Fitch asigna BBB(uy) a las ONs a emitir por Runtuna S.A.

9 de junio de 2010

Fitch Uruguay asignó Categoría BBB(uy) a las Obligaciones Negociables Serie I por hasta US$ 8 millones a ser emitidas por Runtuna S.A. La perspectiva es estable. La calificación asignada se basa en los fundamentos positivos del plan de negocios de la compañía, la experiencia de los sponsors en el desarrollo de los clubes de campo Lomas de La Tahona y Altos de la Tahona, y las perspectivas de crecimiento de la demanda de proyectos de clubes de campo en Uruguay. La calificación se encuentra limitada por la falta de previsibilidad respecto de la demanda futura y la volatilidad esperada en el flujo de fondos, característica del mercado inmobiliario. La compañía se dedica al desarrollo de clubes de campo, y es referente de la industria. Lomas de la Tahona cuenta con un importante reconocimiento en el mercado. La estrategia contempló la adquisición de tierras linderas a los proyectos actuales en las cuales se desarrollarán 4 nuevos barrios con el fin de brindar una oferta diferenciada. La compañía enfrenta el desafío de alcanzar un volumen de ventas y precios superior a los niveles históricos, en un mercado que en el pasado se comportó con una alta volatilidad. El flujo de fondos creciente derivará de la consolidación y expansión de los nuevos barrios y del aumento en la demanda por emprendimientos de este tipo, que prevé captar a través de sus ventajas competitivas. Para ello, la compañía planifica una mejora en los accesos, servicios e infraestructura de los emprendimientos, y una fuerte campaña publicitaria. El riesgo de construcción se considera moderado al contemplar el track-record de los sponsors en el desarrollo de este tipo de proyectos. No obstante, variaciones en la inflación y el tipo de cambio podrían generar mayores costos en dólares y afectar la rentabilidad de los proyectos. A su vez, se tiene en cuenta que la compañía ya cuenta con un stock de lotes disponibles para la venta en los barrios desarrollados. Fitch asume coberturas de servicio de deuda con EBITDA promedio de alrededor de 3x, mientras que en un escenario sensibilizado se ubicarían en alrededor de 1x. El flujo de fondos se ve presionado durante los primeros tres años en función del programa de inversiones, que se financiarán con una combinación de ONs y generación de fondos propia. La compañía requiere de una importante venta de lotes entre 2010-2012 para afrontar las inversiones previstas. Estas inversiones podrían retrasarse ante un contexto recesivo. La estructura de la emisión con amortizaciones fijas de capital e intereses frente a un flujo de fondos volátil, genera un riesgo de iliquidez ante un año bajo de ventas. Como mitigantes se tiene en cuenta la existencia de una cuenta de reserva para las primeras dos cuotas de intereses y la posibilidad de postergar una cuota de capital. La estructura de capital se considera adecuada. Según una tasación reciente, la compañía posee bienes valuados en US$ 33.4 MM, que derivará en un LTV (Loan to value, o deuda financiera/valor de los inmuebles) del 25% luego de la emisión de ONs, el cual ascenderá al 38% considerando el valor de remate de los inmuebles. Durante 2010 la compañía obtuvo un préstamo puente por US$ 3 MM que destinó a adquirir nuevas tierras. La emisión de ONs por US$ 8 MM le permitirá cancelar el préstamo puente y contar con liquidez para financiar las obras de los próximos 15 meses. El plazo de vencimiento de las ONs será de 8 años, con dos años de gracia, y cuotas de capital semestrales iguales y consecutivas a abonar entre el 15/12/2012 y el 15/12/2018. Los intereses se pagan semestralmente desde el 15/12/10 a una tasa fija del 7% anual. La garantía con que contarán las ONs le otorga fortaleza a la emisión. Las ONs se encuentran garantizadas a través de un Fideicomiso al que se ceden inmuebles y/o créditos considerados a un valor de descuento. Al tratarse de lotes disponibles para la venta considerados a un valor de liquidación, el acreedor cuenta con una posibilidad de recupero ante un incumplimiento. A su vez, con el avance de las ventas la compañía generará una cartera de créditos que le brindaría una mayor estabilidad al flujo de fondos y una mayor liquidez a la garantía. ********** Runtuna S.A. es una sociedad constituida en Uruguay en 2007 para actuar como compañía holding que consolide las sociedades bajo las cuales se desarrolla el emprendimiento inmobiliario denominado “La Tahona”. La

Tahona surgió en 1993 como uno de los primeros Clubes de Campo de Uruguay, y actualmente se destaca por su reconocimiento y desarrollo. La estrategia de la compañía se basa en expandir su oferta de lotes y clubes de campo a través de una oferta multi-producto para lo cual adquirió activos estratégicos. Actualmente, cuenta con los clubes de campo Lomas de la Tahona y Altos de la Tahona. El desarrollo de La Tahona II, Viñedos de la Tahona y Chacras de la Tahona I y II se sumarán a los desarrollos vigentes. El proyecto contempla un total de 327 hectáreas de tierras, de las cuales los metros cuadrados a comercializar ascenderán a aproximadamente 1.3 millones distribuidos en 700 lotes y chacras. Fitch utilizó el criterio master 'Corporate Rating Methodology', del 24 de noviembre de 2009, disponible en www.fitchratings.com, así como el Manual de Calificación presentado ante la Comisión Nacional de Valores. El informe correspondiente se encuentra disponible en el website de Fitch Uruguay www.fitchratings.com.uy Contactos: Fernando Torres, Gabriela Catri +54 11 5235-8100, Buenos Aires.