

EL CASO OVOPROT |

Una pyme que se financia en la Bolsa

La exportadora de huevo en polvo emitió obligaciones negociables (ON) por US\$ 3 millones, por un plazo de tres años

"Hay gente osada..."
Sonríe del otro lado del teléfono Santiago Perea, gerente general de Ovoprot, la principal exportadora de huevo en polvo de América latina, que por segunda vez en tres años recurre al mercado de capitales para buscar financiamiento para capital de trabajo.

La suscripción de obligaciones negociables (ON) le permitirá a la empresa salir a la Bolsa a la caza de inversores particulares y corporativos. El monto total de la operación es por US\$ 3 millones, y el plazo estipulado para su devolución, tres años.

"Nuestro negocio es la demanda. Y tenemos una demanda sostenida, que no se vio afectada por esta crisis. Nuestra necesidad de crecimiento está planteada desde que iniciamos", explicó Perea. "Ovoprot tiene el 50% del mercado local, y siete de cada diez contenedores que se exportan son nuestros", amplió.

Varias razones impulsaron el recurso al sistema financiero no bancario para inyectarle liquidez al negocio. En primer lugar, el escenario de fines de 2008 y principios de 2009 se presentaba, por lo menos, incierto para una empresa exportadora que buscara prefinanciación.

"Los bancos tenían un pie en el freno y muchos de ellos comenzaban a desarmar posiciones, esperando o especulando con una crisis muy pero muy grande, que no fue tan así, y nos hizo replantear nuestro esquema financiero", indicó Perea.

Las tasas en el país subían mientras en el mundo estaban por el piso. Y así, la emisión de ON fue la forma elegida para apalancar todo el



Cascadoras automáticas en la planta procesadora de huevos de la firma Ovoprot

crecimiento previsto para 2001. Y vale la aclaración: el producto que fabrica Ovoprot se exporta entre un 65 y un 70 por ciento. Es un insumo con múltiples aplicaciones para la industria alimentaria de altísimo valor agregado (motivo por el que recibió el Premio a la Excelencia Exportadora LA NACION-TCA en 2007), y su demanda no se vio amedrentada.

"Tuvimos un cierre muy positivo en 2008, con un crecimiento del 20%. El potencial que tiene la Argentina para la exportación de proteína animal es infinito, y depende más de la pericia empresarial y política del país que de la demanda", estimó Perea.

La alternativa de crédito con inversores en la Bolsa no es una novedad para Ovoprot. En 2006, debutaron con un millón de dólares. En 2008, terminaron de cancelarla. "Fue

fundamental para terminar nuestra planta en Santa Fe. En ese momento, se logró una tasa del 10,75% anual", agregó. En dólares, claro. ¿Es difícil el trámite para emitir una ON?, quiso saber LA NACION. "Es mucho más sencillo de lo que se cree", confió, tras destacar que un plazo de tres años es más que tentador en una plaza que entiende que 180 días "es largo plazo".

Sergio Besfamille, presidente Besfamille SA Sociedad de Bolsa, que será el agente colocador de las ON de Ovoprot, explicó: "Una ON es una especie de bono de una empresa, un crédito que toma, que es divisible y negociable. Se presta a tres años, pero el inversor puede, si quiere, vender su parte al año y medio".

Besfamille comentó que tanto la empresa como la ON cuentan con el agregado de una calificación (A-, Ar-

gentina estable), un dato específico para el público inversor, aliado necesario para que ese esquema funcione: el nivel de detalle que tiene sobre la empresa a la que le está prestando no es el mismo que tiene cuando deposita la plata en un banco.

¿Qué debe ver un inversor al decidir comprar cuota-parte de la ON? "Tiene que ver que la deuda es en dólares, de una empresa que coloca la mayoría de lo producido en el exterior. Además, es la segunda vez que emite ON, y demostró capacidad de repago", señaló.

Respecto de los requisitos, Besfamille indicó que, a diferencia de un banco, aquí el que acepta o rechaza, y fija la tasa, es el mismo mercado. "Esta opción les da a las empresas estabilidad y posibilidad de planificar su repago", concluyó el agente de Bolsa.

Empresa del sector de logística internacional en expansión en Argentina, busca profesional para la siguiente posición:

COORDINADOR DE PRODUCTO FCL Y AÉREO

Son requisitos para la función:

- ▶ Inglés avanzado
- ▶ Conocimiento del mercado
- ▶ 3 años de experiencia en el sector (navieras, freight forwarders o NVOCC)
- ▶ Habilidades de relación interpersonal

Enviar CV a curriculumvitaeadj@gmail.com

Empresa privada para sus departamentos

de Freight Forwarder y Trader Internacional, el colaborador



Abbey Sea
SHIPPING SERVICES

SHIP & CARGO BROKERS • SHIP AGENCY • SALE & PURCHASE

MARITIME CONSULTANTS • BUNKER SUPPLIES

