

Fitch Argentina confirma la calificación de las acciones de Quickfood S.A. en la Categoría 2

13 de julio de 2004

Fitch Argentina - Buenos Aires – Julio 13, 2004: Fitch Argentina confirma la calificación de las Acciones Ordinarias de Quickfood S.A. (QF) en la Categoría 2. La calificación otorgada se fundamenta en la posición de mercado de los productos de marca de QF, su capacidad exportadora, la desarrollada cadena de distribución, y la integración vertical de sus operaciones. Asimismo, se consideró importante su flexibilidad operativa demostrada frente al cierre de los mercados de exportación durante 2001/02. Fitch Argentina entiende que la reapertura progresiva de los mercados externos, su participación histórica en las exportaciones argentinas de carne, y la tendencia positiva en los precios internacionales de carne vacuna, otorgan buenas perspectivas al negocio. La facturación correspondiente a los primeros nueve meses del Ej.2004 (a Mar.04), alcanzó los \$ 351 MM, un 15% superior a igual periodo del año anterior (40% fueron ventas al exterior, o bien, aprox. US\$ 49 MM). En cuanto a la generación de fondos de los primeros nueve meses del año fiscal 2004, la misma alcanzó los \$ 17 MM vs los \$ 9 MM. Por su parte, los márgenes operativos y de EBITDA a Mar.04 registraron una mejora si los comparamos con los del último Ejercicio fiscal a Jun.03 e igual fecha del año anterior. Todo lo mencionado se debió a mayor nivel de actividad, tanto en el mercado local como de exportación. Los animales faenados en los nueve primeros meses del Ej.04 superaron las 231.00 cabezas, un 18% superior a igual periodo del Ejercicio anterior. Durante el periodo bajo análisis, el mercado de hamburguesas nacional se contrajo un 11% frente al año pasado, siendo la mayor caída en el canal supermercado. En igual periodo, las ventas de hamburguesas de QF aumentaron un 4%, lo cual otorgó mejoras en las participaciones de mercado, tanto de la marca Paty como el resto de las marcas producidas. El quiebre de tendencia se vió reflejado durante Dic.03, cuando alcanzó el record histórico de ventas de hamburguesas en unidades. En cuanto a las ventas de salchichas de QF, en línea con el aumento de la demanda nacional, las mismas se incrementaron un 13%. Lo mencionado se reflejó también en un mayor market share de las marcas que opera QF. Durante Mar.04 la Compañía puso en marcha el sistema de trazabilidad, que articula la información de todo el proceso productivo, desde el ingreso de la hacienda a la planta hasta la salida del producto en góndola. Esta inversión realizada (US\$ 450.000) cumple con los requerimientos de la UE para la importación de carne vacuna. Durante Nov.03, las tres plantas de la Cía. recibieron la aprobación de las inspecciones de los EEUU. El 9/Nov/03, el Gobierno dio a conocer una asignación parcial de la distribución de la cuota Hilton para el año Jul.03/Jun.04. La Cía. recibió 1.627 tons., sobre unas 10.000 tons. que se distribuyeron según el criterio de past-performance. Posteriormente, durante Mar.04 y Abr.04 le fueron otorgadas a QF otras 545 tons. adicionales. De esta manera, ascienden a 2170 toneladas de cuota para el corriente año agrícola. El pasado 22/Ene/04, la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimento modificó el criterio de distribución del cupo de exportaciones de carnes de alta calidad a la Unión Europea, la denominada cuota Hilton (Resolución 113/2004). Los nuevos criterios de distribución de la cuota Hilton regirán durante los próximos cuatro años comerciales (Jul.04/Jun.08). El nuevo régimen jurídico incluye criterios de regionalización en el reparto de la cuota, fijación de cupos máximos por planta, reserva de participación a consorcios de productores, exigencias de mantenimiento de la actividad de la planta durante 10 meses al año como mínimo y obligación de exportar entre el doble y el triple del volumen asignado por cuota Hilton en otros cortes. Algunos parámetros se aplicarán en forma progresiva, tendiendo a impulsar el esfuerzo exportador también hacia otros cortes y otras regiones del mundo. Por ejemplo, en el primer año quienes accedan a una parte de la Hilton deberán demostrar que exportan dos veces el volumen en operaciones por fuera de ese cupo. Hacia el cuarto año, la proporción

