



**24 de abril de 2018
10:00AM**

Operador: Buenos días a todos, soy Kenia Vargas de i-advize Corporate Communications gracias por acompañarnos a la Conferencia Telefónica del primer trimestre del 2018 de Javer, hoy 24 de abril de 2018. 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, el Sr. Felipe Loera, Director de Finanzas y la Srita. Verónica Lozano, Gerente de Relación con Inversionistas.

Quisiera recordarles que se encuentra disponible una presentación para acompañar esta conferencia vía webcast, 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, gracias por acompañarnos. Me complace compartir con ustedes los resultados de este primer trimestre del 2018, en donde logramos mejoras en prácticamente todos los indicadores operativos, continuando de manera positiva con la inercia registrada desde 2017.

Previo a la discusión de dichos indicadores, pasemos a la lámina #3 para hablar sobre la información de CONAVI e INFONAVIT.

Es importante recordar que durante el 2017 se aprobaron modificaciones a las reglas de operación del programa de subsidios, por lo que, a partir del año 2018, los subsidios se otorgan a derechohabientes que ganan hasta 2.8 UMAs, que representa un ingreso mensual de 6,860 pesos aproximadamente, a diferencia del año anterior que se otorgaban a trabajadores con salario de hasta 4 UMAs o con un ingreso mensual de 9,800 pesos, y a su vez se daba prioridad a quienes ganaban menos de 2.8 UMAs haciendo una distinción en el monto otorgado.

Por su parte, la CONAVI incrementó a 100,000 pesos, el monto máximo a otorgar por subsidio a derechohabientes con ingresos mensuales inferiores a 2.2. UMAs o 5,390 pesos. Asimismo, al cierre del mes de marzo, la CONAVI distribuyó un monto de \$844 millones de pesos, equivalente al 12.7% del presupuesto anual autorizado. Cabe señalar que el 74% de dicho monto fue asignado para la adquisición de vivienda nueva, la cual representó alrededor de 12 mil subsidios.

Por otra parte, el Infonavit distribuyó 107,506 créditos al 1T18, de los cuales 39% corresponde a créditos para la adquisición de vivienda nueva, 32% para vivienda usada y 29% al programa Mejoravit.

En lo que respecta a INFONAVIT, continuamos con el liderazgo de participación de mercado dentro de su sistema, tanto en los créditos otorgados para vivienda nueva con el 10.4%, como a nivel total con el 5.3%. De igual forma seguimos consolidando nuestra participación en los mercados del Estado de México y Quintana Roo.

Pasemos a la lámina #4 para hablar sobre los resultados financieros del primer trimestre del 2018. Aquí se puede observar que el volumen de unidades vendidas registro un crecimiento significativo de 12.4% en el primer trimestre de 2018 en comparación al mismo periodo del año 2017. Este importante crecimiento fue soportado por los proyectos en los que iniciamos operaciones desde el cuarto trimestre de 2017, así como por los 3 proyectos nuevos arrancados durante este primer trimestre.

En la lámina número 5, podemos apreciar el comparativo de los nuevos rangos de precio para clasificar las unidades en cada uno de los segmentos, interés social, vivienda media y residencial, las cuales reflejan las condiciones actuales del mercado. El segmento de interés social incluye vivienda en un rango de precios de hasta 300 mil pesos bajo la nueva actualización, comparado con el rango anterior de hasta 260 mil pesos; por su parte, el segmento medio ahora abarca vivienda en un rango de precios de entre 300 mil a 850 mil pesos; mientras que el rango de precios del segmento residencial ahora incluye, vivienda mayor a 850 mil pesos en comparación al rango de 560 mil pesos que se utilizaba anteriormente.

Pasando a la lámina #6, podemos observar que los ingresos netos incrementaron 19% a 1,985 millones de pesos, en comparación a 1,668 millones de pesos reportados en el primer trimestre de 2017, principalmente por la mejora en la mezcla de ventas y un mejor precio promedio. Lo anterior no obstante a que los ingresos por venta de lotes comerciales disminuyeran alrededor de un 80%. Por otra parte, el segmento de vivienda media representó el 70.5% del total de ingresos en el primer trimestre de 2018; mientras que las unidades del segmento de interés social y residencial comprendieron el 11.5% y el 17.6%, respectivamente del total de ingresos.

Ahora pasemos a la lámina #7, en donde podemos ver el desempeño de las ventas por subsidio. Las unidades desplazadas con subsidio incrementaron 51.8%, al pasar de 848 unidades en el primer trimestre de 2017 a 1,287 unidades en el primer trimestre del presente año, ya que a inicios de 2017 la distribución de subsidios tuvo desfases. En el caso de Javer el 27.1% de las unidades escrituradas durante el trimestre fueron realizadas utilizando el programa subsidios, en comparación contra el 20.1% del mismo período de 2017. Lo anterior sigue reflejando nuestra intención de no apalancar la operación en este segmento de la demanda, además de que consolida nuestra estrategia y modelo de negocio.

En la lámina #8, podemos ver el desempeño operativo de Javier. La UAFIDA aumentó en 21.6% sustentada por el crecimiento en volumen y la mejora en la mezcla de ventas y la mejora en el precio promedio. De esta manera el margen EBITDA creció 0.2 pp, de 8.4% en 1T17 a 8.6% en el primer trimestre de 2018. De igual manera, la utilidad bruta por la venta de viviendas creció 25% durante el periodo y el margen bruto se incrementó 0.7 puntos porcentuales a 24.6%.

La apreciación en los márgenes nos ayudará a absorber los efectos incrementales en algunos de los insumos que se han detonado en las recientes semanas, tales como el acero, así como la disminución en la disponibilidad de lotes comerciales en los proyectos que tenemos activos.

Los gastos de administración y ventas incrementaron 16.7% a 343 millones de pesos en el primer trimestre de 2018, al comparar con 294 millones de pesos en el mismo periodo de 2017, como resultado de incremento en la plantilla de personal, un mayor pago de comisiones por el incremento en ventas y por el desembolso del bono de compensación variable.

El precio promedio de venta se incrementó un 7.9% a 417 mil pesos en el periodo, en comparación a 386 mil pesos en el mismo periodo de 2017, reflejando los efectos de una mezcla de ventas con una mayor concentración en el segmento medio y con crecimiento en el segmento residencial.

Ahora vayamos a la lámina #9. Javier continúa con una eficiente administración de su capital de trabajo, logrando de esta manera un ciclo de capital de trabajo de 243 días al cierre del primer trimestre de 2018, comparado con 273 días en el mismo periodo del año anterior, principalmente por la mejora en los procesos de cobranza, la constante disciplina en el manejo de inventarios y la optimización en el uso de líneas de factoraje para pagos a proveedores.

Pasemos ahora a la lámina #10. Aquí se puede apreciar que el flujo libre de efectivo en el primer trimestre de 2018 fue negativo por 118 millones de pesos, debido a una mayor inversión en inventarios, un mayor pago de impuestos y gastos financieros, así como por un retraso en la obtención de pagos derivado del periodo vacacional en la última semana de marzo.

Pasando a la lámina #11, al 31 de marzo de 2018, Javier contaba con una deuda total de 2,978 millones de pesos y una deuda neta de 2,133 millones de pesos después de caja y posiciones derivadas de cobertura.

De esta forma, la deuda total a UAFIDA fue de 2.88 veces, Deuda Neta a UAFIDA de 2.16 veces, y la cobertura de intereses de 1.94 veces.

Pasando a la lámina #12, para discutir nuestro panorama para los siguientes meses. En cuanto a Reservas Territoriales, la Compañía contempla una fuerte inversión en tierra durante el año 2018 para la continuidad de la estrategia en los próximos años. Respecto a nuestros desarrollos, es importante mencionar que como parte de la estrategia de crecimiento en el estado de Quintana Roo, Javier ha decidido extender sus operaciones hacia el municipio de Playa del Carmen, en donde lanzará dos proyectos residenciales.

Asimismo, Javier espera tener para 2018, su segundo proyecto residencial en la Ciudad de México, llamado Monte Beistegui, el cual cuenta con 24 departamentos. Este proyecto se encuentra actualmente en desarrollo y se espera que inicie próximamente la etapa de preventa.

En cuanto a nuestra guía de resultados para 2018, Javier estima obtener: Ingresos entre 8,000 a 8,500 millones de pesos, Incremento en UAFIDA de entre 5.0% y 7.5%, y un flujo libre de efectivo ligeramente positivo, debido a la fuerte inversión estimada en tierra.

Finalmente, en la lámina #13 incluimos información sobre los 3 desarrollos que se aperturaron durante el primer trimestre del año, Los Cántaros y Lombardía Residencial, ubicados en el estado de Nuevo León, el primero está orientado al segmento de vivienda media y el segundo al segmento residencial; y Bosques de San Juan V en Querétaro con oferta de vivienda residencial.

En conclusión, estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos durante este primer trimestre, los cuales no solo reflejan una mejoría sustancial contra el mismo período del año anterior, sino también con nuestra expectativa de crecimiento para esta primera parte del año. Nos sentimos confiados de alcanzar nuestros objetivos de crecimiento hacia adelante.

Con esto concluyo mis comentarios. Gracias por su atención, estamos listos para dar paso a la sesión de preguntas y respuestas.
