

## **Fitch, Moody's y Standard and Poor's nos ratificaron el grado de inversión: Arca Continental**

**Extracto de la entrevista con Ulises Fernández de Lara, director de Finanzas y Relación con Inversionistas de Arca Continental, en el programa "Enfoque Financiero", conducido por Alicia Salgado y Francisco Garduño en Núcleo Radio Mil.**

ALICIA SALGADO: Ya tenemos en la línea a nuestro siguiente entrevistado, vamos a entrar en contacto con Ulises Fernández de Lara, él es director de Finanzas y Relación con Inversionistas de Arca Continental.

En la semana pasada Arca tuvo una reunión muy interesante debo decirlo, una reunión de inversionistas en Nueva York a la que asistieron poquito más de 60 analistas que es casi el 55 por ciento de los que tienen recomendación de compra de Arca Continental.

Casi todo mundo identifica solamente a una empresa como distribuidora de Coca-Cola en México pero en realidad no, la segunda en importancia es Arca Continental y les diré que ella sí tiene mayor capacidad de crecimiento orgánico, además de sumar a otras distribuidoras ha tenido un interesante proceso de expansión y crecimiento. ¿Cómo estás Ulises?

ULISES FERNANDEZ: Alicia, Paco, gusto en saludarlos. Muchas gracias por invitarnos, un gusto saludarlos y a tu auditorio también.

ALICIA SALGADO: ¿Qué tal les fue en la reunión de analistas de la industria de alimentos y bebidas?

ULISES FERNANDEZ: Nos fue muy bien Alicia, justamente el pasado viernes 13 de noviembre estuvimos en un evento en Nueva York, ya teníamos un rato de no tener ese acercamiento a nivel local con el mercado y muy bien recibido, fue un evento como bien dices con una asistencia muy nutrida y donde pudimos hacer una pausa en toda esta historia de crecimiento y poder hacer las reflexiones de qué han sido los componentes que han sido los factores clave para que no sólo se haya dado el crecimiento sostenible sino que haya sido rentable y sobre todo también sustentable Alicia.

(...)

ALICIA SALGADO: Ustedes evidentemente entraron en Perú pero el índice de apalancamiento tampoco implica un problema, eso es algo que están destacando contra las sinergias que pueden alcanzar y aparte la visión de crecimiento de ingresos y ventas que se derivará del ingreso a Perú ¿no?

ULISES FERNANDEZ: Efectivamente, justamente en el evento hablamos de las perspectivas de Perú ...

ALICIA SALGADO: ¿Cuántos les sube la deuda?

ULISES FERNANDEZ: Mira, el ratio de deuda neta-EBITDA, que es el que más los analistas miden, nos lleva a 1.3, 1.4 ...

ALICIA SALGADO: Bajo.

ULISES FERNANDEZ: Que para las calificadoras que nos siguen, tanto Fitch como Moody's, como Standard and Poor's, todas ellas ratificaron el grado de inversión, inclusive este año hicimos el lanzamiento de la calificación a nivel global y estamos ranqueados con calificación más alta por encima inclusive de la calificación soberana, es un grupo muy pequeño de emisoras mexicanas que tienen esa distinción, y efectivamente, aún con el crecimiento importante que tuvimos con la transacción de Lindley, no nos afecta el apalancamiento, nos deja con un balance todavía muy sano para seguir buscando oportunidades de crecimiento, por supuesto que combinadas con la eficiencia operativa que siempre mantenemos, muy prudentes, el caso particular de Lindley que mencionaste, en Perú estamos buscando obtener sinergias tanto de costos como de ingresos de alrededor de 25 millones de dólares en los primeros dos años.

Siempre que hacemos una transacción el modelo nuestro siempre está buscando esa optimización tanto de costos como de ingresos, porque como te decía, nuestra capacidad de ejecución en punto de venta nos permite que en el portafolio de bebidas carbonatadas, que ya tenemos una posición importante, lo ampliamos a las bebidas no carbonatadas y posteriormente la segunda ola a los negocios complementarios como lo tenemos en México.