

# Fitch confirma en BBB(arg) a las ON a emitir por Big Bloom S.A.

21 de septiembre de 2011

Fitch confirmó la Categoría BBB(arg) a las ONs Pyme Serie I por hasta \$ 8 MM a emitir por Big Bloom S.A. (Big Bloom). La perspectiva es Estable. Big Bloom detenta una buena penetración de sus marcas (WANAMA y COOK) y sostenido crecimiento de ventas en los últimos años, a través de locales propios y franquicias. Las ventas a Dic'10 registraron un crecimiento del 33.8% con respecto al 2009, debido a la apertura de nuevos locales (25 locales en 2010 contra 18 en 2009), incremento de precios y aumento genuino de la demanda. Los principales riesgos a los que está expuesta la compañía son la alta exposición a las variaciones del consumo, una marcada estacionalidad en la generación de fondos, las fuertes necesidades de capital de trabajo y limitada flexibilidad financiera. La perspectiva es estable. Fitch espera que la tendencia de crecimiento continúe durante 2011, traccionada por la estrategia de la compañía de posicionar a su marca COOK, con la apertura de nuevos locales propios y franquiciados. Entre los principales desafíos de Big Bloom, se encuentra el mantener un estricto control en los gastos de estructura (alquileres, salarios, etc.) en un contexto de inflación creciente. Big Bloom posee una estrategia financiera adecuada. La emisión de deuda será utilizada para financiar inversiones de capital (expansión y posicionamiento de la marca COOK). Fitch considera que a pesar de la deuda adicional la compañía sostendrá un nivel de deuda manejable, acorde con los de la industria. En un escenario conservador Fitch estima que el apalancamiento se mantendrá cercano a 1.4x y cobertura de intereses mayores a 1.5x. Las ventas a Jul'11 totalizaron \$71 MM, lo cual muestra un crecimiento del 30,7% respecto del mismo período comparable anterior. Big Bloom posee un moderado riesgo de liquidez. Si bien la compañía cuenta con un adecuado apalancamiento (Deuda/EBITDA 1,2) en función de su actual generación de fondos, los vencimientos corrientes son uno de los desafíos en el año actual. A diciembre'10, la deuda total ascendía a \$ 6.7 MM. El bajo nivel de deuda le otorga a la compañía más flexibilidad para enfrentar la volatilidad propia de la industria. A Jul'11, la deuda total ascendía a \$ 10.7 MM. La compañía planea la emisión de \$ 8.0 MM para financiar inversiones de capital (expansión) por aproximadamente \$ 8.6 MM en 2011 y \$ 11.4 MM en 2012. La diferencia se financiará con flujo de caja. Dado el bajo nivel de deuda que detenta Big Bloom a la fecha, Fitch prevé que el apalancamiento continúe siendo adecuado. Big Bloom S.A. tiene como actividad principal la explotación de las marcas de indumentaria WANAMA y COOK. La compañía comercializa sus productos en 25 locales propios y 39 locales bajo la modalidad de franquicias, distribuidos en toda la republica Argentina, con presencia en los principales shoppings centers. A fines del 2001 se lanza al mercado la marca WANAMA con una propuesta que tuvo muy buena aceptación, mostrando un vertiginoso crecimiento con 2 locales propios en 2001 hasta llegar a hoy 2010 con 18 locales propios y 15 franquiciados. En el año 2004 Big Bloom compra la marca John L Cook y la relanza bajo el nombre COOK, hoy cuenta con 6 locales propios y 4 franquiciados. Además, la compañía cuenta con 1 local bi-marca propio y 20 franquiciados. El principal accionista de la compañía es la familia Fitá. Criterio aplicado: • - Metodología de Calificación de Empresas; disponible en [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com) • - Manual de Calificación registrado ante la Comisión Nacional de Valores. Contactos: Analista Principal María José Lobasso Associate Director +54 11 5235 8137 Fitch Argentina Calificadora de Riesgo S.A. Sarmiento 663 – 7mo piso – C1041AAM – Capital Federal – Buenos Aires Analista Secundario Juan Martin Berrondo Associate Director +54 11 5235 8127 Relación con los medios: Laura Villegas – Buenos Aires – 5411 52358139 – [laura.villegas@fitchratings.com](mailto:laura.villegas@fitchratings.com)