javier fue de 3,230 millones de pesos y la deuda neta fue de 2,568 millones de pesos después de caja y posiciones derivadas de cobertura.

Asimismo, la deuda total a UAFIDA fue de 3.4 veces, Deuda Neta a UAFIDA de 2.77 veces, y la cobertura de intereses de 1.82 veces.

En la **lámina #11**, podemos ver algunas de nuestras perspectivas para el resto del año en términos de operaciones, refinanciamiento, la industria y la guía de resultados.

Como ya se los comentábamos, esperamos una segunda mitad del año extremadamente activa con la apertura de los 8 nuevos fraccionamientos, enfocados al segmento medio y residencial.

En cuanto a la industria, seguimos en espera, mientras el gobierno federal finaliza la nueva política de vivienda. Los mantendremos al tanto y proporcionaremos más información apenas esté disponible. Actualmente, como lo mencionamos, una de las instituciones financieras más importantes de México se encuentra trabajando en un programa para otorgar créditos al sector no afiliado. Esta es una buena noticia para para toda la industria, pues significa el crecimiento potencial de un mercado totalmente desatendido.

En cuanto al refinanciamiento de la deuda, seguimos en el proceso de la documentación y esperamos tener más detalles en las próximas semanas.

Finalmente, en términos de la Guía de Resultados, reiteramos nuestra guía de resultados con ingresos constantes respecto al ejercicio 2018, crecimiento entre 2.5 y 5.0% en EBITDA y generación positiva de flujo libre de efectivo.

Con esto concluyo mis comentarios. Gracias por su atención.
