

VIVIENDA

Firmas medianas se salvan de crisis

Las estrategias de estas empresas les han ayudado a incrementar sus ventas hasta 40%

POR ERÉNDIRA ESPINOSA

erendira.espinosa@gimn.com.mx

La crisis de incumplimientos de pago y menores ventas no es para todas las desarrolladoras de vivienda, ya que hay compañías cuyos ingresos crecieron hasta 40% entre abril y junio de este año gracias a sus estrategias de negocio.

Mientras empresas como Urbi, Geo y Homex se enfrentan a acreedores que exigen el pago de deudas millonarias y una caída en la venta de casas, otras como Cadu, Vinte y Ruba, que operan en el mercado de deuda de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), atraviesan por una situación favorable.

La primera, en lugar de construir viviendas lejos de las ciudades, se enfocó a sitios como Cancún y reportó que durante el segundo trimestre de este año sus ventas alcanzaron 585 millones 234 mil pesos, cantidad 43.14% superior a la obtenida en el mismo lapso de 2012, aunque otra estrategia de la firma ha sido reducir su dependencia a los subsidios.

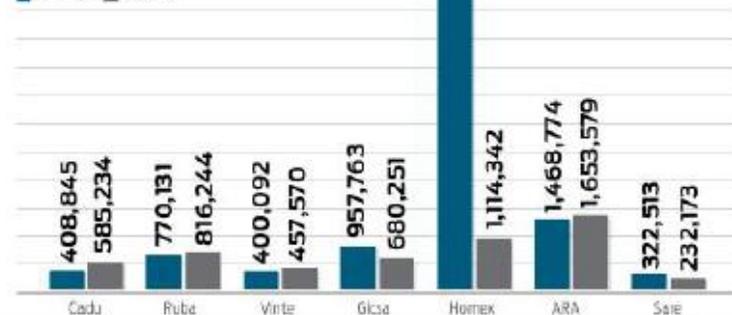
Vinte, la de más reciente incursión en el mercado de deuda

Ingresos de las desarrolladoras

A excepción de Gicsa y Sare, las ventas de estas empresas crecieron en el segundo trimestre del año.

(En miles de pesos)

■ 2T 2012 ■ 2T 2013



FUENTE: BMV

25
POR CIENTO
del sector representa las empresas del sector vivienda con problemas financieros, de acuerdo con la calificadora Fitch Ratings

de la BMV, informó que de abril a junio sus ventas sumaron 457 millones 570 mil pesos, cifra 14.36% superior a la de 2012.

De las viviendas de la compañía solamente 12.9% tuvo un valor de 350 mil pesos, mientras que el resto de las viviendas tuvieron precios mayores e incluso 13.3 por ciento de las casas vendidas costaron más de 700 mil pesos.

Otra con resultados positivos fue Ruba. Sus ventas avanzaron 5.98%, a 816 millones 244 mil pesos; esto debido a que la empresa ha dado mayor peso a la construcción de vivienda media.

Incluso la firma reconoció que durante la década pasada "el

reto de nuestra industria era satisfacer un importante rezago de vivienda nueva y para lograrlo se enfocó en masificar el acceso al crédito e industrializar la producción de vivienda".

Pero después de la crisis mundial y ante la diversificación de las necesidades de vivienda en el país, las nuevas políticas públicas buscan transitar hacia un nuevo modelo coordinado de desarrollo urbano sustentable que responda al rezago de vivienda de calidad.

Sector residencial, el objetivo
Sin embargo, una de las firmas medianas que se ha rezagado es GICSA, ya que sus ingresos

Cambios
Refinanciar sus deudas y negocio ayudaría a las firmas a salir de la crisis, según José Roberto Solano.

se redujeron 28.97%, hasta 680 millones 251 mil pesos.

En su caso es importante señalar que la compañía también participa en la construcción de centros comerciales y naves industriales; sin embargo, su objetivo es enfocarse en el sector residencial y gran parte de sus proyectos actualmente están enfocados a ese nicho.

En México operan más de dos mil desarrolladores y, según la calificadora Fitch Ratings, las empresas con problemas financieros del sector representan menos de 25% de las viviendas que se venden mediante el Fovissste y el Infonavit, aunque a decir de José Roberto Solano, analista de Monex, ahora las empresas más grandes "deberán refinanciar sus deudas y modificar su modelo de negocio" para volver a crecer.