



MONTERREY

Presentan regias retos y fortalezas en sus negocios

• AC, Famsa, Gruma y Fibra Inn se reunieron con analistas en un encuentro bursátil.

SONIA CORONADO 10/06/2019



Gruma consideró como importante el tema del freno a la migración hacia EU ya que ahí atiende, principalmente, a la población hispana. Fuente: Cortesía

Suscríbete GRATIS a nuestro servicio de newsletter

mi@correo.com



Al registrarte estás aceptando el [aviso de privacidad](#) y protección de datos. Puedes desuscribirte en cualquier momento.

Las firmas regiomontanas Famsa, Gruma, Arca Continental (AC) y Fibra Inn presentaron en el **Encuentro Bursátil Monterrey 2019** sus diferentes estrategias de protección ante los posibles retos que enfrentarían cada una en particular y sus planes para el corto plazo.

De acuerdo con Intercam Casa de Bolsa, Grupo Famsa está a la espera de **cerrar la monetización de cuatro propiedades** por 275 millones de pesos con el fin de seguir **reduciendo su nivel de apalancamiento**, que a la fecha se encuentra en 4.1 veces Deuda Neta/Ebitda.

“En el frente financiero su estrategia es apuntalar su posición financiera dado que cuentan con un nivel de apalancamiento de 4.1x Deuda Neta / Ebitda y una proporción de su **deuda a corto plazo de 23.5 por ciento del total**”, destacó.

Mencionó que en la parte operativa, las estrategias se basan en la efectiva operación de canales alternativos para impulsar las ventas, incentivar la inclusión financiera digital y fortalecer los procesos de cobranza, e **implementar las iniciativas en Famsa USA**.

En cuanto a **Regional**, controladora de Banregio Grupo Financiero, la empresa destacó el bajo riesgo por la **regulación de las comisiones en México**, ya que no cobrar comisiones en las cuentas de cheques para personas físicas, por lo que sus ingresos no financieros vienen de seguros, cambios y arrendamiento puro.

“Sus principales ventajas es que Regional no es una empresa regulada financieramente, ya que al ser una **Sociedad Anónima Bursátil** su regulación actual es la que tendría cualquier otra emisora en Bolsa, esto le da flexibilidad para invertir en empresas del **ramo tecnológico** sin tener que enfrentar los candados de otros competidores”, destacaron directivos de la empresas en la reunión con la casa de bolsa.

Por otro lado, **Gruma** dijo que el incremento en el costo del maíz, no le ha afectado a la compañía debido a que cuenta con coberturas para la totalidad de sus insumos para este año y una tercera parte para el próximo año.

“Si bien, Gruma es una empresa mexicana, el **56 por ciento de sus ventas y el 62 por ciento de su Ebitda** provienen de Estados Unidos, mientras que las operaciones en México pesan el 28 por ciento de sus ventas y del Ebitda consolidado. En Consecuencia, la empresa tiende a beneficiarse cuando el **peso mexicano se deprecia**”.

Sobre los aranceles, la directivos de la empresa señalaron que cuatro por ciento de las ventas de sus operaciones en México son exportaciones a Estados Unidos, ya que cuentan con fábricas en la Unión Americana y no es necesaria una exportación relevante.

Sin embargo, sería el **tema del freno a la inmigración** más importante, ya que Gruma atiende a la población hispana en Estados Unidos, principalmente.

Por su parte, directivos de AC dijeron que el 25 por ciento de los costos están dolarizados en México, de los cuales ya tienen el 85 por ciento cubierto a un tipo de cambio de 19.20 pesos para 2019 y están trabajando para cubrir su exposición a tipo de cambio para 2020 a un tipo de cambio por debajo de 19 pesos.