

FALTÓ CAPACIDAD A EMPRESAS PARA ADAPTARSE A LOS CAMBIOS

Desarrolladoras se encuentran en punto de quiebre: analistas

Han basado su expansión en el mercado internacional de bonos, pero esa fuente de liquidez ya se agotó, advierten

Diego Ayala
EL ECONOMISTA

CADA VEZ es más probable que alguna de las tres grandes vivienderas que cotizan en Bolsa (GEO, Homex y URBI) llegue a solicitar concurso mercantil, aunque actualmente hacen “hasta lo imposible” para llegar a acuerdos con sus acreedores con el fin de refinanciar sus abultadas deudas.

José Vértiz, director de Latin America Corporates para Fitch Ratings, dijo en entrevista desde Nueva York, que a GEO, Homex y URBI les faltó capacidad para adaptarse a los cambios que se han dado en el sector de la vivienda desde el 2011.

“El gobierno ha promovido desde entonces la vivienda vertical en zonas urbanas y las desarrolladoras siguen con proyectos alejados y en lugares no atractivos. Se encuentran en un punto de quiebre”, comentó.

Otro de sus problemas, dijo, es que estas empresas priorizaron el apuntalamiento de su agotado modelo de negocios en vez de dedicarse a fortalecer su balance.

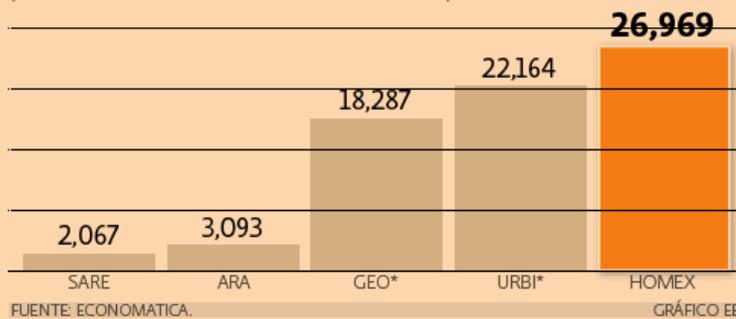
Por otra parte, han basado su expansión en el mercado internacional de bonos, “así es como logran financiarse a largo plazo”. Pero desde hace tres años se agotó esa fuente de ingresos y se quedaron sin liquidez. “A eso hay que agregarle el cambio de modelo de vivienda horizontal a vertical para el cual no están preparadas. A eso se debe el colapso de finales del año pasado”.

DEUDAS QUE MATAN

La acumulación de deudas financieras y con proveedores, así como las dificultades para la generación de flujos de efectivo, obstaculizaron su operación.

Pasivos financieros y con proveedores, corto y largo plazo

(MILLONES DE PESOS, AL II TRIM. 13. * URBI Y GEO AL II TRIM. 12)



NINGUNA DESEA IR A TRIBUNALES

Bajo este contexto, las empresas manejan algunas opciones. Buscan reorganizar su deuda ordenadamente fuera de los tribunales. “Todos desean esa opción, pues sería una solución rápida; de hecho GEO y URBI ya han firmado acuerdos por los cuales los acreedores se comprometen por algún tiempo a no iniciar acción legal hasta escuchar el plan financiero. Seguramente en agosto o septiembre Homex hará lo propio”.

El especialista en el sector vivienda se pregunta si Homex, GEO y URBI podrán convencer a sus bancos acreedores de que eso es lo más importante para poder reiniciar operaciones, “pues sólo los bancos son capaces de prestarles para capital de trabajo. De-

berán llegar a un acuerdo”, añadió.

Pero no todas las empresas “la tienen fácil”. Rodrigo Heredia, subdirector de Análisis Bursátil de Banco Ve por Más, dijo que GEO, por ejemplo, al cierre del primer trimestre tenía una deuda de 14,000 millones de pesos, mientras que su capitalización de mercado se encontraba en 4,100 millones de pesos y “asumiendo que pudiera generar flujo para pago de deudas, en el mejor de los casos ese flujo se ubicaría en 400 millones de pesos. Cuando se tienen esos números es imposible que el acreedor recupere su deuda con la capitalización de acciones, que es otra opción, por eso debe haber una reestructura”, concluyó el especialista.

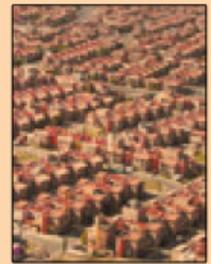
valores@eleconomista.com.mx



700

CASAS

construyó Homex en el segundo trimestre del 2013.



GEO y URBI ya han firmado acuerdos con los que los acreedores se comprometen por algún tiempo a no iniciar acciones legales hasta escuchar el plan financiero.



400

MILLONES

de pesos es todo el dinero que tendría GEO para saldar sus deudas.